# Vergabeverfahren im Zuwendungsverhältnis Wertungsmöglichkeiten

Melanie Tirkot und André Belger, Potsdam, den 30.04.2025

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

# Vergabeverfahren im Zuwendungsverhältnis
# Thema: Wertungsmöglichkeiten

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

**(1) Grundlage und rechtliche Normen**

**(2) Allgemeines**

**(3) Wertungsgegenstände**

**(4) Wertungsmethoden**

**(5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps**

# Vergabeverfahren im Zuwendungsverhältnis
# Thema: Wertungsmöglichkeiten

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

**(1) Grundlage und rechtliche Normen**

**(2) Allgemeines**

**(3) Wertungsgegenstände**

**(4) Wertungsmethoden**

**(5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps**

# (1) rechtliche Normen

## Grundlage: RL 2014/24/EU

- **Artikel 56** (Allgemeine Grundsätze)
- **Artikel 67** (Zuschlagskriterien)
- **Artikel 68** (Lebenszykluskosten)
- **Artikel 69** (ungewöhnlich niedrige Angebote)

## rechtliche Normen:

- **§ 127 4. Teil GWB** (Zuschlag / wirtsch. Angebot / Zuschlagskriterien)
- **§§ 58 - 60 VgV** (Zuschlag / -kriterien, Lebenszykluskosten, ungewöhnlich niedrige Angebote)
- **§ 16d VOB/A EU** (Wertung)
- **§§ 43, 44 UVgO** (Zuschlag / -kriterien, ungewöhnlich niedrige Angebote)
- **§ 16d VOB/A 1. Abschnitt** (Wertung)

# Vergabeverfahren im Zuwendungsverhältnis
# Thema: Wertungsmöglichkeiten

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

**(1) Grundlage und rechtliche Normen**

**(2) Allgemeines**

**(3) Wertungsgegenstände**

**(4) Wertungsmethoden**

**(5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps**

# (2) Allgemeines

## Was heißt WERTUNG im Kontext eines Vergabeverfahrens überhaupt?

- **Prüfung und Feststellung, inwieweit die Angebote bzw. deren Inhalte / Eigenschaften die Wertvorstellungen des Auftraggebers – also seine aufgestellten Kriterien – erfüllen.**

  Wir erinnern uns dazu an die InfoVA vom 20.11.2024 zum Thema Leistungsbeschreibung, insbesondere zum Leistungsbestimmungsrecht: **Der Auftraggeber bestimmt, ob und was beschafft wird.**

Um sicherzustellen, dass dasjenige Angebot den Zuschlag erhält, welches voraussichtlich die Leistung und somit die Wertvorstellungen des Auftraggebers am besten erfüllt, muss der Auftraggeber **Kriterien (Zuschlagskriterien / Leistungskriterien / Wertungskriterien)** aufstellen, welche ihm diese Beurteilung ermöglichen.

- Das **ZIEL** ist es, das wirtschaftlichste Angebot mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis, also das Angebot bzw. Unternehmen, das die **beste Leistung / Ausführung für einen bestimmten Preis** erwarten lässt und somit den **Wertvorstellungen des Auftraggebers am nächsten** kommt, zu ermitteln und schließlich zu bezuschlagen.

**Die Wertung der Angebote und die Ermittlung des besten (wirtschaftlichsten) Angebotes stellt für den Auftraggeber also den wichtigsten Abschnitt im Vergabeverfahren dar!**

# (2) Allgemeines

**Das wirtschaftlichste Angebot ist jedoch nicht immer das preiswerteste Angebot!**

**Das wirtschaftlichste Angebot ist dasjenige mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.**

Dabei gilt: **Auf ein Angebot mit einem unangemessen hohen oder niedrigen Preis darf der Zuschlag nicht erteilt werden!**

§ 60 Abs. 1 VgV
§ 16d Abs. 1 Nr. 1 S. 1, Nr. 2 S. 1 VOB/A EU
§ 16d Abs. 1 Nr. 1 VOB/A 1. Abschnitt
§ 44 UVgO

Zweifel an der Angemessenheit der Angebotspreise lassen sich schon ableiten, wenn ein Angebotspreis erheblich geringer ist als die übrigen oder erheblich von der seriös durchgeführten Schätzung des Auftragswertes abweicht.

Eine fixe Wertschwelle, ab welcher ein Preis als unangemessen niedrig oder unangemessen hoch zu bewerten ist, existiert nicht. Schon bei einer geringen Abweichung im einstelligen Prozentbereich können Zweifel an der Angemessenheit des Preises berechtigt sein. In solchen Fällen ist Aufklärung zu verlangen. Zwar geht die Rechtsprechung in der Regel von einer Aufgreifschwelle aus, diese ist jedoch durchaus umstritten.

# Vergabeverfahren im Zuwendungsverhältnis
# Thema: Wertungsmöglichkeiten

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

**(1) Grundlage und rechtliche Normen**

**(2) Allgemeines**

**(3) Wertungsgegenstände**

**(4) Wertungsmethoden**

**(5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps**

# (3) Wertungsgegenstände

Die Wertung der Angebote beschränkt sich natürlich nicht nur auf die Bewertung bzw. Feststellung, inwieweit das Angebot den Wertvorstellungen des Auftraggebers entspricht.

Bevor die Wertung der Angebote zur Ermittlung desjenigen mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis erfolgt, müssen grundlegende Prüfschritte vorausgehen.

Erst nach erfolgreichem Abschluss dieser vorausgehenden Prüfschritte, wenn sich die Bieter bzw. die Angebote für die Wertung „qualifiziert“ haben, erfolgt die Bewertung, ob bzw. inwieweit die vom Auftraggeber aufgestellten Leistungskriterien erfüllt werden.

Die Angebotswertung erfolgt i.d.R. in **vier Stufen**, wobei jede Stufe in sich abgeschlossen und dokumentiert sein muss:

# (3) Wertungsgegenstände

**1. Wertungsstufe => formale Prüfung**

Wurden die Angebote vollständig, formgerecht, fristgerecht, ohne Änderung der Vergabeunterlagen eingereicht? Liegen formale Mängel vor, die ggf. zum Ausschluss führen?

**2. Wertungsstufe => Eignungsprüfung**

Erfüllen die Bieter die aufgestellten Eignungsanforderungen, d.h. sind sie für die Ausführung des Auftrags geeignet? Liegen ggf. Ausschlussgründe bzgl. der Bietereignung vor?

**3. Wertungsstufe => Prüfung der Angemessenheit der Preise**

Sind die Preise angemessen oder liegt ein Angebot mit unangemessen hohem oder unangemessen niedrigem Preis vor?

## 4. Wertungsstufe => Wirtschaftlichkeitsprüfung

In der letzten Wertungsstufe erfolgt die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes auf der Grundlage der aufgestellten Zuschlagskriterien und deren Gewichtung. Danach ergibt sich eine Gesamtzahl an Wertungspunkten und eine entsprechende Bieterreihenfolge. Das erstplatzierte Angebot ist dasjenige mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis und erhält den Zuschlag.

