



Foto: Volker Emersleben

# **Weiterentwickeltes Provisionsmodell für DB Agenturen ab 2020**

**Pressegespräch | Dr. Christian Runzheimer und Anja Müller | 25. Juni 2019**

# Das weiterentwickelte Provisionsmodell ist an der Strategie des DB Personenverkehrs ausgerichtet

- Getrennte Vergütung für den Vertrieb von Nah- und Fernverkehrsleistungen wird fortgeführt
- Vergütung entspricht den unterschiedlichen Anforderungen der Geschäftsfelder
- Priorisierung von Agenturstandorten nicht mehr nur im bestellten, personenbedienten SPNV-Vertrieb, sondern auch im personenbedienten Vertrieb Fernverkehr
- Erneute Laufzeit von drei Jahren bietet wieder Planungssicherheit für Agenturpartner
- Für „sonstige Agenturen“ mit Fokus auf Geschäftsreisen und ohne Ladenlokal bleibt es wie bisher bei der Nullprovision

# Agenturvertrag ist Grundlage für den Vertrieb – zusätzliche Vereinbarungen für besondere Vergütung im Nah- und Fernverkehr

## Vertragsstruktur

	Präsenz	Classic
Basis: <b>Für alle (inkl. Fernverkehr)</b>	<div style="background-color: #808080; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px;"> <b>DB Agenturvertrag</b>                      Basisvertrag über DB-Agenturlizenz                 </div>	
Zusatzvereinbarung Nahverkehr <b>bei Beauftragung</b>	<div style="background-color: red; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px; border: 2px solid red;"> <span style="color: green; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">+</span>  <b>„Präsenz-Partner Nahverkehr“</b> </div>	
Zusatzvereinbarung Fernverkehr <b>optional</b>	<div style="border: 2px solid red; padding: 10px; border-radius: 10px;"> <span style="color: green; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">+</span>  <b>„Incentive Fernverkehr“</b> </div>	<div style="border: 2px solid red; padding: 10px; border-radius: 10px;"> <span style="color: green; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">+</span>  <b>„Incentive Fernverkehr“</b> </div>

### Kategorie „Präsenz“

- Einstufung in die Kategorie „Präsenz“ erfolgt nur, wenn die DB entsprechend beauftragt ist (Zusatzvereinbarung „Präsenzpartner“)
- Zusatzvereinbarung „Incentive Fernverkehr“ unter definierten Voraussetzungen möglich

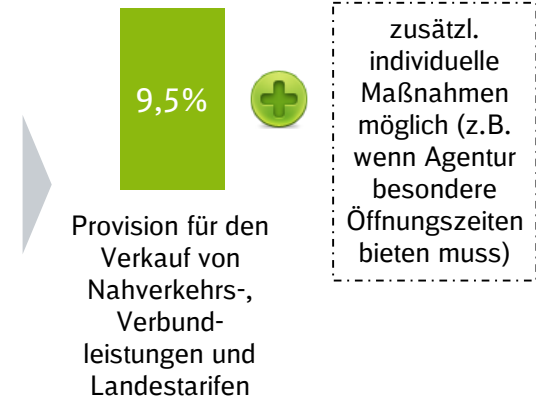
### Kategorie „Classic“

- Grundsätzlich ohne Zusatzvereinbarung „Präsenzpartner Nahverkehr“
- Keine Provision auf Verkauf von Verbundleistungen
- Zusatzvereinbarung „Incentive Fernverkehr“ unter definierten Voraussetzungen möglich

# Vergütung Nahverkehr/Verbund – Fokus auf Präsenzagenturen

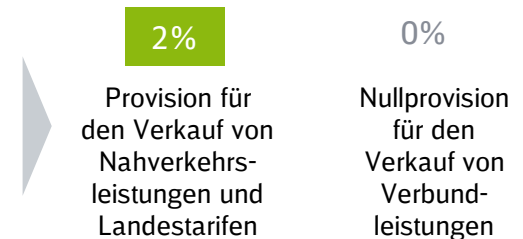
## Vergütung für Präsenzagenturen

- Neu: Vereinheitliche Vergütung für den Verkauf von Nahverkehrs- und Verbundleistungen auf den heutigen Höchstsatz von 9,5% für alle Präsenzagenturen



