



Vertriebsvertrag

zwischen

EVU (...)

nachfolgend „Vertriebsverpflichteter“ genannt

und

EVU (...)

(nachstehend „Vertriebsempfänger“ genannt)

über

Vertriebsleistungen

an der Station Göttingen

Thüringer Elektronetz
Vertriebsvertrag für Göttingen

Inhaltsverzeichnis

Vertriebsvertrag.....	0
Präambel.....	2
§ 1 Vertragsgrundlagen.....	2
§ 2 Vertriebsleistung.....	2
§ 3 Vergütung.....	3
§ 4 Laufzeit und Kündigung.....	3
§ 5 Informations- und Mängelansprüche.....	3
§ 6 Abrechnung und Zahlung.....	4
§ 7 Weitergabe von Vertriebsdaten.....	5
§ 8 Schlussbestimmungen.....	6

Präambel

Der Vertriebsverpflichtete erbringt Verkehrsleistungen im SPNV für die Aufgabenträger ... im Netz Der Vertriebsempfänger erbringt Verkehrsleistungen im SPNV für die Aufgabenträger ... im Netz Beide Vertragsparteien sind nach den jeweiligen Verkehrsverträgen gegenüber den jeweiligen Aufgabenträgern zu Vertriebsleistungen, die auch Dritten gegenüber zu erbringen sind (Vertriebsverpflichteter), bzw. zur Inanspruchnahme von Vertriebsleistungen eines Dritten (Vertriebsempfänger) verpflichtet. Der Vertriebsverpflichtete erbringt auf der Grundlage dieses Vertriebsvertrages gegenüber dem Vertriebsempfänger Vertriebsleistungen an Stationen.

§ 1

Vertragsgrundlagen

Vertragsbestandteil sind – bei Widersprüchen in dieser Reihenfolge –

1. die Auszüge aus dem Verkehrsvertrag (einschl. der Anlage Vertrieb) zwischen Vertriebsverpflichtetem und dessen Auftraggebern zum geschuldeten Vertrieb an Stationen (Anlage 1, wird bei Vertragsschluss erstellt),
2. die Regelungen dieses Vertriebsvertrages und
3. die Regelungen der Allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Leistungen (VOL/B).

§ 2

Vertriebsleistung

- (1) Der Vertriebsverpflichtete erbringt im Auftrag der Aufgabenträger bestimmte Vertriebsleistungen für den Vertriebsempfänger. Art und Umfang der Vertriebsleistungen bestimmen sich nach der Verpflichtung des Vertriebsverpflichteten aus seinem Verkehrsvertrag mit den Aufgabenträgern. Die Leistungen des Vertriebsverpflichteten sind jedoch beschränkt auf den personenbedienten / fernbedienten Vertrieb bzw. den Vertrieb mit Fahrausweisautomaten (FAA) an Stationen nach Maßgabe der Anlage 1.
- (2) Der Vertriebsempfänger darf in den Stationen und im Umkreis von 500 m um den Mittelpunkt des Bahnsteigs mit der niedrigsten Ordnungsnummer der jeweiligen Station keine Fahrscheine vertreiben. Ausnahme: Der gewählte Standort liegt näher an einer Station, für die der Vertriebsempfänger selbst Vertriebsverpflichteter ist. Ausgenommen davon ist ebenfalls der Vertrieb im Zug (vgl. die entsprechenden Ausführungen in der Anlage Vertrieb zum jeweiligen Verkehrsvertrag).
- (3) Der Vertriebsverpflichtete darf die Vertriebsleistungen selbst oder durch Unterauftragnehmer erbringen.

§ 3

Vergütung

- (1) Für die Vertriebsleistung nach § 2 erhält der Vertriebsverpflichtete vom Vertriebsempfänger 7,5 % der Brutto-Einnahmen zzgl. Umsatzsteuer.
- (2) Abweichend von Abs. 1 erhält der Vertriebsverpflichtete für Umsätze des Landestarifs Niedersachsen die im zugehörigen Gesellschaftsvertrag (§ 9) bzw. im Assoziierungsvertrag sowie in der Anlage 4 des Gründungsvertrags festgelegte Verkaufsprovision nach den dort festgelegten Regelungen.
- (3) Berechnungsbasis für die o. g. Vergütungen ist:
 - a. Im Landestarif Niedersachsen werden dem Vertriebsverpflichteten stationsbezogen alle Umsätze dieses Tarifs zugeordnet und damit bei der Berechnung der „Delta-Provision“ im Landestarif Niedersachsen zu seinen Gunsten berücksichtigt.
 - b. - entfällt -
 - c. Für die übrigen Tarife werden die Umsätze jeweils nach den Vorgaben der Anlage 2 prozentual aufgeteilt.

