

Vertriebsrichtlinie des Deutschlandtarifes

Erstellt durch:

Deutschlandtarifverbund GmbH
Wiesenhüttenplatz 25
60329 Frankfurt am Main

Frankfurt, den 27.08.2021

Inhalt

1.	Vorbemerkung	4
1.1....	Regelungen der Vertriebsrichtlinie	4
1.2....	Vertriebsrechte und Vertriebsanforderungen	4
1.3....	Begriffsdefinitionen.....	5
1.4....	Vertriebsrechte	6
1.5....	Marktzugang	7
1.6....	Verhältnis von Fahrausweis und Beförderungsleistung	7
2.	Produktsortimente und Vertriebskanäle	7
2.1....	Produktsortimente	7
2.2....	Vertriebskanäle	9
2.3.	Anforderungen an Vertriebskanäle	9
3.	Vertriebsdaten und -prozesse	10
3.1....	Tarifdaten	10
3.1.1.	Datenformat	10
3.1.2.	Organisation	11
3.2....	Einnahmendaten	11
3.3....	Kundendaten	11
3.3.1.	Umgang mit Kundendaten.....	11
3.3.2.	Kundenbindungsmaßnahmen	12
4.	Anforderungen an den Ticketträger	12
4.1....	Layout-Standards für Ticketträger (Fahrkarten).....	12
4.2....	Sicherheitsmerkmale für Papierfahrtscheine	13
4.3....	Sicherheitsmerkmale für digitale Tickets	14
4.3.1.	Ausgebende Vertriebsinstanzen	14
4.3.2.	Technische Prüfung	15
5.	Vertriebsrechte, Vertriebsprovisionen und Vertriebsvergütungen	15
5.1....	Vertriebsrechte	15
5.2....	Vertriebsprovisionen und -vergütungen	17

6. Vertriebsprovisionen	17
6.1.... Art und Höhe der Vertriebsprovisionen bei Tarifstart	17
6.1.1. Übergangscharakter der Regelung	17
6.1.2. Delta-Vertriebsprovision	18
6.1.3. Feststellung der Höhe der Provisionssätze	18
6.1.4. Abrechnung der Vertriebsprovisionen	19
6.1.5. Verzinsung	20
6.1.6. Grundsätze der Offenlegung und Begründung	21
6.1.7. Zahlungsunfähigkeit	21
6.2.... Abrechnung der Vertriebsleistungen	22
6.2.1. Relevante Leistungsbeziehungen	22
6.2.2. Abrechnung	22
6.2.3. Bilanzierung	24
6.2.4. Ausgleich im Folgejahr	25
6.2.5. Jährliche Wiederholung	26
Anhänge	27

Präambel

Diese Vertriebsrichtlinie enthält die Rahmenvorgaben für den Vertrieb im Sinne des Gesellschaftsvertrages und wird in ihrer jeweils geltenden Fassung als Anlage Bestandteil des Vertrages über die Anwendung des Deutschlandtarifs und die Einnahmenaufteilung (VAE) zwischen DTVG und den Verbundunternehmen vom 08.09.2021 sowie der Vertriebsverträge zwischen DTVG und externen Vertriebsdienstleistern.

Fahrausweise des Deutschlandtarifs werden als Berechtigungsdokumente vor Leistungserbringung ausgegeben. Auf Grundlage der ausgegebenen Fahrausweise sind in der Regel nur die ausgebende Vertriebsinstanz und die maximal zulässige Beförderungsstrecke (Gesamtreiseweite) zweifelsfrei bestimmbar. Der Fahrausweis zeigt nicht den tatsächlichen Beförderer und die jeweils im Einzelnen gefahrenen Streckenanteile je beteiligtem Verbundunternehmen an. Auch bei Ausgabe von Fahrausweisen durch befördernde Verbundunternehmen lässt sich nicht nachvollziehen, ob und in welchem Umfang der Fahrausweis „im eigenen Namen und für eigene Rechnung“ (= Eigenleistung) bzw. „im fremden Namen und für fremde Rechnung (= Fremdleistung)“ verkauft wurde.

1. Vorbemerkung

1.1 Regelungen der Vertriebsrichtlinie

Die Regelungen dieser Vertriebsrichtlinie betreffen ausschließlich den Vertrieb von Fahrausweisen des Deutschlandtarifverbundes (DTV). Der Vertrieb anderer Tarife wird durch diese Vertriebsrichtlinie nicht berührt. Ziel des Deutschlandtarifs ist eine einheitliche unternehmensneutrale Tarifierung im Verbund- und Landesgrenzen überschreitenden Schienenpersonennahverkehr (SPNV). Spezifikationen des zu vertreibenden Tarifs sind dem jeweils aktuell gültigen Tarifkonzept zu entnehmen.

1.2 Vertriebsrechte und Vertriebsanforderungen

Diese Vertriebsrichtlinie regelt die Vertriebsrechte und die damit verbundenen Anforderungen an Vertriebsinstanzen. Im Fall von Widersprüchen mit gesetzlichen Regelungen sind diese Regelungen nachrangig. Abweichungen von zwingenden Anforderungen sind nicht zulässig, soweit sie nicht in Verkehrs- oder Vertriebsverträgen zwischen Aufgabenträgern (AT) und Verbundunternehmen bis zum 1. Januar 2022 vereinbart worden sind. Bestehen Zweifel darüber, ob eine Anforderung zwingenden Charakter hat, haben sich der betreffende AT und die DTVG zur Klärung dieser Frage ins Benehmen zu setzen. Zudem können verkehrs- oder vertriebsvertragliche Regelungen zwischen AT und Verbundunternehmen oder Vertriebsdienstleistern auch künftig die Anforderungen über diese Richtlinie hinaus ergänzen (z. B. um Vorgaben zu Zahlungsmitteln, s. Kap. 2.3.2), nach dieser Richtlinie optionale Anforderungen als verpflichtend ausgestalten sowie die Ausübung von Vertriebsrechten ergänzend ausgestalten.