(vgl. § 58 VgV, § 16d VOB/A EU, § 16d VOB/A, § 43 UVgO)

# (3) Wertungsgegenstände

**WAS kann bewertet werden? => der Erfüllungsgrad bestimmter Kriterien**

*NICHT DIE LEISTUNG!*

Es müssen also Kriterien aufgestellt werden, um anhand des Erfüllungsgrades dieser Kriterien den Erfüllungsgrad der Leistung bestmöglich zu prognostizieren und somit den Zuschlag zu rechtfertigen. Festzulegen sind die

**ZUSCHLAGSKRITERIEN und deren WICHTUNG.**

Zur Wertung der Angebote dürfen und müssen **nur diese Zuschlagskriterien und deren Wichtung, die bekannt zu machen bzw. mitzuteilen sind und bekannt gemacht bzw. mitgeteilt wurden, zur Anwendung** kommen. Die Bewertung der Angebote mit anderen, zusätzlichen oder weniger als den mitgeteilten / bekannt gemachten Zuschlagskriterien ist unzulässig!

- **Achtung:** Auch wenn der Preis das alleinige Zuschlagskriterium ist, muss dies mitgeteilt werden. Die Annahme, wenn kein Zuschlagskriterium angegeben wurde, wäre es automatisch der Preis, ist FALSCH!

# (3) Wertungsgegenstände

In Abhängigkeit von der **Bedeutung** teilt der Auftraggeber den jeweiligen **Zuschlagskriterien** entsprechendes **Gewicht** zu (**Wichtung**). Der Anteil bzw. das Gewicht des jeweiligen Zuschlagskriteriums wird i.d.R. wie folgt angegeben, z.B.:

- Preis 100 %
- Preis 50 % / Qualität 50% (Wichtungsfaktor Preis 5 / Qualität 5 oder 0,5 / 0,5 oder 50 / 50)
- Preis 60% / Qualität 40% (Wichtungsfaktor Preis 6 / Qualität 4 oder 0,6 / 0,4 oder 60 / 40)
- Preis 70% / Qualität 30% (Wichtungsfaktor Preis 7 / Qualität 3 oder 0,7 / 0,3 oder 70 / 30)
- Preis 50% / Qualität 30% / Ästhetik 20%
- Preis 50% / Qualität 30% / soziale Aspekte 10% / Umweltaspekte 10%

**Die Summe der „Gewichte“ der einzelnen Zuschlagskriterien ergibt immer 100%!**

# (3) Wertungsgegenstände

Wir erinnern uns dazu an die InfoVA vom 16.10.2024 zum Thema Eignungs- und Zuschlagskriterien:

**Zuschlagskriterien** können **neben** dem **Preis z.B. auch Qualität, soziale oder Umweltaspekte** sein.

(sog. *multikriterielle Angebotswertung*)

## Beispiele für Zuschlagskriterien:

Preis (Oberkriterium)

**Eindeutig festzulegen ist, welcher angebotene Preis der Wertungspreis sein soll: BRUTTO oder NETTO!**

- Pauschalpreis (Gesamtpreis all inclusive)
- Stückpreis (Material)
- Stundensatz (Beratung, Projektleitung, Sekretariat etc.), Tagessatz (Workshop)
- Monatsgebühr (z.B. bei Steuerberatung / Finanzbuchführung)

Qualität (Oberkriterium)

Berufserfahrung / Qualifikation* des Personals (Unterkriterium)

- **Wenn die Qualität des eingesetzten Personals erheblichen Einfluss auf das Niveau der Auftragsausführung haben kann.** § 58 Abs. 2 S. 2 Nr. 2 VgV, § 16d Abs. 2 Nr. 2 S. 2 lit. b) VOB/A EU, § 16d Abs. 1 Nr. 5 S. 2 lit. b) VOB/A 1. Abschnitt, § 43 Abs. 2 S. 2 Nr. 2 UVgO (Nicht zu verwechseln mit Erfahrung des Unternehmens => Eignungskriterium!!!)

- Nachweis der **Berufserfahrung** der für die Ausführung der Leistungen im Auftragsfall vorgesehenen und namentlich zu benennenden **Person(en)** z.B. durch Nachweis eines speziellen Ausbildungsabschlusses (…)

- **spezifische Projekterfahrung des Schlüsselpersonals**: Für die mit der Ausführung betraute(n) und namentlich zu benennende(n) Person(en) ist die spezifische Projekterfahrung durch entsprechende Referenzen nachzuweisen für Projektleitung, Redaktion Content, Online-Marketing, technische Leitung (…)

# (3) Wertungsgegenstände

**Beispiele für Zuschlagskriterien**

Qualität (Oberkriterium)

Konzepte (Unterkriterium)

- **Grobkonzept (Bsp.)**: Es ist ein max. 2-seitiges Grobkonzept zu entwerfen, welches die in der Leistungsbeschreibung ausgeführten Themen und gewünschten Ziele des AG berücksichtigt. Das Grobkonzept muss als Grundlage für die Erarbeitung eines Feinkonzeptes geeignet sein. Die Budgetvorgaben sind zu beachten (…) (z.B. Möblierung / Ausstattung, Medientechnik, Wegeleitsystem, Kreation und Durchführung einer Workshop-Reihe)
- **Konzept für die Zusammenarbeit (Bsp.):** Es ist ein max. 3-seitiges Konzept für die Zusammenarbeit vorzulegen, das auch zu den folgenden Themen und Fragen Aussagen enthalten soll: besondere Herausforderungen in der Zusammenarbeit mit dem AG, Schnittstellen, Berichts- und Kontrollmechanismen, Kommunikation, Personaleinsatz, Reaktionszeiten etc. (…) (z.B. Rahmenvereinbarungen Kommunikation und Marketing, Steuerberatung, Sicherheitsdienstleistungen, Veranstaltungsdienstleistungen)
- **Beispiel-Szenarien**: Vorgabe von Situationen oder Konflikten durch AG, Bieter soll Lösungsvorschlag unterbreiten (z.B. Teambuilding, Coaching, Veranstaltungsdienstleistungen)

weitere Unterkriterien Qualität:

- **Modelle / Entwürfe** nach bestimmten Vorgaben des Auftraggebers
- **Umweltaspekte:** lösungsmittelfrei, biologisch abbaubar, aus nachwachsenden Rohstoffen etc.
- **soziale Aspekte:** Inklusion von Menschen mit Beeinträchtigungen, Frauenförderung, Azubi-Quote

# (3) Wertungsgegenstände

Dargestellt werden die einzelnen Zuschlagskriterien (Leistungskriterien) sowie deren Wichtung in einer sog. **Wertungs- oder Bewertungsmatrix:**

| HAUPTKRITERIUM | max. Pkt.zahl Unterkriterium | max. Pkt.zahl Hauptkriterium | Wichtungs-faktor |
|---|---|---|---|
| PREIS Stundensatz brutto | | 100 | 6 |
| QUALITÄT | | 100 | 4 |
| Projektreferenzen Schlüsselpersonal | 30 | | |
| Konzept | 50 | | |
| Bsp.-Szenario A | 10 | | |
| Bsp.-Szenario B | 10 | | |

(Beispiel stark vereinfacht)

# (3) Wertungsgegenstände

Mit der Aufstellung einer Wertungsmatrix bildet der Auftraggeber seine Bewertungsmaßstäbe detailliert ab und macht deutlich, was Bieter mit dem Angebot erfüllen müssen, um seinen Wertvorstellungen zu entsprechen und eine Chance auf einen Zuschlag zu haben.

- **Die Wertungsmatrix muss besonderen Transparenzanforderungen genügen!**

**Bestandteile:**
- sämtliche Bewertungskriterien
- Kennzeichnung der Kriterien, ob Ausschluss oder Wertung
- Festlegung der Punkte je Kriterium
- Festlegung von Zielerfüllungsgraden
- ggf. Festlegung von Mindestpunktzahlen für Kriterien
- Wichtung
- empfohlen: Berechnungsbeispiel(e)

- **Die Wertungsmatrix ist als Bestandteil der Vergabeunterlagen im Vergabeverfahren zur Verfügung zu stellen!**

# Vergabeverfahren im Zuwendungsverhältnis
# Thema: Wertungsmöglichkeiten

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

**(1) Grundlage und rechtliche Normen**

**(2) Allgemeines**

**(3) Wertungsgegenstände**

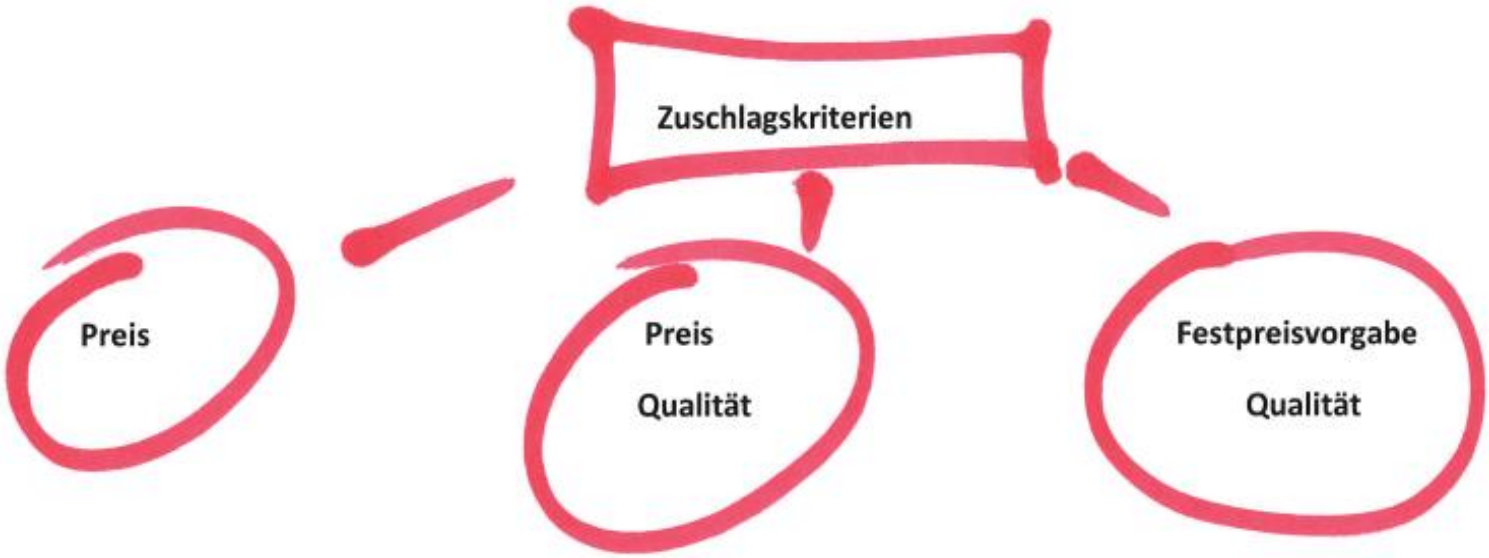
**(4) Wertungsmethoden**

**(5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps**

# (4) Wertungsmethoden

Ebenso wichtig wie die Festlegung bestimmter **Zuschlagskriterien mit entsprechender Wichtung** ist die

**Wahl einer geeigneten Wertungsmethode.**




In Abhängigkeit davon, ob nur der Preis oder mehrere Kriterien zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes herangezogen werden sollen (vgl. § 58 VgV, § 16d VOB/A, 16d VOB/A EU, § 43 UVgO), sind entsprechend unterschiedliche Wertungsmethoden anzuwenden.

# (4) Wertungsmethoden

**Welche Methode ist nun die richtige?**

- **Korrekt müsste die Frage aber heißen:**

  **Welche Wertungsmethode ist zulässig und zudem passend?**

**GRUNDSÄTZLICH GILT:**

- ***Verwende nur eine Wertungsmethode, die Du selbst verstehst!***

  Wenn Du sie nicht verstehst, werden es die Bieter auch nicht.

  Zu empfehlen ist eine Proberechnung (Wertungssimulation) vorab.

- ***Je einfacher, desto transparenter und weniger fehleranfällig.***

  Zu empfehlen ist ein Berechnungsbeispiel in der Wertungsmatrix für die Bieter.

# (4) Wertungsmethoden

## Abbildung von Berechnungsbeispielen in der Wertungsmatrix

Beispiel 1) Pauschalpreis

Der günstigste Pauschalpreis (brutto) wird mit der maximalen Punktzahl von 50 Punkten bewertet. Die übrigen angebotenen Pauschalpreise erhalten einen Punktabzug entsprechend dem prozentualen Abstand zum günstigsten Pauschalpreis.

günstigster Pauschalpreis: 5.000 EUR

angebotener Pauschalpreis: 7.500 EUR

prozentualer Abstand: 50%

Punktabzug: 25 Punkte (50% von 50 Punkten)

**erreichte Punktzahl: 25 Punkte**

Beispiel 2) Stundensatz

Der günstigste Stundensatz (brutto) wird mit der maximalen Punktzahl von 50 Punkten bewertet. Die übrigen angebotenen Stundensätze erhalten einen Punktabzug entsprechend dem prozentualen Abstand zum günstigsten Stundensatz.

günstigster Stundensatz: 100 EUR

angebotener Stundensatz: 200 EUR

prozentualer Abstand: 100%

Punktabzug: 50 Punkte (100% von 50 Punkten)

**erreichte Punktzahl: 0 Punkte**

# (4) Wertungsmethoden

**Es existieren unzählige Wertungsmethoden – einfache, komplexe, zulässige, unzulässige …**

- Grundsätzlich steht es dem Auftraggeber frei, für welche Wertungsmethode er sich entscheidet.
- Eine zwingende Zuordnung einer Wertungsmethode zu bestimmten Beschaffungsgegenständen existiert nicht.

Innerhalb eines Vergabeverfahrens sollten verschiedene Wertungsmethoden **NICHT** kombiniert werden. Dies kann zu Intransparenz und Widersprüchlichkeit führen.

Die beste Wichtung und die schönste Wertungsmatrix nützen bei Anwendung einer unpassenden oder unzulässigen Wertungsmethode oder bei falscher Anwendung jedoch nichts! Die falsche Anwendung einer Wertungsmethode oder die Anwendung einer unpassenden oder unzulässigen Methode kann dazu führen, dass nicht das wirtschaftlichste Angebot bezuschlagt wird!

Dies stellt einen schwerwiegenden Vergabeverstoß dar, denn der Bieter, dessen Angebot das wirtschaftlichste war und der den Zuschlag hätte erhalten müssen, bekam den Zuschlag nicht.

Dieser Verstoß hat eine Sanktionierung in Höhe von 25% zur Folge!

# (4) Wertungsmethoden

## Wo sind Wertungsmethoden und die entsprechenden Formeln zu finden?

z.B. **Thomas Ferber** (Diplom-Mathematiker)
**„Bewerbungskriterien und -matrizen“** (Bundesanzeiger Verlag)
(die überarbeitete Neuauflage erscheint voraussichtlich im September 2025)

- sehr umfangreich und detailliert

**UfAB** … **Schon mal gehört?** https://www.cio.bund.de/Webs/CIO/DE/digitale-loesungen/it-einkauf/ufab/ufab-node.html

## „*Unterlage für Ausschreibung und Bewertung von IT-Leistungen*“

Das Beschaffungsamt des BMI veröffentlichte die UfAB erstmals 1982 als Leitfaden für Auftraggeber, um sie bei der Beschaffung von IT-Leistungen und -produkten zu unterstützen. Ziel war und ist eine einheitliche Vorgehensweise sowie Transparenz und Objektivität. Der Leitfaden (UfAB) wird regelmäßig angepasst. Zur Abgrenzung der UfAB-Auflagen werden diese mit römischen Ziffern versehen.

- Da die UfAB sämtliche Aspekte von öffentlichen Ausschreibungen behandelt (Planung der Beschaffung / Ausgestaltung sowie Durchführung des Vergabeverfahrens), ist diese als Leitfaden auch für die Beschaffung anderer Leistungen zu empfehlen.

# (4) Wertungsmethoden

**Die verschiedenen Wertungsmethoden bzw. Zuschlagsformeln können nach ihren Eigenschaften in vier Bewertungsklassen eingeordnet werden:**

**Bewertungsklasse I:** **Preis- / Kostenbewertung**

reine Preiswertung (*vereinfachte Preis-Leistungs-Methode)*

**Bewertungsklasse II:** **Preis-Leistungs-Bewertung**

**=> Quotient aus Leistungspunkten und Angebotspreisen**

einfache Richtwertmethode
erweiterte Richtwertmethode

**Bewertungsklasse III:** **Preis-Leistungs-Bewertung mit unterschiedlicher Gewichtung**

**=> Transformation des Angebotspreises in Punkte,**
**Einsatz der Leistungspunkte und Preispunkte in entsprechende Formel**

lineare einseitige Interpolation
lineare beidseitige Interpolation
lineare Interpolation mit Spannen um einen Mittelwert
UfAB-II-Methode
Preisquotientenmethode
Ordinalskala (Preisstufenmethode)
GHV-Mittelwertmethode

**Bewertungsklasse IV:** **Preis-Leistungs-Bewertung mit unterschiedlicher Gewichtung**

**=> Bildung eines Leistungs- und Preisterms (Mittelwert, Median, Referenzwert),**
**Einsatz der Terme (Preis + Leistung) in entsprechende Formel**

gewichtete Richtwertmethode mit Mittelwert
gewichtete Richtwertmethode mit Median
gewichtete Richtwertmethode mit Referenzwert
Notenskalen

# (4) Wertungsmethoden

**Die folgenden Wertungsmethoden sollen beispielhaft betrachtet werden:**

- reine Preiswertung
- UfAB-II-Methode
- Preis-Quotienten-Methode
- lineare einseitige (einfache) Interpolation
- lineare (beidseitige) Interpolation
- lineare Interpolation um einen Mittelwert / Meridian
- einfache Richtwertmethode
- einfache Richtwertmethode mit Gewichtungsfaktor
- erweiterte Richtwertmethode
- gewichtete Richtwertmethode mit Mittelwert
- gewichtete Richtwertmethode mit Median
- gewichtete Richtwertmethode mit Referenzwert
- scoring-Modell
- Ordinalskala
- GHV-Mittelwertmethode
- Notenskala
- Transformation der Angebotspreise in Preispunkte

# (4) Wertungsmethoden

## reine Preiswertung

(früher sog. *vereinfachte Preis-Leistungs-Methode*)

Ist der **Preis alleiniges Zuschlagskriterium**, erfolgt die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes nach dem niedrigsten Preis. Die Mindestanforderungen werden als Ausschlusskriterien festgelegt. Das Angebot muss alle Kriterien – auch Eignung – vorbehaltlos erfüllen.

Die Rangfolge der einzelnen Angebote ergibt sich durch den direkten Vergleich der Angebotspreise, z.B.:

1. Platz: 86.000,00 EUR
2. Platz: 99.500,00 EUR
3. Platz: 100.000,00 EUR

Einer Wertungsmatrix bedarf es nicht.

Diese Methode eignet sich besonders für die Beschaffung von Standardprodukten / -leistungen.

# (4) Wertungsmethoden

## UfAB-II-Methode

Bei dieser Methode werden die Angebotspreise in Preispunkte transformiert. Dabei wird der Angebotspreis des zu betrachtenden Angebots in ein Verhältnis zum günstigsten Angebotspreis aller wertbaren Angebote gesetzt. In die Formel zur Berechnung der Gesamtpunktzahl fließen bei dieser Methode die größte bzw. beste Leistungspunktzahl aller Angebote sowie der transformierte Punktwert aus dem günstigsten Angebotspreis ein. Damit beeinflussen letztlich die Angebote die Skalierung, d.h. ein “Ausreißer“ kann – sozusagen durch die „Hintertür“ – Einfluss auf die Rangfolge und damit auf die Zuschlagsentscheidung haben. **Diese Methode sollte nicht angewendet werden**, sie wird auch **von der UfAB nicht (mehr) explizit empfohlen**.

## Preis-Quotienten-Methode

Diese ist eine modifizierte Form der UfAB-II-Methode. Auch mit dieser Methode werden Angebotspreise in Preispunkte transformiert. Im Unterschied zur UfAB-II-Methode wird hier nicht die beste Leistungspunktzahl aller Angebote, sondern die vom Auftraggeber festgelegte größte mögliche Leistungspunktzahl in die Formel eingegeben. Verzerrungen, wie sie bei Verwendung der UfAB-II-Methode auftreten, können so vermieden werden. Allerdings wird diese Methode **nach UfAB nicht explizit empfohlen**, auch wenn sie **vom Vergabehandbuch des Bundes verwendet und von der Rechtsprechung anerkannt** wird. Kritisiert wird diese Methode wegen einer gewissen Anfälligkeit für den Flipping-Effekt, auch wenn dieser durch Eingrenzen des Preis- und Leistungsbereiches abgemildert werden kann und z.B. eine Notenskala einen stärkeren Einfluss auf das Zuschlagsergebnis hat. Kritisch wird zudem gesehen, dass sich durch die Umrechnung der Angebotspreise in Punkte ein nichtlineares Verhalten zeigen kann (auch wenn dies in Einzelfällen gewünscht sein kann). Bei Schaffung bestimmter Randbedingungen – wie bspw. Mindestleistungspunktzahlen oder Preisobergrenzen – kann diese Methode funktionieren.

# (4) Wertungsmethoden

## lineare einseitige (einfache) Interpolation

Die Angebotspreise werden in Preispunkte transformiert. Dabei wird zwischen dem vollen Punktwert für den niedrigsten Preis und dem Punktwert null für einen fiktiven Angebotspreis in Höhe des Zweifachen oder mehr des niedrigsten Preises interpoliert. Das Ergebnis der Interpolation hängt allein von dem Angebot mit dem geringsten Preis ab (einseitig). Das Ergebnis kann durchaus ein verfälschtes Bild des vermeintlich besten Preis-Leistungsverhältnisses abgeben. Diese Methode wird zwar dem Grunde nach als **vergaberechtlich zulässig** angesehen, ist aus vorgenannten Gründen jedoch problematisch. **Nach UfAB ist diese Methode nicht explizit empfohlen.**

## lineare (beidseitige) Interpolation zwischen dem günstigsten und dem teuersten Angebot

Die Angebotspreise werden in Preispunkte transformiert. Dabei wird zwischen dem vollen Punktwert für den niedrigsten Preis und dem Punktwert von null für den höchsten Angebotspreis interpoliert (beidseitig). Diese Methode führt in vielen Fällen zu Verzerrungen in der Bewertung, die zu einer Vergaberechtswidrigkeit führen können. Liegen bspw. nur zwei Angebote vor, wird die Verzerrung besonders deutlich und es kommt zu absurden Ergebnissen. Die Preise können sehr nah beieinander liegen, der beste Preis erhält die volle Punktzahl und der teuerste Preis null Punkte. Auch bei mehr als zwei Angeboten kommt es bei einer kleinen Preisspanne zu starken Verzerrungen in der Bewertung. **Diese Methode sollte nicht angewendet werden**, sie ist auch **nach UfAB nicht explizit empfohlen**.

## lineare Interpolation mit Spannen um einen Mittelwert

Angebotspreise, die einen bestimmten Prozentsatz unterhalb des Mittelwertes / Meridians oder günstiger sind, erhalten die volle Preispunktzahl, Angebotspreise darüber oder teurer erhalten null Punkte. Bei dieser Methode kommt es zu starken Verzerrungen, da unterschiedliche Preise gleiche Punktzahlen erhalten. Zudem haben Angebote, die keine Chance auf Zuschlag haben, trotzdem Einfluss auf den Mittelwert / Meridian. **Diese Methode sollte nicht angewendet werden**, sie ist auch **nach UfAB nicht explizit empfohlen**.

# (4) Wertungsmethoden

## einfache Richtwertmethode*

Zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots wird ein Quotient aus Leistung und Preis gebildet.

L = Leistungspunktzahl (Ergebnis der Bewertung mit Punkten und Wichtung gem. Matrix)
P = Preis des jeweiligen Angebotes
Z = Kennzahl (Koeffizient) für Preis-Leistungs-Verhältnis des jeweiligen Angebotes

$$Z = \frac{L\ (Leistung)}{P\ (Preis)}$$

Um ganze Zahlen zu erhalten, kann die Kennzahl Z mit einem Faktor (bspw. 100 oder 1.000) multipliziert werden. Den Zuschlag erhält das Angebot mit der höchsten Kennzahl Z (Koeffizient). Nur bei gleicher Kennzahl mehrerer Angebote erhält das günstigste Angebot den Zuschlag. **Von der Rechtsprechung wird diese Methode anerkannt und nach UfAB empfohlen.**

## einfache Richtwertmethode* mit Gewichtungsfaktor

Im Gegensatz zur einfachen Richtwertmethode wird hierbei der Quotient aus gewichteten Leistungspunkten und gewichteten Angebotspreisen gebildet. Dies suggeriert allerdings nur eine Gewichtung, da die Gewichtungsfaktoren in der Formel lediglich eine Maßstabsänderung bei der Kennzahl bewirken. An der Rangfolge ändert sich letztlich nichts. Diese Methode ist **nicht ausschreibungstauglich** und sollte keine Anwendung finden.

*Unterstellt bzw. interpretiert wird, dass die Gewichtung immer gleich bei 50% / 50% liegt. Diese Auffassung vertritt u.a. der Dipl.-Mathematiker Thomas Ferber (bspw. in Müller-Wrede, VgV / UVgO Kommentar, Bundesanzeiger Verlag GmbH, Köln, 2017, § 58 VgV, Rnrn. 27 – 31); auch die UfAB führen dazu aus, dass diese Methode empfohlen wird, wenn es sich um ein Beschaffungsvorhaben handelt, bei dem Preis und Leistung gleiche Bedeutung zugemessen werden. Bspw. von Wolfgang Bartsch (Dipl.-Informatiker) wird hingegen folgende Auffassung vertreten: *„Man kann nicht sagen, ob die Einfache Richtwertmethode eine Gewichtung von 50% umsetzt. Alleine deswegen nicht, weil es andere Zuschlagsformeln gibt, die ebenfalls behaupten, die Gewichtung von 50% korrekt umzusetzen, aber zu anderen Zuschlagsergebnissen führen.* (…). *Daher ein Lob auf die Wertung mit dem echten Preis-Leistungs-Verhältnis, nämlich die Einfache Richtwertmethode. Zumindest solange sie nicht in einem Atemzug mit einer angeblichen 50%-Gewichtung genannt wird.“* Diese Ausführungen nebst Vergleichsrechnungen UfAB-II und Interpolation sowie weitere mathematische Erwägungen siehe DVNW Vergabeblog: https://vergabeblog.de/2024-01-22/faktencheck-vergabemathematik-der-mythos-der-50-gewichtung-vk-lueneburg-beschl-v-05-09-2023-vgk-20-2023/

# (4) Wertungsmethoden

## erweiterte Richtwertmethode (nach UfAB)

Die erweiterte Richtwertmethode basiert auf der einfachen Richtwertmethode.

➢ Die Anwendung kommt in Frage, wenn **neben dem Preis weitere Zuschlagskriterien** festgelegt sind **und** zu erwarten ist, dass die **Angebote sehr eng beieinander** liegen.

Die UfAB spricht hier von einem *Stichentscheid unter praktisch gleichwertigen Angeboten zugunsten eines preisgünstigeren oder leistungsstärkeren Angebotes*.

- Den Ausgangspunkt bildet das Angebot mit der größten Kennzahl. (Z=L/P Formel => einfache RW-Methode).
- Zuvor sind vom AG ein sogenannter Schwankungsbereich in % von der besten Kennzahl und das Entscheidungskriterium bzw. eine Kriteriengruppe festzulegen, wonach das beste der innerhalb des Schwankungsbereiches liegenden Angebote ausgewählt wird. Aus haushaltsrechtlicher Sicht sollte dies grundsätzlich der Preis sein. Die UfAB empfiehlt einen Schwankungsbereich von 6%, höchsten jedoch 10%.

Diese Methode wird **auch von der UfAB vergaberechtlich akzeptiert**. **Schon im Vorfeld zu bedenken sind allerdings die Auswirkungen, sollten alle Angebote im Schwankungsbereich liegen**. Bei Festlegung von nur einem Entscheidungskriterium (z.B. Preis) kommt es nicht selten zu einer 100%-Entscheidung nach diesem einen Entscheidungskriterium, selbst bei einem moderaten Schwankungsbereich von 5%. Das Kriterium Qualität würde in diesem Fall letztlich so gut wie kein Gewicht besitzen.

# (4) Wertungsmethoden

## gewichtete Richtwertmethode mit Mittelwert (Mittelwertmethode)

Bei dieser Methode wird das arithmetische Mittel der Leistungspunkte und der Angebotspreise verwendet. Da jedes Angebot den Mittelwert beeinflusst und damit auch „Ausreißer“ über das arithmetische Mittel die Rangfolge erheblich beeinflussen können (sog. Flipping-Effekt), empfiehlt das Beschaffungsamt des BMI, diese Methode **nicht mehr anzuwenden**, stattdessen allenfalls die gewichtete Richtwertmethode mit Median.

## gewichtete Richtwertmethode mit Median (Medianmethode)

Für die Leistungspunkte und die Angebotspreise wird jeweils der Median gebildet. Der Median reagiert weniger anfällig auf „Ausreißer“ und ist damit etwas stabiler als der Mittelwert. Bei einer größeren Anzahl von „Ausreißern“ kann auch der Median beeinflusst werden und über diesen dann die Rangfolge. Zwar ist diese Methode von der Rechtsprechung anerkannt, **von der UfAB jedoch nicht explizit empfohlen**. Problematisch ist – sofern nur zwei Angebote vorliegen – dass diese Methode dann der Mittelwertmethode entspricht, welche gemäß der Empfehlung des Beschaffungsamtes des BMI nicht mehr angewendet werden sollte.

## gewichtete Richtwertmethode mit Referenzwert (Referenzwertmethode)

Der Auftraggeber normiert die Leistungspunkte und die Angebotspreise durch Vorgabe eines Referenzwertes. Zwar können sich andere Angebote somit nicht auf die Berechnung der jeweiligen Zuschlagskennzahl (Z) auswirken und Flipping-Effekte werden vermieden. Basieren jedoch die vom Auftraggeber festgelegten Referenzwerte nicht auf einem realistisch geschätzten bzw. erwarteten Preis und einer realistisch machbaren Leistungspunktzahl, kommt es zu deutlichen Wettbewerbsverzerrungen. So kann ein kleiner und unrealistischer Referenzwert für den Preis dazu führen, dass sehr billige, aber sehr leistungsschwache Angebote die höchste Zuschlagskennzahl erhalten. Diese Methode sollte daher nur gewählt werden, wenn den Anwendenden die Festlegung von tatsächlich realistischen Referenzwerten sicher möglich ist. Von der Rechtsprechung ist diese Methode wohl akzeptiert, **von der UfAB jedoch nicht explizit empfohlen**.

# (4) Wertungsmethoden

## scoring-Modell

Bei dieser Methode handelt es sich um ein Punktbewertungsmodell. Für den Grad der Erfüllung der aufgestellten Zuschlagskriterien werden Wertungspunkte vergeben. Diese werden mit dem für das jeweilige Kriterium festgelegten Wichtungsfaktor multipliziert. Das Ergebnis (Leistungskennzahl) fließt in die Gesamtpunktzahl (Z) ein. **Dieses Modell eignet sich für die Punktebewertung von Qualitätskriterien**.

Zwar können auch Angebotspreise bzw. Teilpreise mit dieser Methode in Punkte transformiert werden, sofern jedoch begrenzte Spannen von Wertungspunkten (bspw. 1 – 5) vorgegeben werden, erhalten unterschiedliche Angebotspreise u.U. gleiche Punktzahlen. Erfolgt gar keine Interpolation des Preises, kommt es zu absurden Verzerrungen. **Für die Preiswertung erscheint dieses Modell nicht empfehlenswert; nach UfAB wird dies auch nicht explizit empfohlen.**

Besser eignet sich die direkte Transformation der Angebotspreise in Preispunkte durch die Berechnung des prozentualen Abstandes zum günstigsten Angebot und Einsatz dieses Prozentwertes in die Formel zur Berechnung der Preispunkte (siehe Seite 34).

# (4) Wertungsmethoden

## Ordinalskala

Die Angebotspreise werden nach einer Ordinalskala (z.B. sehr gut, gut, befriedigend usw.) in Preispunkte transformiert. Angebotspreise liegen in einer metrischen Skala mit hohem Informationsgehalt vor. Das „Quetschen“ in eine Ordinalskala kann einen enormen Informationsverlust nach sich ziehen, wodurch es zu starken Verzerrungen in der Bewertung kommt. Die Anwendung von Ordinalskalen auf die Angebotspreise führt zur Bildung von Preisstufen, die ein untaugliches Wertungssystem nach sich ziehen. **Diese Methode ist nicht empfehlenswert.**

## GHV*-Mittelwertmethode (Transformationsformel für Honorare bei Planungsleistungen)

Bei der Umwandlung der Angebotspreise in Punkte wird der Mittelwert der Angebotspreise gebildet. Die Rechtsprechung qualifiziert diese Variante als **nicht vergaberechtskonform**. Ein Angebot, das günstiger als der Mittelwert ist, könnte eine geringere Punktzahl erhalten als ein solches, das darüber liegt. Damit haben Bieter gar keinen Anreiz, ein günstiges Angebot abzugeben.

## Notenskalen

Zu erwähnen sind hier die Nominalskala (gleich / ungleich z.B. Farbe), Ordinalskala (z.B. sehr gut, gut, befriedigend usw.), metrische Skala (Zahlenwerte), Notenskala (in Anlehnung an Schulnoten). Grundsätzlich sind diese Varianten wohl zulässig, ob diese geeignet sind, tatsächlich das wirtschaftlichste Angebot zu ermitteln, **muss im jeweiligen Einzelfall ausführlich geprüft werden**.

*GHV Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e.V. (Beratungs-, Schlichtungs- und Schiedsstelle i.Z.m. Vergütung von Architekten- und Ingenieurleistungen)

# (4) Wertungsmethoden

## Transformation der Angebotspreise in Preispunkte

**WARUM?**

- Die Transformation der Angebotspreise in Punkte muss vorgenommen werden bei Bewertungsmethoden der Bewertungsklasse III (Interpolation sowie, wenn mehrere Leistungskriterien mit Gewichtung im Spiel sind). Bevor mit dem jeweiligen Wichtungsfaktor multipliziert werden kann, müssen die Kriterien vereinheitlicht werden. Der Erfüllungsgrad der verschiedenen Kriterien muss in derselben Einheit abgebildet sein (i.d.R. Punkte). Würde man Angebotspreise („*Äpfel*“) direkt und in Punkten dargestellte Leistungsterme („*Birnen*“) mit Wichtungsfaktoren der gleichen Einheit (reiner Zahlenwert) multiplizieren, käme es zu völlig absurden Ergebnissen.
- Wir vergleichen also nicht Äpfel mit Birnen, sondern nach der Transformation *Obst 1* mit *Obst 2*

**Für die Transformation der Angebotspreise stehen verschiedene Varianten zur Verfügung:**

1) maximale Punktzahl für den günstigsten Preis, Interpolation zwischen diesem und einem fiktiven Angebotspreis i.H. des Mehrfachen (z.B. des Doppelten) des günstigsten Angebotspreises
2) Umwandlung des Angebotspreises in Punkte mit Ordinalskala
3) Angebotspreis wird mit dem günstigsten Angebot ins Verhältnis gesetzt

Mögliche Probleme bei der Interpolation sowie bei der Verwendung von Skalen – insbesondere der Ordinalskala – wurden aufgezeigt (vgl. Seiten 27, 32).