§ 4

Laufzeit und Kündigung

- (1) Die Leistungspflicht beginnt, sobald der Vertriebsverpflichtete und der Vertriebsempfänger nach ihren jeweiligen Verträgen zur Verkehrsleistung verpflichtet sind. Sie endet, sobald nicht mehr beide Vertragsparteien nach ihren jeweiligen Verkehrsverträgen zur Verkehrsleistung verpflichtet sind, also auch bei der vorzeitigen Beendigung eines Verkehrsvertrags oder beider Verkehrsverträge.
- (2) Der Vertriebsvertrag ist auf eine bestimmte Laufzeit geschlossen. Eine ordentliche Kündigung ist während dieser Laufzeit nicht möglich. Für die Kündigung aus wichtigem Grund, insbesondere bei erheblichen Schlechtleistungen des Vertriebsverpflichteten, gilt § 314 BGB.

§ 5

Informations- und Mängelansprüche

- (1) Der Vertriebsverpflichtete schuldet dem Vertriebsempfänger eine mangelfreie Leistung nach Maßgabe der Anlage 1.
- (2) Die Statusmeldungen des zentralen Überwachungs- und Steuerungssystems für FAA sind für alle Störungen und in Echtzeit dem Vertriebsempfänger bereitzustellen. Der Vertriebsverpflichtete hat den Vertriebsempfänger über alle weiteren Vertriebsmängel und -störungen, die länger als eine Stunde dauern, sowie über ggf. eingerichteten ersatzweisen Verkauf durch Servicepersonal unverzüglich, spätestens jedoch am nächsten Werktag zu informieren.

Thüringer Elektronetz

Vertriebsvertrag für Göttingen

- (3) Der Ausfall von Vertriebseinrichtungen führt für den Vertriebsempfänger zu Minder-einnahmen, die nach seinem Vertrag mit den Aufgabenträgern für ihn in der Regel wirtschaftliche Nachteile zur Folge haben. Zum Ausgleich dafür schuldet der Vertriebsverpflichtete dem Vertriebsempfänger einen pauschalierten Schadensersatz:
- a) Für jeden vollen Kalendertag, an dem eine personenbediente Verkaufsstelle entgegen der Verpflichtung aus Anlage 1 nicht geöffnet ist, erhält der Vertriebsempfänger vom Vertriebsverpflichteten eine durchschnittliche Tageseinnahme dieser Verkaufsstelle, multipliziert mit seinem Anteil an den Einnahmen gemäß Anlage 2.
 - b) Wenn an der betreffenden Station **alle** FAA außer Betrieb sind: Ab dem **ersten vollen** Kalendertag, an dem ein FAA entgegen der Verpflichtung aus Anlage 1 nicht funktionsfähig ist, erhält der Vertriebsempfänger vom Vertriebsverpflichteten für jeden vollen Kalendertag des Ausfalls eine **volle** durchschnittliche Tageseinnahme dieses FAA, multipliziert mit seinem Anteil an den Einnahmen gemäß Anlage 2.
 - c) Wenn an der betreffenden Station **mindestens 49 %**, aber nicht alle der FAA außer Betrieb sind: Ab dem **zweiten vollen** Kalendertag, an dem ein FAA entgegen der Verpflichtung aus Anlage 1 nicht funktionsfähig ist, erhält der Vertriebsempfänger vom Vertriebsverpflichteten für jeden vollen Kalendertag des Ausfalls eine **halbe** durchschnittliche Tageseinnahme dieses FAA, multipliziert mit seinem Anteil an den Einnahmen gemäß Anlage 2.
 - d) Wenn an der betreffenden Station **mindestens 24 %**, aber maximal 49 % der FAA außer Betrieb sind: Ab dem **zweiten vollen** Kalendertag, an dem ein FAA entgegen der Verpflichtung aus Anlage 1 nicht funktionsfähig ist, erhält der Vertriebsempfänger vom Vertriebsverpflichteten für jeden vollen Kalendertag des Ausfalls **25 %** der durchschnittlichen Tageseinnahme dieses FAA, multipliziert mit seinem Anteil an den Einnahmen gemäß Anlage 2.

Maßgebend sind jeweils die Verkaufsdaten des letzten Kalenderjahres. Sofern dazu keine Daten vorliegen, sind die Daten aus den tatsächlich vorhandenen Daten herzuleiten. Die Pflicht zum pauschalierten Schadensersatz nach lit. a) bis d) verringert sich, soweit der Vertriebsverpflichtete nachweist, dass dem Vertriebsempfänger kein Schaden entstanden oder der entstandene Schaden geringer ist als der pauschalierte Betrag.

Auf den pauschalierten Schadensersatz wird keine Vergütung nach § 3 gezahlt.