1.3 Begriffsdefinitionen

Im Rahmen dieser Richtlinie gelten die folgenden Begriffsdefinitionen.

Begriff	Erläuterung
Gesellschafter	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gesellschafter der DTVG
Verbundunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ EVU, die den VAE zeichnen und den DTV-Tarif anwenden
Kooperationsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fernverkehrs-EVU/VU, deren Tarife von den Verbundunternehmen (bzw. auch anstoßenden Unternehmen) anerkannt werden
Anstoßendes Verkehrsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unterzeichner des Kooperationsvertrags Anstoß ▪ Wenden den Anstoß-Tarif an
Vertriebsinstanz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inhaber des Rechts, Fahrtberechtigungen des DTV zu verkaufen ▪ Kann Vertriebsdienstleister beauftragen, für sie den Vertrieb durchzuführen

Vertriebsdienstleister	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durchführender des Vertriebs ▪ Kann Vertriebsinstanz selbst (= Vertriebsinstanz) oder von diesem beauftragt (= externer Vertriebsdienstleister) sein
Tarifanwender	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ÖPNV-VU/Verbünde, touristische Unternehmen, ausländische Bahnen, die Angebote des DTV anerkennen
Anerkennungspartner	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Schließt mit Tarifanwendern einen Vertrag über die Anerkennung von Angeboten des DTV bei diesen ab (z.B. Anerkennungspartner DB Regio AG mit Tarifanwender Hansa-Park)

1.4 Vertriebsrechte

Alle Verbundunternehmen und die SPNV-AT erhalten von der DTVG umfassende Vertriebsrechte nach Maßgabe dieser Vertriebsrichtlinie, s. Anlage Vertriebsrechte-matrix und vgl. Kap. 6. Die Ausübung dieser Vertriebsrechte kann durch Verkehrsverträge ausgestaltet oder eingeschränkt werden. Externen Vertriebsdienstleistern können in dieser Vertriebsrichtlinie definierte Vertriebsrechte durch schriftlichen Vertrag mit der DTVG eingeräumt werden.

1.5 Marktzugang

Für den Vertrieb von Online-, Mobile- und E-Tickets wird für externe Vertriebsdienstleister (Vertriebsdienstleister, die nicht selbst Vertriebsinstanzen sind) ein freier Marktzugang mit vorgeschaltetem Lizenzierungsverfahren geschaffen, s. Anlage Vertriebsrechtematrix.

1.6 Verhältnis von Fahrausweis und Beförderungsleistung

Fahrausweise des Deutschlandtarifs werden als Berechtigungsdokumente vor Leistungserbringung ausgegeben. Die Ausgabe kann durch einen Vertriebsdienstleister oder das leistungserbringende EVU erfolgen. Auf Grundlage der ausgegebenen Fahrausweise sind in der Regel nur das ausgebende Unternehmen und die maximal zulässige Beförderungstrecke (Gesamtreiseweite) zweifelsfrei bestimmbar. Der Fahrausweis zeigt nicht den tatsächlichen Leistungserbringer und die jeweils im Einzelnen gefahrenen Streckenanteile je beteiligten EVU. Bei der Ausgabe von Fahrausweisen durch leistungserbringende EVU lässt sich nicht nachvollziehen, ob und in welchem Umfang der Fahrausweis „im eigenen Namen und für eigene Rechnung“ (= Eigenleistung) bzw. „im fremden Namen und für fremde Rechnung (= Fremdleistung)“ verkauft wurde. Aus Nachweisgründen und zur Verfahrensvereinfachung wird der Gesamtwert der Fahrausweise als Fremdleistung behandelt.

2. Produktsortimente und Vertriebskanäle

2.1 Produktsortimente

2.1.1. Für von den AT vergebene Verkehrs- und Vertriebsverträge, die nach dem 1. Januar 2022 abgeschlossen werden, ist das nachfolgend beschriebene Produktsortiment im Sinne einer Mindestanforderung verbindlich. Dies gilt ebenso für eigenwirtschaftliche Verkehre. Die geplante vertriebliche

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

Umsetzung des Zielsortiments erfordert jedoch eine zentrale Bereitstellung der Tarifdaten durch die DTVG.

2.1.2. Sofern in Anlage „Vertriebsrechtematrix“ oder in Anlage „Zuordnung Kern- und Individualsortiment“ nicht abweichend geregelt, ist der Vertrieb des gesamten für den jeweiligen Vertriebskanal vorgesehenen Produktsortiments für alle für das betreffende Produkt gültigen Relationen bundesweit zulässig. Das Individualsortiment gemäß § 13 Abs. 3 Gesellschaftsvertrag muss regelmäßig nur durch das jeweilige Verbundunternehmen vertrieben werden. Gleiches gilt für das Individualsortiment Plus.

2.1.3. Die räumliche Geltung der Vertriebspflichten ist in der Anlage „Zuordnung zum Kern- und Individualsortiment“ festgelegt (=> Verweis, s. Ende des Kap. 2.1).

