

## ANLAGE ZU KAPITEL 6 (KATALOG) **ZUSCHLAGSKRITERIEN IM MINIWETTBEWERB**

### **VORLAGE 9 ZU ARBEITSSCHRITT 2.3**

Im Miniwettbewerb erhaltet ihr mehrere Angebote, die ihr nachvollziehbar miteinander vergleichen müsst. Die Zuschlagskriterien sind das Werkzeug dafür: Sie legen fest, woran ihr messt, welches Angebot für euren Verein das beste ist. Diese Anlage erklärt, was Zuschlagskriterien sind, welche ihr verwenden dürft und wie ihr sie auswählt, gewichtet und bewertet.

# WAS SIND ZUSCHLAGSKRITERIEN?

**Zuschlagskriterien sind die vorab festgelegten Maßstäbe, nach denen ihr die eingegangenen Angebote bewertet und miteinander vergleicht. Sie beantworten die Frage: Woran messen wir, welches Angebot für unseren Verein das wirtschaftlichste ist?**

Dabei bedeutet „wirtschaftlich“ ausdrücklich nicht automatisch „am billigsten“. Wirtschaftlich ist das Angebot mit dem besten Verhältnis von Preis und Leistung – gemessen an den Kriterien, die ihr selbst vorher bestimmt habt. Ihr entscheidet also im Vorfeld, wie viel euch Gestaltung, Funktionalität, Technik, Bauzeit oder Betriebskosten im Verhältnis zum Preis wert sind.

**Drei Grundregeln solltet ihr dabei immer im Kopf haben:**

- 1. Vorher festlegen.** Auswahl und Gewichtung der Zuschlagskriterien müssen feststehen und den Unternehmen mitgeteilt werden, bevor die Angebote eingehen. Nachträglich dürft ihr weder Kriterien ergänzen oder streichen noch die Gewichtung verändern.
- 2. Transparent und gleich für alle.** Alle Unternehmen erhalten dieselben Informationen und werden nach demselben Maßstab bewertet.
- 3. Nachvollziehbar dokumentieren.** Jede Punktvergabe – insbesondere bei den qualitativen Kriterien – muss schriftlich begründet werden. Diese Dokumentation ist eure Absicherung, falls ein unterlegenes Unternehmen nachfragt.

## WELCHE ZUSCHLAGSKRITERIEN GIBT ES?

Ihr seid berechtigt, alle oder nur einige der nachstehend genannten Zuschlagskriterien vorzugeben. Weiterhin seid ihr berechtigt, die Gewichtung der Zuschlagskriterien zu ändern.

Die Berücksichtigung zusätzlicher Zuschlagskriterien, die nachfolgend nicht genannt sind, ist nicht zulässig. Die Festlegung der Zuschlagskriterien und deren Gewichtung erfolgt zu Beginn der Konsultation der Rahmenvereinbarungsunternehmen nach § 5. Für den Miniwettbewerb könnt ihr die folgenden Kriterien verwenden:

### A. Qualität und Innovation

#### ➤ A.1. Gestalterische Qualität

Bewertet wird, ob der Entwurf für euer Vereinsheim die angemessene architektonische Haltung zeigt und ob Erscheinungsbild, Materialität und Proportion euren Anforderungen an ein zeitgemäßes Vereinsheim gerecht werden.

#### ➤ A.2. Funktionale und räumliche Qualität;

##### **Flexibilität des Systementwurfs**

Bewertet wird, wie schlüssig die Raumanordnung euer Funktions- und Raumprogramm erfüllt – also ob Erschließung, Zonierung und Nutzungsabfolgen logisch und betrieblich sinnvoll sind. Auch die Flexibilität des Entwurfs für zukünftige Entwicklungen (z. B. Umbaubarkeit, Erweiterbarkeit) wird hier bewertet.

#### ➤ A.3. Technische Qualität

Bewertet wird, ob das technische Konzept – Konstruktion, Gebäudetechnik, Energiekonzept und Nachhaltigkeit – eure Anforderungen schlüssig und wirtschaftlich umsetzt.

