

Grunden til, at dette ikke sker. Ogsaa saadanne Agenter bør have Ret til Oplysninger fra Agenturgiveren for at kunne udøve fornøden Kontrol. Om det Tidspunkt, da Provisionsnotaen kan forlanges, har her ikke kunnet siges noget nærmere; Agenturgiveren maa naturligvis ikke vente urimeligt længe. Reglerne svare til de i § 71 givne med de Modifikationer, der følge af Forholdenes Forskellighed, navnlig af, at der her, hvor det kun drejer sig om enkelte Salg, ikke let bliver Spørgsmaal om stadig nye Provisionsfordringer, og at der derfor ikke kan gives Regler om Overførelse af de i en Nota optagne Salg til en anden eller om Godskrivning for Agenturgiveren i en følgende Provisionsnota af Agenten tidligere godskrevne Provisionsbeløb, som senere vise sig ikke at tilkomme denne. Er den af Agenturgiveren angivne Grund til, at Provision ikke er godskrevet, af forbigaaende Art, maa Agenturgiveren være pligtig senere at besvare Forespørgsel i saa Henseende fra Agenten. Allerede af denne faktiske Mangel paa Adgang for Agenturgiveren til at afregne de for meget erlagte Provisionsbeløb i en senere Provisionsnota følger, at der ikke her kan blive Tale om at opstille nogen Regel om Ret for Agenten til Udbetaling af Provision, forinden Købesummen er betalt.

### § 73.

Ifølge denne Paragraf har Agenten Krav paa særlig Godtgørelse for Udgifter til Porto, Telegrammer og Telefonsamtaler samt for andre beføjede Udgifter; forsaavidt ikke Provision eller andet Vederlag er beregnet paa at skulle udgøre Betaling ogsaa for dem.

Som det vil ses, er Bestemmelsen affattet i nøje Overensstemmelse med Reglen i § 29, 1ste Punktum om Kommissionærens tilsvarende Berettigelse. At der ikke i § 73 er nævnt Udgifter til Forsikringspræmier, og at der ikke her findes noget til § 29, 2det Punktum svarende Led om Ret for Agenten til Godtgørelse for Afgivelse af Lagerrum og deslige, har sin Grund i, at Agenten sædvanlig ikke har Varer paa

Lager til Salg for Agenturgiveren, og at det derfor let kunde virke vildledende, hvis man uden nærmere Forklaring gav Bestemmelser om, hvad der særligt bør gælde i disse Undtagelsestilfælde, sammen med Bestemmelserne om, hvad der gælder i de almindeligt forekommende Agenturforhold. Derimod skyldes Udeladelsen ikke, at der i de nævnte Undtagelsestilfælde skulde gælde andre Regler end i Kommissionsforholdet, se det herom nedenfor ved § 75 bemærkede.

Det har iøvrigt været Genstand for Tvivl, om man med Hensyn til de i § 73 omtalte Udgifter burde opstille en lignende Ret til Godtgørelse for Agenten som for Kommissionæren. Der kan utvivlsomt paa-vises en større Tilbøjelighed ved Agentur end ved Kommission til at lade Mellemanden selv bære navnlig mere regelmæssige Udgifter, som til Porto, Telegrammer og Telefonsamtaler, saaledes at disse tages i Betragtning ved Fastsættelsen af Provisionens Størrelse, der under Hensyn hertil sættes lidt højere. Grunden til den nævnte Tilbøjelighed til her at gøre en Forskel fra, hvad der gælder ved Kommission, er vistnok, at Kommissionæren alligevel har saa mange store Udgifter, som han skal have særlig Dækning for af Kommittenten, at det synes naturligt ogsaa at medtage de her nævnte regelmæssige Smaaudgifter, medens Agenten derimod ofte ikke har andre Udgifter for Agenturgiveren end netop saadanne Smaaudgifter; Forbeholdet om, at særlig Godtgørelse ikke tilkommer Agenten, forsaavidt Provisionen er beregnet paa at skulle udgøre Betaling ogsaa for disse Udgifter, vil hyppigt faa Anvendelse. Den tyske Handelslovbog § 90 bestemmer da ogsaa, at de af den regelmæssige Forretningsvirksomhed opstaaende Omkostninger og Udlæg ikke skulle erstattes Agenten, medmindre der foreligger modsat Aftale eller afvigende Handelsbrug. Imidlertid er den omtalte Tendens til at lade Agenten selv bære de nævnte Udgifter ikke saaledes trængt igennem i de skandinaviske Lande, at der har været Grund til at opstille en fra det ved Kommission fastsatte forskellig Regel.