

## Basisvertriebskooperationsvertrag (Basis-VK)

zwischen der

**DB Vertrieb GmbH**  
Stephensonstraße 1  
D-60326 Frankfurt/Main

- nachstehend „DB Vertrieb“ genannt -

und der

**<Nichtbundeseigene Eisenbahn GmbH>**

XXX  
D - XXX

- nachstehend „<NE>“ genannt -

## über den Vertrieb von Fahrkarten (Netz <YY>)

### Legende:

**Schwarz** „gewöhnlicher“ Vertragstext  
**[Blau]** fallbezogen anzupassen  
**[Grün]** Erläuterungen für Nutzer,  
kein Vertragsbestandteil

## **Präambel**

- (1) <NE> erbringt ab <TT.MM.JJJJ> Leistungen im Schienenpersonennahverkehr (SPNV) im eigenen Namen auf den unter § 1 aufgeführten Strecken.
- (2) Zum Nutzen der gemeinsamen Fahrgäste und mit der Absicht, die wirtschaftlichen Ergebnisse zu steigern, haben <NE> und DB Regio AG in einem separaten und korrespondierenden Vertrag für diese Kursbuchstrecken die Bildung einer Tarifkooperation vereinbart.
- (3) Um einen verkehrsnetzübergreifenden Vertrieb sicherzustellen, schließen <NE> und DB Vertrieb, welche durch DB Regio AG und DB Fernverkehr mit dem Fahrkartenvertrieb in ihrem Namen und auf ihre Rechnung beauftragt ist, unter der Voraussetzung des Abschlusses und Fortbestandes der korrespondierenden Tarifkooperation mit DB Regio AG (Letter of Intent oder Tarifkooperationsvertrag für Tarifanwendung und Einnahmenaufteilung – zusammen „Tarifkooperation“ genannt) einen Basis-VK für die unter § 1 aufgeführten Strecken über den Vertrieb von Fahrkarten nach den Preisen und Beförderungsbedingungen der Deutschen Bahn AG (BB DB) oder inhaltlich übereinstimmender NE-Tarife.

## **§ 1 Geltungsbereich**

- (1) <NE> erbringt ab <TT.MM.JJJJ> auf folgenden Kursbuchstrecken (KBS) Leistungen im Schienen-Personennahverkehr in eigenem Namen:
  - KBS xxx,
  - KBS xxx,
  - KBS xxx,im Folgenden „Binnenraum dieser Kooperation“ genannt.
- (2) Von den in § 1 (1) bezeichneten Strecken werden ab <TT.MM.JJJJ> folgende Streckenabschnitte sowohl durch <NE> als ggf. auch durch DB Regio und ggf. andere Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) des SPNV in eigenen Tarifkooperationen mit DB Regio für diese Streckenabschnitte im jeweils eigenen Namen bedient:
  - KBS xxx,
  - KBS xxx.
- (3) Im Auftrag eines der Vertragspartner der korrespondierenden Tarifkooperation gemäß § 2 (1) durch eine andere Bahngesellschaft erbrachte Zugleistungen (Subunternehmer-Leistungen) gelten im Sinne dieses Vertrages als durch den jeweiligen Vertragspartner der Tarifkooperation erbracht.
- (4) Etwaige Veränderungen bei den durch <NE> bzw. DB Regio im jeweils eigenen Namen befahrenen Streckenabschnitten werden für diesen Vertrag wirksam, wenn sie einvernehmlich zwischen den Vertragspartnern geregelt werden und durch schriftliche Nachträge zu diesem Kooperationsvertrag festgelegt sind.

## **§ 2 Tarifkooperation**

- (1) Die korrespondierende Tarifkooperation wird zwischen <NE> und DB Regio gesondert geregelt.
- (2) Der Abschluss und der Fortbestand vorbezeichneter Tarifkooperation ist Bedingung und Voraussetzung für die Gültigkeit dieses Basis-VKs über den Vertrieb von Fahrkarten.

## **§ 3 Vertriebsleistungen durch DB Vertrieb**

- (1) DB Vertrieb vertreibt im Namen und für Rechnung des befördernden Verkehrsunternehmens Fahrkarten für und ggf. auch an den Strecken des Geltungsbereichs dieses Vertrages gemäß § 1 (1), wenn dies von einem SPNV-Unternehmen oder einem SPNV-Aufgabenträger beauftragt wurde. Hierfür nutzt DB Vertrieb seine Vertriebswege, einschließlich Agenturen, bundesweit für Verkauf und Information. Ein Anspruch auf eine konkrete Vertriebsinfrastruktur oder Dienstleistungen für das Netz besteht nicht. Diese kann in einer separaten Vereinbarung („Dienstleistungsvertrag Vertrieb“) beauftragt werden. DB Vertrieb übernimmt die Abrechnung mit <NE> gemäß Anlage 1.
- (2) <NE> stellt DB Vertrieb von sämtlichen Ansprüchen frei, die von Dritten aus der (betrieblichen) Beförderungsleistung von <NE> geltend gemacht werden. Etwaige ergänzende oder abweichende Regelungen hierzu, die im Rahmen des Tarifverbandes der Bundeseigenen und Nichtbundeseigenen Eisenbahnen in Deutschland (TBNE) getroffen werden, finden mit dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Regelung Eingang in diesen Vertrag.

## **§ 4 Vertriebsleistungen durch <NE>**

- (1) <NE> erbringt Vertriebsleistungen (Verkauf von Fahrkarten der Produktklasse C - Nahverkehr) im Namen und für Rechnung des befördernden Verkehrsunternehmens an den bzw. für die Strecken des Geltungsbereichs dieses Vertrages gemäß § 1 (1) sowie ggf. ausbrechend über diesen Bereich hinaus. Als „ausbrechend“ im Sinne dieser Vereinbarung zählen auch Fahrkarten zur Hin- und Rückfahrt.
- (2) <NE> darf Dritte (<NE>-Agenturen) mit der Erbringung ihrer Vertriebsleistungen gemäß (1) beauftragen. Sofern <NE> DB Vertrieb für Vertriebsleistungen im Binnenraum beauftragt, gelten insoweit – auch für die Provisionshöhe – die Regelungen eines separat abzuschließenden „Dienstleistungsvertrags Vertrieb“.
- (3) Der Vertrieb von DB-Fernverkehrsfahrkarten (z.B. Produktklassen ICE und IC/EC) über Fahrkartenautomaten der <NE> ist nicht Gegenstand dieses Vertrags,

sondern wird in einem separaten Vertrag vereinbart („Agenturvertrag“), dessen Abschlussvoraussetzungen erfüllt sein müssen. In diesem Fall gelten für die Provi-sionierung, die Abrechnung und den Zahlungsverkehr der Fernverkehrs-fahrkarten die Regelungen des Agenturvertrags. Die Nahverkehrsanteile von Fernverkehrsfahrkarten werden zugunsten der <NE> rechnerisch als eigene Ver-käufe i.S.v. § 6 Abs. 2 S. 2 berücksichtigt, wobei die für den Nahverkehrsanteil im Rahmen des Agenturvertrages bereits erhaltene Provision in Abzug gesetzt wird. Näheres hierzu regelt ein im TBNE zu vereinbarendes Verfahren (vgl. Anlage 2).

## **§ 5 Fahrkartenmuster, Vertriebsstellenbenennung**

- (1) Die Vertragspartner verwenden für den Vertrieb für die Strecken gemäß § 1 (1) ausschließlich zwischen den beteiligten Verkehrsunternehmen der korrespondierenden Tarifkooperation abgestimmte Fahrkartenmuster hinsichtlich Text, Erscheinungsbild, Sicherheitsmerkmalen und Prüfbarkeit.
  
- (2) Die Mindestanforderungen an die Abrechnungsdaten ergeben sich aus Anlage 1.

## **§ 6 Provisionen und Abrechnung**

- (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 Vertriebskanalart 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).

