

# Qualität, Innovation und günstige Kosten – das geht!

Vergabe von Busverkehrsleistungen in Frankfurt am Main: Ein Erfahrungsbericht zur rechtssicheren Vergabe im Bündel B

Prof. Dr.-Ing. Tom Reinhold, Dipl.-Verkehrswirtschaftlerin Maria Stockhaus, Lisa Rupprecht, M.Sc., Anja Schmitt, M.A.; Frankfurt am Main



Abb. 1: Reges Treiben am Bahnhof Höchst auch in den Abendstunden.

Foto: traffiQ/Vogler

Seit über zwanzig Jahren ist traffiQ als lokale Nahverkehrsorganisation der Stadt Frankfurt am Main verantwortlich für die Organisation des gesamten städtischen U-Bahn-, Straßenbahn- und Busverkehrs [1]. Frankfurt ist die einzige Metropole in Deutschland, die die Entscheidung getroffen hat, einen signifikanten Teil der lokalen Verkehrsleistung nicht durch ein einziges integriertes kommunales Unternehmen erbringen zu lassen, sondern diese wettbewerblich zu vergeben. Dazu wurde die Busverkehrsleistung im Frankfurter Stadtgebiet in mehrere Busbündel (aktuell: A, B, C, D, E, G und H) unterteilt. Seit Dezember 2020 ist die Hälfte der Busverkehrsleistung in Frankfurt am Main direkt an das städtische Verkehrsunternehmen In-der-City-Bus GmbH vergeben. Die andere Hälfte der Leistung wird von verschiedenen nicht kommunalen Busverkehrsunternehmen

erbracht, die sich im Rahmen von wettbewerblichen Vergaben mit dem wirtschaftlichsten Angebot durchsetzen konnten.

Die Aufgabe von traffiQ als Aufgabenträgerorganisation ist es, die Verkehrsleistung möglichst wirtschaftlich und entsprechend den Fahrgastbedürfnissen erbringen zu lassen. traffiQ gibt den Verkehrsunternehmen den Fahrplan sowie zahlreiche Details zur Ausstattung der Fahrzeuge, beispielsweise zur Barrierefreiheit, alternativen Antrieben sowie Sitzplatzanzahl vor. Dabei ist traffiQ auch bestrebt, das Know-how der Verkehrsunternehmen zu nutzen und bei den wettbewerblich vergebenen Verkehren eine möglichst hohe unternehmerische Wertschöpfung zu erreichen. Das Vergaberecht setzt hierbei enge Grenzen, die Innovationen und flexible Lösungen oft erschweren. Während der Vertragslaufzeit (bis zu zehn Jahre) sind im Grundsatz kaum oder nur

zuvor bekanntgegebene Änderungen möglich, da alle Bieter die gleichen Rahmenbedingungen für die Kalkulation ihres Angebots haben müssen. Es gilt also, bereits weit im Voraus der Ausschreibung mit der Ausarbeitung der Qualitätsanforderungen zu beginnen und diese sowie aktualisierte gesetzliche Bestimmungen in die Vergabeunterlagen zu integrieren.

## Ausgangssituation

Da der bestehende Vertrag mit der DB Regio Bus Mitte GmbH im Bündel B im Dezember 2022 auslaufen wird, wurde die Verkehrsleistung im Jahr 2021 erneut ausgeschrieben. Das Verfahren sollte so konzipiert werden, dass ein intensiver Wettbewerb entsteht und hierdurch die größtmögliche Qualität sowie der dafür beste Preis erzielt werden. Im Vorlauf auf das Verfahren wurden deshalb umfangreiche Überlegungen bezüglich der Zuschlagskriterien, der Verfahrenswahl und der Leistungsbeschreibung angestellt. Um von Anfang an fachgebietsübergreifende Kompetenzen zu bündeln, aus vergangenen Herausforderungen zu lernen und das Wissen verschiedener Akteure einfließen zu lassen, wurden neben einer Vielzahl an Fachverantwortlichen sowohl eine strategische als auch eine juristische Beratung in die Erarbeitung eingebunden.

