Legende:	
Schwarz	„gewöhnlicher“ LoI-Text
[Blau]	fallbezogen anzupassen
[Grün]	Erläuterungen für Nutzer
[Rot]	besondere Ergänzungen für den Geltungsbereich des NRW-Tarifs

[MUSTER-] Letter of Intent

zwischen der

DB Regio AG
[Str. + Nr.]
[PLZ + Ort]

- nachstehend DB Regio genannt -

DB Vertrieb GmbH
[Str. + Nr.]
[PLZ + Ort]

- nachstehend DB Vertrieb genannt -

- nachstehend gemeinsam DB genannt -

und der

[*Nichtbundeseigenen Eisenbahn GmbH*]
[Str. + Nr.]
[PLZ + Ort]

- nachstehend *[NE]* genannt -

über die vorläufige Regelung zur Tarifanwendung und zur Zahlung von Abschlägen auf Einnahmeansprüche der *[NE]*

Derzeit verhandeln ***[NE]*** und DB (im Folgenden zusammen: die Partner) über eine Tarif- und Vertriebskooperation für Verkehre nach den Preisen und Beförderungsbedingungen der DB AG (BB DB). Die DB verkauft über alle Vertriebssysteme gemäß ihrer Beförderungsbedingungen Fahrausweise zu Gunsten der ***[NE]***.

Die ***[NE]*** erbringt Zugleistungen im Schienen-Personennahverkehr (SPNV) auf folgenden Strecken:

- KBS ***[Nr.]*** ***[Strecke]***
- KBS ***[Nr.]*** ***[Strecke]***

Die Partner vereinbaren durch diesen Letter of Intent (LoI) die vorläufige Anwendung der BB DB, soweit nicht nach den örtlich geltenden Verbundtarifen bzw. Ländertarifen abzufertigen ist. Hieraus ergibt sich ein Einnahmeanspruch der ***[NE]*** gegen die DB. ***[Der Einnahmeanspruch bezieht sich auch auf Einnahmeanteile aus relationsbezogenen Angeboten des NRW-Tarifs (exklusive „Plus-Betrag“ für ÖPNV), soweit und solange für diese keine eigenständigen Einnahmeaufteilungsverfahren existieren. Ab dem Zeitpunkt, zu dem eigenständige Einnahmeaufteilungsverfahren für relationsbezogene Fahrkarten des NRW-Tarifs existieren, wird der Abschlagsbetrag entsprechend reduziert.]***

Die Partner einigen sich auf eine vorläufige Regelung zur Zahlung monatlicher Abschläge aus dem Einnahmeanspruch der ***[NE]*** für die oben genannten Verkehrsleistungen in Höhe von ***XXX,XX*** EUR brutto pro Monat für den Zeitraum ab dem ***TT.MM.JJJJ***.

Bei Festlegung der Höhe des Abschlagsbetrages wurden die von der ***[NE]*** mit eigenen Vertriebseinrichtungen für den räumlichen Geltungsbereich der Kooperation vsl. erzielbaren Einnahmen nach den BB DB ***[sowie Einnahmen aus relationsbezogenen Tickets des NRW-Tarifs]*** mindernd berücksichtigt.

Die Zahlung der unten genannten Abschlagsbeträge gilt bis zum Abschluss eines Vertrages über eine Tarifkooperation zwischen DB Regio und ***[NE]*** sowie bis zum Abschluss eines gesonderten Dienstleistungsvertrages „Vertrieb" (Vertriebskooperation) zwischen ***[NE]*** und DB Vertrieb GmbH, die seitens DB Regio mit der Erbringung von Vertriebsdienstleistungen (einschl. Abrechnung) beauftragt ist.

[NE] und DB Regio verständigen sich auf folgende monatliche Abschläge zu Gunsten der ***[NE]***:

Zeitraum	Monatlicher Gesamtabschlag	davon Abschläge auf Einnahmeanteile aus		
	alle Beträge in brutto Mio. EUR	Fahrgeldeinnahmen	Familienheimfahrten Bw/Z (Militärverkehr)	Einnahmen aus Verkauf der BahnCard (Schweizer Modell)
. ***TT.MM.JJJJ*** - 31.12. ***JJJJ***	***X,XX***	***X,XX***	***X,XX***	***X,XX***
ab ***TT.MM.JJJJ***	***X,XX***	***X,XX***	***X,XX***	***X,XX***

In den Abschlägen sind folgende MwSt.-Sätze enthalten:

- Fahrgeldeinnahmen: davon ***X,XX*** Mio. EUR mit vollem MwSt.-Satz (derzeit 19,0%) und
  X,XX Mio. EUR mit ermäßigtem MwSt.-Satz (derzeit 7,0%)
- Familienheimfahrten Bw/Z: voller MwSt.-Satz (derzeit 19,0%)
- Aus Verkauf der BahnCard: voller MwSt.-Satz (derzeit 19,0%)