Eine neue, bei Vertragsabschluss noch nicht existierende Vertriebskanalart wird der Vertriebskanalart OMA zugeordnet, sofern sich die Vertragspartner nicht schriftlich auf eine anderweitige Zuordnung einigen.

Die Abrechnungsmodalitäten ergeben sich aus Anlage 1.

- (2) Die Provisionen beziehen sich auf den Saldo zwischen dem nach Abs. 3 vertriebskanaldifferenziert aufgeschlüsselten Einnahmeanspruch von <NE> für den Binnenraum dieser Kooperation und den von <NE> für den Binnenraum und für ausbrechende Verkehre getätigten entsprechenden eigenen Verkäufe in der Produktklasse C der BB DB bzw. inhaltlich übereinstimmender Tarife Nichtbundeseigener Eisenbahnen. Als von der <NE> getätigte eigene Verkäufe gelten auch solche Verkäufe, die von der <NE> beauftragte Dienstleister an der Strecke in Bezug auf die korrespondierende Nahverkehrstarifkooperation zwischen <NE> und DB Regio AG tätigen sowie anteilige Verkäufe gem. § 4 (3).

Bis zum Vorliegen eines von beiden Partnern der Tarifkooperation einvernehmlich anerkannten Erhebungsergebnisses, wird die Vertriebsprovision auf Basis des vorläufigen Einnahmeanspruches, der von beiden Partnern einvernehmlich festgelegt wurde, berechnet.

- (3) Der Einnahmeanspruch der <NE> wird für die Berechnung der vertriebskanaldifferenzierten Provisionen nach einem Aufteilungsschlüssel in OMA-Verkäufe bzw. Klassische Verkäufe (insbesondere personenbedienter Verkauf, Automat und Verkauf im Zug) aufgeteilt.

Für die vorläufigen monatlichen Provisionsabrechnungen wird ein vorläufiger, bundesweit geltender Aufteilungsschlüssel von DB Vertrieb für jedes Kalenderjahr ermittelt und spätestens im Dezember des laufenden Jahres für das folgende Kalenderjahr neu bekannt gegeben. Er bemisst sich danach, welchen voraussichtlichen Anteil die OMA-Verkäufe und die Klassischen Verkäufe an den bundesweiten Einnahmen im BBDB Tarif Produktklasse C und dem Nahverkehrsanteil aus BBDB Produktklassen A/B im folgenden Kalenderjahr haben.

Für die Spitzabrechnung der Provisionen eines Kalenderjahres wird der endgültige, bundesweit geltende Aufteilungsschlüssel durch DB Vertrieb bis zum Ende des ersten Quartals des Folgejahres ermittelt und festgelegt. Er bemisst sich danach, welchen tatsächlichen Anteil die OMA-Verkäufe und die Klassischen Verkäufe an der Summe der bundesweiten Einnahmen im BBDB Tarif Produktklasse C und dem Nahverkehrsanteil aus BBDB Produktklassen A/B des jeweiligen spitzabzurechnenden Kalenderjahres haben.

Bei Vertragsbeginn gilt für das laufende Kalenderjahr folgender vorläufiger Aufteilungsschlüssel:

<XX> % OMA-Verkäufe  
<XX> % Klassische-Verkäufe

- (4) Ein Provisionsanspruch von <NE> besteht, soweit der Saldo nach Abs. 2 und Abs. 3 zugunsten der NE besteht (d.h. die Eigeneinnahmen der <NE> vertriebskanaldifferenziert nach OMA-Verkäufen bzw. Klassische Verkäufe deren entsprechenden differenzierten Einnahmeanspruch aus der Tarifkooperation i.V.m. Abs. 3 übersteigen). Übersteigt der Einnahmeanspruch in einer Vertriebskanalart der <NE> für den Binnenraum der Kooperation die entsprechenden Einnahmen aus den von ihr bzw. den von ihr beauftragten Dienstleistern durchgeführten Fahrkartenverkäufen im Rahmen der Tarif- und Vertriebskooperation, besteht ein Provisionsanspruch zu Gunsten der DB Vertrieb. Die Provisionsansprüche bzgl. der jeweiligen Vertriebskanalarten können miteinander saldiert werden. Übersteigen die so erzielten Vertriebseinnahmen der <NE> den Einnahmeanspruch aus der Tarifkooperation, ist die <NE> zur Auszahlung des überschießenden Betrages abzüglich der ihr zustehenden Provisionen verpflichtet. Entsprechendes gilt in Bezug auf den vereinbarten Abschlagsbetrag in der Tarifkooperation. Die Höhe der Provisionssätze entsprechen den Provisionshöhen nach Abs. 1 (symmetrische Provision). Weiteres regelt Anlage 1.
- (5) Nach Anerkennen der Gutachterergebnisse durch die Vertragsparteien der Tarifkooperation gemäß § 2 (1) und der Bekanntgabe des geltenden Aufteilungsschlüssels gem. § 6 Abs. 3 dieser Vertriebskooperation erfolgt eine Spitzberechnung der Provisionen auf Basis des Erhebungsergebnisses sowie des endgültigen Aufteilungsschlüssels. Rückwirkend wird damit eine Saldierung der bereits gezahlten vorläufigen mit den nach dem Erhebungsergebnis sowie nach dem endgültigen Aufteilungsschlüssel tatsächlich geschuldeten Provisionen vorgenommen und der sich ergebende Saldo durch die jeweilige Vertragspartei unverzüglich nach Rechnungsstellung beglichen.
- (6) Die jeweiligen Saldobeträge gemäß (5) werden zusätzlich mit dem gemäß § 247 BGB im Bundesanzeiger veröffentlichten Basiszinssatz ab dem Zeitpunkt der jeweiligen Fälligkeit der gezahlten vorläufigen Provision rückwirkend verzinst. Bei schuldhafter Verzögerung bei der Einhaltung der gesetzlichen Zahlungsfristen vereinbaren die Vertragspartner den Verzugszinssatz nach § 288 Abs. 1 BGB (fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz). Eine Negativverzinsung ist in jedem Fall ausgeschlossen.

## **§ 7 Marketing**

- (1) Maßnahmen zur Werbung und Kommunikation führt jedes Unternehmen auf eigene Kosten durch.
- (2) Für den jeweils von ihnen durchgeführten Vertrieb benennen <NE> und DB Vertrieb Kunden gegenüber Ansprechpartner für Beschwerden und Information.

- (3) Zur Vermeidung von Missverständnissen unterscheiden sich Verkaufspersonal sowie Informationsmaterialien von <NE> und DB Vertrieb im Erscheinungsbild gegenüber dem Kunden voneinander. Die Verwendung der Logos der jeweils anderen Bahn bedarf deren Zustimmung.

## **§ 8 Laufzeit des Vertrages, Kündigung**

- (1) Dieser Vertrag beginnt am <TT.MM.JJJJ> und endet mit Ablauf des Fahrplanjahres JJJJ. Jegliche Kündigung muss schriftlich erfolgen. Der Vertrag verlängert sich um jeweils ein weiteres Fahrplanjahr, wenn er nicht mindestens sechs Monate vor dem jeweiligen Laufzeit-Ende gekündigt wird. Ungeachtet dessen endet er ohne Kündigung spätestens mit der Beendigung der korrespondierenden Tarifkooperation.
- (2) Wird im Rahmen des TBNE eine Umstellung der korrespondierenden Tarifkooperation auf einen durchgehenden Wechselverkehrs-Tarif und eine technikbasierte Einnahmeverteilung vereinbart, so verpflichten sich <NE> und DB Vertrieb, unverzüglich Verhandlungen über daraus notwendig werdende Veränderungen dieses Basis-VKs aufzunehmen.
- (3) Das Recht der Parteien zur außerordentlichen Kündigung dieses Vertrages aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Wichtige Gründe sind insbesondere
- die Beendigung der Beauftragung mit der Verkehrsleistung auf den Strecken gemäß § 1 (1) durch den Aufgabenträger,
  - die Einstellung des Betriebs,
  - trotz vorheriger Abmahnung wiederholte, schwerwiegende Vertragsverletzung durch den jeweils anderen Vertragspartner,
  - Schädigungen der Interessen oder des Ansehens des jeweils anderen Vertragspartners,
  - die Einstellung der Zahlungen oder die Eröffnung bzw. Beantragung eines Insolvenzverfahrens oder die Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung nach § 807 ZPO.

