

# Ausschreibung von innovativen Modellen im Nahverkehr

Das Bundesverwaltungsgericht hat den Weg für Dieselfahrverbote teilweise geebnet. Wie die Verwaltung darauf reagiert, liegt bei Ländern und Kommunen.

Zahlreiche deutsche Großstädte testen Busse mit elektrischem Antrieb. Die ESWE Verkehrsgesellschaft mbH plant sogar, sämtliche Dieselsebusse aus der Landeshauptstadt Wiesbaden zu verbannen und als erste deutsche Großstadt auf emissionsfreien ÖPNV umzustellen.

Zwar tragen die Dieselantriebe in den öffentlichen Fahrzeugflotten nur zu einem Bruchteil zu der Feinstaubbelastung in deutschen Städten bei. Gleichwohl sind innovative Antriebe ein wichtiger Baustein in den Luftreinhalteplänen. Außerdem tut die öffentliche Hand gut daran, mit gutem Beispiel voran zu gehen.

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 innovativen Antriebe für die Umläufe – auch bei Minustemperaturen oder anspruchsvoller Topografie?
- Müssen die Fahrzeuge auf der Strecke laden?
- Wie viele und welche Ladesäulen/ Pantographen werden benötigt?
- Wer liefert diese?
- Lässt sich eine Wasserstoffinfrastruktur aufbauen?
- Wie lässt sich vermeiden, dass das neue Fahrzeug nach wenigen Jahren mit einer veralteten Batterie fährt?
- Wo gibt es Schnittstellenrisiken?
- Wer kann diese am besten tragen?
- Kommt ein Lebenszyklusansatz in Betracht?
- Wer garantiert die Systemverfügbarkeit?

Nicht alle dieser Fragen lassen sich eindeutig beantworten. Die Erfahrung zeigt: der Markt ist ohnehin meist schlauer. Entscheidend ist, sich im Vorfeld die richtigen Fragen zu stellen: Ziel muss es sein, das Know-how des Marktes möglichst weitgehend in das Vergabeverfahren zu integrieren. Hier bietet sich ein zweistufiges Verhandlungsverfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb an: 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 Fahrzeuge (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.

Ab dem ersten Tag mitzudenken ist die Finanzierung:

- Kommen Fördermittel in Betracht?



Dr. Ute Jasper,

Dr. Laurence Westen

Heuking Kühn

Lüer Wojtek,

Düsseldorf



- Wann sind diese zu beantragen?
- Welche (rechtlichen) Vorgaben sind deswegen zu beachten?
- Soll Fremdkapital aufgenommen werden?
- Macht ein Darlehenswettbewerb Sinn?
- Welche Finanzierungsmodelle gibt es?

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

Anzeige

## E-MOBILITÄT + SHARING: DAS IST DIE ZUKUNFT.



SAUBER, LEISE, WENDIG – VON TÜR ZU TÜR:  
E-SCOOTER SIND IDEAL FÜR DIE STADT.

ElectricFeel hat die Sharing-Technologie. Optimale Steuerung für Betreiber – komfortable Apps für User. Seit 2012 | 2.000 e-Fahrzeuge | 200.000+ User | 8 Mio. km Barcelona + Madrid + Lissabon + Mailand + Rom.

Besuchen Sie uns am 12. Nahverkehrstag in Koblenz.  
Holen Sie die Zukunft in Ihre Stadt.



ELECTRIC  
FEEL

ERFAHREN SIE MEHR:  
CONTACT@ELECTRICFEEL.COM  
WWW.ELECTRICFEEL.COM