# (4) Wertungsmethoden

## Transformation der Angebotspreise in Preispunkte

Ohne Informationsverlust und Verzerrung in Preispunkte transformiert werden können die Angebotspreise wie folgt (Variante 3):

***1. prozentualer Abstand zum günstigsten Bieter***

$$x\% = \frac{\text{(Angebotspreis - günstigster Angebotspreis)*100\%}}{\text{günstigster Angebotspreis}}$$

***2. Punkteberechnung***

$$\text{Preispunkte} = \text{max. Pkt.zahl Preis} - \left( \frac{\text{Wert } x \text{ proz. Abstand\% * max. Pkt.zahl Preis}}{100\%} \right)$$

# Vergabeverfahren im Zuwendungsverhältnis
# Thema: Wertungsmöglichkeiten

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

**(1) Grundlage und rechtliche Normen**

**(2) Allgemeines**

**(3) Wertungsgegenstände**

**(4) Wertungsmethoden**

**(5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps**

# (5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps

## Zuschlagskriterien oder Anforderungen an die Leistung – Beispiele aus der Praxis

Sicher sind Ihnen diese Beispiele aus der Praxis bekannt. Einige davon sind jedoch keine Kriterien, die bewertet werden, sondern Anforderungen an die Leistung selbst. Diese gehören in die Leistungsbeschreibung!

Was nützt die beste Wertungsvariante / Matrix, wenn das, was bewertet werden soll, eigentlich gar nicht bewertet werden kann?

Preis

Unternehmensreferenzen

Ausführungs- /Lieferzeitraum

Qualität (Schulspeisung Verkostung / Ausrüstung Muster / Konzept Entwurf)

Qualifikation des mit der Ausführung sachbetrauten Personals

technische Ausstattung des Bieters

Personalausstattung / Festangestellte

# (5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps

**Zuschlagskriterium oder Anforderung an die Leistung?**

**Preis**

~~Unternehmensreferenzen~~ => Eignung

~~Ausführungs- /Lieferzeitraum~~ => zumeist Anforderung an die Leistung

**Qualität (Schulspeisung Verkostung / Ausrüstung Muster / Konzept Entwurf)**

**Qualifikation des mit der Ausführung sachbetrauten Personals**

~~technische Ausstattung des Bieters~~ => Eignung

~~Personalausstattung / Festangestellte~~ => Eignung

# (5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps

## häufig angewandte Methoden – Beispiele aus der Praxis

### Notenskala: Schulnoten für Preis

günstigster Preis Note 1
zweitgünstigster Preis Note 2
drittgünstigster Preis Note 3
ab dem fünftgünstigsten Preis Note 5 für alle folgenden

Damit bekommt Nr. 5 mit z.B. 40.000 EUR auch Note 5 wie ein Angebotspreis i.H.v. 400.000 EUR, der bspw. an Stelle 20 liegt.

**Gemäß Rechtsprechung ist diese Methode wohl zulässig, jedoch stark umstritten**, vgl. Ausführungen auf Seite 32.

- Ob diese Variante geeignet ist, tatsächlich das wirtschaftlichste Angebot zu ermitteln, muss im jeweiligen Einzelfall ausführlich geprüft werden.

# (5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps

## häufig angewandte Methoden – Beispiele aus der Praxis

### Preisspannen

| | | |
|---|---|---|
| Preis: | 0-10.000 EUR | = 100 Pkt |
| | 10.001-20.000 EUR | = 80 Pkt |
| | 20.001-30.000 EUR | = 60 Pkt |
| | 30.001-40.000 EUR | = 40 Pkt |
| | ab 40.001 EUR | = 20 Pkt |

Das heißt, selbst ein Angebot mit einem Preis von 1 Mio. EUR würde noch 20 Punkte bekommen. Insbesondere in Verbindung mit weiteren Zuschlagskriterien dürfte es kaum möglich sein, das wirtschaftlichste Angebot zu ermitteln. Deutlich wird dies an einem Berechnungsbeispiel:

Bieter 1 erreicht in der Qualität 40 Punkte und erhält für seinen Preis von 9.999 EUR die maximale Punktzahl von 100, insgesamt also 140 Punkte. Bieter 2 erhält für die Qualität 100 Punkte und für den angebotenen Preis von 41.000 EUR 20 Punkte, insgesamt also 120 Punkte und liegt auf Rang 2 trotz des mehr als 4fachen Preises im Verhältnis zum günstigsten Bieter. Bieter 3 erreicht in der Qualität 80 Punkte und für seinen Preis von 30.000 EUR 60 Punkte, insgesamt ebenfalls 140 Punkte. Bieter 4 erhält für die Qualität 100 Punkte und für seinen Preis von 39.000 EUR 40 Punkte, insgesamt also ebenfalls 140 Punkte. Bieter 5 erhält in der Qualität 3 Punkte und für seinen Preis von 11.000 EUR 80 Punkte, insgesamt 140 Punkte gleichauf mit den Bietern 1, 3 und 4. Diese Methode kann also nur zulässig sein, wenn tatsächlich die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes möglich ist!

Eine Gegenüberstellung der Methoden *Transformation der Angebotspreise durch das Ins-Verhältnis-setzen zum günstigsten Preis* und mit Hilfe von *Preisspannen* verdeutlicht dies:

# (5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps

Gegenüberstellung der Methoden *Transformation der Angebotspreise durch das Ins-Verhältnis-setzen zum günstigsten Preis* und mit Hilfe von *Preisspannen*

| | | Spanne | | | | | Verhältnis | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Preis | Pkt Quali | Pkt Preis | GESAMT | Platz | | Pkt Quali | Pkt Preis | GESAMT | Platz |
| Bieter 1 | 9.999,00 € | 40 | 100 | 140 | 1 | | 40 | 100 | 140 | 2 |
| Bieter 2 | 41.000,00 € | 100 | 20 | 120 | 2 | | 100 | 0 | 100 | 3 |
| Bieter 3 | 30.000,00 € | 80 | 60 | 140 | 1 | | 80 | 0 | 80 | 3 |
| Bieter 4 | 39.000,00 € | 100 | 40 | 140 | 1 | | 100 | 0 | 100 | 3 |
| Bieter 5 | 11.000,00 € | 60 | 80 | 140 | 1 | | 60 | 90 | 150 | 1 |

