

Anlage 1: Vertriebsprovision und Abrechnung [Anspruchsverfahren]

Legende:
schwarz = Vertragstext
blau = individuell anzupassen
grün = Erläuterungen, kein
Vertragsbestandteil

1. Orientierungsgrößen für die Vertriebsprovisionen

1.1. Die Vertragspartner vereinbaren für ihre Vertriebsleistungen Vertriebsprovisionen gemäß § 6 des Basis-VKs.

1.2. Einnahmen im Sinne dieses Vertrages sind:

- Fahrgeldeinnahmen,
- Zuscheidungen gemäß Schweizer Modell für die BahnCard-Anerkennung,
- Zuscheidungen für Familienheimfahrten FWDL,
- Sonstige Einnahmen oder Zuscheidungen gemäß korrespondierendem Tarifkooperationsvertrag.

2. Abrechnungsgrundsätze

2.1. DB Vertrieb übernimmt die gegenseitige Abrechnung der Einnahmeansprüche von <NE> und DB Regio aus dem korrespondierenden Tarifkooperationsvertrag und berechnet das entsprechende Vertriebsentgelt für die Strecken des Geltungsbereichs gemäß § 1 und die ausbrechenden Verkäufe der <NE>. Außerdem obliegt DB Vertrieb die Abrechnung der von <NE> erzielten Einnahmen der ausbrechenden Verkäufe der <NE>.

2.2. Zur Optimierung der Prozesse können die aus vorgenannter Abrechnung resultierenden Überweisungen der Vertragspartner saldiert werden. Die jeweiligen Beträge werden in den Abrechnungen jedoch einzeln dargestellt, um die jeweilige Provisionsbasis zu verdeutlichen.

2.3. Es fließen die sich aus der korrespondierenden Tarifkooperation ergebenden Einnahmeansprüche in die Abrechnung ein und werden hier guter Ordnung halber noch einmal aufgeführt:

- a) Einnahmeanspruch der <NE> aus der Anerkennung von Fahrkarten nach BB DB (ohne Familienheimfahrten von Freiwillig Wehrdienst Leistenden) gemäß § 3 (2) der Tarifkooperation mit DB Regio

**XXX € / Jahr,
XXX € / Monat.**

- b) Einnahmeanspruch der <NE> aus der Anerkennung von Familienheimfahrten FWDL gemäß § 3 (13) der Tarifkooperation mit DB Regio

**XXX € / Jahr,
XXX € / Monat.**

- c) Einnahmeanspruch der <NE> aus der Anerkennung der BahnCard gemäß § 3 (12) der Tarifkooperation mit DB Regio

**XXX € / Jahr,
XXX € / Monat.**

- d) Durch <NE> pro Monat erzielte eigene Einnahmen im bzw. für den Binnenraum dieser Kooperation sowie über den Binnenraum hinaus erzielte Einnahmen (jeweils auf Basis der Produktklasse C (Nahverkehr) der BB DB bzw. inhaltlich übereinstimmender SPNV-Tarife kooperierender EVU). Als von <NE> getätigte eigene Einnahmen gelten auch solche, die von der <NE> beauftragte Dienstleister an der bzw. für die Strecke in Bezug auf die korrespondierende Nahverkehrstarifkooperation zwischen <NE> und DB Regio AG erzielen. Mit dem Verkauf von Fernverkehrsfahrkarten der Produktklassen ICE und IC/EC der BB DB aus Fahrkartenautomaten der <NE> erzielte Einnahmen gelten nicht als eigene Einnahmen der <NE>. In diesen Verkäufen im Nahverkehrsanteile aus Vor- und Nachläufen werden für die Berechnung der Provision in der Basis-VK jedoch rechnerisch als Einnahme der <NE> berücksichtigt.