## Vorbereitung des Verfahrens

### Markterkundungsgespräche

In Vorbereitung auf die Erstellung der Vergabeunterlagen wurden Gespräche mit

verschiedenen Marktteilnehmern geführt. Hierbei wurden Verkehrsunternehmen verschiedener Größen sowie Vertreter der Industrie- und Handelskammer involviert. Die Markterkundungsgespräche sollten Einblick in die verschiedenen Perspektiven der Unternehmen ermöglichen und Hinweise geben, welche betrieblich nicht ziel-führenden Vorgaben der Aufgabenträgerorganisation, die unverhältnismäßig hohe Kosten verursachen würden, vermieden werden können.

Ein wesentliches Ergebnis dieser frühzeitigen Gespräche war die Entscheidung, die Vorgaben zum Einsatz alternativer Antriebe und der dazu erforderlichen Infrastruktur gering zu halten und die Ausschreibung technologieoffen zu gestalten. Vorgegeben wurde im Wesentlichen eine Elektrifizierungsquote in Anlehnung an die Clean Vehicles Directive, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht in Kraft war. Demzufolge wurde eine Mindestquote von 22,5 Prozent an Fahrzeugen mit emissionsfreien Antrieben

vorgesehen, die sowohl durch batterieelektrische als auch durch Brennstoffzellenbusse erreicht werden kann. Hierbei wurde bewusst entschieden, den Verkehrsunternehmen keine Betriebshöfe oder Ladeinfrastruktur zur Verfügung zu stellen, denn diese zu planen und zu beschaffen wird als wesentliche Wertschöpfung der Unternehmen gesehen, durch die sich diese differenzieren können.

### Leistungsbeschreibung

Eine eindeutige, widerspruchs- und diskriminierungsfreie Leistungsbeschreibung ist essenziell für eine erfolgreiche Vergabe. Alle Bieter müssen dieselben Kalkulationsgrundlagen haben, um die Vergleichbarkeit der Angebote sicherzustellen. In der Vergangenheit wurde mehrfach die Erfahrung gemacht, dass fehlende Vorgaben von Bietern genutzt werden können, eine nicht explizit vorgeschriebene Qualität nicht zu erbringen, um damit günstiger kalkulieren zu können. Deshalb

wurden neue qualitätsrelevante Punkte in der Leistungsbeschreibung festgeschrieben, die die folgenden Themengebiete betreffen:

Unternehmen neigen dazu, beim betrieblichen Overhead zu sparen, was in der späteren Praxis oft zu Qualitätsproblemen durch eine mangelnde Betreuung der Fahrer und fehlende regionale Nähe von Führungskräften führt. traffiQ hat deshalb explizit Vorgaben zu betriebsnahen Funktionen gemacht, die in der Angebotskalkulation von allen Bietern zu berücksichtigen waren.

- Zur Verbesserung des Informationsflusses zwischen Aufgabenträger und Verkehrsunternehmen wurden mehrere Gesprächsformate und Qualitätszirkel vorgesehen.
- Die objektive Pünktlichkeit wurde in das bestehende Bonus-Malus-System integriert, inklusive einer automatisierten Auswertung der Verfrühungen auf Monats- und Haltestellenbasis. Eine Pöna-

ANZEIGE

# LET'S RIDE NOW:

Flexibel. Nachhaltig. Individuell.



## HanseCom Forum 2022

### Der Erfahrungsaustausch im ÖPNV

Save the Date!

24.-25. November 2022, Hamburg

Diskutieren Sie mit Entscheidern aus ÖPNV, Wirtschaft und Politik u. a. diese Top-Themen der Mobilitätsbranche:

- **Wie lassen sich klassischer ÖPNV und neue Mobilität erfolgreich verbinden?**
- **Wie können Stammkunden gewonnen und gehalten werden?**
- **Welche Potenziale ermöglichen Mobilitätsbudgets und betriebliches Mobilitätsmanagement?**



HanseCom  
forum 2022

Jetzt kostenfrei\* anmelden! [www.hansecom.com/forum](http://www.hansecom.com/forum)

\* Die Teilnahme am HanseCom Forum ist kostenlos für Verkehrsunternehmen (i. S. d. VDV), Verkehrsverbände, Stadtwerke, Verbände, Behörden, Forschungseinrichtungen, Hochschulen, Standardisierungsgremien und Presseunternehmen. Für alle anderen Teilnehmer fällt eine Teilnahmegebühr von 890 € zzgl. MwSt. an.

lisierung bei Ausfällen bleibt parallel bestehen.

