

kunne bevirke, at Agenten skal have Ret til Provision, uanset at Købesummen kun er delvist betalt. Et Tilfælde, i hvilket der ligeledes ved Henvisningen til § 68, 2det Stykke er hjemlet Agenten Ret til fuld Provision, uanset at Købesummen kun delvist indgaar, er det, at Agenturgiveren efter Handelens Afslutning indrømmer Køberens Rabat.

### § 70.

Medens der normalt ikke tilkommer Agenten Ret til Provision af andre Salg end dem, som ere afsluttede af ham eller iøvrigt ere komne i Stand ved hans Medvirken, se § 68 og det ved den bemærkede, kan der dog foreligge Ejendommeligheder ved Forholdet, der bør medføre en Undtagelse fra denne Regel, idet det maa erkendes, at Agenten i visse Tilfælde har et retfærdigt Krav paa Provision, uanset at de paagældende Aftaler ere afsluttede uden hans Medvirken. En saadan Undtagelse er hjemlet ved § 70, der, forsaavidt Agenten har Eneret til at virke for Agenturgiveren paa en bestemt Plads eller iøvrigt indenfor et bestemt Omraade, giver ham Ret til Provision ogsaa af Aftaler, som uden hans Medvirken afsluttes med Købere, der høre til Omraadet (saakaldte direkte Ordre). En lignende Bestemmelse findes i den tyske Handelslovbog § 89. Naar en Agent overtager Eneagentur for et bestemt Distrikt, vil han kunne paaregne en vis Fortjeneste, større eller mindre, alt eftersom han er mere eller mindre energisk. Han maa for at faa det mest mulige ud af Agenturet søge at tilføre Agenturgiveren nye Kunder og maa derfor sætte sig i Forbindelse med Firmaer og Personer, der kunne antages at være modtagelige for Paavirkning til at handle med Agenturgiveren. Han maa kort sagt, navnlig hvis det er et betydeligt Distrikt, han er Eneagent for, udfolde en stor Virksomhed for at kunne udnytte Agenturet fuldt ud til sin egen og Agenturgiverens Fordel. Skulde nu Agenturgiveren og Køberne kunne gaa udenom Agenten og afslutte Aftaler ved

direkte Forhandling, uden at Eneagenten fik Krav paa Provision af disse Aftaler, vilde Agenten let blive berøvet en betydelig Del af Lønnen for sit Arbejde. Det vil nemlig meget ofte, ogsaa naar det drejer sig om nye Kunder, skyldes Agentens forberedende Arbejde, at disse henvende sig til Agenturgiveren, og med Hensyn til de ældre Kunder vilde hans Eneret ikke være meget værd, saafremt Agenturgiveren, der jo kender deres Navne og Adresser, ved at træde i direkte Forbindelse med Kunderne kunde berøve Agenten Ret til Provision. Det er for at afværge denne Uretfærdighed, at Reglen i § 70, der forøvrigt stemmer med allerede gældende Ret, er givet. Omraadet for Agentens Eneret kan, som udtalt i § 70, være en bestemt Plads; i saa Fald betegnes Agenten undertiden som Pladsagent, men denne Betegnelse benyttes ogsaa i anden Betydning. Er Omraadet større, betegnes han undertiden som Distriktsagent eller, navnlig hvis hans Omraade omfatter hele Landet, som Generalagent. At Agenter i deres vedvarende Forbindelser have en saadan Eneret, er det almindelige, om det end ogsaa forekommer f. Eks., at et Firma har flere Agenter paa samme Plads uden nogen lokal Begrænsning indenfor denne.

Provisionen tilkommer Agenten af Købere, der høre til Omraadet. I Overensstemmelse med almindelig merkantil Opfattelse sigtes herved til Købere, som have deres Forretning indenfor Agentens Omraade, eller som, hvis de ikke er Forretningsdrivende, bo indenfor dette. Særlige Tvivlsspørgsmaal kunne opstaa, naar Køberens har Forretningsvirksomhed paa flere under forskellige Agenters Distrikter hørende Pladser. Den merkantile Opfattelse gaar vistnok ud paa, at Provision tilfalder den Agent, indenfor hvis Distrikt Hovedkontoret findes, ogsaa af Køb for Filialers Regning. Paa hvilket Sted Købet er indgaaet, er i Almindelighed uden Betydning for Agentens Ret til Provision efter § 70.

I Forbindelse med nærværende Paragraf skal man sluttelig bemærke, at man