2.1.4. Daraus leiten sich folgende Grundregeln ab:

- Zum Tarifstart ist für Bestandsnetze nur deren Status quo vertriebliche „Muss“-Anforderung.
- Für von den AT zu vergebene Verkehrs- und Vertriebsverträge, für die die Vergabeunterlagen nach dem 1. Januar 2022 veröffentlicht werden, ist das nachfolgend beschriebene Zielsortiment im Sinne einer Mindestanforderung verbindlich. Die geplante vertriebliche Umsetzung des Zielsortiments erfordert jedoch eine zentrale Bereitstellung der Tarifdaten durch die DTVG.
- Für eigenwirtschaftliche Verkehre im SPNV ist das Zielsortiment ab dem 1. Januar 2023 verbindlich. Das Zielsortiment ist in Anlage Zuordnung Kern- und Individualsortiment dargestellt.

2.2 Vertriebskanäle

2.2.1. Sofern es Anforderungen an den jeweiligen Vertriebskanal gibt, sind diese typischerweise in Verkehrs- oder Vertriebsverträgen definiert und haben dann Vorrang gegenüber den Regelungen dieser Vertriebsrichtlinie, soweit es sich nicht um zwingende Vertriebsanforderungen handelt. Daher sind im DTV vertrieblich nur Regelungen zu Ausgabestandards und zur Datenver- und -entsorgung erforderlich.

2.2.2. Insbesondere sind folgende rechtliche Anforderungen zu berücksichtigen:

- Fahrgastrechte, z. B. nach Art. 30 Abs. 1 VO (EG) 1371/2007, § 12 AEG und §§ 7-9 EVO sowie ggf. den jeweiligen Tarifbestimmungen, sowie die ab Mitte 2023 in Kraft tretende neue Fahrgastrechteverordnung (VO (EU) 2021/782),
- Die Pflicht zur Erteilung von Reiseinformationen nach Art. 8 Abs. 1 i. V. m. Anhang II Teil I VO (EG) 1371/2007, z. B. den günstigsten Fahrpreis
- TSI PRM

2.3 Anforderungen an Vertriebskanäle

2.3.1. Kundeninterface

Der Verkauf erfolgt je nach Ermessen der Vertriebsinstanz fahrplanbasiert und/oder durch Quelle-Ziel-Bestimmung über das Angebot fest definierter Wegealternativen. Im Fall des fahrplanbasierten Verkaufs soll das jeweils preisgünstigste

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

Tarifprodukt angeboten werden. Eine künftige Vereinheitlichung wird geprüft. Vorverkaufsfristen ergeben sich aus den Tarifbestimmungen.

Standards für das Kundeninterface können künftig in dieser Vertriebsrichtlinie für die Vertriebskanäle vorgegeben werden, bei denen der Kunde unmittelbar mit der Vertriebsoberfläche interagiert. Für den personenbedienten Vertrieb in Kundencentern, Verkaufsstellen und im Zug (soweit relevant) sowie für videogestützten personenbedienten Vertrieb erfolgt in diesem Vertriebskonzept (vorerst) keine weitergehende Standardisierung. Für den geplanten zentralen Abovertrieb werden Verfahrensweisen und das vertriebliche Rollenmodell ergänzt, sobald Einzelheiten hierzu feststehen.

2.3.2. Zahlungsmittel, Umtausch, Erstattung und Ersatz von Fahrkarten

Im Deutschlandtarifverbund werden keine Vorgaben zu Zahlungsmitteln gemacht.

Umtausch, Erstattung und Ersatz von Fahrkarten werden in den Tarifbestimmungen zum Deutschlandtarif geregelt. Die Umsetzung von Regelungen zu Fahrgastrechten bleibt durch den Deutschlandtarif unberührt.

3. Vertriebsdaten und -prozesse

3.1. Tarifdaten

3.1.1. Datenformat

Die Tarifdaten des Zielsortiments (Tarifsortiment nach Neukonzeption) sollen baldmöglichst durch die DTVG im Rahmen einer barrierearmen, nicht proprietäre Tarifdatenlieferung zentral bereitgestellt werden. Ab dem zweiten internationalen Fahrplanwechsel nach erstmaliger Bereitstellung durch die DTVG wird deren Verwendung voraussichtlich verpflichtend werden. Ab diesem Zeitpunkt gilt dann auch das

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

Zielsortiment als vertriebliche Mindestanforderung (s. o.), soweit in den durch die AT vergebenen Verkehrs- bzw. Vertriebsverträgen nicht explizit mehr gefordert ist.

3.1.2. Organisation

Termine für Wechsel oder Änderungen der Tarifdaten sind in der Anlage „Releases-terminkette“ festgelegt.

3.2. Einnahmendaten

Das Format für die Datenübermittlung der Einnahmendaten ist in der Vertriebsdatenschnittstelle beschrieben (Satzarten 11, 32, 33 und 36, s. Anlage(n) Schnittstellenbeschreibungen. Es sind alle ausgegebenen Fahrkarten mit den entsprechenden Einnahmen **als Einzeldatensätze** zu melden, auch wenn die Einnahmen z.B. durch Zahlungsausfälle nicht realisiert werden konnten.

3.3. Kundendaten

3.3.1. Umgang mit Kundendaten

Soweit im Rahmen des Fahrkartenvertriebs personenbezogene Daten erhoben werden, verbleiben diese bei der Vertriebsinstanz, es sei denn, dass der Kunde im Vertriebsprozess einer Datenweitergabe, z.B. zur Verwendung im Rahmen von Kundenbindungsprogrammen, aktiv zustimmt. Die Möglichkeit zur Weitergabe von anonymen Reisendenmerkmalen zu Verkaufsdatensätzen bleibt davon unbenommen, insbesondere an die DTVG zur Marktanalyse. (Verweis auf Anlage: Schnittstellenbeschreibungen Einnahmendatenmeldung zzgl. Anbindung an Erlösabrechnungsstelle).