3. Vertriebsprovisionen

- (1) Für die Vertriebsleistungen vereinbaren <NE> und DB Vertrieb eine nach den Vertriebskanalarten a) Online/Mobile/Abonnement (OMA) Verkäufe und b) Klassische Verkäufe (insbesondere personenbedienter Verkauf, Automat und Verkauf im Zug) differenzierte Vertriebsprovision
- in Höhe von <XX> % für alle über die Vertriebskanalart a) verkauften Fahrkarten und in Höhe von <XX> % für alle über die Vertriebskanalart b) verkauften Fahrkarten für die gesamte Vertragslaufzeit
 - in Höhe von <XX> % für alle über die Vertriebskanalart a) verkauften Fahrkarten und in Höhe von <XX> % für alle über die Vertriebskanalart b) verkauften Fahrkarten für fünf Jahre ab Vertragsbeginn. Für die folgende/n Fünfjahresperiode/n gilt der jeweilige bei Beginn der Fünfjahresperiode aktuell je Vertriebskanal anzuwendende, durch DB Vertrieb veröffentlichte Provisionssatz automatisch.
 - in Höhe von <XX> % für alle über die Vertriebskanalart a) verkauften Fahrkarten und in Höhe von <XX> % für alle über die Vertriebskanalart b) verkauften Fahrkarten bis zur Bekanntgabe der neuen, anzuwendenden Provisionssätze. Für die weitere Vertragslaufzeit wird der jeweils aktuell je Vertriebskanal anzuwendende, durch DB Vertrieb veröffentlichte Provisionssatz automatisch Vertrags- und Abrechnungsbestandteil.

[HINWEIS: alternative Modelle – nur gewähltes Modell darstellen, Rest streichen]

Die vertriebskanaldifferenzierten Provisionssätze werden durch DB Vertrieb am 23.09.2019 und dann alle drei Jahre zum 01. Oktober (d.h. der auf den vorgenannten Termin folgende Veröffentlichungstermin ist der 01.10.2022), kostenbasiert ermittelt und veröffentlicht. Sie orientieren sich im Kern an den deutschlandweiten Kosten der DB AG für den Nahverkehrsvertrieb der DB AG (alle Vertriebskanäle, ohne Verbundfahrtscheine).

4. Provisionsberechnung

1. DB Vertrieb erhält Vertriebsprovisionen vertriebskanaldifferenziert nach OMA- und Klassischen Verkäufen auf die für <NE> erzielten Bruttoeinnahmen – ausgenommen Zuschreibungen aus Familienheimfahrten Freiwillig Wehrdienst Leistender - und Zuschreibungen aus den Einnahmen des Verkaufs der BahnCard zuzüglich der auf die Provisionen entfallenden Umsatzsteuern.
2. Die Einnahmen sind die Bruttoeinnahmen gemäß 2.3 (a), und 2.3 (c) nach Saldierung mit den Einnahmen gemäß 2.3 (d).
3. Ergibt sich für den jeweiligen Vertriebskanal (OMA und Klassische Verkäufe) nach der vorgenannten Saldierung nach Ziffer 2 ein negativer Betrag, hat die <NE> für den jeweiligen Vertriebskanal einen Provisionsanspruch gegen DB Vertrieb.

[Für Zuschreibungen aus Familienheimfahrten Bw/Z ist im Rahmen des TBNE ein gesondertes Verfahren inkl. Vertriebsprovisionierung vereinbart.]

5. Abrechnungssystematik

5.1.

- <NE> erhält zum 15. des laufenden Monats als monatliche Abschlagszahlung z.Zt. yy% des monatlichen Einnahmeanspruchs, berechnet als 1/12 des jeweils aktuell gültigen Jahresbetrags aus der korrespondierenden Tarifkooperation gemäß § 3.

Bei der Umsetzung der Basis-VK können sich zukünftig zwei weitere Abrechnungsumstände ergeben:

- <NE> zahlt einen monatlichen Abschlagsbetrag i. H. v. XXX,XX €, an DB Vertrieb, weil die von ihr erzielten Einnahmen (2.3 (d)) ihre Einnahmeansprüche aus 2.3 (a) und (c) vsl. regelmäßig übersteigen.
- <NE> und DB Vertrieb vereinbaren keine Abschlagszahlungen auf den monatlichen Einnahmeanspruch, weil die von <NE> erzielten Einnahmen (2.3 (d)) vsl. eine vergleichbare Höhe wie ihre Einnahmeansprüche (2.3 (a) und(c)) haben werden.