- Das Kalkulationsblatt wurde detailliert in variable und fixe Kostenkomponenten wie Personal, Infrastruktur, Instandhaltung, Verwaltung, Wagnis und Gewinn aufgeschlüsselt, um die Transparenz bei der Preisbildung zu erhöhen und Kalkulationsfehler auf Unternehmensseite zu verhindern.
- Zur späteren Umsetzung von Innovationen während der Vertragslaufzeit, die zum Ausschreibungszeitpunkt noch nicht geplant werden können, wurde ein Innovationsbudget eingeführt, das alle Unternehmen in gleicher Größenordnung einkalkulieren mussten.

Grundsätzlich werden Unternehmen Risiken, die sie während der Vertragslaufzeit erwarten, einpreisen. Dies kann zu unnötigen Kosten für den Aufgabenträger führen, wenn diese Risiken dann gar nicht eintreten. Aus diesem Grund wurden, wie schon in der Vergangenheit, Personal- und Energiekosten indiziert. Eine vergleichbare Regelung wurde auch für Ausgleichszahlungen bei möglichen Fahrzeugmehrestellungen eingeführt. Darüber hinaus wurde ein Personalübergang zu Vertragsbeginn vorgesehen, der die Risiken bei der Rekrutierung von Personal minimiert.

Der Umgang mit Fördermitteln stellt eine besondere Herausforderung dar [2]. Üblicherweise beantragen Verkehrsunternehmen eine Förderung für Fahrzeuge mit alternativen Antrieben und lösen die Bestellung aus, wenn sie eine entsprechende Fördermittelzusage erhalten haben. Bei wettbewerblichen Verfahren ist dies wegen des knappen Zeitraums zwischen Zuschlagserteilung und Betriebsaufnahme schwierig. Die Unternehmen können zum Zeitpunkt der Abgabe des Angebots nicht sicher damit rechnen, dass sie



## Zum Autor

**Prof. Dr.-Ing. Tom Reinhold (54)** ist seit 2018 Alleingeschäftsführer von traffiQ, der Lokalen Nahverkehrsgesellschaft Frankfurt am Main, die als Aufgabenträgerorganisation für die Planung, Vergabe, Qualitätssteuerung und das Einnahmenmanagement des Frankfurter ÖPNV zuständig ist. Er war nach dem Studium der Verkehrsplanung an der TU Berlin und einem Forschungsaufenthalt an der University of California, Berkeley in verschiedenen Managementfunktionen, u. a. bei BMW, den Berliner Verkehrsbetrieben, der Deutschen Bahn AG, den Österreichischen Bundesbahnen und Veolia transdev sowie als Unternehmensberater tätig. Er hat einen Lehrauftrag zu Organisation und Finanzierung des ÖV an der Hochschule RheinMain Wiesbaden.



## Zur Autorin

**Dipl.-Verkehrswirtschaftlerin Maria Stockhaus (37)** ist Bereichsleiterin Vergabe und Verträge bei traffiQ. Sie studierte Verkehrswirtschaft an der TU Dresden und schloss ihr Studium 2011 mit Diplom ab. Ihren Berufseinstieg machte sie bei DB Analytics. Im Jahr 2014 wechselte sie als Prozessverantwortliche und Projektleiterin zu traffiQ, wo sie 2017 ihre erste Bereichsleitung übernahm, zunächst des Bereichs Einnahmenmanagement, jetzt des Bereichs Vergabe und Verträge. Ihr oblag die Projektleitung der wettbewerblichen Vergabe Bündel B bis zur Fertigstellung der Vergabeunterlagen.



## Zur Autorin

**Lisa Rupprecht, M. Sc. (26)** ist seit 2019 Mitarbeiterin bei traffiQ. Nach dem Abschluss ihres Studiums im Bereich Logistik stieg sie als Trainee im Unternehmen ein und arbeitet seit 2020 im Bereich Vergabe und Verträge. Die Projektleitung für die Vergabe im Bündel B übernahm sie mit Fertigstellung der Vergabeunterlagen und Veröffentlichung der Ausschreibung. Sie betreute das gesamte Verfahren und koordinierte die anfallenden Aufgaben von der Beantwortung von Bieterfragen, über die Durchführung der Verhandlungsgespräche sowie der Überarbeitung der Unterlagen bis hin zum Abschluss des Nachprüfungsverfahrens.



