



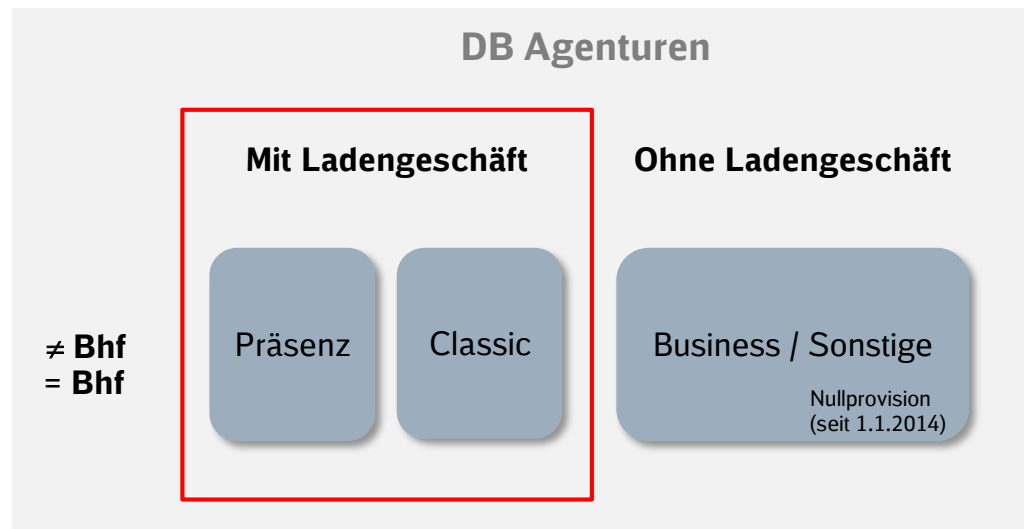
Provisionsmodell für DB Agenturen 2020-22

Modellvorstellung

DB Vertrieb GmbH | Personenbedienter Vertrieb | Frankfurt/M | 13.05.2019

Das neue Provisionsmodell regelt Vergütung von FV- und NV-Verkauf, wenn Ladengeschäft vorhanden ist

 Neues Provisionsmodell 2020-22



Σ Agenturen (2018):

1.560

440

Agenturvertrag legitimiert zum Vertrieb – Zusatzvereinbarungen regeln besondere Vergütung von Nah- und Fernverkehr

Vertragsstruktur

| | Präsenz | Classic |
|--|--|--|
| Basis: Für alle (incl. FV) | <div style="background-color: #808080; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px;"> DB Agenturvertrag Basisvertrag über DB Agenturlizenz </div> | |
| Zusatzvereinbarung Nahverkehr bei Beauftragung | <div style="background-color: red; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px; border: 2px solid red;"> + „Präsenz-Partner Nahverkehr“ </div> | |
| Zusatzvereinbarung Fernverkehr optional | <div style="border: 2px solid red; border-radius: 10px; padding: 10px;"> + „Service-Partner Fernverkehr“ </div> | <div style="border: 2px solid red; border-radius: 10px; padding: 10px;"> + „Service-Partner Fernverkehr“ </div> |

Kategorie Präsenz

- Einstufung in die Kategorie Präsenz nur nach Beauftragung durch DB (Zusatzvereinbarung Präsenzpartner)
- Zusatzvereinbarung „Service-Partner Fernverkehr“ unter definierten Voraussetzungen möglich

Kategorie Classic

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

Fernverkehr: Freigabe Lizenzen und kundenorientierte Komponente „Servicepartner Fernverkehr“ mit Fokus Bahnhof