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

Die gemeinsame Verantwortlichkeit der DTVG und der Vertriebsinstanzen wird jeweils durch eine Vereinbarung gemäß Art. 26 DSGVO (Anlage "Vorlage Vereinbarung nach Art. 26 DSGVO") geregelt. Mit Vertriebsinstanzen, denen ein Vertriebsrecht durch separaten Vertriebsvertrag eingeräumt wird, wird jeweils eine Vereinbarung über eine Auftragsverarbeitung gemäß dem Muster in Anlage „Vorlage Auftragsverarbeitungsvertrag“ abgeschlossen.

3.3.2. Kundenbindungsmaßnahmen

Die DTVG kann darüber hinaus die Vertriebsinstanzen kostenpflichtig mit der Durchführung von Kundenbindungsmaßnahmen beauftragen. Entsprechende Berechtigungen sollen abgefragt werden, wenn personenbezogene Daten erhoben werden.

4. Anforderungen an den Ticketträger

4.1. Layout-Standards für Ticketträger (Fahrkarten)

Das Fahrkartenlayout wird für den Deutschlandtarif nur funktional vorgegeben. Enthalten sein müssen mindestens die in der Anlage „Elemente Fahrscheinlayouts DTV“ aufgeführten Merkmale, etwaige gesetzliche Pflichten (z. B. aus Anhang I zur Fahrgastrechte-Verordnung (EG) 1371/2007) bleiben unberührt. Die Anordnung der Elemente auf der Fahrkarte liegt im Ermessen des EVU, soweit es keine gesetzlichen Vorgaben gibt. Fahrkarten werden grundsätzlich für eine Person (Reisender) ausgegeben. Von dieser Regel wird in folgenden Fällen abgewichen:

- Sofern für mehrere gemeinsam reisende Personen ein gemeinsamer Fahrausweis ausgegeben wird, müssen alle Informationen zu den Merkmalen jedes Reisenden (Erwachsener/Kind; Anzahl und Typ BahnCard) angegeben sein.
- Pauschalpreistickets

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

- Gruppenfahrausweise
- Gemäß den Tarif- und Beförderungsbedingungen unentgeltlich mitreisende Kinder müssen auf der Fahrkarte eingetragen werden.

Beim Vertrieb von *Gruppenfahrausweisen* außerhalb des personenbedienten Verkaufs ist es erforderlich, bei der Buchung/vor Ausgabe einen Hinweistext auf die erforderliche Anmeldung gemäß Beförderungsbedingungen anzuzeigen und als Kurztext (mind. 50 Zeichen) auf dem Fahrausweis aufzudrucken. Die Hinweistexte müssen durch das EVU mit der DTVG abgestimmt werden.

Die DTVG räumt den Vertriebsinstanzen ein nicht ausschließliches, unentgeltliches und auf die Zwecke der Gestaltung von Ticketträgern des Deutschlandtarifs beschränktes Recht zur Nutzung des jeweils aktuellen Logos des Deutschlandtarifs ein.

4.2. Sicherheitsmerkmale für Papierfahrscheine

Für den Vertrieb des Deutschlandtarifs gilt jeweils der aktuelle CIT-Ticketstandard. Zum Start des DTV gilt der CIT-Ticketstandard „CIT 2012“ als Vorgabe an den Ticketträger (Fahrkartenpapier). Damit einhergehend ist auch Einhaltung der Rahmenbedingungen des Standards CIT 2012 (Stockkontrolle, Qualitätssicherung etc.) umzusetzen. Verbindliche Vorgaben hinsichtlich der Fahrkartenmaße (Rollenbreite etc.) sind hiermit jedoch in Bezug auf den Vertrieb des Deutschlandtarifs nicht verbunden, sondern sind bilateral zwischen der Vertriebsinstanz und dem CIT abzustimmen. Der jeweilige Inhaber des Vertriebsrechts ist verantwortlich für das Einholen ggf. benötigter Lizenzen zur Verwendung dieses Ticketstandards, sowohl bei Eigenvertrieb wie auch Nachbeauftragung von Vertriebsdienstleistungen bzw. Unterlizenzierungen.

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

Der Verbrauch von Restbeständen an Fahrkartenpapier mit abweichenden Standards, das vor dem 01.01.2022 beschafft wurde, ist zulässig. Neubeschaffungen auf Basis alter Ticketstandards ist nicht zulässig. Entsprechende Übergangsregelungen gelten auch für den Fall neuer CIT-Ticketstandards.

Fahrkarten zum Selbstaussdruck gelten im hiesigen Sinne nicht als Papierfahrkarte.

4.3. Sicherheitsmerkmale für digitale Tickets

4.3.1. Ausgebende Vertriebsinstanzen

- Bis Ende 2023 sollen barcodebehaftete Tickets des Deutschlandtarifs im UIC-918.3(*)-Standard, dürfen aber auch im UIC-918.9*-Standard ausgegeben werden.
- Ab Beginn 2024 bis Ende 2025 sollen barcodebehaftete Tickets des Deutschlandtarifs im UIC-918.9(*)-Standard, dürfen aber auch noch im UIC-918.3(*)-Standard ausgegeben werden.
- Ab 2026 dürfen barcodebehaftete Tickets des Deutschlandtarifs nur noch im UIC-918.9(*)-Standard ausgegeben werden.
- „Barcodebehaftet“ müssen mindestens alle über digitale Vertriebswege ausgegebenen Tickets sein, die Einbeziehung weiterer Vertriebskanäle wird bis 2022 geklärt.

