

Vertriebskonditionen 2017 bis 2019 für DB Agenturen

Nachstehende Konditionen gelten für alle DB Agenturen in Deutschland für die Vermittlung von Bahnwerten über GlobalDistributionSystem (GDS) wie z. B. Amadeus, Galileo/Travelport, Sabre.

Einstufung in Agenturkategorien

1. Die Einstufung der Agenturen erfolgt in eine der Kategorien:

- Agentur im/am Bahnhof mit DB Präsenzpflicht
- Agentur im/am Bahnhof ohne DB Präsenzpflicht (im Umkreis von 200 Metern)
- Agentur Classic
- Agentur Sonstige

2. Kriterien zur Einstufung in Kategorie „Agentur im/am Bahnhof mit DB Präsenzpflicht“

a. Für die DB bestehen an diesem Standort spezifische Vertriebspflichten aus einem Bestellervertrag zum personenbedienten Vertrieb und

b. die Agentur befindet sich im Bahnhof oder mit ihrem öffentlich zugänglichen Ladenlokal im Erdgeschoss bzw. in einem Einkaufszentrum am Bahnhof. Die Agentur ist im Außenauftritt deutlich und dauerhaft mit der aktuellen Bildmarke „DB“ gekennzeichnet und

c. Kundenberatung sowie Verkauf erfolgen durch qualifiziertes Personal.

d. Die Agenturen der Kategorie „Agentur im/am Bahnhof mit DB Präsenzpflicht“ erhalten zu ihrem DB Agenturvertrag eine gesonderte Nebenvereinbarung. Darin werden alle standortspezifischen Anforderungen an den personenbedienten Vertrieb geregelt. Ein Anspruch der Agenturen zur Einstufung in diese Kategorie besteht nicht.

e. In Abhängigkeit von bestimmten geforderten Leistungen ergeben sich für die „Agenturen im/am Bahnhof mit DB Präsenzpflicht“ unterschiedliche Standortstufen. Die Standortstufen bestimmen sich wie folgt:

- Standort-Stufe 1: Agenturen mit besonderen Kennzeichnungspflichten und Beratung sowie Verkauf ohne Berechnung eines gesonderten Serviceentgelts bei Verkauf/Beratung von Verbund-/Nahverkehrsprodukten;
- Standort-Stufe 2: wie 1. Stufe, zzgl. der Pflicht zur Vorhaltung zusätzlicher Verkaufstechnik und/oder Pflicht zur Anerkennung weiterer bargeldloser Zahlungsarten;
- Standort-Stufe 3: bei Verpflichtung zur Einhaltung fest vereinbarter Öffnungszeiten oder Mindestöffnungszeiten.

3. Kriterien zur Einstufung in Kategorie „Agentur im/am Bahnhof ohne DB Präsenzpflicht“

a. Die Agentur befindet sich im Bahnhof oder in einem Umkreis von bis zu 200 Metern zu einem Bahnhof. Zudem befindet sich die Agentur in einem öffentlich zugänglichen Ladenlokal im Erdgeschoss oder in einem Einkaufszentrum und

b. Kundenberatung sowie Verkauf erfolgen durch qualifiziertes Personal.

c. Für die DB besteht an diesem Standort keine Verpflichtung zur Vertriebspräsenz im personenbedienten Vertrieb oder eine geforderte Vertriebspräsenz wird bereits durch ein DB Reisezentrum, Videoreisezentrum oder eine andere DB Agentur erfüllt.

4. Kriterien zur Einstufung in Kategorie „Agentur Classic“

a. Die Agentur befindet sich in einem öffentlich zugänglichen Ladenlokal im Erdgeschoss oder in einem Einkaufszentrum und

b. Kundenberatung und Verkauf erfolgen durch qualifiziertes Personal.

5. Kriterien zur Einstufung in Kategorie „Agentur Sonstige“

a. Agenturen ohne Ladenlokal, z. B. Callcenter, RIT Agentur oder

b. Agenturen mit Zugehörigkeit zu einer Businesskette, z. B. AMEX, BCD, CWT, FCM, HRG

6. Änderungen bei einer Agentur, die zu einer anderen KategorieEinstufung führen können, hat die Agentur der DB schriftlich mitzuteilen. Eine rückwirkende Berücksichtigung der Änderung der Agenturkategorie zu Lasten der DB ist ausgeschlossen.

Abrechnungsgrundsätze

1. Provision wird gewährt für Verkäufe, die über ein in der Agentur von der DB zugelassenes GDS gebucht werden. Umsätze zu Buchungen, die anders als über GDS (z. B. Online-Buchung im Internet / Partnerprogramme, BTM-Systeme) erzielt wurden, unterliegen nicht diesen Vertriebskonditionen.

2. Maßgeblich für die Berechnung der Provision ist der im betreffenden Abrechnungsmonat erzielte und abgerechnete Umsatz. Stornierungen führen zur Minderung des Umsatzes und des Provisionsanspruchs. Abrechnung und Zahlung der Provision folgen grundsätzlich nach Abschluss des Buchungsmonats. Gegebenenfalls notwendige Korrekturen erfolgen in einer nachfolgenden Abrechnungsperiode. Zwischenabrechnungen und Abschlagszahlungen innerhalb eines laufenden Monats sind möglich; Näheres regelt der RailGuide.