Sofern sich <NE> und DB Regio einvernehmlich auf einen anderen %-Satz des monatlichen Einnahmeanspruchs einigen, wird dieser durch DB Vertrieb nach der gemeinsamen Mitteilung von <NE> und DB Regio zu Grunde gelegt. Eine Anpassung wird maximal einmal pro Jahr vorgenommen.

Für den ersten und letzten Monat der Gültigkeit dieser Vereinbarung wird jeweils der Anteil der Gültigkeitstage an den Gesamtkalendertagen dieses

Monats errechnet und als Anteil des monatlichen Betrages als Abschlagszahlung vereinbart.

5.2. <NE> übermittelt an

**DB Vertrieb GmbH,
Erlösabrechnung Kassel
P.DVE 2 Abrechnung Nahverkehr
Kölnische Straße 81
34117 Kassel**

monatlich bis jeweils zum 5. Arbeitstag eines jeden Folgemonats die für die Abrechnung erforderlichen Daten über ihre Verkäufe.

Sie hat dafür Sorge zu tragen, dass alle für die korrekte Abrechnung aller vertragsgegenständlichen Einnahmeansprüche notwendigen Differenzierungen vorgenommen werden.

5.3. <NE> meldet an DB Vertrieb vertriebskanaldifferenziert (nach OMA und Klassischen Verkäufen) ihre Fahrgeldeinnahmen für die Verkäufe im bzw. für den Binnenraum dieser Kooperation sowie über diesen Raum hinaus getätigte Verkäufe gemäß 2.3 (d). Die Meldung gem. 2.3 (d) muss außerdem getrennt erfolgen nach Fahrkarten, die aufgrund der jeweiligen Gesamtentfernung mit dem ermäßigten bzw. mit dem vollen Steuersatz versteuert werden müssen. Die Meldung bzw. Berücksichtigung etwaiger SPNV-Anteile aus dem Verkauf von Fernverkehrsfahrkarten (z. B. Produktklassen ICE und IC/EC der BB DB) über Fahrkartenautomaten der <NE> erfolgt entsprechend der Beschreibung in Anlage 2 zu diesem Basisvertriebskooperationsvertrag. Das Verfahren zur Meldung von Verkäufen der <NE>, die aufgrund eines „Dienstleistungsvertrages Vertrieb“ durch DB Vertrieb oder eines anderen Vertriebsdienstleisters im Auftrag der <NE> verkauft wurden und deshalb zu deren Verkaufseinnahmen zählen, wird ebenfalls in der Anlage 2 detailliert dargestellt.

5.4. Die zusätzliche und separate Meldung der Einnahmen aus Fahrkarten mit BahnCard-Ermäßigung bzw. die daraus resultierenden Mindereinnahmen erfolgt nach der Verfahrensbeschreibung zum „Schweizer Modell“ für die BahnCard-Anerkennung.

5.5. Die Form der Verkaufs- und Abrechnungsdaten-Lieferung und die Automatisierung werden zwischen beiden Vertragspartnern abgestimmt.

5.6. Die Vollständigkeit und Richtigkeit der übermittelten Daten und Einnahmen und deren Verteilung auf die Vertriebskanäle (OMA und Klassische Verkäufe) für das jeweilige Vorjahr lässt <NE> auf eigene Kosten einmal jährlich ggü. DB Vertrieb durch einen neutralen Wirtschaftsprüfer testieren und zwar bis spätestens 9 Monate nach Abschluss des jeweiligen <NE>-Geschäftsjahres. Gemeldete Beträge nach 2.3 (d) dieser Anlage werden als vorläufig betrachtet, bis das Testat von <NE> vorliegt. DB Vertrieb ist berechtigt, weitere Zahlungen nach dieser Vereinbarung einzustellen, solange das Testat nicht fristgerecht vorgelegt wird.