## Vergütung Agenturen ohne Präsenzverpflichtung (mit Ladengeschäft)

- Neu: Nullprovision beim Verkauf von Verbundleistungen



# Fernverkehr: Verkauf durch jede Agentur möglich – kundenorientiertes „Incentive Fernverkehr“ mit Fokus Bahnhof

- Die Fernverkehrs-Lizenz ist im DB-Agenturvertrag enthalten, der Vertrieb von Fernverkehrstickets ist so **standortunabhängig** für alle DB Agenturen möglich
- Neu: Unter definierten Voraussetzungen kann **Top-Provision** auf Fernverkehreinnahmen erlangt werden („Incentive Fernverkehr“)

Max. 6%

## **DB-Agenturvertrag**

- Lizenz legitimiert zum Verkauf (DB-Agenturvertrag)
- Beratungspflichten gemäß EU-Fahrgastrechteverordnung
- DB-seitig keine weiteren Verpflichtungen

Max. 10%

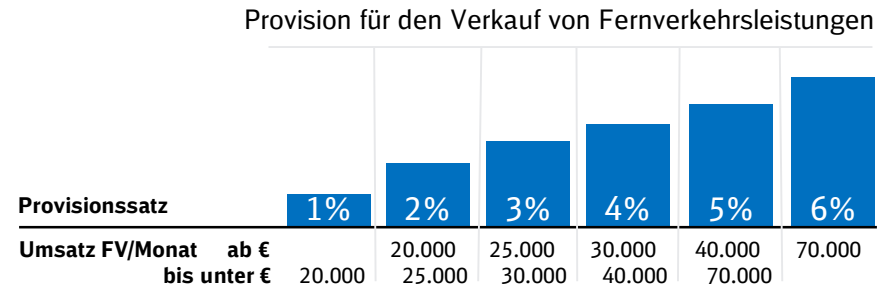
## Voraussetzungen für die Zusatzvereinbarung **„Incentive Fernverkehr“**

- Gelistet als „relevanter Bahnhof/Halt“
- Kein Reisezentrum vor Ort
- Verzicht auf Servicegebühr
- Service und Beratung
- Wenn außerhalb des Bahnhofs: Wegeleitung (wenn möglich)

# Leistungsbezogene Provision Fernverkehr – Höchstsatz wird von 9 auf 10% angehoben

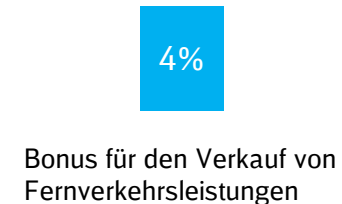
## Gestaffelte Provision für alle Agenturen mit Ladengeschäft

- Neu: Bis zu 6% Provision für den Verkauf von Fernverkehrsleistungen
- Neu: Top-Umsatzkategorie für besonders umsatzstarke Agenturen ab 70.000 EUR / Monat



## „Incentive Fernverkehr“ für Agenturen ohne Servicegebühr an relevanten Standorten

- Neu: 4% Bonusprovision für den Verkauf von Fernverkehrsleistungen (unabhängig von der Umsatzhöhe)
- Neu: Die Auszahlung ist an Bedingungen und den Abschluss einer Zusatzvereinbarung geknüpft



# „Incentive Fernverkehr“ ist an mehrere Voraussetzungen gebunden

Was qualifiziert eine Agentur für das „Incentive Fernverkehr“?

