

## Infoblatt Wertungsmethode – Wirtschaftlichkeitsberechnung im Vergabemanagementsystem

Folgende Wertungsmethoden stehen zur Verfügung

- Niedrigster Preis
- Wirtschaftlich günstigstes Angebot
- Externe Wertung (Die Berechnung des wirtschaftlich günstigsten Angebots erfolgt nicht durch das Vergabemanagementsystem (VMS), z.B. bei Auf - Abgebotsverfahren)

Bei Auswahl der Wertung „Wirtschaftlich günstigstes Angebot“ muss eine Methode für die Wirtschaftlichkeitsberechnung angegeben werden.

Für die gängigen Ausschreibungen bieten sich folgende Wertungsmethoden an:

- Methode 1.1 "Preis Quotienten Methode", dort erhält das Angebot aus der besten Kombination aus Preis und Leistung den Zuschlag, wobei Preis und Leistung **verschiedene Gewichtungen** haben
- Methode 2.1 "Einfache Richtwertmethode", dort erhält das Angebot aus der besten Kombination aus Preis und Leistung den Zuschlag, wobei Preis und Leistung die **gleiche Gewichtung** haben

Im Folgenden werden alle in den Meldebögen aufgeführten Wertungsmethoden beschrieben.

### Methode 1: Preis-Kriterien-Gewichtung

#### 1.1 Preis-Quotient-Methode

Diese Methode bietet sich an, wenn das günstigste Angebot mit den anderen Angeboten verglichen werden soll, unter Berücksichtigung der Gewichtung des Preises und der Gewichtung der Leistungskriterien. Diese Methode setzt hierzu den Angebotspreis des zu betrachtenden Angebots in ein Verhältnis zum günstigsten Angebotspreis aller wertbaren Angebote. Hierbei werden die Gewichtungen der Leistungskriterien und die des Preises berücksichtigt.

$$\text{Wertungskennzahl} = \text{Gewicht}_{\text{KRITERIEN}} * \text{Leistungspunktzahl des Angebots} + \text{Gewicht}_{\text{PREIS}}$$

$$* \text{ Beste vorhandene Leistungspunktzahl} * \left( \frac{\text{Niedrigster Angebotspreis}}{\text{Preis des Angebots}} \right)$$

Zur Berücksichtigung des Preises wird der hinterlegte Bruttowertungspreis des Angebots verwendet; es sollte daher kein extra Preis-Kriterium angelegt werden. Sollen neben dem Preis und einem Leistungskriterium noch ein weiteres Kriterium berücksichtigt werden, ist die Formel um den Ausdruck „+ Gewicht zweites Kriterium \* Leistungszahl zweites Kriterium des Angebots“ zu erweitern. **Wichtig: Die Gewichtungen der einzelnen Kriterien und die des Preises sind in Prozent anzugeben. Die Addition aller Gewichtungen muss 100% bzw. bei Dezimalzahlen 1 ergeben. Die beiden Kriterien müssen die gleiche Höchstpunktzahl haben.**

Beispiel: Wir haben zwei Qualitätskriterien, welche mit 0 – 10 Punkten bewertet werden, wobei 10 Punkte die beste Bewertung darstellt. Beide Kriterien sollen zusammen genauso hoch gewichtet werden wie der Angebotspreis. Die Gewichtung der Kriterien 1 und 2 sind also mit je 25 % zu verzeichnen und der Preis mit 50 %. In der Formel würde sich das Ganze dann wie folgt darstellen:

**Wertungskennzahl = 0,25 \* Punktzahl (Kriterium 1) + 0,25 \* Punktzahl (Kriterium 2) + 0,5 \* Beste vorhandene Punktzahl \* (Niedrigster Preis / Preis des Angebotes)**

