

Beschaffung einer Drehleiter für die Freiwillige Feuerwehr Wendlingen am Neckar

## **Beschreibung und Vergleich möglicher Bewertungsmethoden für Angebote**

Quellen:

Unterlage für die Ausschreibung und Bewertung von IT-Leistungen UfAB 2018 ab S. 582, herausgegeben u.a. vom Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Inneren;

Rechtsanwaltsgesellschaft Mayburg mbH, München

### **A. Beschreibung der vergaberechtlich in Frage kommenden Bewertungsmethoden für Angebote**

#### „1. Einfache Richtwertmethode

Die Anwendung der Einfachen Richtwertmethode wird empfohlen, wenn es sich um ein Beschaffungsvorhaben handelt, bei welchem Leistung und Preis die gleiche Bedeutung erhalten sollen. Bei der Einfachen Richtwertmethode wird das Verhältnis von Preis und Leistung als Quotient zu einer Kennzahl „Z“ errechnet:

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

Dabei werden die Formelparameter wie folgt definiert:

Z = Kennzahl für Preis-Leistungsverhältnis des zu bewertenden Angebots

L = Leistungspunktzahl (Bewertungspunkte x Gewichtungspunkte) des zu bewertenden Angebotes

P = Preis (in EUR) des zu bewertenden Angebotes

Hinsichtlich des Preises (P in EUR) muss in den Bewerbungsbedingungen eindeutig definiert sein, welcher konkret vom Bieter an welcher Stelle (Preisblatt) angebotene Preis Grundlage der Angebotswertung ist (Definition des Wertungspreises).

Grundsätzlich sollten sämtliche vom Bieter geforderte Preisangaben in diesen

Wertungspreis einfließen. Die Leistung (L) wird in Form einer Punktzahl ermittelt, die sich aus der Bewertung nach der Leistungsbewertungsmatrix ergibt. Beispiel:

	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5
Leistungspunktzahl L	9.500	9.200	8.900	8.500	7.400
Preis in EUR P	120.000	105.000	100.000	98.000	110.000
Kennzahl Z	0,079	0,088	0,089	0,087	0,067
Rang	4	2	1	3	5

Die Kennzahl Z ist beliebig skalierbar, um ganze Zahlen zu erhalten. So kann etwa die Kennzahl Z für alle Ergebnisse mit dem Faktor 1.000 multipliziert werden, ohne dass sich die Rangfolge verändert:

	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5
Leistungspunktzahl L	9.500	9.200	8.900	8.500	7.400
Preis in EUR P	120.000	105.000	100.000	98.000	110.000
Kennzahl $Z_{alt}$	0,079	0,088	0,089	0,087	0,067
Skalierung	Multiplikation: $Z_{neu} = Z_{alt} * 1.000$				
Kennzahl $Z_{neu}$	79	88	89	87	67
Rang	4	2	1	3	5

Im Beispiel erreicht das Angebot von Bieter 3 die höchste Kennzahl Z als bestes Preis-Leistungs-Verhältnis und ist somit als das wirtschaftlichste Angebot zu bewerten.

## 2. Erweiterte Richtwertmethode

Die Erweiterte Richtwertmethode ist eine weitere Methode zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes für Fälle, in denen neben dem Preis weitere Zuschlagskriterien berücksichtigt werden sollen.

Die Anwendung der Erweiterten Richtwertmethode wird empfohlen, wenn es sich um ein Beschaffungsvorhaben handelt, bei welchem innerhalb einer zu bildenden Führungsgruppe eng beieinanderliegender – praktisch gleichwertiger – Angebote ein

Stichentscheid zugunsten eines preisgünstigeren oder leistungsstärkeren Angebotes getroffen werden soll.

Mit dieser Möglichkeit einer Stichentscheidung ergänzt die Erweiterte Richtwertmethode die Einfache Richtwertmethode um (1) einen festzulegenden Schwankungsbereich und (2) ein festzulegendes Entscheidungskriterium.

In einem ersten Schritt der Angebotswertung wird dafür die Einfache Richtwertmethode angewendet.

In einem zweiten Schritt der Angebotswertung scheiden alle Angebote aus der Wertung aus, die außerhalb eines zuvor bereits in den Vergabeunterlagen festgelegten Schwankungsbereich von x Prozent von der besten Kennzahl Z im Wettbewerb liegen.