## Zur Autorin

**Anja Schmitt, M. A. (30)** ist seit 2021 bei traffiQ im Bereich Vergabe und Verträge für die Direktvergaben und wettbewerblichen Vergaben von Busverkehrsleistungen zuständig. Nach dem Studium war sie zunächst als Trainee bei traffiQ tätig und durchlief die verschiedenen Bereiche des Unternehmens. Das Vergabeverfahren des Linienbündels B begleitete sie als stellvertretende Projektleiterin ab der Fertigstellung der Vergabeunterlagen bis zur Erteilung des Zuschlags.

Fördermittel erhalten werden. Dieses Risiko muss deshalb der Aufgabenträger tragen. Gleichzeitig hat dieser aber ein Interesse, dass die Unternehmen ihrerseits alle mög-

lichen Anstrengungen unternehmen, bei der Akquisition von Fördermitteln mitzuwirken. Deshalb wurde im Verfahren festgelegt, dass die Kalkulation der Fahrzeugkosten durch

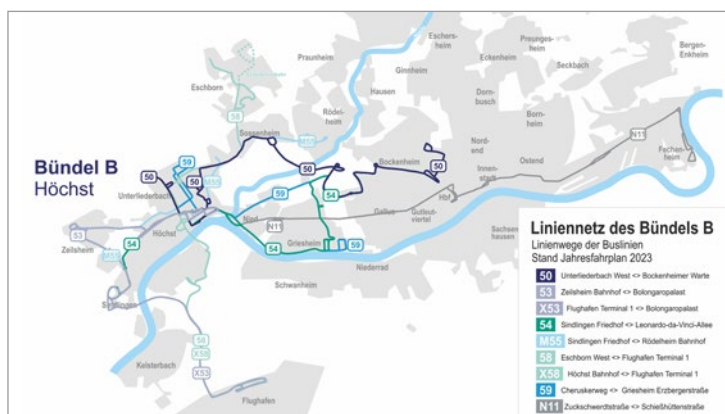


Abb. 2: Liniennetz des Bündels B.



Abb. 3: Ein Expressbus des Bündels B am Frankfurter Flughafen.

Grafik: traffiQ

Foto: traffiQ/Vogler

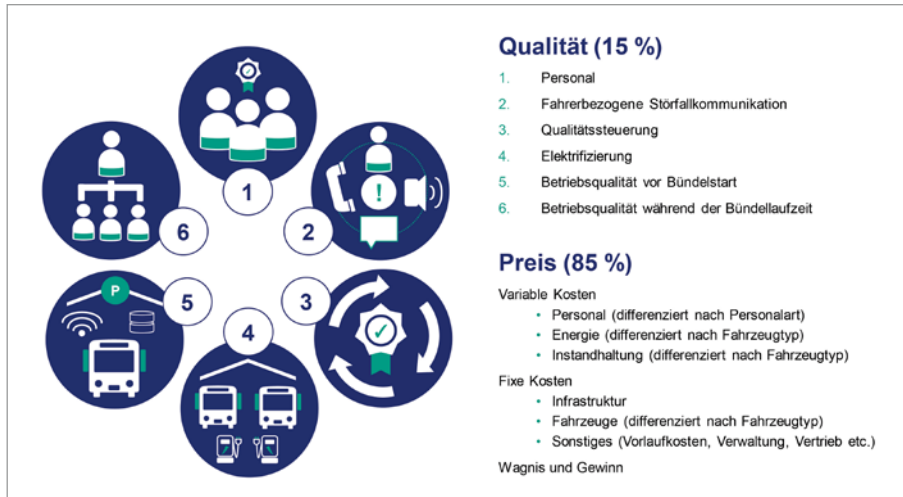


Abb. 4: Die Bewertungskriterien im Überblick.

Grafik: traffiQ

und nachgehalten werden. Dies war anhand von drei vorgegebenen Beispielsituationen auszuführen, unter anderem der Bearbeitung von Kundenanliegen mit der Prüfung des Anliegens über das Maßnahmenmanagement bis hin zur Rückmeldung an den Auftraggeber.

### Elektrifizierung

Das Konzept Elektrifizierung zielte darauf ab, die Lade- und/oder Betankungsinfrastruktur und die dafür benötigten Flächen rechtzeitig für eine pünktliche Betriebsaufnahme bereitzustellen. Dabei war beispielsweise relevant, in welcher Form Abstimmungen mit Energieversorgungsunternehmen und Infrastrukturbetreibern erfolgt sind.