## 1.2 Bestangebots-Quotienten-Methode

Bei dieser Methode wird bewertet, zu wie viel Prozent das betrachtete Angebot hinsichtlich der Leistungskriterien dem Besten entspricht. Weiterhin wird bewertet, wie sehr der niedrigste Preis prozentual gesehen mit dem Preis des betrachteten Angebots übereinstimmt.

$$\text{Wertungskennzahl} = \text{Gewicht}_{\text{KRITERIEN}} * \left( \frac{\text{Leistungspunktzahl des Angebots}}{\text{Beste vorhandene Leistungspunktzahl}} \right) + \text{Gewicht}_{\text{PREIS}} * \left( \frac{\text{Niedrigster Angebotspreis}}{\text{Preis des Angebots}} \right)$$

Zur Berücksichtigung des Preises wird der hinterlegte Bruttowertungspreis des Angebots verwendet; es sollte daher kein extra Preis-Kriterium angelegt werden.

Beispiel: Wir haben ein Leistungskriterium welches mit 0 – 10 Punkten bewertet wird, wobei 10 Punkte die beste Bewertung darstellt. Die Gewichtung des Leistungskriteriums soll 20 % und der Preis 80 % betragen. In der Formel würde sich das Ganze dann wie folgt darstellen:

**Wertungszahl = 0,2 \* (Leistungspunktzahl des Angebots / Beste vorhandene Leistungspunktzahl) + 0,8 \* (Niedrigster Angebotspreis / Preis des Angebots).**

## 1.3 Gewichtete Richtwertmethode – Medianmethode

Diese Methode ist eine weitere Möglichkeit der Gegenüberstellung von gewichteten Leistungskriterien und Preis. Der Unterschied gegenüber der Bestangebots-Quotienten-Methode liegt darin, dass als Vergleichsmaßstab nicht der niedrigste Preis und/oder der beste Leistungswert angegeben wird, sondern ein bestimmter Richtwert.

Hier wird also nicht mehr für jedes Angebot betrachtet, wie sehr der niedrigste Preis prozentual gesehen mit dem Preis des betrachteten Angebots übereinstimmt (je mehr desto besser), sondern vielmehr, wie der Preis des Angebots sich **zum Mittelwert** aller Angebotspreise verhält (je weniger, desto besser). Die Methode bietet sich an, wenn der genaue Sollwert hinsichtlich der Leistungskriterien nicht bekannt ist und es zusätzlich darum geht, zu beurteilen, wie weit sich ein Bieter von der Gesamtheit des Marktes unterscheidet, da hier relative Vergleiche nicht mehr zum Bestwert, sondern zu einem Mittelwert gezogen werden, der durch die Gesamtheit aller Angebote bestimmt wird.

$$\text{Wertungskennzahl} = \text{Gewicht}_{\text{KRITERIEN}} * \left( \frac{\text{Leistungspunktzahl des Angebots}}{\text{Median der Leistungspunktzahlen}} \right) - \text{Gewicht}_{\text{PREIS}} * \left( \frac{\text{Preis des Angebots}}{\text{Median der Angebotspreise}} \right)$$

Zur Berücksichtigung des Preises wird der hinterlegte Bruttowertungspreis des Angebots verwendet; es sollte daher kein extra Preis-Kriterium angelegt werden. Der „Median der Leistungspunktzahl“ ist der Mittelwert, der aus den Leistungspunktzahlen aller Angebote zu bilden ist. Der „Median der Angebotspreise“ ist der Mittelwert, der aus den Angebotspreisen zu bilden ist.

