

(Fortsetzung zu Seite 8046.)

in einer Vertragsbestimmung vorbehalten, selbständig im Bezirk des Agenten akquisitorisch tätig zu sein, so besagt dieses noch nicht, daß die Bezahlung der Provision in diesem Falle ausgeschlossen sein sollte. Letzteres muß vielmehr ausdrücklich vereinbart werden. Die Frage, ob es einer Gepflogenheit entspricht, daß ein Bezirksagent sich für diejenigen Insertions-Aufträge, die von einem anderen Agenten aus dem Bezirk vermittelt sind und für die an letzteren Provision zu zahlen ist, mit einer kleineren Provision begnügt, dürfte zu bejahen sein. Unter »Bezirk« eines Provisionsagenten ist nicht nur ein geographisch geschlossenes Gebiet zu verstehen; vielmehr sind als Bezirk, d. h. als Tätigkeitsgebiet auch mehrere zerstreut liegende Plätze anzusehen, vorausgesetzt, daß sie genau bestimmt sind. Auch die genau bestimmten und dem Auftraggeber bekannten »Touren« eines Agenten bilden einen solchen »Bezirk«. Es kommt wohl, aber nicht häufig, vor, daß ein Vertreter darauf eingeht, nur für die von ihm vermittelten Geschäfte Provisionen zu beanspruchen. Bei einem Bezirksagenten muß aber diese Abweichung von § 89 des HGB. ausdrücklich vereinbart werden. Selbstverständlich kann, was aber vorgekommen ist, ein Bezirksagent keine Provision für Aufträge fordern, die ein anderer im Bezirk wohnender Vertreter für Orte außerhalb des Bezirks vermittelt hat.

Bei Insertionsverträgen, die auf eine längere als einjährige Dauer abgeschlossen sind, ist die Vorausbezahlung einer einjährigen Quote der Provision als angemessene Abschlagszahlung vielfach üblich, doch kann ein allgemein und gleichmäßig beobachteter dahingehender Handelsgebrauch nicht festgestellt werden. Die sofortige Auszahlung der ganzen Provision könnte nur dann beansprucht werden, wenn auch der Besteller den Betrag des Auftrags sofort voll bezahlen würde.

Die Höhe der Provision unterliegt der Vereinbarung. Die Sätze schwanken zwischen 5 und 50%. Für Beschaffung von Zeitungsbeilagen steht einem Inseratenagenten handelsüblich auch eine Provision zu, über deren Höhe ein Handelsgebrauch sich nicht feststellen läßt.

Ein Deltredere für den Eingang der Insertionsgebühren übernimmt der Akquisiteur in der Regel nicht, hat er aber ein solches übernommen, so steht ihm die Provision auch für die ausgefallenen Beträge zu, für die er haften muß. Der Provisionsanspruch wird dann fällig, sobald er auf Grund seiner Deltrederehaftung gezahlt hat.

Die Abrechnung mit Inseratagenten über die ihnen zustehende Provision erfolgt handelsüblich halbjährlich oder jährlich, und es sind dabei die durch Zahlung der Rechnungsbeträge erledigten Geschäfte zugrunde zu legen. Meistens wird monatlich eine Vorschußzahlung auf die bis dahin getätigten Abschlüsse geleistet. Erzielte Überpreise werden dem Vermittler durch Erhöhung der Provision gutgerechnet, Unterpreise führen zur Verminderung der Provision, und zwar nicht nur automatisch im Maß des Preisnachlasses, sondern in bezug auf die Höhe des Provisionsfußes.

Zur Prüfung der Abrechnung wird dem Akquisiteur vielfach ein Frei-Exemplar des Blattes, für das er arbeitet, zur Verfügung gestellt. Geschieht dies nicht, so ist der Verleger nach der Verkehrssitte verpflichtet, dem Agenten durch Einsichtgewährung in die betreffenden Zeitungsnummern die Möglichkeit zu geben, entweder die Provisionsrechnung selbst aufzustellen oder die seitens des Verlegers aufgestellte Provisionsrechnung nachzukontrollieren.

Bei der Regelung der Abrechnung zwischen Geschäftsherren und Inseratvertretern, die Inkassovollmacht haben, hat es sich als ein Übelstand, der sich namentlich vor Gericht bemerkbar macht, herausgestellt, daß den letzteren gestattet ist, Provisionen und etwaige Spesen gegen das Inkasso zu verrechnen. Die Folge davon ist, daß sich Unterschlagungen niemals nachweisen lassen, da die Fragen schließlich immer im Zivilprozeß auslaufen. Es ist daher stets volle Ablieferung der erhobenen Beträge zu vereinbaren und zu fordern, während Provisionen oder etwaige Spesenvergütungen in bar auszusahlen oder zu vergüten sind. Übrigens besteht kein Handelsgebrauch dahin, daß Akquisiteure

als ermächtigt gelten, die Zahlungen für die von ihnen gemeldeten Annoncen ohne Originalquittung einzulassen.

