

feinen Zahlungsausschub eingeräumt hat, der bei Erteilung des Auftrags nicht vorgesehen war, denn der Agent darf nicht durch Willkür des Geschäftsherrn um den Lohn seiner Bemühungen gebracht werden. Es muß von diesem vielmehr verlangt werden, daß er nicht willkürlich, sondern auch mit Sorgfalt verfährt, da er neben seinen eigenen auch die Interessen seines Vertreters wahrzunehmen hat, dessen Rechte von seinem Verhalten abhängen. Der Agent muß erwarten dürfen, daß der Geschäftsherr mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns verfährt, um neben seinen eigenen die Rechte des Agenten zu wahren; aber hier liegt auch die Grenze dessen, was der Agent beanspruchen darf. Verfährt der Geschäftsherr mit dieser Sorgfalt, kann ihm in dieser Beziehung kein Vorwurf gemacht werden, so kann auch nicht gesagt werden, daß eine Willkür, eine Fahrlässigkeit vorliege. Dann ist aber auch der Geschäftsherr nicht derjenige, der durch sein Verhalten den Eintritt der Bedingung für den Provisionsanspruch, nämlich den Eingang der Zahlung vereitelt. Diese Grundsätze gelten auch für die Stundung der aus den vermittelten Geschäften herrührenden Forderungen. Eine aus fahrlässiger Vertrauensseligkeit erfolgte Stundung, die zum Verlust der Forderung führt, kann den Vermittler seiner Provision nicht berauben.

Wird der Inseratauftrag durch Konkurs des Auftraggebers nicht bis zu Ende abgenommen, so daß die Zahlung entweder gar nicht oder nur teilweise eingeht, so steht dem Vermittler entweder keine Provision oder nur ein Teil derselben nach Verhältnis der eingegangenen Beträge zu. Es entspricht auch in diesem Falle nach der in den Kreisen des Anzeigengewerbes herrschenden Ansicht der Billigkeit, daß ein auf Provision angewiesener Inseratenagent etwa im voraus empfangene Provision anteilmäßig zurückzahlen hat. Der Rückzahlungsanspruch des Verlegers ist erst begründet, wenn die Höhe des Ausfalles bestimmt feststeht. Es ist aber seitens des Agenten die Provision nur in Höhe der Konkursquote entsprechenden Prozentsatzes zurückzahlen, so daß, wenn beispielsweise die Konkursquote 50 % beträgt, der Agent auch nur die Hälfte seiner Provision zurückzuerstatten hat.

In dieser Hinsicht weicht die Anschauung des Anzeigengewerbes von der des allgemeinen Handelsverkehrs ab. In kaufmännischen Kreisen ist die Annahme stark verbreitet, der Agent habe nach den geltenden Gepflogenheiten für das mit dem Kunden vermittelte Geschäft, wenn der letztere in Konkurs verfällt, Provision nur dann zu beanspruchen und zu erhalten, wenn aus der Konkursmasse mehr als 50 % der Forderung erlangt werden. Eine solche allgemeine Übung hat sich aber nach den Ermittlungen der Leipziger Handelskammer nicht feststellen lassen. Einen völlig ablehnenden Standpunkt gegenüber den Ansprüchen des Agenten im Konkursfalle nehmen die Ältesten der Berliner Kaufmannschaft in Übereinstimmung mit der Berliner Handelskammer ein, die sich dahin ausgesprochen haben, daß, wenn der Besteller in Konkurs gerät und der Geschäftsherr insolgedessen auf seine Forderung aus dem Geschäft nur eine Konkursdividende erhält, dem Agenten ein Anspruch auf Provision überhaupt nicht zusteht, auch nicht von der seinem Auftraggeber zufallenden Konkursquote.

Für die Inseratenbranche gilt aber, wie vorstehend bemerkt, diese Verkehrsauffassung nicht, sondern der Handelsgebrauch dieses Geschäftszweiges spricht dem Akquisiteur die Provision nach dem Verhältnis der eingegangenen Konkursdividende zu, wenn nicht andere Abmachungen getroffen sind*).

Die bereits gezahlte Provision kann bei Zahlungsstodungen des Inserenten sofort gekürzt werden. Es empfiehlt sich deshalb, bei Anzeigenbestellern, deren Bonität nicht über jeden Zweifel erhaben ist, die Provisionsauszahlung so einzurichten, daß 10% des Provisionsbetrags als Fonds von dem Verleger zurückgehalten werden, bis eine dem geschäftlichen Verkehr mit

dem Agenten entsprechende Summe erreicht ist, damit bei Ausbruch von Schwierigkeiten eine kleine Deckung für den Verleger vorhanden ist.