Wichtigste Neuerungen

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

Max. 6%

DB Agenturvertrag

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

Max. 10%

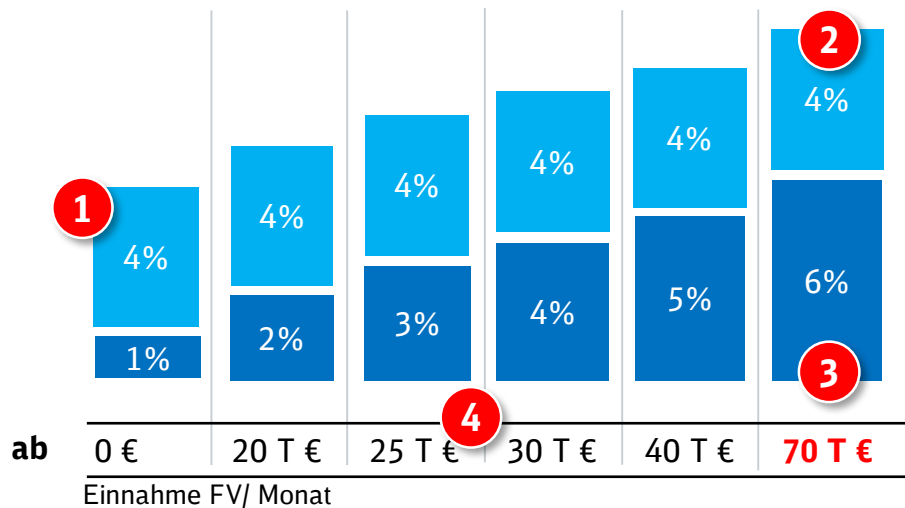
Voraussetzungen für die Zusatzvereinbarung „Servicepartner Fernverkehr“

- Gelistet als „relevanter Halt“
- Kein Reisezentrum und keine DB-Präsenz vor Ort
- Verzicht auf Service Gebühr
- Keine Ablehnung von Service + Beratung
- Wenn außerhalb Bf: Wegeleitung (wenn mgl.)
- An Top150-Standorten: Zusage Konditionen bis 2025 möglich

Fernverkehr: Gestaffelte Grundprovision und Incentive, das an Bedingungen geknüpft ist

Neues Provisionsmodell für Vertrieb Fernverkehr

- Grundprovision (unabhängig von Lage der Agentur)
- Incentive Fernverkehr (geknüpft an Voraussetzungen)



- 1** Hoher Einstieg bei Erfüllung Voraussetzungen für FV-Incentive
- 2** Spitzenprovision 10%
- 3** Top-Kategorie für Spezialisten-Agenturen mit breiter Kundenbasis
- 4** Feine Abstimmung Kategorien im mittleren Segment

Incentive Fernverkehr ist an die additive Erfüllung von Voraussetzungen gebunden

Was qualifiziert eine Agentur für das Incentive Fernverkehr?

Standortkriterien

- **Standort ist Teil der relevanten Bahnhöfe/Halte** (umfasst ca. 900 Bahnhöfe/Halte)
- Agentur befindet sich im **Umkreis von maximal 500 Metern** zum relevanten Standort
- Es ist **kein Reisezentrum** und **keine DB-Präsenz mit Zusatzvereinbarung Servicepartner Fernverkehr** am Standort



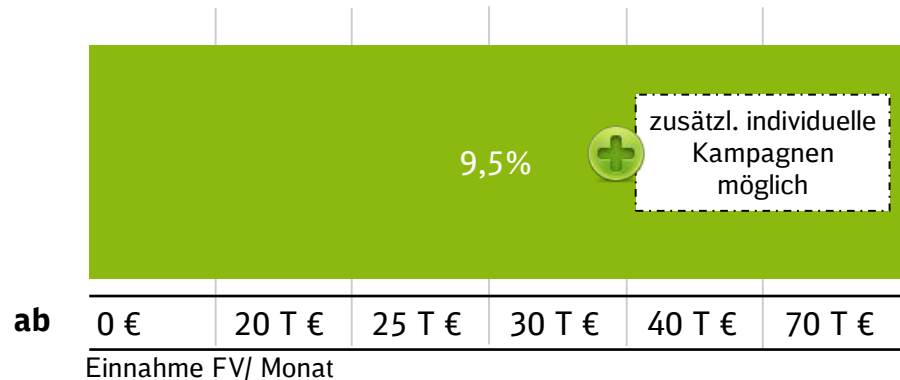
Zeichnung Zusatzvereinb. „Servicepartner Fernverkehr“

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

Nahverkehr: Vergütung Agenturen ist Kombination aus Umsatzprovision und individuellen Kampagnen

Neues Provisionsmodell für „Präsenzpartner Nahverkehr“

Kategorie Präsenz



- Konstante Vergütung mit 9,5% Umsatzprovision auf Verbund und C-Preis
- Individuelle Kampagnen zur Deckung vertragsspezifischer Mehraufwände