

Betragtninger giver § 71 den Agent, der er vedvarende Repræsentant for Agenturgiveren, Ret til i Begyndelsen af hvert Kalenderhalvaar at faa Provisionsnota fra ham angaaende Salg, som ere komne i Stand ved Agentens Medvirken, eller under saadanne Omstændigheder, at § 70 kommer til Anvendelse. Som allerede i det foregaaende nævnt, have Provisionsnotaer længe været i Anvendelse i Handelsverdenen. I tidligere Tid var det vistnok sædvanligt, at Provisionsnotaen kun sendtes én Gang aarligt, men Tendensen i den nyere Tid gaar utvivlsomt i Retning af hyppigere Opgørelser. I nogle Forhold er det vistnok allerede almindeligt, at Provisionsnota sendes Agenten fjerdingaarligt, men i det hele er det dog for Tiden sædvanligt, at Notaen kun sendes i Begyndelsen af hvert Kalenderhalvaar, saaledes som man har foreskrevet det i Udkastet. Grosserer-Societetets Komité har da ogsaa i sin Erklæring over det foreløbige Udkast taget Afstand fra, at det, saaledes som oprindeligt paatænkt, foreskrevs, at Provisionsnota skulde sendes saa hyppigt som hvert Kvartal. Notaen skal sendes i Begyndelsen af hvert Kalenderhalvaar. Dette bør dog ikke fortolkes for strengt. Man kan saaledes ikke forlange, at en større Forretningsdrivende skal sende sin Agent Nota lige i de første Dage af Januar, hvor der er saa mange andre Opgørelser at foretage.

Provisionsnotaen skal indeholde Oplysninger om de Salg, hvoraf der kan tilkomme Agenten Provision, altsaa, som det bestemmes i § 71, dels Salg, som ere komne i Stand ved hans Medvirken, og dels Salg, som ere afsluttede under saadanne Omstændigheder, at § 70 kommer til Anvendelse. Skulde der ifølge Aftale eller Koutume tilkomme Agenten Provision af andre Salg, som han ikke har medvirket til, maa ogsaa disse optages (§ 1). Derimod skal Provisionsnotaen ikke indeholde Oplysninger om Ordre, der ikke ere blevne antagne af Agenturgiveren. Saafremt Agenturgiveren ikke vil antage en gennem hans Agent indsendt Ordre, skal han ifølge Udkastets §

79 give Meddelelse derom til Agenten eller Ordregiveren, men disse Meddelelser gaa faktisk næsten altid gennem Agenten, saaledes at denne derved faar Besked om, hvilke Ordre der ikke føre til Afslutning af Aftale.

I § 71, 2det Stykke findes derpaa de nærmere Regler om, hvilke Oplysninger der skal indeholdes i Provisionsnotaen. Denne skal først og fremmest optage alle Salg, som i Løbet af det sidste Kalenderhalvaar ere eller burde være komne til Udførelse fra Agenturgiverens Side. Notaen vil altsaa i første Række ligesom de nu brugelige Provisionsnotaer komme til at indeholde Angivelse af alle fakturerede Salg og dernæst Angivelse af Salg, af hvilke der, om de end ikke ere fakturerede, ifølge Reglen i § 68, 2det Stykke, efter Omstændighederne vil kunne tilkomme Agenten Provision. Det er dernæst fastsat, at der for hvert Salg skal angives det Provisionsbeløb, som godskrives Agenten, eller, hvis Provision ikke godskrives ham, Grunden hertil. Ved disse Regler har man opnaaet den Fordel for Agenten, at han, naar han vil paastaa, at han har Krav paa Provision af et Salg, for hvilket der ikke er godskrevet ham nogen Provision i Notaen, i Agenturgiverens egen Oplysning om Grunden til, at Provision ikke er godskrevet ham, har et Holdpunkt for, hvorledes han skal gribe Sagen an overfor Agenturgiveren. Dette vil gøre hans Stilling betydelig lettere, end hvis Agenturgiveren kunde tie stille om dette Punkt, i alt Fald indtil han under en Retssag saa sig nødsaget til at give de fornødne Oplysninger, og den Hjælp, man paa denne Maade giver Agenten, vil ikke have nogen mod Agenturgiveren rettet Brød, saaledes som en Ret for Agenten til at forlange Uddrag af Agenturgiverens Bøger og eventuelt ved Selvsyn kontrollere Uddragenes Rigtighed.

Foruden de Salg, som ifølge det foranførte skulle opføres i Provisionsnotaen, har man anset det nødvendigt til yderligere Beskyttelse af Agentens Interesser at paabyde, at saafremt der i Løbet af den paa-gældende Periode er afsluttet Salg, som