Sollten zwischen einem Kunden und der Firma über einen durch einen Akquisiteur vermittelten Anzeigenvertrag Meinungsverschiedenheiten entstehen, so ist es mangels besonderer Vereinbarungen allgemeiner Brauch, den Vertreter davon zu benachrichtigen, damit er wegen deren Beseitigung und Aufrechterhaltung des Geschäfts geeignete Schritte zu tun vermag. Dieses Verfahren ist insbesondere üblich, wenn die Firma einen von ihrem Vertreter vermittelten Auftrag rückgängig machen will, wodurch dieser seines Anspruchs auf Provision verlustig gehen würde.

Dem dauernd für einen Verleger tätigen Inseratenvermittler steht während der Dauer des Vertragsverhältnisses nach allgemeinem Brauch von sämtlichen Inserataufträgen eines Kunden, den er dem Verleger zugeführt hat, die vereinbarte Provision zu, und zwar auch von solchen, die dem Verleger von dem Kunden direkt überwiesen werden. Auch für die ohne seine Mitwirkung erfolgten Verlängerungen eines von ihm vermittelten Auftrages, sog. Prolongationen, hat ein Inseratenagent handelsüblich Provision in der für die Vermittlung des ersten Abschlusses vereinbarten Höhe zu beanspruchen, es sei denn, daß vor der Verlängerung ein neuer Provisionsatz für das in Betracht kommende Inserationsorgan vereinbart ist, der dann auch für die verlängerten Aufträge Anwendung findet. Viele Firmen treffen von dieser Übung abweichende Vereinbarungen dahingehend, daß sie für Prolongationen eine geringere Provision festsetzen. Ein Anspruch auf Provision besteht jedoch nicht, wenn die Aufträge oder die Prolongationen nach der Beendigung des Vertragsverhältnisses des Akquisiteurs erfolgt sind. Auch besteht kein Anspruch auf Provision für einen Auftrag eines Kunden, mit dem der Verleger früher direkt verkehrt hat, es sei denn, daß seit Ablauf der Insertion ein angemessener Zeitraum verflossen ist. Ebenso läßt sich kein Handelsgebrauch feststellen, nach dem Annoncenakquisiteure, die von einem Verleger nicht ständig beschäftigt werden, also nicht Agenten des Verlages sind, Provisionen auch von solchen Geschäften fordern können, die sie nicht vermittelt haben, die sich aber als eine Fortsetzung desjenigen Geschäfts darstellen, das sie ursprünglich vermittelt hatten, wenn diese Fortsetzung auf Grund neuer direkter Verhandlungen zwischen Verlag und Besteller (unter Ausschluß des Akquisiteurs, der die Verbindung angebahnt hat) erfolgt ist. Dem ständig tätigen Akquisiteur gibt der Verleger häufig von dem bevorstehenden Ablauf eines Auftrages Mitteilung. Ein allgemeiner Handelsgebrauch, nach welchem ein Inseratenagent dahingehende Rechtsansprüche hat, besteht jedoch nicht. Erfolgt die Erneuerung eines Inseratauftrags durch einen anderen Akquisiteur, so besteht kein Provisionsanspruch desjenigen Vermittlers, der den vorhergehenden Abschluß des Auftrages bewirkt hat, denn wenn dem von manchen Akquisiteuren erhobenen Anspruch, ihnen in einem solchen Falle Provision zu vergüten, nachgegeben werden müßte, so würde unter Umständen der Verleger genötigt sein, dem Akquisiteur eine fortlaufende Rente zu zahlen, ohne daß dieser tätig zu sein braucht.

Hat der Akquisiteur sich verpflichtet, einen bestimmten Jahresumsatz zu erzielen, so verliert er seinen Anspruch auf vereinbarte Provisionsansprüche nicht schon dadurch, daß es ihm etwa im ersten halben Jahre nicht gelungen ist, einen entsprechenden Teil dieses Umsatzes zu erzielen, denn bei solchen Geschäften kann leicht nach langen vergeblichen Bemühungen in kurzer Zeit durch eine Reihe günstiger Abschlüsse eine völlige Veränderung der Umsatzsumme zu seinen Gunsten eintreten. Daher wird der Geschäftsherr von seiner Pflicht zur Vorzahlung nur befreit, wenn er nachweisen kann, daß es dem Akquisiteur unmöglich sein würde, die vertragsmäßige Umsatzziffer bis zum Ende des Jahres zu erreichen.

Ist einem Akquisiteur ein bestimmter Bezirk übertragen, so müssen ihm die Provisionen auch für diejenigen Geschäfte vergütet werden, welche innerhalb dieses Bezirks direkt, d. h. ohne seine Mitwirkung abgeschlossen werden. Hat der Verleger sich

(Fortsetzung auf Seite 8071.)

*) Für die Druckereibranche ist man vorwiegend der gleichen Ansicht, doch wird für diesen Geschäftszweig auch die Meinung vertreten, daß, wenn die Forderung des Geschäftsherrn nur teilweise eingeht, die Provision des Vermittlers überhaupt in Wegfall kommt.