§ 6

Abrechnung und Zahlung

- (1) Der Vertriebsverpflichtete rechnet die Vertriebsleistungen gegenüber dem Vertriebsempfänger monatlich ab. Dabei legt er detaillierte Nachweise vor, aus denen für jede Station die Anzahl der verkauften Fahrausweise und die Umsätze für Verkehrsleistungen des Vertriebsempfängers, differenziert nach Fahrausweisarten, ersichtlich ist. Mindestens ist dabei nach den Fahrausweisarten

Thüringer Elektronetz

Vertriebsvertrag für Göttingen

- relationsgebundene Einzelfahrausweise
- Pauschalpreistickets
- Zeitkarten für Jedermann,
- ermäßigte Zeitkarten,
- Gruppenkarten,
- Sonstige,

getrennt nach Tarifen, zu differenzieren.

Auf Verlangen des Vertriebsempfängers gewährt der Vertriebsverpflichtete innerhalb von einer Woche nach dem Monatsende Einsicht in die zugrunde liegenden Abrechnungsunterlagen.

- (2) Der Vertriebsverpflichtete zahlt die (kassentechnischen) Einnahmen des Monats für Verkehrsleistungen des Vertriebsempfängers unter Abzug der Vergütung nach § 3 Abs. 1 an den Vertriebsempfänger aus. Der Anteil an den (kassentechnischen) Einnahmen des Monats für Verkehrsleistungen des hiesigen Vertriebsempfängers berechnet sich dabei nach den Bestimmungen des § 3 Abs. 3 lit. a-c. Der Zahlungseingang erfolgt dabei jeweils spätestens vierzehn Tage nach dem Monatsende. Auf § 7 Abs. 2 wird verwiesen.

§ 7

Weitergabe von Vertriebsdaten

- (1) Der Vertriebsempfänger stimmt einer Weitergabe der Vertriebsdaten an die Aufgabenträger des von ihm geschlossenen Verkehrsvertrages sowie des Verkehrsvertrages des Vertriebsverpflichteten zu. Der Vertriebsempfänger stimmt außerdem einer Weitergabe der Vertriebsdaten an die Abrechnungsstellen der jeweils anzuwendenden Tarife in dem Umfang, wie dies in den für die betreffenden Tarife geltenden Verträgen festgelegt ist, zu. Der Vertriebsverpflichtete darf die Vertriebsdaten darüber hinaus nicht an Dritte weitergeben. Der Vertriebsverpflichtete meldet die erzielten Einnahmen ordnungsgemäß an die zuständige Stelle und hält bei der Weitergabe nach Satz 1 die geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen ein und bemüht sich dazu, soweit erforderlich, um das Einverständnis der betreffenden Personen. Sofern er dennoch gegen datenschutzrechtliche Bestimmungen verstößt, stellt er den Vertriebsempfänger von allen etwaigen Ansprüchen Betroffener frei.
- (2) Zur Umsetzung der Vorgaben zur Vergütung (§ 3), der Abrechnung und Zahlung (§ 6) und der Übermittlung der Vertriebsdaten können die Vertragspartner gesonderte bzw. ergänzende Vereinbarungen treffen, um den Besonderheiten der Regelwerke der jeweiligen Tarife z. B. zur Einnahmemeldung, zu Einnahmeaufteilung, zu Provisionsregelungen etc. gerecht werden zu können. Diese Vereinbarungen müssen folgenden Randbedingungen genügen:
 - a) Die Meldung der Einnahmen muss datentechnisch durchführbar sein.

Thüringer Elektronetz

Vertriebsvertrag für Göttingen

- b) Die Art und Weise der Meldung der Einnahmen darf die endgültige Aufteilung der Einnahmen aus diesem Tarif durch die Abrechnungsstelle nur so beeinflussen (sofern ein solcher Einfluss besteht), dass § 6 Abs. 2 Satz 2 nicht verletzt wird.
- c) Den Vertriebsempfängern steht bzgl. des Liquiditätseffekts genau der durch § 3 Abs. 3 lit. a-c festgelegte Anteil der Einnahmen zu. Soweit erforderlich, kann die Zahlung diesbezüglich als Abschlag gestaltet werden. Rundungen auf ganze Tickets mit späterer Spitzabrechnung sind erforderlichenfalls zulässig.
- d) Provisionen / Direktanteile o. ä. aus dem Verkauf der Tarife müssen so fließen, dass alle Vertragspartner im Saldo genau die Provisionen / Direktanteile o. ä. erhalten, wie wenn sie den durch § 3 Abs. 3 lit. a-c festgelegten Anteil der Einnahmen als kassentechnische Erlöse erzielt hätten. Der „Anteil an den Einnahmen“ bezieht sich erforderlichenfalls auf alle Tarifgruppen einzeln (z. B. bei unterschiedlich hohen Provisionen / Direktanteilen).
- e) Lösungen durch interne Verrechnung zwischen den Vertragspartnern (z. B. Vertriebsverpflichteter bekommt zunächst alle Provisionen und verteilt diese anteilig auf die Vertriebsempfänger weiter) sind zulässig.
- f) Die (anteilige) Einnahmemeldung darf auch durch die Vertriebsempfänger erfolgen, sofern die vorgenannten Bedingungen dadurch nicht verletzt werden, insbesondere wenn dies zur Umsetzung der vorgenannten Bedingungen erforderlich ist.

