

Erläuterungen zu den Muster-Kooperationsverträgen des TBNE

Um einheitliche Standards im Eisenbahnverkehr zu erreichen und damit Transparenz für alle Beteiligten – Kunden, Aufgabenträger und Eisenbahnverkehrsunternehmen – zu schaffen, hat der TBNE Muster-Kooperationsverträge für die Zusammenarbeit der EVU im SPNV erarbeitet, deren aktuellen Stand wir Ihnen hier zur Verfügung stellen.

Die Vertragsmuster unterliegen aufgrund von Erfahrungen mit ihrer Verwendung, aber auch wegen sich ändernder Rahmenbedingungen (z.B. Änderung von Rechtsvorschriften) in zeitlichen Abständen einer Weiterentwicklung.

Die Musterverträge enthalten neben „normalen“ und variablen Textteilen auch Erläuterungen, die nur zur Information dienen und später nicht Vertragsbestandteil werden. Diese Erläuterungen sind in **grüner Farbe** dargestellt (Farblegende jeweils auf dem Titelblatt der Musterverträge).

Allgemeines:

Eine **Tarif- und Vertriebskooperation** entsteht durch den Abschluss von zwei Verträgen:

1. Kooperationsvertrag über die Bildung einer Tarifgemeinschaft („**Tarifkooperation**“)
→ regelt Tarifierstellung und Einnahmeverteilung
2. Dienstleistungsvertrag Vertrieb („**Vertriebskooperation**“)
→ regelt gegenseitige Vertriebsleistungen und die Abrechnung der Einnahmeansprüche

Die beiden Verträge werden als separate Verträge geschlossen, weil es sich um unterschiedliche Vertragspartner handelt bzw. handeln kann (DB Regio bedient sich bereits der DB Vertrieb als „Generaldienstleister“; prinzipiell ist es möglich, dass auch das andere EVU der Kooperation einen eigenen Dienstleister mit Vertrieb und Abrechnung beauftragt).

DB Regio als ggf. unterlegenes EVU der Leistungsvergabe soll auch keinen Einblick in die zwischen DB Vertrieb und dem anderen EVU getroffenen Vertriebsregelungen, insbesondere die vereinbarten Vertriebsprovisionen, erhalten.

Unabhängig davon bilden aber erst beide Verträge zusammen eine funktionsfähige Einheit, d.h. eine Tarifkooperation kommt ohne eine zugehörige Vertriebskooperation **nicht** zustande.

Um im Sinne der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung (GOB) auch für Fälle, in denen der Abschluss von Tarifkooperation und Vertriebskooperation zeitlich auseinanderfallen, das Vorhandensein einer buchbaren Unterlage und damit die Zahlung von Abschlägen auf den Einnahmeanspruch sicherzustellen, wurde außerdem ein Muster-Lol („Letter of Intent“) entwickelt, der übergangsweise diese Funktion wahrnehmen kann. Es wird empfohlen, diesen Lol grundsätzlich abzuschließen, auch wenn z.B. die Tarifkooperation bereits unterschriftsreif ist bzw. unterschrieben wurde, um zeitnahe Zahlungsflüsse in jedem Falle sicherzustellen.

Tarifkooperation:

Im Kooperationsvertrag über die Bildung einer Tarifgemeinschaft werden der anzuwendende Gemeinschaftstarif sowie der aus der Anwendung dieses Tarifs resultierende Einnahmeanspruch festgelegt. Als Gemeinschaftstarif finden die Preise und Beförderungsbedingungen der DB AG Anwendung, weil damit bundesweit die Mitwirkungspflicht der Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) hinsichtlich einer direkten Abfertigung und durchgehenden Tarifierung erfüllt wird.

Der Kooperationsvertrag wird bilateral abgeschlossen. Eine Vertragspartei ist jeweils die DB Regio, die andere Vertragspartei das kooperierende EVU (in den Verträgen als „<Nichtbundeseigene Eisenbahn>“ –abgekürzt „<NE>“– bezeichnet). Hintergrund dieses Konstruktionsprinzips ist die Praktikabilität insbesondere der Einnahmeverfahren. DB Regio hat hier eine Bündelungsfunktion, da sonst jedes EVU mit jedem anderen EVU Einnahmeverträge abschließen müsste, was in der Praxis nicht mehr handhabbar wäre, da mit beinahe jeder Neuvergabe einer Leistung im SPNV auch sämtliche Kooperationsverträge neu zu verhandeln bzw. anzupassen wären. Gleichzeitig fließen über die DB Regio auch Einnahmeanteile aus Fernverkehrsfahrkarten in die Einnahmeansprüche der EVU im SPNV ein, die sonst ebenfalls separat und einzelvertraglich geregelt werden müssten.