### Sicherstellung der Betriebsqualität vor Bündelstart

Im Konzept Sicherstellung der Betriebsqualität vor Bündelstart ging es darum, einen reibungslosen Betriebsstart durch die Verfügbarkeit einer ausreichend großen Betriebshofffläche mit Sanitär- und Pauseninfrastruktur sowie durch die rechtzeitige Installation der technischen Infrastruktur zu ermöglichen. Auszuführen war dafür unter anderem ein belastbarer Zeitplan für die Sicherung der Betriebshofffläche und die dafür notwendigen Abstimmungen mit den Grundstückseigentümern.

### Sicherstellung der Betriebsqualität während der Bündellaufzeit

Das Konzept Sicherstellung der Betriebsqualität während der Bündellaufzeit zielte darauf ab, eine höchstmögliche Betriebsstabilität während der Laufzeit zu gewährleisten. Im Konzept darzustellen war der Prozess der rechtzeitigen und vollständigen Fahrfertigmachung der Fahrzeuge

alle Bieter einheitlich ohne Fördermittel erfolgen muss. Die Ausschreibungsunterlagen verpflichten zur Beantragung von möglichen Fördermitteln, jedoch wurde ebenfalls festgelegt, dass dem Verkehrsunternehmen die Kosten für die Beantragung auf Nachweis erstattet werden. So soll ein Anreiz geboten werden, sich aktiv um Fördermittel zu bemühen beziehungsweise den Aufgabenträger dabei zu unterstützen.

### Zuschlagskriterien

In der Vergangenheit lag der Fokus neuer Ausschreibungen von traffiQ auf der Weiterentwicklung der Leistungsbeschreibung. Hierbei wurden Markt- und Technologieentwicklungen der vergangenen Jahre berücksichtigt und die Leistung an das sich entwickelnde Liniennetz und die Nachfrage angepasst. Der Zuschlag selbst allerdings erfolgte ausschließlich nach dem Kriterium Preis.

Um die Qualität der Leistungserbringung verstärkt in den Fokus der Vergabe zu rücken, wurde bei der Neuausschreibung des Bündels B die strategische Entscheidung getroffen, neben dem Zuschlagskriterium Preis auch die Qualität bei der Angebotsbewertung mit einem Gewicht von 15 Prozent zu berücksichtigen. Dazu wurden sechs Kriterien definiert, zu denen die Bieter Konzepte mit einem vorgegebenen maximalen Textumfang vorlegen sollten, die vom Aufgabenträger bewertet wurden.

### Personal

Das Konzept Personal zielte auf die Sicherstellung der Verfügbarkeit qualifizierter Personale ab. Hierbei wurden die Vorge-

hensweise und der Zeitplan in den drei Teilbereichen Akquise, Schulung und Mitarbeiterbindung bewertet. Relevant waren dabei unter anderem der Rekrutierungsprozess, das Vorgehen bei der Erreichung der definierten Schulungsziele und die Maßnahmen, die Mitarbeitende an das Unternehmen binden.

### Fahrerbezogene Störfallkommunikation

Im Konzept fahrerbezogene Störfallkommunikation waren der geplante Prozess der Kommunikation zwischen den an der Störfallkommunikation beteiligten Stellen, also der betrieblichen und zentralen Leitstelle sowie dem Fahrpersonal und den Fahrgästen, darzustellen und wie diese Stellen befähigt werden sollten, die entsprechende Kommunikation umzusetzen.

### Qualitätssteuerung

Im Konzept Qualitätssteuerung sollte erläutert werden, wie akute Missstände und systematische Mängel schnell erkannt und Maßnahmen zur Verbesserung entwickelt