4.3.2. Technische Prüfung

- Barcodebehaftete Tickets des Deutschlandtarifs im UIC-918.3(*)-Standard müssen mindestens noch bis Ende 2025 zuzüglich der Zeit, in der Tickets, die Ende 2025 noch im UIC-918.3(*) ausgegeben wurden, noch gültig sind technisch prüfbar sein.
- Barcodebehaftete Tickets des Deutschlandtarifs im UIC-918.9(*)-Standard sollen spätestens ab Beginn 2024 technisch prüfbar sein. Spätestens ab Beginn 2026 muss eine solche technische Prüfbarkeit gewährleistet sein. Bis dahin ist ersatzweise eine Sichtprüfung ausreichend. Die Vereinbarung früherer Umsetzungstermine, z. B. in Verkehrsverträgen, bleibt unbenommen und wird fachlich empfohlen.
- Ausnahme: Bis Ende 2021 wird geklärt, ob es Verkehrsverträge gibt, deren Laufzeit über 2023 hinausreicht und bei denen die Prüfgeräte weder auf UIC-918.9 ertüchtigt werden können noch ein Ersatz der Prüfgeräte durch Neugeräte oder andere technische Lösungen wirtschaftlich darstellbar ist. Nur für diese kann bei Zustimmung der DTVG auch länger eine Sichtprüfung ausreichend sein.

5. Vertriebsrechte, Vertriebsprovisionen und Vertriebsvergütungen

5.1. Vertriebsrechte

Die Vertriebsrechte für den DTV sind in der Anlage „Vertriebsrechtematrix“ festgelegt. Ergänzend gilt sie auch für die SPNV-Aufgabenträger (AT):

Grundsätzlich erhalten AT, die Gesellschafter der DTVG sind, die gleichen DTV-Vertriebsrechte wie Verbundunternehmen. Sie sind dabei den gleichen

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

Anforderungen unterworfen (z. B. Meldepflichten) wie die Verbundunternehmen, mit den nachfolgenden Ergänzungen:

- Ausgenommen sind (wie bei den Verbundunternehmen) Vertriebsrechte, mit deren Wahrnehmung die DTVG exklusiv ein EVU oder einen Dritten beauftragt (Stichwort Abo, Klassenfahrtprogramm etc.)
- Voraussetzung für die Wahrnehmung des Vertriebsrechts durch einen AT ist, dass dieser die Widerspruchsfreiheit zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der betreffenden Verkehrsverträge sichergestellt hat, d. h., der AT trägt die Verantwortung dafür, dass Vertriebsleistungen und -erträge (bzw. Ersparnisse bei Delta-Provisionen) nicht bereits für den Auftragnehmer kalkulationsrelevanter Bestandteil der Verkehrs- bzw. Vertriebsverträge des AT sind, wenn der AT sein Vertriebsrecht (inkl. Recht zur Beauftragung von Nachunternehmen und Unterlizensierung) wahrnehmen will – eine formelle Freigabe durch das/die EVU ist jedoch nicht erforderlich.
- Das Vertriebsrecht im klassischen Vertrieb ist auf das Zuständigkeitsgebiet des betreffenden AT beschränkt.
- Das Vertriebsrecht der AT beinhaltet die Möglichkeit einer Untervergabe/Unterlizensierung an einen oder mehrere Dritte (Vertriebsdienstleister). Ausgeschlossen ist aber – wie bei den Verbundunternehmen – eine weitere Unterlizensierung seitens dieses Dritten. Eine Beauftragung von Nachunternehmern (Agenturisten) bleiben hiervon unberührt.
- Jeder AT darf dieses Vertriebsrecht nur wahrnehmen, wenn er vorab gegenüber der DTVG nachvollziehbar darlegt, dass die umsatzsteuerlichen Aspekte korrekt umgesetzt werden.
- Für diese Umsetzung umsatzsteuerlicher Aspekte soll die DTVG u. a. ermöglichen (sofern rechtlich zulässig), dass ein beauftragter Vertriebsdienstleister

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

die kassentechnischen Einnahmen direkt (im Auftrag des AT) in die EAV einbringt und die entsprechenden Deltaprovisionen vereinnahmt. Andere Umsetzungswege sind damit nicht ausgeschlossen, auch deren Umsetzung darf die DTVG nicht unbillig blockieren.

- Ein AT, der sein eigenständiges Vertriebsrecht nutzen möchte, muss den „Lizenzvertrag AT und Dritte“ gemäß Anlage abschließen.

5.2. Vertriebsprovisionen und -vergütungen

Die zwischen den einzelnen Vertriebsinstanzen und der DTVG anfallenden Vertriebsprovisionen im Kapitel 6 „Vertriebsprovisionen“ festgelegt, ebenso der hiermit verbundene zahlungs- und steuertechnische Ablauf. Beide Regeln gelten wie dort beschrieben ab Tarifstart und sollen durch eine neue Regelung mit bislang noch nicht festgelegtem Inhalt (und ggf. Übergangsregelungen in Bezug auf den Status quo) abgelöst werden. Ob / wie diese neue Regelung ebenfalls eine Deltaprovisionsregelung enthält, ist daher offen.