§ 8

Schlussbestimmungen

- (1) Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam sein oder aus tatsächlichen oder Rechtsgründen nicht durchgeführt werden können, ohne dass damit die Aufrechterhaltung des Vertrages für eine Vertragspartei insgesamt unzumutbar wird, werden die übrigen Bestimmungen dieses Vertrages in ihrer Wirksamkeit dadurch nicht berührt. Das gleiche gilt, falls sich eine Regelungslücke ergeben sollte. Anstelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmungen oder zur Ausfüllung einer Regelungslücke ist eine Bestimmung zu vereinbaren, die dem von den Vertragspartnern angestrebten Zweck wirtschaftlich am nächsten kommt.
- (2) Nebenabreden bestehen nicht. Änderungen des Vertrages bedürfen der Schriftform und der Zustimmung der betroffenen Aufgabenträger. Dieses Schriftformerfordernis kann seinerseits nur schriftlich geändert oder aufgehoben werden. Das Zustimmungserfordernis kann nur schriftlich durch die betroffenen Aufgabenträger aufgehoben werden.
- (3) Jede Vertragspartei erhält ein Exemplar dieses Vertrages nebst Anlagen.
- (4) Gerichtsstand ist Hannover.

Thüringer Elektronetz

Vertriebsvertrag für Göttingen

Anlagenverzeichnis:

- Anlage 1: Auszüge aus dem Verkehrsvertrag zwischen Vertriebsempfänger und dessen Aufgabenträgern zum geschuldeten Vertrieb an Stationen (wird bei Vertragsschluss erstellt),
- Anlage 2: Aufteilung der Umsätze für die Berechnung der Vergütung nach § 3 und die Berechnung des pauschalierten Schadensersatzes nach § 5 Abs. 3



Thüringer Elektronetz

Vertriebsvertrag für Göttingen

Die Brutto-Einnahmen werden für die Berechnung der Vergütung gemäß § 3 Absatz 1 Vertriebsvertrag im Fall des § 3 Absatz 3 lit. c) Vertriebsvertrag sowie für die Berechnung des pauschalierten Schadensersatzes gemäß § 5 Abs. 3 Vertriebsvertrag wie folgt stationsbezogen auf die SPNV-Teilnetze aufgeschlüsselt:

Station	Hanse-Netz, Teillos Nord	Hanse-Netz, Teillos Süd	Weser-Ems-Netz	S-Bahn Hamburg	Expresskreuz Bremen/Nds.	RSBN	DNM: Heidekreuz	DINSO 2	Elektronetz Sachsen-Anhalt Nord (ab 2029)	Schleswig-Holstein-Ost Akkunetz	S-Bahn Hannover	EMIL, Teillos „Mittelland“	ENNO	DNM: Weser-/ Lammetalbahn	DINSO 1	Nordosthessen-Netz	Netz Nördliches Westfalen (ab 2027)	RE Göttingen – Ri. Erfurt	Untereibe
Göttingen		35%													10%	30%	5%	20%	

Die stationsbezogene Aufschlüsselung erfolgt, nachdem ggf. die Umsatzanteile abgezogen wurden, die nicht auf folgende Tarife entfallen:

- Zu einem Verkehrsverbund gehörende Tarife (HVV, VBN, GVH, VRB, VSN, NVV, Westfalen-Tarif, ROSA-Tarif), sofern an der jeweiligen Station im Vertriebssortiment enthalten,
- NRW-Tarif, sofern an der jeweiligen Station im Vertriebssortiment enthalten,
- Deutschlandtarif
- neue Gemeinschafts- oder Übergangstarife i. S. des § 12 Abs. 2 des Verkehrsvertrages, sofern die Auftraggeber deren Anwendung verlangen.

Umsätze des Niedersachsentarifs werden nach § 3 Absatz 3 lit. a) Vertriebsvertrag verprovisioniert und bleiben damit bei der hiesigen Aufschlüsselung **für die Berechnung der Vergütung gemäß § 3 Absatz 1 Vertriebsvertrag** ebenfalls außen vor. Bei der Berechnung des **pauschalierten Schadensersatzes** gemäß § 5 Abs. 3 Vertriebsvertrag sind Umsätze des Niedersachsentarifs hingegen in die o. g. stationsbezogene Aufschlüsselung einzubeziehen.