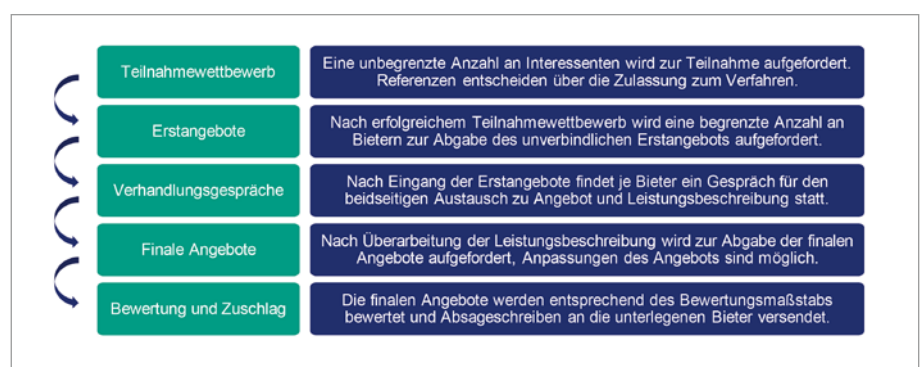


Abb. 5: Ablauf des Verhandlungsverfahrens.

Grafik: traffiQ



Abb. 6: Übersicht über den Ressourceneinsatz auf Aufgabenträgerseite.  
 Grafik: traffiQ

## Verhandlungsgespräche

Die Verhandlungsgespräche bieten die Chance eines beidseitigen Austauschs zu den Erstangeboten und den Vergabeunterlagen. Beide Seiten haben die Möglichkeit, die Unterlagen nach einer Prüfung entsprechend weiterzuentwickeln und Rückmeldungen der anderen Seite einfließen zu lassen. Das betriebliche Know-how der Bieter kann so auch im Verfahren noch Einfluss auf die Leistungsbeschreibung nehmen.

Verhandlungsgespräche entsprechen nicht einer Verhandlung im eigentlichen Sinne. Vielmehr geht es um die Besprechung wesentlicher Angaben in der Leistungsbeschreibung und den Angeboten, allerdings ohne im Gespräch bestimmte Änderungen zuzusagen. Die Protokollierung der Gespräche zur Dokumentation in der Vergabeakte ist vor dem Hintergrund der Transparenz und des Gleichbehandlungsgrundsatzes unerlässlich. Protokolle, die häufig Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse enthalten, werden den anderen Bietern unter keinen Umständen zur Verfügung gestellt. Um den Wettbewerb nicht zu verzerren, ist es von Vorteil, die Gespräche mit den Bietern mit dem gleichen Fragenkatalog und denselben Fachverantwortlichen durchzuführen.

## Ergebnis des Verfahrens

Ein erster Erfolg des gewählten Verfahrens zeigte sich frühzeitig im hohen Interesse

sowie die allgemeine Sicherstellung der Verfügbarkeit ausreichend einsatzfähiger Fahrzeuge. Zusätzlich wurden Angaben zu den je Standort vorgehaltenen Personalen abgefragt, was explizit nicht nur die Fahrpersonale, sondern auch alle weiteren am Betrieb beteiligten Funktionen einschließt.

## Durchführung des Verfahrens

Die Erfahrung aus vergangenen Vergaben hat gezeigt, dass es hilfreich ist, wenn Unternehmen vor der Erstellung eines verbindlichen Angebots die Möglichkeit bekommen, Anregungen zu Inhalten der Ausschreibungsunterlagen zu geben. Um diesem Bedürfnis gerecht zu werden, wurde von der bisher üblichen offenen Ausschreibung abgewichen und stattdessen das Verhandlungsverfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb als Verfahrensort gewählt. Der Ablauf dieser Verfahrensort sieht die in Abbildung 5 dargestellten Verfahrensschritte vor. Das Vorgehen hat sich aus verschiedenen Gründen als vorteilhaft erwiesen.

## Teilnahmewettbewerb

Der vorgeschaltete Teilnahmewettbewerb bietet für interessierte Unternehmen eine geringe Einstiegshürde für die Bewerbung zum Vergabeverfahren, denn für die Teilnahme müssen zunächst nur die Eignung und Referenzen nachgewiesen werden. Die bestqualifizierten Unternehmen werden anschließend zur Abgabe eines Angebots aufgefordert. Hierbei kann der Auftraggeber die Zahl von Teilnehmern begrenzen, um den Teilnehmerkreis auf eine passende Anzahl zu beschränken. Den aufgeforderten Interessenten kann durch den Teilnahmewettbewerb indirekt vermittelt werden,

dass sie sich bereits in einem reduzierten Teilnehmerkreis qualifizierter Unternehmen befinden und die Investition in die Ausarbeitung der Angebote eine verhältnismäßig hohe Aussicht auf Erfolg hat.