6. Vertriebsprovisionen

6.1. Art und Höhe der Vertriebsprovisionen bei Tarifstart

6.1.1. Übergangscharakter der Regelung

Mit Tarifstart des Deutschlandtarif-Verbundes (DTV) wird der bis dahin gültigen C-Preis der BB DB vom Deutschlandtarif abgelöst. Hinsichtlich der gegenseitigen Vergütung, die sich die EVU (künftig: die Vertriebsinstanzen) untereinander für Vertriebsleistungen außerhalb der eigenen Verkehrsleistungen gewähren, wird zunächst der wirtschaftliche Status quo der bisherigen Provision (Basis-VK)

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

fortgeführt. Perspektivisch, bis Sommer 2022, soll ein noch nicht näher beschriebenes neues Konzept verabschiedet werden, ob/wie im DTV der gegenseitige Vertrieb vergütet wird. Vor diesem Hintergrund wird die nachfolgend beschriebene Systematik bis zur Verabschiedung des neuen Konzepts gelten.

6.1.2. Delta-Vertriebsprovision

Grundsätzlich wird der gegenseitige Vertrieb der Fahrscheine des Deutschlandtarifs mit der nachfolgend beschriebenen Delta-Vertriebsprovision vergütet. Deren Provisionshöhen sind – vertriebskanaldifferenziert nach Online/Mobile/Abo („O/M/A“) und PbV/Automat („klassisch“) – für alle teilnehmenden Vertriebsinstanzen gleich („symmetrische Deltaprovision“).

Die Provisionszahlungspflichten und -ansprüche berechnen sich in der Logik einer Deltaprovision für jede Vertriebsinstanz aus dem Saldo zwischen den an die DTVG (bzw. deren beauftragte Clearingstelle) nach Maßgabe des DTV-Einnahme- und Aufteilungsvertrages (VAE) gemeldeten, vertriebskanaldifferenziert aufgeschlüsselten netzspezifischen kassentechnischen Einnahmen und dem ebenfalls bundesweit vertriebskanaldifferenziert aufgeschlüsselten Erlösanspruch, multipliziert mit dem jeweiligen Provisionssatz zzgl. jeweils geltender Umsatzsteuer.

6.1.3. Feststellung der Höhe der Provisionssätze

Zur Ermittlung der Provisionshöhe ist es das Ziel, die Vertriebsprovisionssätze möglichst marktgerecht zu ermitteln. Aufgrund ihrer Eigenschaft als marktführender Vertriebsdienstleister und der Datenverfügbarkeit werden daher der Ermittlung der Provisionssätze für alle Teilnehmer die Kostensätze der DB Vertrieb zu Grunde gelegt.

Zum Tarifstart (geplant 01.01.2022) – und dann ggf. alle drei Jahre zum 01. Januar – werden zwei Initial-Provisionssätze (Online / Mobile / Abo, im Folgenden „OMA“; und klassisch) durch die DB Vertrieb GmbH wie nachfolgend beschrieben vollkostenbasiert ermittelt und von der DTVG übernommen, sofern in Anhang 1 nicht

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

etwas Anderes festgelegt ist. Sie orientieren sich an den deutschlandweiten Kosten der DB Vertrieb GmbH für den Vertrieb von Fahrausweisen zum Deutschlandtarif einschl. der NV-Anteile in FV-Fahrscheinen (alle Vertriebskanäle) für die jeweils kommenden 3 Jahre (prognostizierte Kosten). Dabei dürfen keine Positionen, z. B. Verlustvorträge, aus den Vorjahren übertragen werden.

Bei Tarifstart gilt folgender Aufteilungsschlüssel:

(...) % OMA-Verkäufe [aktueller Stand: 49,61 %]

(...) % Klassische Verkäufe [aktueller Stand: 50,39 %]

Liegt der mit diesen Umsatzanteilen der beiden Vertriebskanäle gewichtete Mittelwert der so ermittelten Provisionshöhen um mehr als 0,3 Prozentpunkte über den Werten des vorherigen Dreijahreszeitraums (für den Zeitraum vom 1.1.2022 bis 31.12.2024 sind dies die vorherigen Werte 11,6% (Klassische Verkäufe/pbv) und 4,8% (Online/Mobile/Abo-Verkäufe), so ist DB Vertrieb verpflichtet, die Abweichung dieses Werts nach dem in Anhang 1 dargestellten Verfahren gegenüber der DTVG zu begründen.

6.1.4. Abrechnung der Vertriebsprovisionen

Der Erlösanspruch der Verbundunternehmen nach Maßgabe des VAE wird für die Berechnung der vertriebskanaldifferenzierten Provisionen nach einem bundesweit geltenden Aufteilungsschlüssel in OMA-Verkäufe (Vertriebskanäle **O**nlane, **m**obile und **A**bo) bzw. Klassische Verkäufe (insbesondere personenbedienter Verkauf, Automat und Verkauf im Zug) aufgeteilt.

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

Die Provisionen werden zeitlich entsprechend der Durchführung der Einnahmenaufteilung gemäß Durchführungsrichtlinie (Anlage 3 zu §3 Absatz 2 im Vertrag

über die Anwendung des Deutschlandtarifs und die Einnahmenaufteilung) von der DTVG oder einem Dienstleister im Namen der DTVG abgerechnet. Diese Abrechnungen stellen Zahlungsanweisungen dar.

6.1.5. Zahlungsweg und Erfüllung

Leistungsbeziehungen bestehen zwischen den Verbundunternehmen und der DTVG als mit dem Vertrieb beauftragter Stelle einerseits und zwischen der DTVG und den Verbundunternehmen, die ein Vertriebsrecht von ihr erhalten, andererseits. Zur Abkürzung des Zahlungsweges leisten die Verbundunternehmen die Zahlungen gemäß den Abrechnungen direkt untereinander und erfüllen damit die Leistungspflicht gegenüber der DTVG.