## Standortkriterien

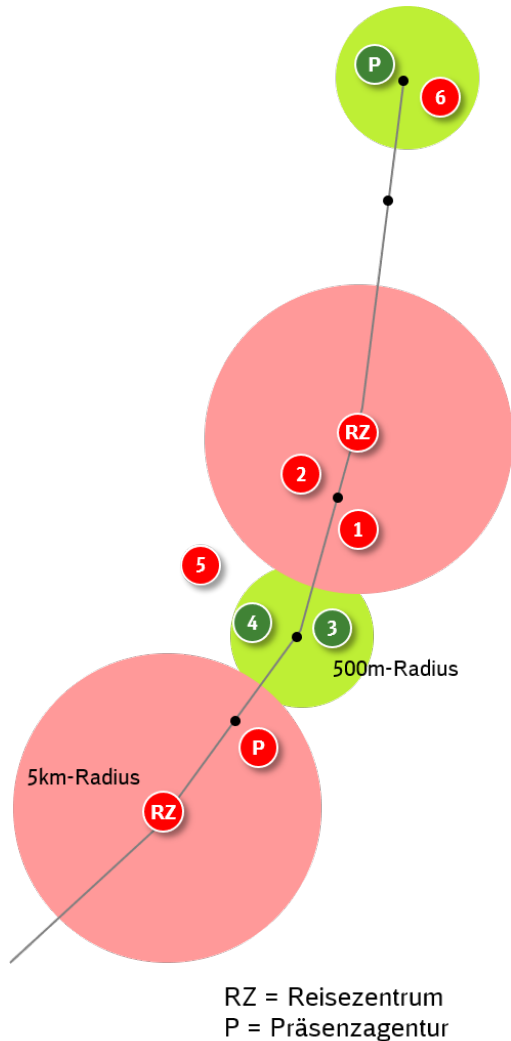
- **Standort gehört zu den relevanten Bahnhöfen/Halten** (umfasst ca. 900 Bahnhöfe/Halte ab 1.1.2020)
- Agentur befindet sich im **Umkreis von maximal 500 Metern** zum relevanten Standort
- Es ist **kein Reisezentrum** und **keine DB-Präsenz mit Zusatzvereinbarung „Incentive Fernverkehr“** am Standort



## Kriterien „Incentive Fernverkehr“

- **Verzicht auf** das Erheben von **Entgelten** bei Beratung, Service und Verkauf
- **Erfüllung Serviceleistungen**
  - Fahrplan- und Tarifinformationen
  - Beratung und Service zur BahnCard
  - Fahrgastrechte
  - Kulenzen und Sondersituationen
  - Anmeldung von Kunden zum bahn.bonus-Programm oder für das Abo-Center
  - Gruppenanmeldung
  - Beschwerdebearbeitung und -weitergabe
  - Fahrpreisnacherhebung
  - Fundsachen
  - Werbe- und Kommunikationsmedien

# Relevante Standorte: Das „Incentive Fernverkehr“ ist an klare Lageregeln gebunden



## An welche Standorten erhalten Agenturen das „Incentive Fernverkehr“?

An Standorten, die

- in einem 500-Meter-Radius um einen relevanten<sup>1</sup> Bahnhof/Halt liegen, der sich **nicht in einem 5-Kilometer-Umkreis zum nächsten DB Reisezentrum** befindet