## Erstangebote

Durch die Aufforderung zur Abgabe eines unverbindlichen Erstangebots können die Bieter Erfahrungen mit der Bedienung des Vergabeportals sammeln und auch ein noch nicht vollständig ausgearbeitetes Angebot einreichen, ohne das Risiko einzugehen, aufgrund von formalen Fehlern ausgeschlossen zu werden. Durch die Zweistufigkeit kann die Anzahl an Bieterfragen in der zweiten Angebotsphase reduziert werden.



Abb. 7: DB Regio Bus Mitte wird auch künftig die Leistungen im Bündel B erbringen.

Foto: traffiQ/Vogler

mehrerer nationaler und internationaler Anbieter. Am Ende gingen vier qualifizierte Angebote ein, das Ziel einer ausreichenden Wettbewerbsintensität konnte also vollumfänglich erreicht werden. Die DB Regio Bus Mitte GmbH konnte sich mit dem wirtschaftlichsten Angebot gegenüber den übrigen Bietern durchsetzen [3]. Die Entscheidung fiel vergleichsweise knapp aus, insbesondere erwies sich die Bewertung des Kriteriums Qualität für die Entscheidung als ausschlaggebend, das heißt, die Wahl fiel nicht auf den preisgünstigsten Anbieter.

Wie in solchen Fällen fast erwartet werden konnte, wurde diese Qualitätsbewertung durch einen unterlegenen Bieter angezweifelt, der die Bewertung seiner Konzepte nicht nachvollziehen konnte. Auch durch eine umfangreiche Begründung der Entscheidung konnten dessen Zweifel nicht beseitigt werden, weshalb der unterlegene Bieter einen Nachprüfungsantrag einleiten ließ. Nach einem mehrwöchigen Verfahren mit der Erstellung umfangreicher Schriftsätze von beiden Parteien und einer mehr als vierstündigen Verhandlung bei der Vergabekammer des Regierungspräsidiums Darmstadt wurde deutlich, dass traffiQ stets korrekt und im Rahmen der Bewertungsspielräume, die einem Auftraggeber zustehen, gehandelt hat. Der unterlegene Bieter zog daraufhin seinen Antrag zurück, sodass dem Bestbieter der Zuschlag entsprechend des vorgesehenen Zeitplans erteilt und das Nachprüfungsverfahren noch rechtzeitig abgeschlossen werden konnte.

## Fazit

Für traffiQ ist die Vergabe im Bündel B vor dem Hintergrund der Herausforderungen und anvisierten Ziele ein großer Erfolg.

Der Zuschlag konnte fristgemäß erteilt werden, der Preis des Angebots liegt unter dem im Wirtschaftsplan angesetzten Wert und durch die Konzeptionierung ist eine hohe Qualität der Leistungserbringung zu erwarten. Das knappe Ergebnis bei der Ausschreibung lässt vermuten, dass für den Auftraggeber ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis erreicht werden konnte, für den Auftragnehmer aber auch ein auskömmliches Geschäftsergebnis möglich ist.

Für die Umsetzung war intensive Projektarbeit mit teilweise sehr kurzfristigen Zulieferungen in einem Team von über 20 Mitarbeitenden aufseiten traffiQs notwendig. In über 300 Besprechungen wurden Vergabeunterlagen erstellt, Bieterfragen und Rügen beantwortet sowie ein Nachprüfungsverfahren erfolgreich bewältigt. Ausschlaggebend für den erfolgreichen Abschluss des Verfahrens war ebenfalls die frühzeitige Einbindung einer Rechts- und Strategieberatung, die von Beginn an ihre Erfahrungen in die Erarbeitung einbringen konnten. Die Berücksichtigung der Interessen des Marktes noch vor der Erstellung der Leistungsbeschreibung mithilfe der Durchführung von Markterkundungsgesprächen hat hierbei ebenfalls ihren Teil beigetragen. Durch die rechtzeitige und ausführliche Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten der Steuerung der Qualität durch die Zuschlagskriterien, die Verfahrensart und die Leistungsbeschreibung konnte das Verfahren strategisch zielführend ausgerichtet werden.

Neben den strategischen Entscheidungen war auch die Transparenz im Verfahren wesentlich für dessen Erfolg. Es wurden alle notwendigen Informationen bekanntgemacht, die die Kalkulierbar-

keit der Angebote gewährleisten. Anforderungen und Bewertungsmaßstäbe der Qualitätskonzepte wurden für eine faire Bewertung bereits im Teilnahmewettbewerb veröffentlicht. Nicht zuletzt hat die ausführliche Dokumentation des gesamten Verfahrens, insbesondere die einheitliche und ausformulierte Bewertung der Qualitätskonzepte, den Ausgang des Verhandlungstermins bei der Vergabekammer im Sinne von traffiQ positiv beeinflusst und so den erfolgreichen Zuschlag sichergestellt.

traffiQ hat damit einen großen Meilenstein in der Vergabe von Busverkehrsleistungen in Frankfurt am Main erfolgreich bewältigt. Die aufwendige Vorbereitung des Verfahrens und auch die intensive Durchführung der Ausschreibung haben sich letztendlich bezahlt gemacht und ein qualitativ überragendes Ergebnis hervorgebracht. Damit hat sich der Frankfurter Weg der Ausschreibung von Busverkehrsleistungen im Wettbewerb in betrieblicher und finanzieller Hinsicht bezahlt gemacht. Auch anderen Aufgabenträgern, die vor der Vergabe von Busleistungen vor allem mit alternativen Antrieben stehen, kann ein vergleichbares Vorgehen empfohlen werden.

## Literatur/Anmerkungen

- [1] traffiQ Frankfurt am Main (Hrsg.): Geschäftsbericht 2020, S. 86 (abgerufen am 15.03.2022) [https://www.traffiQ.de/fileadmin/user\\_upload/pdfs/Geschaeftsbericht/traffiQ\\_Geschaeftsbericht\\_2020.pdf](https://www.traffiQ.de/fileadmin/user_upload/pdfs/Geschaeftsbericht/traffiQ_Geschaeftsbericht_2020.pdf)
- [2] Dr.-Ing. Tom Reinhold, Tobias Schreiber, Christian Wagner: Erfolgreiche Vergabe von Busleistungen mit alternativen Antrieben, In: DER NAHVERKEHR. Öffentlicher Personennahverkehr in Stadt und Region. Heft 6/2021, S. 52–57. Hamburg: DVV Media Group.
- [3] traffiQ Frankfurt am Main (Hrsg.): Presse-Information 25.11.2022 (abgerufen am 18.03.2022) [https://www.traffiQ.de/fileadmin/user\\_upload/pdfs/Presse/2021/traffiQ\\_2021-132\\_Buendel-B\\_DBRM.pdf](https://www.traffiQ.de/fileadmin/user_upload/pdfs/Presse/2021/traffiQ_2021-132_Buendel-B_DBRM.pdf)

## Zusammenfassung/Summary

### Qualität, Innovation und günstige Kosten – das geht!

Die Vergabe von Busverkehrsleistungen stellt Aufgabenträger im ÖPNV in regelmäßigen Abständen vor eine Herausforderung. Bei der Erstellung der Vergabeunterlagen muss nicht nur die sich fortlaufend weiterentwickelnde Nachfrage berücksichtigt werden. Ebenfalls relevant sind steigende Qualitätsanforderungen der Fahrgäste an das Angebot sowie die Entwicklung hin zu emissionsfreien Fahrzeugen. Für eine erfolgreiche Vertragsdurchführung bei Laufzeiten von bis zu zehn Jahren ist deshalb eine frühzeitige und vorausschauende Berücksichtigung der Interessen aller Stakeholder des ÖPNV zwingend notwendig. Der Erfolg der Stadt Frankfurt am Main bei der Vergabe im Bündel B bestätigt das gewählte Vorgehen und kann deshalb für andere Aufgabenträgerorganisationen, die in den kommenden Jahren vor vergleichbaren Herausforderungen stehen werden, empfohlen werden.

### Quality, Innovation and Low Cost – it's possible!

In times of growing political and environmental demands, the procurement procedure for bus transportation services is challenging public transport authorities. The importance of fulfilling the passengers' quality requirements is increasing and standards for emission-free vehicles have to be considered. Since the contracts normally last up to 10 years, it is necessary to include all stakeholders' interests in public transportation from the beginning and from a long-term perspective. The procurement procedure chosen by the city of Frankfurt am Main for the tender in Bündel B has turned out to be very successful and can therefore be recommended to other public transport organizations that will face comparable challenges in the coming years.