

Schnell, flexibel, wirtschaftlich

Ausschreibung von Elektrofahrzeugen

(BS/Dr. Ute Jasper/Dr. Laurence M. Westen) "Diesel ist schmutziger als gedacht." "Kritik an Autoherstellern reißt nicht ab." "Feinstaubbelastung nimmt täglich zu." "Erste Fahrverbote in deutschen Innenstädten." Diese und ähnliche Meldungen sehen wir täglich. Dass es auch anders geht, wird oft übersehen.

Zahlreiche deutsche Großstädte testen Busse mit elektrischem Antrieb. Die ESWE Verkehrsgesellschaft mbH plant sogar, sämtliche Dieselbusse aus der Landeshauptstadt Wiesbaden zu verbannen und als erste deutsche Großstadt auf emissionsfreien ÖPNV umzustellen. Zwar tragen Dieselbusse nur zu einem Bruchteil zu der Feinstaubbelastung in deutschen Städten bei. Die öffentliche Hand tut jedoch gut daran, mit gutem Beispiel voranzugehen.

Dass hierbei rechtliche und tatsächliche Herausforderungen warten, liegt auf der Hand. Regelmäßig stellen sich im Vorfeld einer komplexen Vergabe zahlreiche Fragen:

- Reicht die Reichweite der Elektrobusse für die Umläufe – auch bei Minustemperaturen oder anspruchsvoller Topografie?
- Muss der Bus auf der Strecke laden?
- Wie viele und welche Ladesäulen / Pantografen werden benötigt?
- Wer liefert diese?
- Wie lässt sich vermeiden, dass der neue Bus in wenigen Jahren mit einer veralteten Batterie fährt?

Nicht alle diese Fragen lassen



Dr. Ute Jasper ist Partnerin und **Dr. Laurence M. Westen** Senior Partner bei der Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek.

Fotos: BS/ Heuking Kühn Lüer Wojtek

sich eindeutig beantworten. Die Erfahrung zeigt: Der Markt ist ohnehin meist schlauer. Entscheidend ist, sich im Vorfeld die richtigen Fragen zu stellen. Als Anwälte unterstützen wir gern dabei:

- Wo gibt es Schnittstellenrisiken?
- Wer kann diese am besten tragen?
- Kommt ein Lebenszyklusansatz in Betracht?
- Wer garantiert die Systemverfügbarkeit?

Ziel muss es sein, das Know-how des Marktes möglichst weitgehend in das Vergabeverfahren zu integrieren. Wir empfehlen hierzu ein zweistufiges Verhandlungsverfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb: In der ersten Stufe, dem Teilnahmewettbewerb, geht es

um die Eignung der Bewerber. Geeignet ist danach derjenige, der nachvollziehbar und plausibel begründet, bis zur Betriebsaufnahme Busse (und Ladeinfrastruktur) in der benötigten Anzahl liefern zu können.

In der zweiten Stufe, dem eigentlichen Verhandlungsverfahren, geht es dann um Lösungen. Bieter erhalten die Möglichkeit, das Verfahren durch Optimierungsvorschläge mitzugestalten. Der Auftraggeber verhandelt, entscheidet und/oder definiert das gewünschte Ergebnis. Am Ende sollten die Restrisiken so verteilt sein, dass sie bei demjenigen verbleiben, der sie am besten tragen kann.

Im Idealfall hat der Auftraggeber nicht nur schnell und rechtsicher, sondern auch (nachhaltig) wirtschaftlich beschafft.