

først senere skulle komme til Udførelse, skulle saadanne Salg anføres i Provisionsnotaen, uden at Provision godskrives. Først derved faar Agenten en fuldstændig Oversigt over, hvorledes Mellemværendet mellem ham og Agenturgiveren stiller sig. Det vil ses, at der med Hensyn til de sidstnævnte Salg er udtalt, at de skulle „anføres“ (ikke „optages“) i Provisionsnotaen. Grunden hertil er, at det næppe vil være praktisk at indføje dem mellem de fakturerede Salg og de med disse ligestillede. De danne naturligt en Gruppe for sig selv, saaledes at Provisionsnotaen faar to Afdelinger, en, der omfatter de tidligere omtalte Salg, og en, der omfatter de afsluttede Salg, som først senere skulle komme til Udførelse. Endelig bestemmes det i § 71, 2det Stykke, sidste Punktum at, naar Grunden til, at Provision af et Salg ikke er godskrevet Agenten, er af forbigaaende Art, skal Salget paany optages eller anføres i den følgende Provisionsnota. Man har herved med Hensyn til Salg, der ere optagne — ikke blot anførte — i Notaen, tænkt f. Eks. paa saadanne Grunde, som at en i Aftalen eventuelt forbeholdt Henstand er givet Køberen, eller at denne ikke har indfriet Vekselen for Købesummen. Agenten bør da have Krav paa i næste Provisionsnota at faa Oplysning om, hvorvidt Kunden nu har betalt. Saalænge dette ikke er sket, maa Salget optages i den følgende Provisionsnota og saaledes fremdeles i hver ny Provisionsnota, indtil Provisionen godskrives Agenten, eller der opgives en Grund til, at Provision ikke skal tilkomme Agenten.

Det er fra forskellig Side i de tre nordiske Riger, navnlig af norske Handelskyndige, fremhævet, at det er almindelig Regel, at Agenten, naar Provisionsnota tilstilles ham, faar godskrevet og udbetalt Provision af alle Salg, der ere komne til Udførelse, uanset at Købesummen ikke er forfalden, og at der saaledes endnu mangler en Betingelse for, at Provisionen er endelig fortjent, med Undtagelse naturligvis af de Salg, med Hensyn til hvilke det allerede har vist sig, at Købesummen ikke

vil blive betalt. I hvert Fald i Danmark foreligger der utvivlsomt ikke nogen almindelig Handelsbrug paa dette Punkt. Der er i Almindelighed kun Spørgsmaal om en Koulance, som vises Agenten, navnlig hvor denne sidder i mere beskedne Kaar og trænger til Penge. Tanken om i Udkastet at give Lovhjemmel for en saadan Regel har mødt afgjort Modstand hos Grosserer-Societetets Komité, og den vilde da ogsaa være i Strid med de almindelige Regler om Betingelserne for Retten til Provision og disses Begrundelse. Man har derfor opgivet at optage en Regel af det nævnte Indhold. I § 71 indeholdes intetsomhelst om, naar Provisionen forfalder til Betaling; Bestemmelsen gaar udelukkende ud paa at give Agenten Adgang til Kontrol. Spørgsmaalet om, naar Provisionen forfalder, maa afgøres i Henhold til § 68, efter Omstændighederne i Forbindelse med Aftaler og særlige Koutumer. Efter § 68 er Provisionen i Almindelighed forfalden, naar Købesummen er indgaaet. Naar Provisionen forfalder i de Tilfælde, hvor den tilkommer Agenten, uanset at Køberens Forpligtelse ikke opfyldes, beror paa de konkrete Forhold.

For det Tilfælde, at der alligevel ifølge Koulance, Koutume eller Aftale skulde blive godskrevet en Agent Provision, der ikke er endelig fortjent, indeholder § 71, 3dje Stykke den naturlige Bestemmelse, at saafremt et Provisionsbeløb er godskrevet Agenten, og det senere viser sig, at det ikke tilkommer ham, kan Agenturgiveren i en følgende Provisionsnota godskrive sig Beløbet. Kan det godskrevne Beløb ikke dækkes af Agentens Tilgodehavende, er Agenturgiveren naturligvis berettiget til at kræve det for meget betalte tilbage.

Med Hensyn til Agenter, som ikke ere vedvarende Repræsentanter for Agenturgiveren, bestemmer § 72, at disse ere berettigede til at faa Provisionsnota for de Salg, der ere komne i Stand ved deres Medvirken, og at Provisionsnotaen skal angive den Provision, der godskrives Agenten, eller, hvis Provision ikke godskrives,