

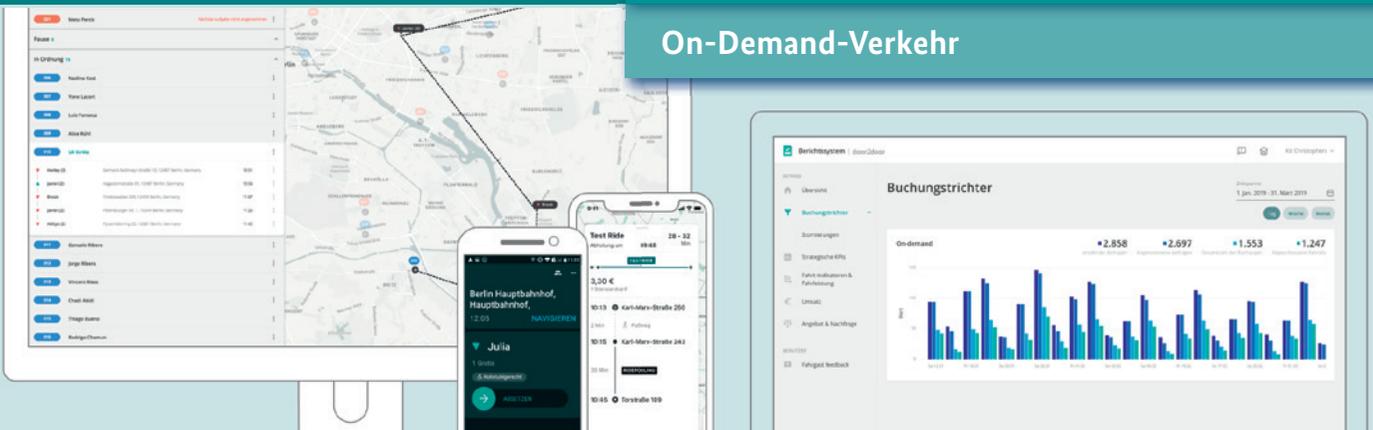


# KOINNO-Praxisbeispiel

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

## ANBIETER

### On-Demand-Verkehr

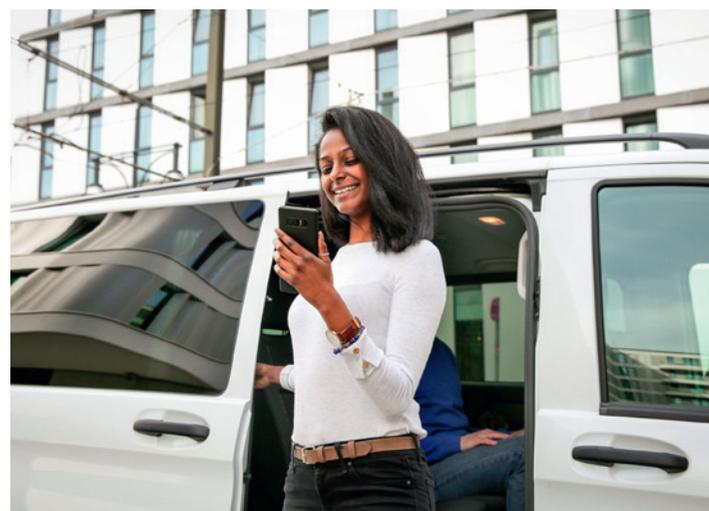


## Kommunales On-Demand Ridepooling von door2door

### Ausgangssituation

Door2door ist im Jahr 2012 als Softwareunternehmen gegründet worden. Das Ziel war von Beginn an, mit einer Technologie öffentliche Verkehrsunternehmen und Städte dabei zu unterstützen, Mobilität neu zu denken und auf den Menschen und seine Bedürfnisse abzustimmen. Im Mittelpunkt steht dabei das sogenannte Ridepooling, das auch als On-Demand-Verkehr bezeichnet wird. Dabei handelt es sich um eine innovative Form des öffentlichen Nahverkehrs. Passagiere werden auf Anfrage per App flexibel zwischen Haltepunkten befördert. Aus Fahrgastsicht kann man den On-Demand-Verkehr als eine Mischung aus Taxi und ÖPNV bezeichnen. Die öffentlichen Projekte, um die sich door2door als Systemlieferant für On-Demand-Verkehre bewirbt, haben hinsichtlich der Vergabeverfahren oft einen ähnlichen Charakter. Die Kunden des Unternehmens, meist Verkehrsunternehmen, schreiben einen On-Demand-Verkehr mit allen Aspekten der Leistungserbringung aus. Meist wird hierbei zwischen der Software (Kernelement) und dem Betrieb unterschieden. Door2door bietet Lösungen für die gesamte Prozesskette an,

von der Planung über die Technologie bis hin zur Beratung von öffentlichen Auftraggebern. Das Unternehmen hat bereits weitreichende Erfahrung im Umgang mit öffentlichen Auftraggebern, die für den Großteil der Aufträge verantwortlich sind.



## Ziele bei der Arbeit mit öffentlichen Auftraggebern

Für door2door ist die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen essenziell. In der Zwischenzeit werden ca. 80 Prozent der On-Demand-Verkehre in Deutschland über Ausschreibungen vergeben. Damit stellen Ausschreibungen die dominierende Form der Neukundengewinnung für door2door dar. Neben wirtschaftlichen Aspekten ist das Ziel des Technologieunternehmens durch öffentliche Ausschreibungen die eigene Sichtbarkeit in den Kernmärkten kontinuierlich zu erweitern sowie glaubhafte Referenzen in den Kernkompetenzen aufzubauen.

## Vorgehensweise

Durch die starke Positionierung von door2door im deutschsprachigen Markt ist der Dienstleister mit nahezu allen potenziellen öffentlichen Kunden in Kontakt. Zudem interagiert das Unternehmen mit einer Vielzahl von öffentlichen Kunden bereits vor einer Ausschreibung. Es werden zum Beispiel Beratungsleistungen angeboten, die ein weiterer Teil des Service-Angebots bei door2door sind.

Eingehende Ausschreibungen werden bei door2door individuell adressiert – je nach Spezifikationen und Anforderungen. Der übergreifend definierte Angebotsprozess stellt sicher, dass sowohl Produkt als auch Dienstleistungen auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse abgestimmt sind und die internen Qualitätsstandards eingehalten werden.

Geleitet wird der Ausschreibungsprozess bei door2door durch das Vertriebsteam (Bid Manager). Darüber hinaus sind alle zentralen Fachbereiche unterstützend im Ausschreibungsprozess involviert. Dazu zählen insbesondere Bereiche wie Produkt, Finanzen, Recht und Consulting. Durch diesen cross-funktionalen Ansatz stellt das Unternehmen sicher, dass zentrale Aspekte aus unterschiedlichen Perspektiven beleuchtet werden und dadurch ein ganzheitliches Angebot für die Kunden entsteht.



Maxim Nohraudi



Dr. Tom Kirschbaum

Eine öffentliche Ausschreibung dauert von der Veröffentlichung bis zur Vergabe meist drei bis vier Monate, teilweise auch länger. Nach der Zuschlagserteilung benötigt door2door etwa fünf bis zehn Wochen bis zum Launch, abhängig von Kunde und Größe des Projektes.

## Hürden bei der Umsetzung

In den meisten Fällen läuft die Kommunikation während einer Vergabe über das vom Kunden genutzte Vergabeportal. Dies hat gelegentlich die Folge, dass die Zusammenarbeit und Kommunikation erschwert oder verlangsamt wird, beispielsweise bei der Klärung von Rückfragen.

Darüber hinaus versucht door2door stets proaktiv auftretende Herausforderungen zu adressieren. So hat door2door in der Vergangenheit häufiger mit Partnern kooperiert, wenn einzelne Teile der ausgeschriebenen Leistung nicht Bestandteil des eigenen Produkt- und Dienstleistungsportfolios waren. Dabei versteht man sich selbst als Systemlieferant für die Kunden. Die dadurch erzielte sukzessive Erweiterung des Partnernetzwerkes ermöglicht es, künftige Ausschreibungen noch besser adressieren zu können und das Angebot auf die individuellen Anfragen der Kunden auszurichten.

## Fazit

Über die letzten Jahre hinweg hat door2door an zahlreichen Ausschreibungen teilgenommen. Deutschlandweit hat das Unternehmen Referenzen in über 30 Städten, welche zu einem großen Teil aus gewonnenen Ausschreibungen im Bereich des Ridepoolings entstanden sind. Durch diese weitreichenden Erfahrungen der letzten Jahre konnte sich door2door im Umgang mit Ausschreibungen professionalisieren und die internen Prozesse schlank und effektiv gestalten.

Darüber hinaus konnte door2door im Rahmen verschiedener Ausschreibungen ein breites Spektrum an Partnerschaften aufbauen, die dabei helfen, zukünftige Ausschreibungen noch besser und zielgerichteter zu adressieren, wodurch die Position im Markt auch langfristig weiter ausgebaut und gestärkt werden kann.

Stand: August 2022

## Impressum

Herausgeber:  
Bundesministerium  
für Wirtschaft und  
Klimaschutz (BMWK)  
10115 Berlin  
www.bmwk.de

Bildnachweis:  
© door2door

Redaktion:  
Bundesverband Materialwirtschaft,  
Einkauf und Logistik e.V. (BME)  
Frankfurter Straße 27  
D-65760 Eschborn  
www.bme.de

Umsetzung:  
Anke MInge – mail@ankeminge.de

## Ansprechpartner und Kontakt

door2door  
Torstraße 109, 10119 Berlin  
Lukas Foljanty, Head of Business Expansion  
E-Mail: lukas.foljanty@door2door.io  
<https://door2door.io/de/>

Weitere Praxisbeispiele unter: [www.koinno-bmwk.de](http://www.koinno-bmwk.de)