Unter den danach in der Angebotswertung verbliebenen Angeboten erhält das Angebot den Zuschlag, das in dem zuvor ebenfalls bereits in den Vergabeunterlagen festgelegten Entscheidungskriteriums den besten Wert erreicht. Dieses Entscheidungskriterium kann sowohl „L“ als auch „P“ oder auch die Punktzahl zu einzelnen Kriterien, Kriteriengruppen oder Kriterienhauptgruppen sein. Für den Fall dann noch gleicher Kennzahlen sollte ein Ergänzungskriterium vorab festgelegt und in den Vergabeunterlagen transparent gemacht werden (beispielsweise wäre im Falle von gleichen Preisen bei Entscheidungskriterium Preis ein weiteres Ergänzungskriterium nötig).

Als Entscheidungskriterium kommt auch das Ergebnis einer etwaigen bewertenden Teststellung oder einer Präsentation in Betracht. Aus haushaltsrechtlicher Sicht sollte das Entscheidungskriterium grundsätzlich der Preis sein.

Beispiel mit folgenden Annahmen:

- Schwankungsbereich = 6 Prozent
- Entscheidungskriterium = Preis

	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5
Leistungspunktzahl L	9.500	9.200	8.900	8.500	7.400
Preis in EUR P	120.000	105.000	100.000	98.000	110.000
Kennzahl $Z_{alt}$	0,079	0,088	0,089	0,087	0,067
Skalierung	Multiplikation: $Z_{neu} = Z_{alt} * 1.000$				
Kennzahl $Z_{neu}$	79	88	89	87	67
Rang	4	2	1	3	5

Kennzahl Z führendes Angebot: 89 (Bieter 3)  
 Errechneter Schwankungsbereich (S): 89 bis 84 (= 89 abzüglich 6 %)  
 Entscheidungskriterium (EK): Preis

Im Beispiel ergibt sich, dass das Angebot von Bieter 3 mit der Kennzahl Z von 89 nach der Einfachen Richtwertmethode zunächst das führende Angebot ist. Aus der Kennzahl Z dieses führenden Angebotes (89) und des festgelegten Schwankungsbereichs von 6 % lässt sich ein Schwankungsbereich (S) zwischen den Werten 84 bis 89 bestimmen. Innerhalb dieses Schwankungsbereichs liegen somit das führende Angebot von Bieter 3 (89), das Angebot von Bieter 2 (88) und das Angebot von Bieter 4 (87). Zwischen diesen drei Angeboten ist dann nach dem Entscheidungskriterium (EK) Preis zu entscheiden:

	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5
Leistungspunktzahl L	9.500	9.200	8.900	8.500	7.400
Preis in EUR P	120.000	105.000	100.000	98.000	110.000
Kennzahl $Z_{alt}$	0,079	0,087	0,089	0,087	0,067
Skalierung	Multiplikation: $Z_{neu} = Z_{alt} * 1.000$				
Kennzahl $Z_{neu}$	79	88	89	87	67
Schwankungsbereich (S)	89 bis 84				
Führungsgruppe	außerhalb S	88	89	87	außerhalb S
Preisbestes Angebot	-			X	-

Im Beispiel ist damit das Angebot von Bieter 4 als das wirtschaftlichste Angebot mit dem niedrigsten Preis (98.000 EUR) zu bewerten.

Ein anderes Ergebnis wäre zustande gekommen, wenn zuvor als Entscheidungskriterium die Leistungspunktzahl L festgelegt worden wäre. Dann wäre innerhalb der drei Angebote im Schwankungsbereich (Bieter 2, 3 und 4) das leistungsstärkste Angebot von Bieter 2 mit 9.200 Punkten als das wirtschaftlichste festzustellen gewesen.

### 3. Gegenüberstellung der Bewertungsmethoden

Nachfolgend werden die vorstehend vorgestellten Bewertungsmethoden mit ihren wesentlichen Merkmalen und Vorgehensweisen zusammenfassend gegenübergestellt:

	Anwendungsbereich / Merkmale	Vorgehen	Zu veröffentlichende Informationen*	Bemerkungen
Reine Preiswertung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschaffung von Standardprodukten</li> <li>• Vergaberechtlich akzeptiert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nur A-Kriterien</li> <li>• Alle A-Kriterien sind zu erfüllen</li> <li>• Zuschlag auf Angebot mit niedrigsten Preis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Methodenbeschreibung</li> <li>• Ausschlusskriterien</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kein Bedarf für differenzierte Bewertung</li> <li>• Keine B-Kriterien</li> </ul>
Einfache Richtwertmethode	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bewertung Preis-Leistungsverhältnis</li> <li>• Standardmethode</li> <li>• Vergaberechtlich akzeptiert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• B-Kriterien</li> <li>• Gewichtung der B-Kriterien</li> <li>• Leistungsbewertungsmatrix</li> <li>• Quotientenbildung (Z) aus Preis und Leistungspunktzahl</li> <li>• Zuschlag auf Angebot mit dem höchsten Quotienten (Z)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Methodenbeschreibung</li> <li>• Zuschlagskriterien</li> <li>• Berechnungsformel</li> <li>• Etwaige A-Kriterien</li> <li>• B-Kriterien</li> <li>• Gewichtung der B-Kriterien</li> <li>• Leistungsbewertungsmatrix</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preis und Leistung sind grundsätzlich gleich gewichtet</li> <li>• Je nach Wahl auch A-Kriterien (irrelevant für Quotientenbildung)</li> </ul>
Erweiterte Richtwertmethode	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bewertung Preis-Leistungsverhältnis</li> <li>• Abwandlung der Standardmethode</li> <li>• Vergaberechtlich akzeptiert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• B-Kriterien</li> <li>• Gewichtung der B-Kriterien</li> <li>• Leistungsbewertungsmatrix</li> <li>• Quotientenbildung (Z) aus Preis und Leistungspunktzahl</li> <li>• Ermittlung Führungsgruppe im Schwankungsbereich</li> <li>• Zuschlag auf Angebot mit bestem Wert im Entscheidungskriterium, ggf. Nutzung des Ergänzungskriteriums</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Methodenbeschreibung</li> <li>• Zuschlagskriterien</li> <li>• Berechnungsformel</li> <li>• Etwaige A-Kriterien</li> <li>• B-Kriterien</li> <li>• Gewichtung der B-Kriterien</li> <li>• Leistungsbewertungsmatrix</li> <li>• Schwankungsbereich in %</li> <li>• Entscheidungskriterium</li> <li>• Ergänzungskriterium</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preis und Leistung sind im Ausgangspunkt grundsätzlich gleich gewichtet</li> <li>• Schwankungsbereich definiert Führungsgruppe</li> <li>• Entscheidungskriterium entscheidet in Führungsgruppe</li> <li>• Nach Wahl auch A-Kriterien (irrelevant für Quotientenbildung)</li> </ul>

\* Entweder in der Auftragsbekanntmachung oder in den Vergabeunterlagen.

Für die Auswahl der geeigneten Bewertungsmethode können neben den Hinweisen in den einzelnen Methodenbeschreibungen folgende Überlegungen hilfreich sein:

- Je einfacher die Bewertungsmethode, desto geringer die Fehleranfälligkeit und desto größer die Rechtssicherheit sowie Transparenz.
- Genügen ausschließlich A-Kriterien zur Entscheidung über die Auftragsvergabe, sollte die reine Preiswertung gewählt werden.
- Sollen (gegebenenfalls neben A-Kriterien) B-Kriterien bewertet werden und besteht kein Bedarf an der Hervorhebung eines einzelnen Entscheidungskriteriums, sollte die Einfache Richtwertmethode gewählt werden.
- Sollen (gegebenenfalls neben A-Kriterien) vergleichsweise viele B-Kriterien in die Wertung eingehen und besteht Bedarf an der Hervorhebung eines einzelnen Entscheidungskriteriums bei erwarteten eng beieinanderliegenden Angeboten, sollte die Erweiterte Richtwertmethode gewählt werden.

## **B. Bewertungskriterien für die Beschaffung der Drehleiter für die Freiwillige Feuerwehr Wendlingen am Neckar**

Die Verwaltung schlägt auf Empfehlung der Rechtsanwaltsgesellschaft Mayburg mbH, München, angesichts der Fülle der bei der Drehleiterbeschaffung sich ergebenden B-Kriterien die Anwendung der erweiterten Richtwertmethode vor. Im Hinblick auf das mit der Feuerwehr erarbeitete Leistungsverzeichnis für die Drehleiter wird die Leistungspunktzahl als letztlisches Entscheidungskriterium vorgeschlagen. Weiter schlägt die Verwaltung vor, den Schwankungsbereich mit 10% festzusetzen.