Die Zahlung an ***[NE]*** wird zum 15. des laufenden Monats geleistet. DB Regio weist seinen Dienstleister (DB Vertrieb GmbH, Erlösabrechnung Kassel) an, den Betrag auf das folgende Konto zu überweisen:

[Nichtbundeseigene Eisenbahn GmbH]
[Musterbank AG]
[Konto-Nr.: 47110815]
[BLZ: 500 905 67]

Im Fall von Preismaßnahmen wird der Abschlag auf den Einnahmeanspruch der ***[NE]*** um 50% der im Tarif- und Verkehrsanzeiger (TVA) veröffentlichten durchschnittlichen Änderungsrate für den Nahverkehr (Produktklasse C) oder hilfsweise um 50% des gegenüber der Genehmigungsbehörde genannten durchschnittlichen prozentualen Veränderungswertes ab dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Preismaßnahme angepasst.

Zur Sicherung der Einnahmen gewährleistet die ***[NE]*** in ihren Zügen einen Prüfgrad (Fahrkartenkontrollen) von mindestens 10% auf den von der ***[NE]*** auf den o.g. Strecken zurückgelegten Zugkilometern.

[Hinweis: ab dem 14.12.2008 können die prozentualen Werte für Tariffortschreibung UND Prüfgrad analog Anlage 6 zum Muster-Kooperationsvertrag „Tarif" geändert werden.]

Die o.g. monatlichen Abschlagsbeträge werden als Gegenleistung für die zu Gunsten der ***[NE]*** von DB Vertrieb erbrachten Vertriebsleistungen um eine vorläufige Vertriebsprovision zu Gunsten der DB Vertrieb in Höhe von 15,0% zuzüglich des vollen MwSt.-Satzes auf den Provisionsbetrag gekürzt.

Die Laufzeit dieser vorläufigen Zahlungsregelung endet mit der Unterzeichnung des Vertrages über eine Tarifkooperation zwischen ***[NE]*** und DB Regio **und** der Unterzeichnung eines Dienstleistungsvertrages „Vertrieb" (Vertriebskooperation) zwischen ***[NE]*** und DB Vertrieb, spätestens jedoch am ***TT.MM.JJJJ***.

[Hinweis: eine angemessene zeitliche Befristung, z.B. auf maximal ein Jahr, soll das Interesse aller Vertragsparteien an einer abschließenden Regelung „unterstützen“.]

Fällt der Abschluss von Tarifkooperation und Vertriebskooperation zeitlich auseinander, so bleiben die Rechte und Pflichten aus diesem LoI für diejenigen Partner, die sich noch nicht auf einen Kooperationsvertrag vereinbaren konnten, bestehen. Für den bereits abgeschlossenen Kooperationsvertrag treten dessen Regelungen an die Stelle des LoI und entfalten auch ihre Wirkung auf den Letter of Intent.

[Hinweis: Die Vertriebskooperation „folgt“ der Tarifkooperation, d.h. bei „schnellerem“ Abschluss der Tarifkooperation gilt für die Beziehung zwischen NE und DB Vertrieb der LoI weiter. Die Regelungen der Tarifkooperation wirken jedoch auf den LoI, d.h. wurde in der Tarifkooperation z.B. ein geänderter Einnahmeanspruch der NE vereinbart, muss dies auch in den Abschlagszahlungen der DB Vertrieb an die NE umgesetzt werden.]

Sollte es zu keiner Einigung über eine Tarifkooperation oder eine Vertriebskooperation kommen, ist dieser Letter of Intent mit einer Frist von drei Monaten von den betroffenen Partnern schriftlich kündbar.
Die Partner verständigen sich darauf, dass in diesem Fall die vereinbarten Abschläge als dann gültiger Einnahmeanspruch der ***[NE]*** für die oben genannten Verkehrsleistungen bzw. die vorläufige Vertriebsprovision als endgültige Provision bis zum Zeitpunkt der wirksamen Kündigung des LoI in Ansatz gebracht werden.

Die Möglichkeit einer sofort wirksamen Kündigung aus wichtigem Grund (z.B. Einstellung des Betriebes, Eröffnung eines Insolvenzverfahrens) bleibt hiervon unberührt. Der LoI kann im Einvernehmen zwischen den jeweils betroffenen Partner auch über den ***TT.MM.JJJJ*** hinaus verlängert werden.

Nebenabreden und Änderungen dieses Letters of Intent bedürfen der Schriftform, soweit nicht das Gesetz eine andere Form vorschreibt. Dies gilt auch für die Abbedingung des Schriftformerfordernisses.

Gerichtsstand ist ***XXX***.

[Xstadt],	***[Ydorf],***	***[Zhausen],***
DB Regio AG Region ***XXX***	Nichtbundeseigene Eisenbahn GmbH	DB Vertrieb GmbH
……..	……	……..
……..	……	……..

Übersicht der Anlagen ***[fakultativ, soweit erforderlich]***

Anlage 1:
Anlage 2: