



Funktionale Ausschreibung

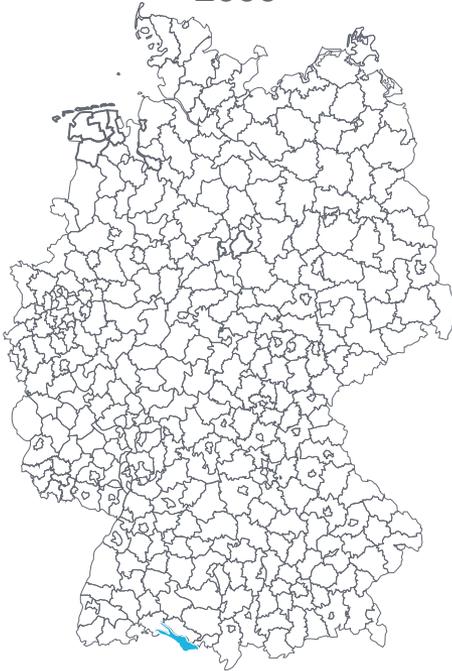
Jörg Niemann

Jena, 4. November 2016

Erfolg kennt keine Grenzen:
Wir beraten deutsche Unternehmen weltweit

Der Bus-ÖPNV auf dem Weg zum Bestellermarkt

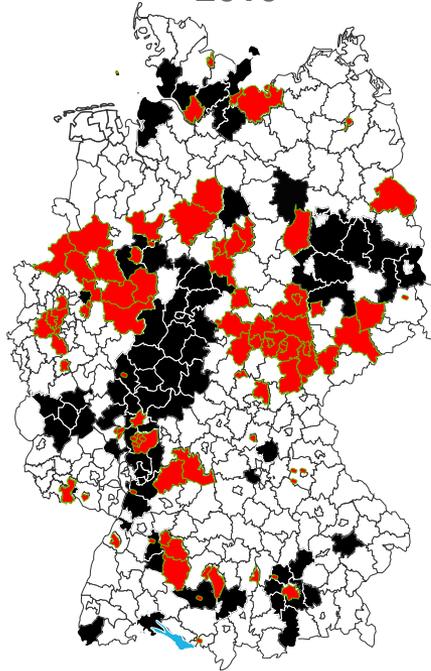
2000



ÖSPV-Markt vor EU-VO 1370/07

- Ausschreibungen begrenzt auf ver-
einzelte Subunternehmerleistungen

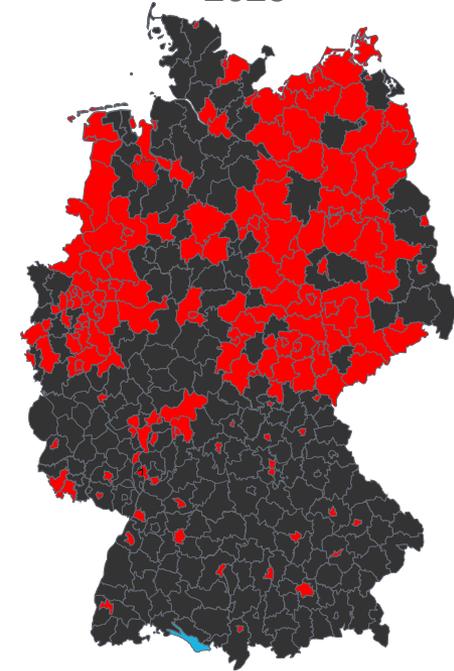
2010



EU-VO 1370/07 seit 2009 in Kraft

- Hessen komplett im Wettbewerb
- Z. T. Genehmigungswettbewerbe
- Kommunalen Markt verschlossen

2025



Übergangsfrist EU-VO 1370/07 endet

- Manifestierung zweigeteilter Markt?:
- Kommunale Märkte verschlossen
- Übriger Markt: Ausschreibungen

□ Landkreise/Städte ohne
Wettbewerb/Inhouse

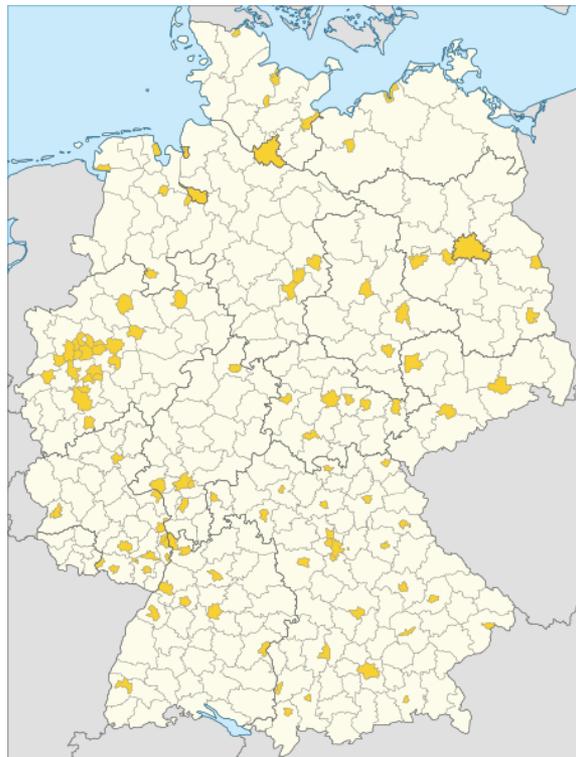
■ Landkreise/Städte mit Inhouse-
Vergaben

■ Landkreise/Städte mit wettbewerblichen
Vergaben

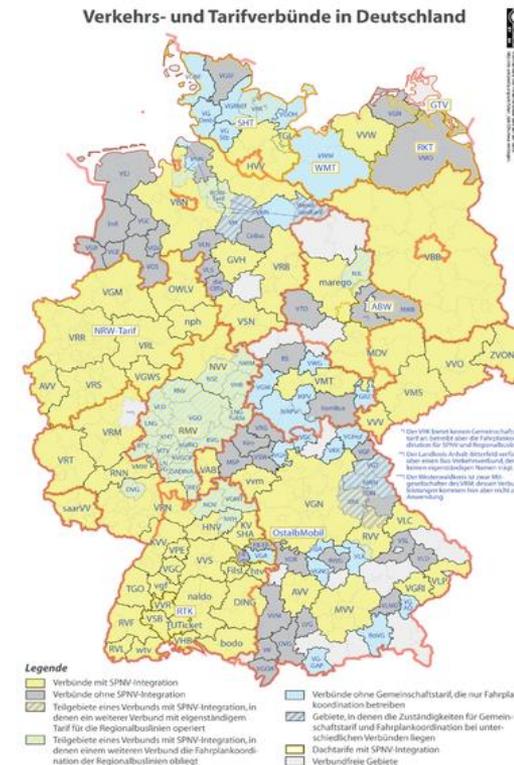
DB Regio AG - Sparte Bus, Uwe Loeschmann, 10.06.2013

Weg vom Kirchturmdenken, hin zu flächendeckenden Standards Was Verkehrsverbünde für den Wettbewerb leisten können

450 Aufgabenträger



>60 Verkehrsverbünde



Quellen: Wikipedia: Maximilian Dörrbecker (Chumwa)

Anforderungen an Leistungsbeschreibungen



Methodik der Leistungsbeschreibung

funktional

Ziel der Beschaffung

konstruktiv

konkrete Vorgaben

Methodik und Anforderungen an Leistungsbeschreibungen

konstruktiv

Auftraggeber übernimmt
Detailplanung

Kostenwettbewerb

eher Bruttovertrag

funktional

Bieter bringt Ideen, Sach-
verstand und Kreativität ein

Konzept- / Qualitätswettbewerb

eher Nettovertrag

Methodik und Anforderungen an Leistungsbeschreibungen

konstruktiv

Auftraggeber übernimmt
Detailplanung

Kostenwettbewerb

eher Bruttovertrag

funktional

Bieter bringt Ideen, Sach-
verstand und Kreativität ein

Konzept- / Qualitätswettbewerb

eher Nettovertrag

Die Wahl der „Beschreibungsform“ muss im Kontext des Vergabedesigns gesehen werden

Beispiele funktionaler Leistungsbeschreibungen

Konstruktiv	Funktional	Bsp. funktionale Formulierung
<ul style="list-style-type: none"> • Linienwege • Fahrplan-konzepte • Umlaufpläne • etc. 	<p>Standards zur Erschließung des Bedienungsgebiets</p> <p><u>Problem:</u> fehlende Daten und Ortskenntnis kann zu Fehlplanungen durch VU führen</p> <p>→ ggf. Grundnetz konstruktiv, Zusatznetz funktional</p> <p><u>Problem:</u> Abhängigkeiten von anderen Netzen</p> <p>→ eher für abgeschlossene Netze</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Angebotserschließung</u> (X% im Umkreis von Xm) • <u>Mindestumfang</u> der Verkehrsleistung Differenzierung nach Einsatztagen und Betriebszeiten • Erschließung dünn besiedelter Gebiete: bestimmte <u>Quote der Bestandsverkehrsleistungen</u> muss erhalten bleiben • <u>Nachsteuerungsmöglichkeit:</u> Bis zu einem Umfang von X km können Zusatzleistungen bestellt werden (Preisabfrage)

Vorteile konstruktiver und funktionaler Leistungsmerkmal

Konstruktiv	Funktional
<ul style="list-style-type: none">• Einfachere Vergleichbarkeit und Bewertung der Angebote• Weniger Planungsaufwand für den Unternehmer	<ul style="list-style-type: none">• Erfahrung und Kreativität der VU werden genutzt• Neue Lösungsansätze, wirtschaftlichere Konzepte können „geboren“ werden• Chancen für den Unternehmer

Nachteile konstruktiver und funktionaler Leistungsmerkmal

Konstruktiv

- Hoher Aufwand für die Erstellung der vollständigen Konzeption und Planung durch den AG
- Geringer Spielraum für den Unternehmer zur Entfaltung unternehmerischer Initiative
- Ggf. stagnierende Entwicklung des System
- Unternehmer als „Lohnkutscher“?

Funktional

- Häufig kein geringerer Aufwand für AT; lediglich Verschiebung des Aufwandes
- Risiko, von Fehlanreizen (Fokus des Bieters auf lukrativen Komponenten)
- Hoher Aufwand des Unternehmers
- kleinere Unternehmen sind häufig überfordert (Ressourcen, Planungskompetenz)
- Einflussmöglichkeit durch den AT geht zurück
- Bewertung der Angebote ist anspruchsvoller

Grenzen funktionaler Leistungsbeschreibungen

Es muss **durch den AG** soweit geplant sein, dass das **Leistungsziel** und die **Rahmenbedingungen** der Leistungserstellung feststehen sowie die **wesentlichen Einzelheiten der Leistungserstellung** (OLG Düsseldorf, Beschl. v. 14.02.2001 – Verg 14/00)

- **Problem Planungsdaten:** Bei funktionaler Leistungsbeschreibung können etwa Einnahmen ohne Datengrundlage nicht abschätzbar sein

- **Problem Muss-Ausschluss** bei nur minimaler Nichteinhaltung **definierter Zielvorstellungen**
 - Etwa: Erstellung von Fahrplänen und (versehentliche) Nichteinhaltung von vorgegebenen Anschlussbeziehungen. Obwohl Korrektur möglich wäre, muss im offenen Verfahren ausgeschlossen werden, weil keine Änderungen der Angebote möglich sind
 - Daher: Spielräume lassen; ggf. bestimmte Zielstellungen, bei denen Spielraum besteht nicht mit konkreten Zahlen untermauern

Grenzen funktionaler Leistungsbeschreibungen

Konzeptionelle Leitplanken

- Beide Parteien sollen die **Risiken** tragen, die sie (besser) beeinflussen können
- Nur eine **transparente, verständliche und eindeutige** Leistungsbeschreibung lädt zum mitbieten ein
- Im Eigeninteresse der AT sind Ungenauigkeiten zu vermeiden und eine **ausreichende Datengrundlage** bereitzuhalten

Bewertung im Konzeptwettbewerb als Herausforderung

Preis-Konzept-Bewertung

- Preis als Wertungskriterium (25- 33%)
- Konzept muss monetisiert werden

Bewertung im Konzeptwettbewerb als Herausforderung



Bewertung im Konzeptwettbewerb

Definition von **Mindeststandards** (Verstoß führt zum Ausschluss)

Festlegung der **grundsätzlichen Ziele**

Konkretisierung der Ziele

Gewichtung (**Punktvergabe**) zu Diensten und Qualitäten, die über Mindeststandards hinausgehen; bspw.:

- zusätzliche Fahrten (möglicherweise unterschiedliche Wertung für unterschiedliche Zeiten oder geographische Räume);
- Richtung der Fahrten
- Verteilung über die Tageszeiten
- Anteil der vertakteten Fahrten (Taktichte)
- Anschlussbeziehungen Bus-Bahn Bus-Bus

Schwierigkeit ist die Mathematisierung der Dienste

Aufwandsersatz

Wie weit reicht die Planungspflicht des Auftraggebers?

OLG Hamm: soweit es „üblich“ ist

Was ist (schon) üblich?



Ihr Ansprechpartner



Jörg Niemann

Rödl & Partner
Kehrwieder 9
20457 Hamburg
Telefon +49 (40) 229 297 733
Telefax +49 (40) 229 297 779
joerg.niemann@roedl.com
www.roedl.de