Die Feststellung des Einnahmeanspruchs der „Nichtbundeseigenen Eisenbahn“ erfolgt derzeit „statisch“, d.h. auf Basis einer von beiden Vertragsparteien anzuerkennenden Verkehrserhebung. In regelmäßigen Abständen (i.d.R. alle zwei Jahre) erfolgt eine neue Verkehrserhebung zur Anpassung der Einnahmeansprüche. Die Kosten der ersten Erhebung nach Betriebsaufnahme des neuen EVU zur Festlegung des „Erstanspruchs“ sind durch das neue EVU zu tragen, die weiteren regelmäßigen Erhebungen werden von beiden Vertragspartnern jeweils zur Hälfte getragen. Für die Zeit bis zur Festlegung des tatsächlichen Einnahmeanspruchs auf Basis der ersten Verkehrserhebung nach Betriebsaufnahme wird ein Abschlag auf diesen Einnahmeanspruch vereinbart. Darüber hinaus kann jede Vertragspartei auf eigene Kosten, aber unter Beteiligung der anderen Vertragspartei, weitere Verkehrserhebungen anstrengen, um geänderte Einnahmeansprüche nachzuweisen.

Abgeleitet von der Form der angewendeten Verkehrserhebung wurden zwei verschiedene Vertragstypen für die Tarifkooperation entwickelt:

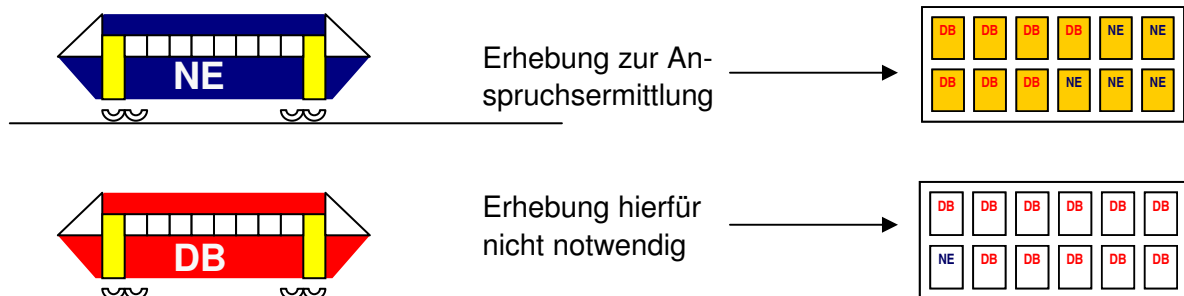
- I. Anspruchsverfahren
- II. Fremdnutzerverfahren

I. Anspruchsverfahren

Das Anspruchsverfahren (vormals als „Vollerhebungsverfahren“ bezeichnet) findet insbesondere Anwendung, wenn der Kooperationsbereich sowohl von der DB als auch der Nichtbundeseigenen Eisenbahn parallel bedient wird und die Vertriebsinfrastruktur der beiden Vertragsparteien unterschiedlich stark ausgeprägt ist, d.h. eine Vertragspartei verkauft überwiegend nur für bzw. in ihre(n) „eigenen“ Züge(n). Das Anspruchsverfahren ist der Regelfall, auf dem Tarifkooperationen basieren.

Beim Anspruchsverfahren wird die Verkehrserhebung nur in den Zügen der Nichtbundeseigenen Eisenbahn durchgeführt, dabei werden jedoch alle für die Einnahmeverteilung relevanten Fahrkarten erfasst und in einem Gutachten monetär bewertet. Für die Anspruchsermittlung ist es dabei unerheblich, durch welches EVU bzw. durch welchen von ihm beauftragten Vertriebsdienstleister die angetroffene Fahrkarte verkauft wurde.

In den nachfolgenden Skizzen wird dargestellt, in welchen Fahrzeugen jeweils durch eine Verkehrserhebung Ansprüche ermittelt werden. Die Kästchen in der Darstellung des „Fahrzeuginnenraums“ stellen die angetroffenen Fahrkarten dar. Die Kennzeichnung der „Fahrkarten“ mit „DB“ bzw. „NE“ zeigt an, ob die Fahrkarte von DB Vertrieb oder der Nichtbundeseigenen Eisenbahn verkauft wurde. „Orangefarbene“ Fahrkarten gehen in die Anspruchsermittlung ein, „weiße“ Fahrkarten werden nicht erfasst bzw. bewertet.



→ Basis der Anspruchsermittlung der Nichtbundeseigenen Eisenbahn bilden **alle** dem gemeinsam angewendeten Tarif zuzuordnenden Tickets, die in den Zügen der Nichtbundeseigenen Eisenbahn angetroffen werden.