5.7. DB Vertrieb (Erlösabrechnung in Kassel) überweist an <NE> die restliche Ausgleichszahlung jeweils 10 Arbeitstage nach Vorliegen der Abrechnungsdaten an:

Konto <NE>

Kontoinhaber: <Kontoinhaber>
IBAN: <IBAN>

Soweit eine Ausgleichszahlung durch die <NE> zu erfolgen hat, überweist sie diese jeweils 10 Arbeitstage nach Vorliegen der Abrechnungsdaten an:

Konto DB Vertrieb

Kontoinhaber: <Kontoinhaber>
IBAN: <IBAN>

5.8. Beträge nach 2.3 (a) werden als vorläufiger Abschlag gezahlt, bis endgültige Erhebungs- bzw. Gutachterergebnisse vorliegen und durch <NE> sowie DB Regio akzeptiert wurden.

Beträge nach 2.3 (b) werden ebenfalls als Abschläge gezahlt, bis eine rückwirkende Spitzabrechnung nach dem Verfahren zur Einnahmeverteilung der Zuschüsse des Bundes für Familienheimfahrten FWDL vorgenommen werden kann. Anschließend erfolgt die rückwirkende Spitzabrechnung gemäß § 6 des Tarifkooperationsvertrages zwischen DB Regio und <NE> mit etwaigen Auszahlungen oder Rückforderungen der Einnahmeansprüche und ggf. eine Anpassung der zu berücksichtigenden Einnahmeansprüche.

Beträge nach 2.3 (c) werden als Abschläge gezahlt und im Rahmen des gemeinschaftlichen Aufteilungsmodells für die Einnahmen aus der BahnCard selbst nach Meldung der Mindereinnahmen aller Verfahrensteilnehmer jährlich nach dem sog. „Schweizer Modell“ spitz abgerechnet.

6. Ergänzende Hinweise zur Abrechnung

6.1. Bei Verkäufen über den Binnenraum dieser Kooperation hinaus sind bei der Verkaufsmeldung an DB Vertrieb (Erlösabrechnung Kassel) nachstehende ergänzende Verkaufsangaben durch <NE> notwendig. Bei Aufnahme weiterer Angebote sind die Verkaufsangaben in gegenseitiger Abstimmung zu ergänzen. Nachstehend eine beispielhafte Auflistung:

a) Relationslose Angebote (z.B. SWT, Ländertickets):

- Angebotsbezeichnung und -gattung,
- Stückzahl.
- Verbundbereich (Kürzel aller betroffenen Verbände).

b) Verkäufe nach dem Nordseeinseltarif (DB/SEE-Verkehr):

- SEE-Blatt-Nr., SEE-Ziel,
- Fahrkartenanzahl je Gattung,

- Reisendenanzahl 1. / 2. Klasse,
 - Reisende zum vollen / ermäßigten Preis.
- c) Verkäufe nach den BB Anstoßverkehr:
- NE-Blatt-Nr.,
 - Fahrkartenanzahl je Gattung etc.
- d) B/S-Zeitkarten (falls vorhanden):
- Bus-Liniennummer,
 - Bus-Relation (von / nach / über),
 - Bus-km,
 - B/S-Gattung,
 - Abgefertigte Personen,
 - Gesamtpreis / Basispreis.

6.2. Bei diesen Verkäufen ist seitens <NE> auch eine vorherige Abstimmung mit dem ggf. zuständigen Tarifverband (z.B. Nordseeinseltarifverband, TBNE) notwendig, weil hier besondere Bedingungen z.B. hinsichtlich Ticketlayout, Fahrkartenuntergrund oder Angaben auf der Fahrkarte (z.B. SEE-Blatt-Nr.) existieren, ohne deren Beachtung eine Anerkennung bei den jeweiligen Kooperationspartnern (z.B. Reedereien) nicht gewährleistet ist.