6.1.6. Verzinsung

Die Saldobeträge gemäß 6.1.2. 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. Die Verzinsung fließt gemäß 6.1.5. nicht der DTVG zu, sondern kommt dem oder den empfangenden Verbundunternehmen zugute.

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

6.1.7. Grundsätze der Offenlegung und Begründung

Die Vertriebsinstanzen und die DTVG übernehmen wie nachfolgend beschrieben die von DB Vertrieb ermittelten Provisionssätze. Wenn die ermittelten Sätze oberhalb der in Ziffer 6.1.3. definierten Grenze liegen, gilt Folgendes:

Die DTVG fordert von der DB Vertrieb die Berechnung der Provisionssätze einschl. der zugrunde gelegten Kosten und Einnahmen für den kommenden und – zwecks Vergleichs – für den zurückliegenden Dreijahreszeitraum an und legt dies gegenüber einem neutralen Dritten (Wirtschaftsprüfer) offen. Dieser Wirtschaftsprüfer wird durch die DTVG auf eigene Kosten beauftragt, um Fragen der DTVG unter Wahrung der Geschäftsgeheimnisse der DB Vertrieb zu beantworten und um Vermutungen / Thesen der DTVG aufzunehmen, zu prüfen und den Gesellschaftern das Prüfungsergebnis mitzuteilen (Beispiel: „Hat der Investitionsaufwand eine ähnliche Höhe wie im vorherigen Zeitraum?“ => „Nein, ist jetzt deutlich / um x % höher.“). Die Gesellschafter können solche Vermutungen / Thesen in das zuständige Gremium der DTVG einbringen. Nach erfolgter Prüfung gibt der Wirtschaftsprüfer eine (bei Wahrung der Geschäftsgeheimnisse der DB Vertrieb) begründete Einschätzung bzgl. der plausiblen Ermittlung beider Provisionssätze ab. Bei positiver Einschätzung einer plausiblen Ermittlung beider Provisionssätze übernehmen die Vertriebsinstanzen und die DTVG die festgelegten Provisionshöhen. Andernfalls muss die DB Vertrieb die Ermittlung gemäß den Hinweisen des Wirtschaftsprüfers zu einem oder beiden Provisionssätzen überarbeiten. Spricht der Wirtschaftsprüfer auch nach der Überarbeitung keine positive Einschätzung einer plausiblen Ermittlung beider Provisionssätze aus, gelten die beiden alten Sätze bis zum Ende des Dreijahreszeitraums weiter.

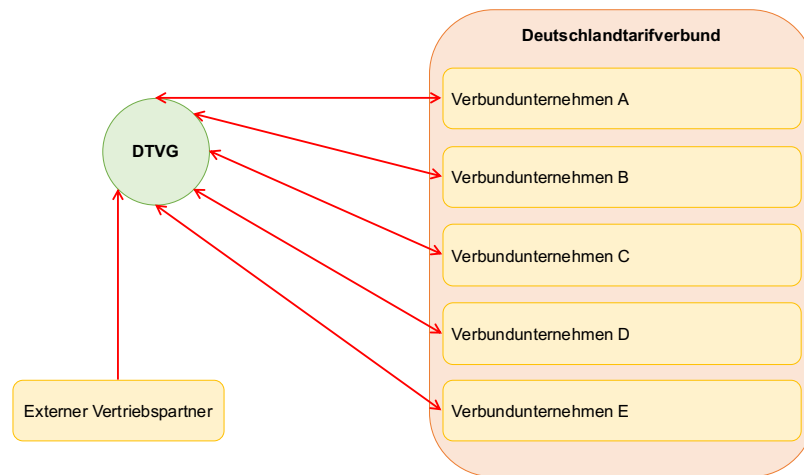
6.1.8. Zahlungsunfähigkeit

Der Provisionsanspruch reduziert sich anteilig, soweit Forderungen gegen eine Vertriebsinstanz auf Grund von Zahlungsunfähigkeit endgültig uneinbringlich werden.

6.2. Abrechnung der Vertriebsleistungen

6.2.1. Relevante Leistungsbeziehungen

Die relevanten Leistungsbeziehungen bestehen infolge der grundsätzlichen Zuständigkeit der DTVG für den Vertrieb und der Einräumung von Vertriebsrechten durch die DTVG zwischen den einzelnen Verbundunternehmen und der DTVG sowie zwischen externen Vertriebspartnern und der DTVG.

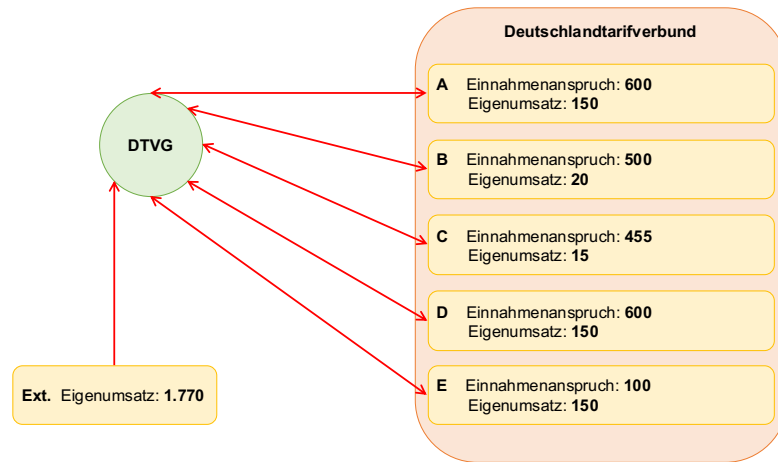


6.2.2. Abrechnung

Die Erbringung von Vertriebsleistungen, auch der Einkauf dieser Leistungen, durch die DTVG ist durch diese gegenüber den Verbundunternehmen gemäß §§ 14, 14a UStG und im Wege der Gutschrift gemäß § 14 Abs. 2 Satz 2 UStG abzurechnen. Die Verbundunternehmen und die externen Vertriebspartner erhalten für die von ihnen zu erbringenden Vertriebsleistungen eine Vergütung.