Der Akquisiteur kann bei der Abrechnung mit seinem Geschäftshause einen Buchauszug verlangen. Nach Geschäftsgebrauch genügt für diejenige Aufstellung, die der Prinzipal dem provisionsberechtigten Agenten zu geben verpflichtet ist und die als Grundlage für die Provisionsabrechnung dienen soll, nicht, wenn der Agent einen Auszug aus den sogenannten Kontokorrentbüchern erhält, vielmehr ist der Vermittler berechtigt, für diesen Zweck einen genauen Auszug der sämtlichen provisionspflichtigen Geschäfte zu fordern, mit Angabe der Adresse der Besteller, des Umfangs der aufgenommenen Inserate, und wenn die Berechnung der Provision nach dem Fakturenbetrag zu erfolgen hat, auch mit Angabe der bedingenen Preise. Die Hinzufügung der Zahlungsbedingungen erscheint nicht notwendig.

Nach Ablauf des Agenturvertrags hat der Akquisiteur keinen Anspruch auf Provision mehr für Geschäfte, die zwar während des Agenturverhältnisses eingeleitet, aber nach Ablauf desselben abgeschlossen worden sind. Es mag im einzelnen Falle unbillig sein, wenn dem Agenten durch eine unerwartete Lösung des Agenturverhältnisses die Aussicht auf weitere Provisionsansprüche entzogen wird, diese Unbilligkeit hat aber ihren Grund in der besonderen Natur des Agenturverhältnisses und könnte nur durch besondere Vereinbarung vermieden werden.

Im Konkurs des Verlegers steht dem Provisionsanspruch des Akquisiteurs nicht der Rang einer bevorrechtigten Forderung, wie dem Gehaltsanspruch des Handlungsgehilfen, zu. Die Forderung ist bei dem Konkursgericht als einfache Konkursforderung zur Tabelle anzumelden.

Schließlich sei noch die Frage erörtert, ob der Tod eines Vertreters das Vertragsverhältnis auflöst, oder ob die Witwe Provision von den Inseratbestellern noch bis zu dem Termin verlangen könnte, an dem vereinbarungsgemäß das Vertragsverhältnis endigt. Hierfür gilt folgendes: Der Agenturvertrag ist als ein Dienstvertrag anzusehen, der demzufolge mit dem Tode des Agenten mangels entgegenstehender Vereinbarung erlischt. Mit dem Aufhören des Agenturverhältnisses hört jedoch die Pflicht der Provisionszahlung nicht absolut auf. Vielmehr gebührt den Erben nach § 88 des HGB., soweit nicht über die den Agenten zu gewährende Vergütung ein anderes vereinbart ist, Provision für alle nach dem Tode des Agenten zur Ausführung gelangenden Geschäfte, die durch seine Tätigkeit zustande gekommen sind.

Wöchentliche Uebersicht

über

geschäftliche Einrichtungen und Veränderungen.

Zusammengestellt von der Redaktion des Adreßbuchs
des Deutschen Buchhandels.

4.—9. August 1913.

Vorhergehende Liste siehe 1913, Nr. 180, S. 7879.

* = In das Adreßbuch neu aufgenommene Firma. — B. = Börsenblatt. — G. = Handelsgerichtliche Eintragung (mit Angabe des Erscheinungstags der zur Bekanntmachung benutzten Zeitung). — Dir. = Direkte Mitteilung.

Akademische Verlags-Gesellschaft m. b. H. (Koch & Sachfeld), Neubabelsberg, veränderte sich in akademische Verlags-Gesellschaft »Athenaion« m. b. H. [G. 4./VIII. 1913.]

*Wäschlin, G. H., vorm. Raillard-Rörber, Bern (Schweiz), Kramgasse 78, Buch-, Kunst- u. Landkartenh., Sortiment u. Verlag. Stuttgarter Komm.: Neff & Koehler; Leipziger Komm.: Volkmar. [B. 180.]

Beyer, Ernst, Frankenstein (Schles.). In Konkurs seit 30./VII. 1913. [B. 180.]

Bluhme, Waldemar, Exin. Leipziger Komm. jetzt Volkmar. [Dir.]

Bucher'sche Verlagsbuchhandlung, F. K., Würzburg. Inhaber jetzt Frau Josefine verw. Bucher. Prokurist: Franz Xaver Bucher. [G. 31./VII. 1913.]

Buchverlag Destergaard G. m. b. H., Berlin. Leipziger Komm. jetzt Fleischer. [Dir.]