***[Die exemplarische Liste von Kündigungsgründen kann einvernehmlich ergänzt oder gekürzt werden. Eine wettbewerbliche Beteiligung am Markt durch Abgabe von Leistungsangeboten an Aufgabenträger gilt nicht als schädigendes Verhalten i.S. des vierten Anstrichs.]***

## **§ 9 Salvatorische Klausel**

Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam sein oder aus tatsächlichen oder Rechtsgründen nicht durchgeführt werden können, ohne dass damit die Aufrechterhaltung des Vertrages für eine der Vertragsparteien insgesamt unzumutbar wird, werden dadurch die übrigen Bestimmungen dieses Vertrages in ihrer Wirksamkeit nicht berührt. Das Gleiche gilt, falls sich eine Regelungslücke zeigen sollte. An Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmungen oder zur Ausfüllung einer Regelungslücke ist eine Bestimmung zu vereinbaren, die dem von den Vertragsparteien angestrebten Zweck wirtschaftlich und rechtlich am nächsten kommt.

## **§ 10 Schlichtung**

Im Falle von Streitigkeiten aus diesem Vertrag oder über die Gültigkeit dieses Vertrages können im Falle einer bestehenden TBNE-Mitgliedschaft der <NE> entweder die Geschäftsführung des TBNE oder das Beschlussgremium des TBNE gebeten werden, einen Lösungsvorschlag zu unterbreiten. Findet der Lösungsvorschlag nicht die Akzeptanz beider Vertragsparteien oder besteht keine Mitgliedschaft der <NE> im TBNE, werden diese vor Anrufung eines ordentlichen Gerichtes ein Schlichtungsverfahren durchführen. Die Schlichtungskommission besteht aus fünf Personen. Beide Vertragsparteien entsenden je zwei Personen. Diese einigen sich auf einen Vorsitzenden mit Befähigung zum Richteramt. Sollte diese Einigung nicht zustande kommen, wird der Präsident des Oberlandesgerichts in <Stadt> gebeten, den neutralen Vorsitzenden zu benennen. Der ordentliche Rechtsweg ist nicht ausgeschlossen.

## **§ 11 Nebenabreden und Änderungen**

Nebenabreden und Änderungen des Vertrags bedürfen der Schriftform, soweit nicht das Gesetz eine andere Form vorschreibt. Dies gilt auch für die Abbedingung des Schriftform-Erfordernisses.

## **§ 12 Gerichtsstand**

Gerichtsstand ist Frankfurt am Main.

Frankfurt am Main, <TT.MM.JJJJ>

<Musterstadt>, <TT.MM.JJJJ>

DB Vertrieb GmbH  
Stephensonstraße 1  
D-60326 Frankfurt am Main

<Nichtbundeseigene Eisenbahn GmbH>  
<Musterstraße Z>  
<D-ZZZZZ Musterstadt>

*Zeichnung RVL*

*Zeichnung NE*

-----

-----

-----

-----



## **Anlagen**

- Anlage 1 Vertriebsprovision und Abrechnung *[Anpassung erforderlich für Fall, dass NE-Einnahme dauerhaft größer als Erlösanspruch ]*
- Anlage 2 Verfahren bei Verkauf von Fernverkehrsfahrkarten durch NE sowie für Einnahmemeldung der NE-Einnahmen, die in ihrem Auftrag im Rahmen eines „Dienstleistungsvertrages Vertrieb“ erzielt wurden
- [Anlage wird nur im konkreten Fall beigelegt, **sonst Anlage streichen**]*