Hierzu folgendes Beispiel, in dem der Einfachheit halber eine Vergütung von 10% angesetzt wird:

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

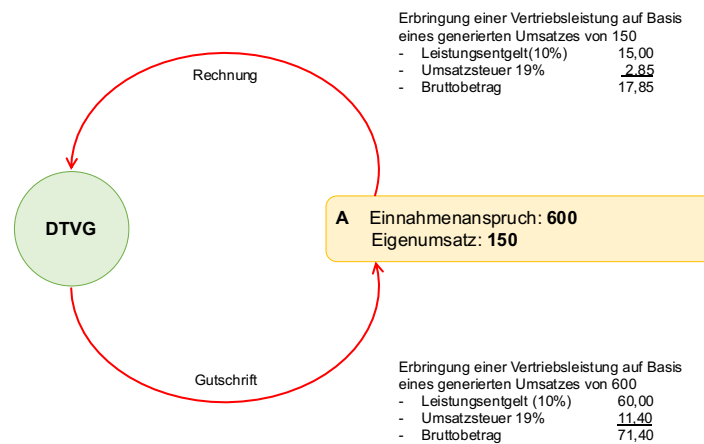


Aus Sicht der DTVG ergeben sich in dem Beispiel folgende Daten:

DTVG			
	Einkauf	Verkauf	Saldo
A	15	60	-45
B	2	50	-48
C	1,5	45,5	-44
D	15	60	-45
E	15	10	5
Externer VP	177	0	177

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

Die einzelne Abrechnungsbeziehung stellt sich wie folgt dar:



6.2.3. Bilanzierung

Die DTVG hätte diverse Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber den Verbundunternehmen und auch externen Dienstleistern zum Bilanzstichtag zu bilanzieren, da die unterjährig geleisteten Abschläge auf die Leistungen nicht identisch sein werden mit dem tatsächlichen Umfang der erbrachten Leistungen. Die DTVG wird gegenüber jedem Verbundunternehmen, welches Vertriebsleistungen erbringt, eine Forderung und eine Verbindlichkeit haben. Diese wären zunächst auf Grundlage von § 389 BGB gegeneinander aufzurechnen. Dies stellt keine Saldierung im Sinne des Handelsrechts dar. Im vorgenannten Beispiel wären daher lediglich die Salden pro Verbundunternehmen, die nach Abzug der bereits unterjährig geleisteten Abschläge verbleiben, für eine Bilanzierung relevant.

A Forderung 4,5		
B Forderung 4,8		
C Forderung 4,4		E Verbindlichkeit 0,5
D Forderung 4,5		Ext. 17,7 Verbindlichkeit
Forderung Vertrieb 18,2		18,2 Verbindlichkeit Vertrieb
Aktiva		Passiva

6.2.4. Ausgleich im Folgejahr

Die Forderungen und Verbindlichkeiten der DTVG werden im Folgejahr dadurch beglichen, dass die Verbundunternehmen untereinander und auch gegenüber externen Dienstleistern Liquidität unter Bezug auf die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber der DTVG ausgleichen. Die jeweiligen Forderungen erlöschen gemäß § 362 Abs. 2 BGB durch Erfüllung.

Im Beispiel zahlen die Verbundunternehmen A, B und C auf dieser Grundlage an den externen Vertriebspartner zum Zwecke der Erfüllung ihrer eigenen Verbindlichkeit gegenüber der DTVG gemeinsam 13,7. Das Verbundunternehmen D zahlt an den externen Vertriebspartner 4,0 und an E 0,5 zum Zwecke der Erfüllung seiner eigenen Verbindlichkeit gegenüber der DTVG. Die DTVG als Schuldnerin der Leistung wird von dieser befreit, da Dritte (hier A, B, C und D) die Leistung für sie bewirkt haben (§ 267 BGB).

Die Forderungen und Verbindlichkeiten der DTVG werden somit im Folgejahr ausgeglichen und können gegeneinander ausgebucht werden.

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

6.2.5. Jährliche Wiederholung

Die dargestellte Vorgehensweise wird sich jedes Jahr wiederholen. In Abhängigkeit der tatsächlichen Umstände werden sich die Zahlungsströme und auszuweisenden Forderungen und Verbindlichkeiten ändern. Auf Ebene der DTVG werden danach lediglich die jährlichen neu entstehenden Forderungen und Verbindlichkeiten abgebildet. Eine unendliche Bilanzverlängerung erfolgt nicht.

VERSION F01_VAE_ANL4_VRL

Anhänge

Anlage:	Zuordnung Kern- und Individualsortiment
Anlage:	Vertriebsrechtematrix
Anlage:	Elemente_Fahrscheinlayout_DTV
Anlage:	Releaseterminkette
Anlage(n):	Schnittstellenbeschreibungen (DACS)
Anlage:	Lizenzvertrag AT und Dritte
Anlage:	Lizensierungsvertrag Onlinevertrieb
Anlage:	Vorlage Auftragsverarbeitungsvertrag
Anlage:	Vorlage Vereinbarung nach Art. 26 DSGVO