II. Fremdnutzerverfahren

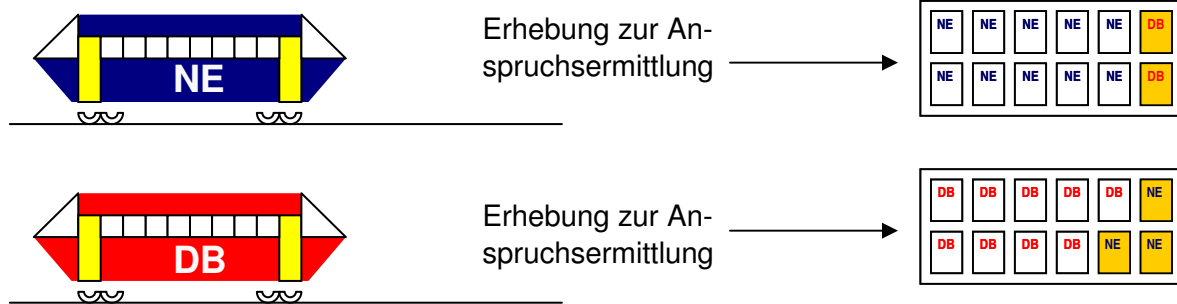
Das Fremdnutzerverfahren kann nur bei Vorlage bestimmter Voraussetzungen sinnvoll angewendet werden. Eine Anwendung des „Fremdnutzerverfahrens“ wird **nur** bei einer Symmetrie zwischen Beförderungsleistung und Vertriebsleistung im räumlichen Geltungsbereich der Kooperation empfohlen.

Der beiderseitige Fremdnutzeranteil sollte dabei **mindestens** 10 % betragen, d.h. mindestens 10% der NE-Nutzer sollten eine von der DB ausgestellte Fahrkarte besitzen **und** mindestens 10% der DB-Nutzer sollten über eine Fahrkarte verfügen, die von der Nichtbundeseigenen Eisenbahn ausgegeben wurde. Sind diese Kriterien nicht erfüllt, kommt es entweder zu nicht tolerablen Unschärfen bei der Anspruchsermittlung oder aber zu einer Kostenexplosion, weil ein deutlich erhöhter Stichprobenumfang mindestens bei einem EVU erhoben werden muss, um einen statistisch belastbaren Anteil zu bewertender Fahrkarten zu „finden“ und zu erheben.

Außerdem setzt die Anwendung des Fremdnutzerprinzips ein gleichartiges vertriebliches Verhalten beider Partner bzw. der von ihnen beauftragten Vertriebsdienstleister (z.B. Bordpreis, Vertriebskanaldifferenzierung etc.) voraus, weil sonst eine Schiefelage in der Bewertung entsteht.

Für besonders geregelte Aufteilungsverfahren (z.B. Einnahmen aus dem Verkauf der BahnCard - sog. „Schweizer Modell“ oder Familienheimfahrten Bw/Z auf Berechtigungsausweis / Dienstausweis) fallen ggf. zusätzliche Kosten an, weil die in der Erhebung nicht erfassten relevanten Fahrkarten für diese Aufteilungsverfahren separat gemeldet und testiert werden müssen.

Bei Anwendung dieses Erhebungsverfahrens behält jedes EVU zunächst die von ihm für den Bereich des Kooperationsgebietes erzielten (relationsbezogenen) Einnahmen. Gegenstand der Erhebung und des Einnahmeaufteilungsverfahrens sind **nur** Fahrkarten, die bei einem EVU gekauft, aber bei dem anderen EVU genutzt wurden.



→ Basis der gegenseitigen Anspruchsermittlung bilden **nur** diejenigen Tickets, die bei dem einem EVU gekauft und bei dem anderen EVU genutzt werden

Vertriebskooperation:

Die Vertriebskooperation wird durch den „Dienstleistungsvertrag Vertrieb“ abgeschlossen. Vertragspartner sind die DB Vertrieb GmbH, die seitens der DB Regio als „Generaldienstleister“ beauftragt ist, sowie die Nichtbundeseigene Eisenbahn bzw. ggf. ein von ihr beauftragter Vertriebsdienstleister. Die Vertriebskooperation „folgt“ der Tarifkooperation, d.h. jedes EVU muss sicherstellen, dass ggf. von ihm beauftragte Vertriebsdienstleister die Maßgaben der Tarifkooperation erfüllen und dortige Regelungsinhalte umsetzen.

In der Vertriebskooperation werden die jeweils für den Kooperationsbereich erbrachten Vertriebsleistungen sowie die Abrechnungsmodalitäten für die Einnahmeansprüche aus der Tarifkooperation geregelt.

Der Mustervertrag ist modular aufgebaut und besteht aus dem Grundvertrag sowie verschiedenen Anlagen, in denen die Vertriebsleistungen der DB Vertrieb, die Vertriebsleistungen der Nichtbundeseigenen Eisenbahn, die Vertriebsprovision(en) sowie die Abrechnung beschrieben und vereinbart werden.

Hinsichtlich der Vertriebsleistungen werden zwei Fälle, auch bei der Provision, unterschieden:

1. Vertriebsleistungen, die sich auf den räumlichen Geltungsbereich der Tarifkooperation (ggf. anteilig) beziehen
2. Vertriebsleistungen, die anteilig über den räumlichen Geltungsbereich der Tarifkooperation hinausgehen

Diese Unterscheidung ist notwendig, weil Vertriebsleistungen für Bereiche außerhalb des Kooperationsgebietes monetäre Einflüsse auf die dort geltenden Vertriebskooperationen haben.

1. Vertriebsleistungen, die sich auf den räumlichen Geltungsbereich der Tarifkooperation (ggf. anteilig) beziehen:

1.1 Anspruchsverfahren:

Im Anspruchsverfahren wurde ein Einnahmeanspruch der Nichtbundeseigenen Eisenbahn für den Geltungsbereich der Tarifkooperation ermittelt. Von diesem Einnahmeanspruch werden die Einnahmen, die von der Nichtbundeseigenen Eisenbahn für den Binnenbereich der Kooperation selbst, d.h. über eigene Vertriebswege der Nichtbundes-

eigenen Eisenbahn erzielt wurden, abgezogen. Ist auch der Verkauf einer einvernehmlich festzulegenden Anzahl von Zielen über den Bereich der Tarifkooperation hinaus durch die Nichtbundeseigenen Eisenbahn vereinbart, werden die räumlich anteilig dem Kooperationsraum zuzuordnenden Verkäufe (kilometrischer Anteil) ebenfalls vom Anspruch abgezogen. Der verbleibende Betrag stellt denjenigen Anteil dar, der von DB Vertrieb für die Nichtbundeseigene Eisenbahn verkauft wurde und für den eine Provisionszahlung an die DB Vertrieb erfolgt. Durch diese „Aufrechnung“ der Vertriebsleistungen innerhalb des Kooperationsraums werden die Vertriebsleistungen von DB Vertrieb und Nichtbundeseigener Eisenbahn gleich bewertet.

1.2 Fremdnutzerverfahren:

Im Fremdnutzerverfahren werden im Rahmen der Einnahmeverteilung Einnahmen, die ein EVU (bzw. sein Dienstleister) für sich selbst erzielt hat, nicht berücksichtigt, sondern lediglich diejenigen Einnahmen aus Fahrkarten innerhalb des Kooperationsraums, die bei dem einen EVU gekauft und bei dem anderen EVU genutzt werden. Auch in diesem Fall erfolgt eine Saldierung der jeweils für den anderen Partner erzielten Einnahmen für den räumlichen Geltungsbereich der Tarifkooperation. Der verbleibende Restbetrag ist die Basis für die Vertriebsprovision, die von dem EVU, für das der überschüssige Anteil verkauft wurde, an den anderen Partner zu entrichten ist.

2. Vertriebsleistungen, die anteilig über den räumlichen Geltungsbereich der Tarifkooperation hinausgehen

Verkaufsanteile, die von der Nichtbundeseigenen Eisenbahn für Bereiche außerhalb des Kooperationsgebietes erzielt werden, müssen separat bewertet werden, weil diese Gegenstand benachbarter Kooperationsräume sind. Diese (anteiligen) Verkäufe müssen sich deshalb in die Provisionsregelungen der benachbarten Vertriebskooperation einpassen, d.h. eine Vertriebsprovision für diese Verkäufe kann nicht höher sein, als der für den jeweiligen Vertriebsweg in der benachbarten Vertriebskooperation veranschlagte Wert. Darüber hinaus sind außerdem die zusätzlich entstehenden Abrechnungskosten sowie ggf. vorliegende Kannibalisierungseffekte zu berücksichtigen, d.h. bei einem hohen Kannibalisierungsgrad ist auch eine „negative Provision“ für solche Verkäufe denkbar.

Ausblick:

Eine TBNE-Arbeitsgruppe erarbeitet aktuell ein weitergehendes Konzept mit folgenden Zielen:

1. Grundsatzregelungen für die Bewertungen von Angeboten in der Einnahmeverteilung, insbesondere für preisreduzierte Regel- und Sonderangebote. Diese Regelungen werden später als Bestandteil der Musterverträge zur Tarifkooperation in der Anlage 2 integriert und lösen dann die verschiedenen bisher durch Gutachter vorgesehenen Grundsätze für die Ermittlung von Einnahmeansprüchen ab.
2. Zeitgleich erarbeitet die Arbeitsgruppe derzeit auch die Grundzüge für ein dynamisches Einnahmeverteilungsverfahren, mit dem eine bessere Verteilung von Chancen und Risiken für beide Vertragsparteien der Tarifkooperation erreicht werden kann. Ein Pilotversuch zur Anwendung des neukonzipierten Verfahrens startet am 15.06.2008 in Norddeutschland.