3. Eine Inkassoprovision bleibt ausgeschlossen.

4. Auf die Vermittlung folgender Werte wird KEINE Provision gewährt:

- GKR-Bahnwerte unabhängig von der GKR-Rabattierung
- RIT Fahrtscheine
- die Ausstellung von Gutscheinen
- Fahrkarten im Abo-Verfahren
- Zahlungsmittelentgelt

Provisionsberechnung für die Agenturkategorien

1. **Agentur im/am Bahnhof mit DB Präsenzpflicht**

Agenturen dieser Kategorie erhalten:

- Grundprovision auf Werte des Nah- und Verbundverkehrs und der Ländertarife in Höhe von 5 %¹
- Präsenzbonus auf die Werte des Nah- und Verbundverkehrs sowie der Ländertarife entsprechend der vereinbarten Standortstufe.
- Die Höhe des Präsenzbonus beträgt:
 - Standort-Stufe 1 + 3,5 %
 - Standort-Stufe 2 + 4 %
 - Standort-Stufe 3 + 4,5 %
- Grundprovision auf Werte des DB Fernverkehrs in Höhe von 2 %
- Einnahmehonus auf Werte des DB Fernverkehrs, dessen Höhe sich auf Basis des Monatsumsatzes wie folgt berechnet:
 - ab 7.500 € + 2 %
 - ab 15.000 € + 3 %
 - ab 20.000 € + 4 %
- Incentive Fernverkehr² auf Werte des DB Fernverkehrs findet Anwendung, sofern kein personenbedienter Eigenvertrieb der DB am Agenturstandort (z. B. DB Reisezentrum, Videoreisezentrum) besteht. Die Höhe des Incentives Fernverkehr berechnet sich entsprechend dem Monatsumsatz wie folgt:
 - ab 25.000 € + 1 %
 - ab 30.000 € + 2 %
 - ab 40.000 € + 3 %

■ Individuelle Kampagnen: Standortbezogen können individuelle Maßnahmen zwischen der DB Agentur und der DB vereinbart werden.

2. **Agentur im/am Bahnhof ohne DB Präsenzpflicht**

Agenturen dieser Kategorie erhalten:

- Grundprovision auf Werte des Nah- und Verbundverkehrs und der Ländertarife in Höhe von 2 %
- Grundprovision auf Werte des DB Fernverkehrs in Höhe von 2 %
- Einnahmehonus auf Werte des DB Fernverkehrs, dessen Höhe sich auf Basis des Monatsumsatzes wie folgt berechnet:
 - ab 7.500 € + 2 %
 - ab 15.000 € + 3 %
 - ab 20.000 € + 4 %
- Incentive Fernverkehr² auf Werte des DB Fernverkehrs findet Anwendung, sofern kein personenbedienter Eigenvertrieb der DB am Agenturstandort (z. B. DB Reisezentrum, Videoreisezentrum) besteht oder eine andere DB Agentur die DB Präsenzpflicht am Standort erfüllt. Die Höhe des Incentives Fernverkehr berechnet sich entsprechend dem Monatsumsatz wie folgt:
 - ab 25.000 € + 1 %
 - ab 30.000 € + 2 %
 - ab 40.000 € + 3 %

3. **Agentur Classic**

Agenturen der Kategorie Classic erhalten:

- Grundprovision auf Werte des Nah- und Verbundverkehrs und der Ländertarife in Höhe von 2 %
- Grundprovision auf Werte des DB Fernverkehrs in Höhe von 2 %
- Einnahmehonus auf Werte des DB Fernverkehrs, dessen Höhe sich auf Basis des Monatsumsatzes wie folgt berechnet:
 - ab 7.500 € + 2 %
 - ab 15.000 € + 3 %

- ab 20.000 € + 4 %
- ab 40.000 € + 7 %

4. **Agentur Sonstige**

Agenturen der Kategorie Sonstige erhalten keine Provision.

Vergütung für Sonderprozesse und den Verkauf von Sonderwerten

1. Für anfallende Erstattungsentgelte erhält die Agentur eine Provision in Höhe von maximal 15 € inklusive Umsatzsteuer.

2. Für die Bearbeitung eines Fahrgastrechte-Formulars mit Gutscheinerstellung oder Auszahlung erhält die Agentur 2 % Provision.

Laufzeit

Die Vertriebskonditionen für DB Agenturen gelten vom 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2019.

Die Vertriebskonditionen gelten als Anlage zum Agenturvertrag.

¹ Die Grundprovision auf Verbundwerte kann abhängig von Verkehrs-/Vertriebsverträgen abweichen.

² Qualitätsanforderung an das Incentive Fernverkehr:
 ■ qualifiziertes Fachpersonal
 ■ kontinuierliche Mitarbeiter-Qualifikation durch die DB Schulungsangebote
 ■ mindestens zwei bestandene Testkäufe pro Jahr