Beispiel: Wir haben ein Leistungskriterium welches mit 0 – 10 Punkten bewertet wird, wobei 10 Punkte die beste Bewertung darstellt. Die Gewichtung des Leistungskriteriums soll 20 % und der Preis 80 % betragen. In der Formel würde sich das Ganze dann wie folgt darstellen:

**Wertungszahl = 0,2 \* (Leistungspunktzahl des Angebots / Median der Leistungspunktzahlen) - 0,8 \* (Preis des Angebots / Median der Angebotspreise).**

## Methode 2: Kriterien-Preis-Verhältnis

### 2.1 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 dieser Methode erhält nicht das günstigste Angebot oder das mit der höchsten Leistungspunktzahl den Zuschlag, sondern das Angebot mit der besten Kombination aus Leistung und Preis.

$$\text{Wertungskennzahl} = \left( \frac{\text{Leistungspunktzahl des Angebots}}{\text{Preis des Angebots}} \right)$$

Zur Berücksichtigung des Preises wird der hinterlegte Bruttowertungspreis des Angebots verwendet; es sollte daher kein extra Preis-Kriterium angelegt werden.

### 2.2 Erweiterte Richtwertmethode

Der Unterschied zur einfachen Richtwertmethode liegt bei dieser Methode darin, dass auf Basis der für die Angebote ermittelten Wertungskennzahlen nicht abschließend ein „bestes Angebot“ ausgegeben wird. Stattdessen werden alle Angebote, die innerhalb eines definierten Schwankungsbereiches vom besten Angebot entfernt liegen (z.B. eine höchstens bis zu 20% schlechtere Wertungskennzahl haben), nochmals hinsichtlich eines separaten Entscheidungskriteriums bewertet und erst hierdurch in eine abschließende Rangfolge gebracht.

Es sollten nur dann auf eine solche zweistufige Wertungsmethode zurückgegriffen werden, wenn davon ausgegangen werden kann, dass die Angebote hinreichend voneinander abweichen und die Wertungskennzahl breit genug streut, sodass die Vorauswahl über die einfache Richtwertmethode angesichts des Beschaffungsgegenstands bzw. dem mit der Vergabe verfolgten Ziel sinnvoll bzw. wirtschaftlich ist.

$$\text{Wertungskennzahl} = \left( \frac{\text{Leistungspunktzahl des Angebots}}{\text{Preis des Angebots}} \right)$$

Zur Berücksichtigung des Preises wird der hinterlegte Bruttowertungspreis des Angebots verwendet; es sollte daher kein Preis-Kriterium angelegt werden.

Nach der Ermittlung der besten Wertungskennzahl werden die Angebote aus dem Schwankungsbereich allein aufgrund des Entscheidungskriteriums bewertet.

Schwankungsbereich: 0 – 20 %

Entscheidungskriterium: *Niedrigster Preis* oder *Höchste Leistungspunktzahl* oder *Beste Preis - Leistung – Verhältniskennzahl*

Beispiel:

	<b>Angebot A</b>	<b>Angebot B</b>	<b>Angebot C</b>
Leistungspunktzahl	400	900	500
Preis des Angebots	40.900,00 €	80.000,00 €	41.000,00 €
Wertungszahl nach Richtwertmethode (Ausschlusskriterium)	0,00978 (400 / 40.900,00)	0,01125 (900 / 80.000,00)	0,0122 (500 / 41.000,00)
Rangfolge und prozentuale Abweichung der restlichen Angebote zu Rang 1	Rangfolge: 3 -19,84 % (0,00978/0,0122*100-100)	Rangfolge: 2 -7,79 % (0,01125/0,0122*100-100)	Rangfolge:1 (Referenzwert für Schwankungsbereich)
Schwankungsbereich: 20 %, d.h. für die maximal 20 % vom besten Angebot entfernten Angebote gilt das Zuschlagskriterium Preis	Rangfolge: 1	Rangfolge: 3	Rangfolge: 2

Im vorgegebenen Beispiel wird Angebot A gewählt, obwohl es gemäß der Richtwertmethode das schlechteste Angebot und 19,84% schlechter als das beste Angebot C ist. Es erhält den Zuschlag, weil es innerhalb des Schwankungsbereiches der Angebote liegt, die höchstens 20% vom besten Angebot (C) entfernt sind, und mit diesem Angebot ein um 100 Euro (0,24% (!)) niedrigerer Preis einhergeht.