**und**

- von der nächsten DB-Präsenzagentur weiter als 500 Meter entfernt liegen

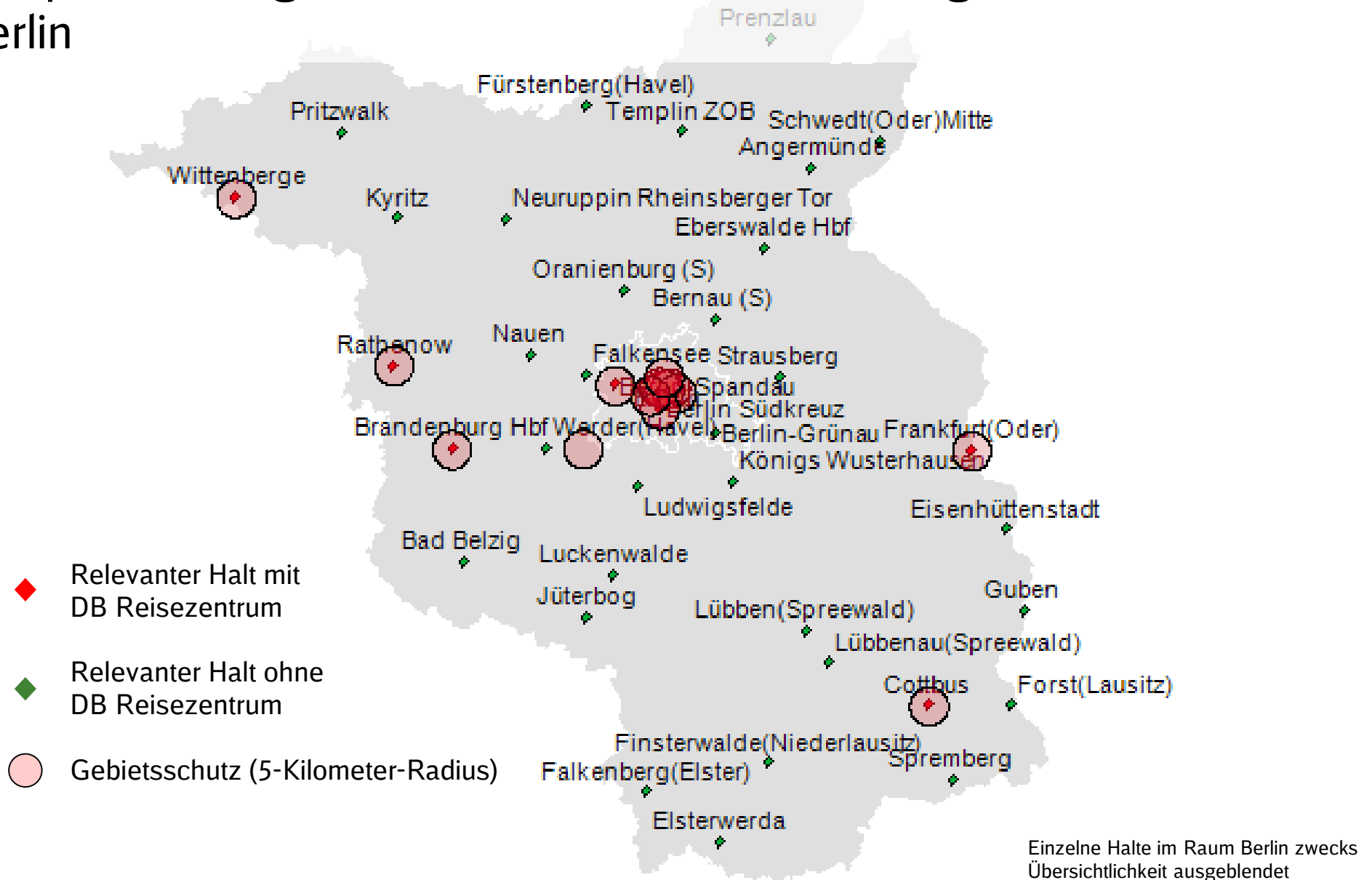
## Beispiele, ob Agenturen das „Incentive Fernverkehr“ erhalten können oder nicht: :

- 1** **2** **P** Nein, weil der Bahnhof/Halt im 5-Kilometer-Radius des nächsten DB Reisezentrums liegt (unabhängig von der Lage am Bahnhof oder eventueller Präsenzverpflichtungen am Standort)
- 3** **4** **P** Ja, weil sie sich im 500-Meter-Umkreis eines definierten Bahnhofs/Halts liegen
- 5** Nein, weil er nicht im 500-Meter-Radius des nächsten definierten Bahnhofs/Halts liegt
- 6** Nein, weil er weniger als 500 Meter von der nächsten Präsenzagentur entfernt liegt

<sup>1</sup> Bahnhöfe/Halte, die relevant sind, werden ab 1.1.2020 gesondert veröffentlicht

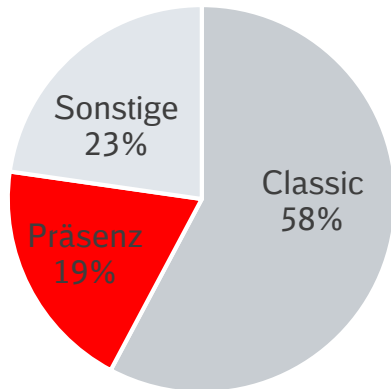


# Beispiel: Auszug relevanter Halte in Brandenburg und Berlin



# Rund 1/3 der Agenturen erhalten ein Vertragsangebot zum Incentive Fernverkehr

## DB Agenturen



## Agenturen Classic/Präsenz (1.500)

**Mit Vertragsangebot Incentive FV (520)**

**Ohne Vertragsangebot Incentive FV (980)**

~ Ø-Provisionshöhe FV:

