

Vereinbarung

über

**den Vertrieb elektronischer Abo-Tickets
auf der Basis der VDV-Kernapplikation
und die Verteilung der damit
zusammenhängenden Vertriebskosten**

Präambel

(Jahres-)Abonnements sind eine feste Größe in den Tarifangeboten der Verkehrsverbünde. Mit Gründung des Heilbronner Verkehrsverbundes 1997 wurden zunächst nur Abonnements für Erwachsene angeboten. Im Laufe der Jahre wurde die Produktpalette erweitert um die Schülermonatskarten im sog. Listenverfahren, um das sog. Sunshine-Ticket für Selbstzahler, um das sog. Sahne-Ticket und das sog. Franken-Ticket. Der Vertrieb wurde auf bestimmte Abo-Center konzentriert und die Vertriebskosten – historisch bedingt – nach unterschiedlichen Kriterien auf die Verkehrsunternehmen aufgeteilt. Mit Einführung des elektronischen Abo-Tickets ist eine weitere Konsolidierung der Abo-Vertriebsstellen im Bereich des Alt-HNV vorgesehen. Die Verteilung der unternehmensübergreifenden Vertriebskosten bei den ABO-Centern bzw. den KundenCentern soll auf eine neue Basis gestellt werden.

§ 1

Vertriebsstruktur

Für das Gebiet des Alt-HNV (Stand: 31.03.2005) werden die Stadtwerke Heilbronn-Verkehrsbetriebe (SWH-VB) als zentrales Abo-Center fungieren und Ansprechpartner für alle Abonnenten sein. DB Regio, RBS und OVR haben den Vertrieb von (Schüler)-Abo-Tickets nach dem sog. Listenverfahren eingestellt und ihre Daten an die SWH-VB zur weiteren Bearbeitung übergeben. Die Fa. Zügel wird ihre Schüler-Abonnements nach dem sog. Listenverfahren im bisherigen Umfang weiter vertreiben.

Die SWH-VB werden ihre Abo-Vertriebssoftware auf der Basis der VDV-Kernapplikation aktualisieren. Sie sichern eine ordnungsgemäße Bearbeitung der Abonnements zu. Die Einzelheiten werden in einer Dienstleistungsvereinbarung zwischen SWH-VB und HNV näher bestimmt.

Für den Bereich des Hohenlohekreises wird der Nahverkehr Hohenlohe wie bisher als ABO-Center fungieren.

Für den Bereich des Landkreises Schwäbisch Hall wird der Kreisverkehr wie bisher als ABO-Center fungieren.

Die unternehmensübergreifenden KundenCenter in Heilbronn, in Öhringen (Mobiz) und Schwäbisch Hall werden in diese Vereinbarung einbezogen und erhalten ebenfalls eine Vertriebsprovision.

§ 2

Verteilung der Vertriebsprovision

Die Vertriebsprovisionen für das elektronische Abo-Ticket im Gesamt-HNV werden auf alle unterzeichnenden Verkehrsunternehmen aufgeteilt. Die Höhe der Vertriebsprovision und deren Verteilung sind in Anlage 1 beigelegt. Die Provision wird im dreijährigen Rhythmus überprüft. Die Vertriebsprovisionen werden mit der Tarifierungsrate dynamisiert und bei der Jahresabrechnung berücksichtigt. Nicht einbringbare Forderungen, die sich aus dem ABO-Vertrieb ergeben, werden dem Einnahmepool abgesetzt.

§ 3

Laufzeit

Die Vereinbarung tritt am 1.1.2013 in Kraft und gilt auf unbestimmte Zeit. Sie kann nur im gegenseitigen Einvernehmen und im Einklang mit dem Kooperationsvertrag gekündigt oder geändert werden. Sie ersetzt die bisherigen bestehenden Vereinbarungen zum ABO-Vertrieb im HNV sowie die bestehenden Finanzierungsvereinbarungen von KundenCentern.

Anlage 1

Die AboCenter erhalten für das Jahr 2011 eine Vertriebsprovision für Abonnements im ((e-Ticket-Verfahren in Höhe von 1,0% ihres Netto-Umsatzes aus:

Abo-Ticket (inkl. GK-Abo), Franken-Ticket, Sahne-Ticket, Sunshine-Ticket und Abo-KidCard U15.

Verteilungsschlüssel:

(bezogen auf den Anteil ohne Schienenverkehrsunternehmen)

Verkehrsunternehmen	gewichtet
	50% Anteil Schülerzeitkarten und 50% Einnahmen- anspruch

Anlage 1: Funktion und Zuständigkeit im Abo-Vertrieb