Die beiden Varianten zeigen völlig unterschiedliche Ergebnisse. Während bei der Variante ***Spanne*** 4 von 5 Angeboten gleichermaßen auf Platz 1 liegen und demnach alle 4 am wirtschaftlichsten sein müssten, zeigt sich jedoch ein extremes Gefälle im Leistungs- und Preiskriterium. Während Bieter 1 nicht einmal zur Hälfte die Qualitätspunkte erreicht, aber mit Abstand am günstigsten anbietet, Bieter 4 zwar die Qualitätsanforderungen voll erfüllt, aber mit Abstand am teuersten anbietet und zudem noch zwei weitere Bieter mit jeweils anderem Preis-Leistungs-Verhältnis anboten, aber ebenso die Erstplatzierung erreicht haben, dürfte deutlich werden, dass die Ermittlung des tatsächlich wirtschaftlichsten Angebotes mit dieser Methode nicht gelingen dürfte. Die Variante ***Verhältnis*** zeigt ein deutlicheres Bild, allerdings wäre hier wohl zu hinterfragen, ob das Angebot, welches nur knapp mehr als die Hälfte an Punkten für das Qualitätskriterium erreicht, noch den Wertvorstellungen des Auftraggebers entspricht. Auch der Umstand, dass 3 von 5 Bietern für ihren Preis 0 Punkte erhielten, wirft Fragen auf. Eventuell wäre eine Aufhebung des Verfahrens in Betracht zu ziehen, die Auftragswertschätzung zu aktualisieren und ggf. die Leistungsbeschreibung zu präzisieren. Denkbar wäre auch die Festlegung einer Mindestpunktzahl für das Qualitätskriterium.

# (5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps

**Wie werden sog. *weiche* Kriterien bewertet?**

Im „echten Vergabeleben“ sind Wertungsmatrizen meist noch viel komplexer, weil oft schon das Kriterium Qualität aus mehreren Unterkriterien, insbesondere „weichen“ bzw. subjektiven Kriterien (z.B. Konzepten) besteht. Gefragt ist beispielsweise ein hoher Grad an Fachkunde, Kreativität, Innovation.

- Bei der Bewertung werden Konzepte nicht isoliert betrachtet, sondern inhaltlich zueinander ins Verhältnis gesetzt, d.h. das beste Konzept liegt vorn bzw. erhält die volle Punktzahl, alle anderen Konzepte werden an diesem Maßstab gemessen und bewertet.

- Die Bewertung erfolgt unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile gegenüber anderen Konzepten.

- Unbedingt zu beachten ist der Gleichbehandlungsgrundsatz: Aspekte, die bei einem Konzept zur Auf- oder Abwertung herangezogen wurden, sind ebenso bei allen anderen Konzepten heranzuziehen.

- Eine schlüssige und transparente Methodik sowie eine detaillierte Dokumentation der Bewertung sind unabdingbar (vgl. Vergabekammer Westfalen, Beschluss vom 01.02.2023 – VK 1-49/22).

# (5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps

## typische Fehler

- Matrix und Gewichtung passen nicht zueinander: Wenn der Preis z.B. mit 10 Punkten belegt wird, die Qualität mit 20 Punkten, aber ein Wichtungsfaktor 70 für den Preis und 30 für die Qualität angesetzt wird, dann wird die eigentliche Wichtungsabsicht konterkariert. Hatte der Preis vor Wichtung nur halb so viel Gewicht wie die Qualität – dem Auftraggeber schien die Qualität sehr wichtig zu sein – überwog nach Wichtung das Gewicht des Preises im Verhältnis zum Gewicht des Kriteriums Qualität (10 Pkt. : 20 Pkt. /  700 Pkt. : 600 Pkt.).

- Das Verhältnis der Punktzahl für den Preis und andere Kriterien ist unverhältnismäßig: z.B. 1.000 Punkte für Preis und nur 10 unkte für Qualität => Qualität hat letztlich nur marginalen Wert (sog. „Alibi-Kriterium“ ohne echte Auswirkung)

- Einsatz der Angebotspreise statt der in Punkte transformierten Preisterme in Formeln der Bewertungsklasse III

- Der höchste Preis erhält aufgrund einer fehlerhaften Formel die volle Punktzahl, je günstiger die Preise werden, desto mehr Zusatzpunkte erhalten diese obenauf. Dies kann in Verbindung mit der Wichtung weiterer Kriterien dazu führen, dass die Rangfolge verfälscht wird oder die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes gar nicht möglich ist.

- Die Summe der Punkte für die einzelnen Kriterien bzw. der Wichtungsfaktoren ergibt nicht 100%.

- doppelte oder unterlassene Anwendung der Wichtung, somit Ansatz der doppelt oder ungewichteten Punktzahl für die Auswahl des für den Zuschlag vorgesehenen Angebotes

- Die Wichtung ist unangemessen und nicht auftragsbezogen (z.B. nur Preis bei schöpferischen Leistungen).

- Wertungsmatrizen und Methoden aus früheren Verfahren werden nur kopiert, ohne zu prüfen, ob diese für dieses Verfahren überhaupt geeignet sind oder ohne dass der/die Anwendende diese tatsächlich versteht.

- Bei Aufstellung mehrerer Zuschlagskriterien neben dem Preis und entsprechender Wichtung wird häufig die mögliche Hebelwirkung und die daraus resultierende möglich Verzerrung der Ergebnisses durch sog. „Ausreißer-Angebote“ (Flipping-Effekt) übersehen bzw. unterschätzt.

# (5) Beispiele aus der Praxis, Fehlerquellen, Tipps

Die Möglichkeiten an Matrizen und Methoden erscheinen zahlreich und kompliziert. Werden die unzulässigen und ungeeigneten Methoden aussortiert, bleibt meist nur eine Methode übrig, die für das Vergabeverfahren bzw. diese eine bestimmte Leistung tatsächlich geeignet ist. Diese Methode gilt es dann, fehlerfrei anzuwenden.

Hält sich der Auftraggeber an die Prämissen Einfachheit, Klarheit, Gleichbehandlung, Transparenz, Angemessenheit und veröffentlicht sowie dokumentiert noch ordnungsgemäß, ist er auf der sicheren Seite.

- **Über allem steht der Grundsatz: Auftraggeber und Bieter müssen gleichermaßen in der Lage sein, die Wertungsmatrizen und -methoden zu verstehen.**

Wir hoffen, wir konnten Ihnen gute Werkzeuge auf den Weg mitgeben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

# Ausblick auf weitere Informationsveranstaltungen

- Nach der Sommerpause werden wir unsere Reihe fortsetzen.

- Fragen und Feedback bitte an:

**info.vergabepruefung@ilb.de**

# Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

## Ihr Ansprechpartner

**André Hacker**

Bereich (Recht)

Telefon 0331 660-1756
Telefax 0331 660-61756
info.vergabepruefung@ilb.de

Investitionsbank des Landes Brandenburg
Babelsberger Straße 21
14473 Potsdam

www.ilb.de

www.twitter.com/ILB_wirfoerdern