### B. Angebotspreis; Betriebskosten, Instandsetzungs- und Wartungsaufwand, Lieferfähigkeit und -kosten

#### ➤ B.1 Höhe des Angebotspreises für die ausgeschriebenen Leistungen

Bewertet wird der Angebotspreis für euer konkretes Vereinsheim als Bruttopreis (inkl. MwSt.). Das günstigste Angebot erhält die maximale Punktzahl für dieses Unterkriterium. Der Nullpunkt liegt beim doppelten Minimalpreis – Angebote ab dieser Schwelle erhalten 0 Punkte, dazwischen wird linear interpoliert. Die Preise umfassen auch die technische Gebäudeausstattung.

#### ➤ B.2 Betriebskosten, Instandsetzungs- und Wartungsaufwand

Das Angebot mit den niedrigsten Betriebskosten sowie dem niedrigsten Instandsetzungs- und Wartungsaufwand erhält die maximale Punktzahl in diesem Unterkriterium.

#### ➤ B.3 Liefer- und Bauzeit (Qualität der Bauablaufplanung)

Das Angebot mit der kürzesten Liefer- und Bauzeit erhält die maximale Punktzahl in diesem Unterkriterium. Den Nullpunkt legt ihr selbst fest; als Orientierung dient das 1,4-fache des kürzesten angebotenen Zeitraums. Angebote, die diese Schwelle erreichen oder überschreiten, erhalten 0 Punkte, dazwischen wird linear interpoliert. Den von euch gewählten Wert teilt ihr den Unternehmen zusammen mit den Zuschlagskriterien mit.

#### ➤ B.4 Qualifikation des Personals für Qualitätskontrolle und Bauleistungen

Bewertet wird die Berufserfahrung der Projektleitung und deren Stellvertretung. Mehr Berufserfahrung wird dabei besser bewertet.

#### **Hinweis zur Zusammensetzung des Angebotspreises (B.1)**

Die Höhe des Angebotspreises für euer Vereinsheim (B.1.) setzt sich aus den folgenden Positionen zusammen und wird von den Rahmenvertragspartnern separat entsprechend aufgeschlüsselt:

- dem seit Beginn der Rahmenvereinbarung indizierten Angebotspreis, der für die Musterplanung berechnet wurde;
- Grundstücks- bzw. projektbezogene Kosten i. w. S., d. h. Abweichungen, die sich durch den Inhalt des konkreten Bauauftrags und eure individuellen Anforderungen, die konkreten Besonderheiten des Grundstücks, die Bestimmungen der jeweiligen Landesbauordnung (LBO), die förderrechtlichen Bestimmungen des Bundeslandes und durch kommunale Anforderungen ergeben;
- Höhe der Lieferkosten bis zum Standort des Bauvorhabens, sofern der Lieferort außerhalb eines Liefergebietes liegt, für das der ursprüngliche Angebotspreis verbindlich war.

## SCHRITT 1: AUSWAHL AUS DEN ZUSCHLAGSKRITERIEN TREFFEN

**Bevor ihr über Gewichtungen und Punkte nachdenkt, klärt ihr die einfachste und zugleich wichtigste Frage: Was ist uns bei diesem Bauvorhaben wirklich wichtig?**

Ihr müsst nicht alle sieben Unterkriterien verwenden. Ihr wählt genau die aus, die eure Prioritäten abbilden – und lasst die anderen weg. Ein Kriterium, das ihr aufnehmt, ohne es wirklich zu meinen, verwässert nur das Ergebnis: Es kostet Gewichtsanteile, die euren tatsächlichen Prioritäten fehlen. Weniger, aber trennscharfe Kriterien führen in der Regel zu einer klareren Entscheidung, als wenn ihr alle Kriterien verwendet.

### Hilfreiche Leitfragen für die Auswahl:

- Steht unser Vereinsheim an einem prominenten Ort – etwa am Ortseingang, neben dem Rathaus oder im Sichtfeld der Haupttribüne? Dann ist A.1 Gestalterische Qualität für euch relevant.
- Haben wir besondere oder von der Musterplanung abweichende Nutzungsanforderungen – viele Jugendmannschaften, geplante Erweiterung, Mehrfachnutzung durch andere Abteilungen oder die Kommune? Dann ist A.2 Funktionale und räumliche Qualität zentral.
- Ist uns der Energiestandard oder ein bestimmtes Haustechnikkonzept wichtig, etwa wegen Fördermitteln oder kommunaler Vorgaben? Dann nimmt A.3 Technische Qualität auf.
- Ist unser Budget eng und fest gedeckelt? Dann gewichtet B.1 Angebotspreis entsprechend stark.
- Wer trägt später den laufenden Betrieb? Wenn der Verein die Bewirtschaftung selbst schultern muss, sind B.2 Betriebskosten, Instandsetzungs- und Wartungsaufwand oft wichtiger als die letzten Prozentpunkte beim Baupreis.
- Gibt es einen festen Termin, zu dem das Haus stehen muss – Saisonstart, Vereinsjubiläum, Ablauf einer Fördermittelbindung? Dann ist B.3 Liefer- und Bauzeit ein echtes Kriterium und keine Formalie.
- Haben wir selbst wenig Bauerfahrung im Verein? Dann kann B.4 Qualifikation des Personals sinnvoll sein, weil eine erfahrene Projektleitung auf Anbieterseite viel Reibung erspart.

**Praktisches Vorgehen:** Geht die sieben Unterkriterien im Gremium einzeln durch und ordnet jedes einer von drei Kategorien zu – unverzichtbar, nice to have, für uns nicht relevant. Alles aus der ersten Kategorie kommt sicher in die Bewertung, alles aus der dritten fällt raus. Über die mittlere Gruppe diskutiert ihr bewusst. Haltet das Ergebnis samt Begründung schriftlich fest – ihr braucht diese Notiz später für die Dokumentation.

**Beachtet außerdem:** Die Kriterien der Kategorie A bewertet euer Gremium mit fachlichem Ermessen; ihr habt hier Spielraum, müsst die Entscheidung aber begründen. Die Kriterien der Kategorie B ergeben sich rechnerisch aus den Angebotszahlen; hier habt ihr nach Angebotsöffnung keinerlei Spielraum mehr. Ihr steuert Kategorie B ausschließlich über die vorherige Auswahl und Gewichtung.

### TIPP 1: Bewertungssystematik je Kriterium immer gleich (sehr gut bis schlecht).

Verwendet für alle Kriterien dieselbe Punkteskala (z. B. 0 bis 10 Punkte). Das macht die Bewertungen untereinander vergleichbar und die spätere Gewichtung zu einer reinen Rechenaufgabe.

## SCHRITT 2: GEWICHTUNG DER ZUSCHLAGSKRITERIEN

**Nach der Auswahl folgt die zweite Frage: Wie wichtig ist ein Kriterium für uns im Verhältnis zu den anderen?**

Die Gewichtung ist der eigentliche Hebel eurer Entscheidung. Sie legt fest, wie stark ein Vorsprung in einem Kriterium einen Rückstand in einem anderen ausgleichen kann. Ein Angebot, das gestalterisch überzeugt, aber teurer ist, gewinnt nur dann, wenn ihr der Qualität vorher genug Gewicht gegeben habt.

### Beispiel Gewichtung

Wichtig für euch ist der Unterschied zwischen dem Zuschlagskriterium A Qualität und Innovation und B Preis. Das Zuschlagskriterium A bewertet ihr mit eurem ausgewählten Gremium. Ihr müsst dieses auf Grundlage der Unterkriterien begründen, seid hier allerdings freier in der Bewertung als beim Preis. Das Zuschlagskriterium B Preis könnt ihr im Vorhinein bei der Auswahl der Unterkriterien steuern, seid nach Abgabe der Angebote allerdings an die Zahlen gebunden und müsst dementsprechend die Punkte vergeben.

Unsere Empfehlung wäre, sich vorab genau zu überlegen, wo eure Prioritäten liegen, und die Zuschlagskriterien dahingehend zu schärfen. Ihr solltet der Qualität im Zweifel eine höhere Gewichtung als dem Preis geben, um nicht zwangsläufig an das günstigste Angebot gebunden zu sein.

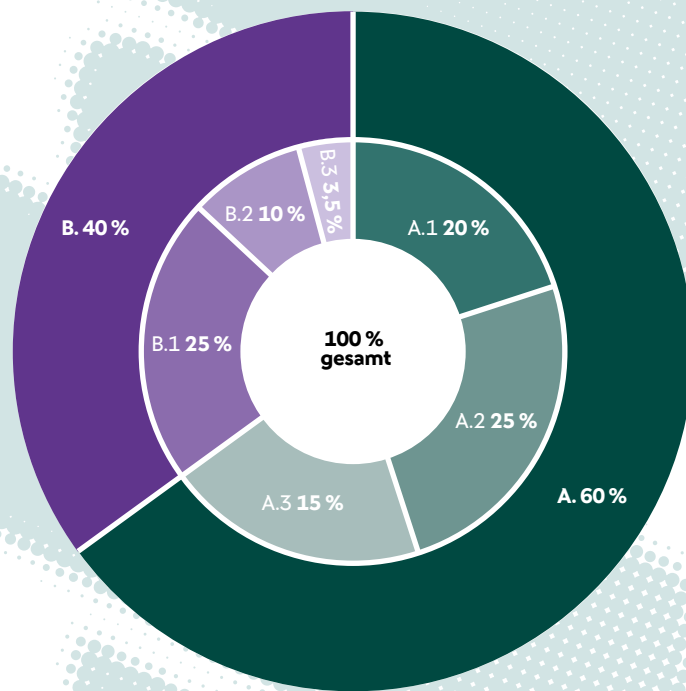
**TIPP 2: Gewichtung als Prozent-Einteilung (zusammen sind es dann 100 %).**

So habt ihr immer einen guten Überblick, wie wichtig was im Verhältnis zu den anderen Kriterien ist. Vergibt zuerst die Gewichte auf der oberen Ebene (A gegenüber B) und verteilt sie anschließend auf die von euch ausgewählten Unterkriterien.

Die folgende Tabelle zeigt ein Beispiel und ausdrücklich keine Vorgabe. Sie bildet die Entscheidung eines fiktiven Vereins ab. Je nachdem, welche Kriterien ihr auswählt und wie ihr sie gewichtet, kann eure Tabelle völlig anders aussehen – mit mehr oder weniger Kriterien, mit einem ganz anderen Verhältnis zwischen A und B und mit anderen Schwerpunkten innerhalb der Kategorien. Es gibt hier kein „richtig“ oder „falsch“: Richtig ist die Gewichtung, die eure eigenen Prioritäten am ehrlichsten abbildet. Nutzt das Beispiel also als Anschauung dafür, wie so eine Aufstellung aufgebaut ist – nicht als Vorlage zum Abschreiben.

| Kriterium                              | Unterkriterium                                       | Gewichtung          |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------|
| <b>A. Qualität und Innovation</b>      |                                                      | <b>60 %</b>         |
|                                        | A.1 Gestalterische Qualität                          | 20 %                |
|                                        | A.2 Funktionale und räumliche Qualität; Flexibilität | 25 %                |
|                                        | A.3 Technische Qualität                              | 15 %                |
| <b>B. Preis und Wirtschaftlichkeit</b> |                                                      | <b>40 %</b>         |
|                                        | B.1 Höhe des Angebotspreises                         | 25 %                |
|                                        | B.2 Betriebskosten, Instandsetzung, Wartung          | 10 %                |
|                                        | B.3 Liefer- und Bauzeit                              | 5 %                 |
|                                        | B.4 Qualifikation des Personals                      | – (nicht verwendet) |
| <b>Summe</b>                           |                                                      | <b>100 %</b>        |

## BEISPIEL EINER GEWICHTUNG DER ZUSCHLAGSKRITERIEN



**Äußerer Ring:** Kategorien A und B  
**Innerer Ring:** Unterkriterien, Summe 100 %

|                                        |                                                  |                 |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------|
| <b>A. Qualität und Innovation</b>      |                                                  | <b>60 %</b>     |
| A.1                                    | Gestalterische Qualität                          | 20 %            |
| A.2                                    | Funktionale und räumliche Qualität; Flexibilität | 25 %            |
| A.3                                    | Technische Qualität                              | 15 %            |
| <b>B. Preis und Wirtschaftlichkeit</b> |                                                  | <b>40 %</b>     |
| B.1                                    | Höhe des Angebotspreises                         | 25 %            |
| B.2                                    | Betriebskosten, Instandsetzung, Wartung          | 10 %            |
| B.3                                    | Liefer- und Bauzeit                              | 5 %             |
| B.4                                    | Qualifikation des Personals                      | nicht verwendet |

Abb.: Dieselbe Gewichtung als Ringdiagramm. Der äußere Ring zeigt das Verhältnis der Kategorien A (60 %) und B (40 %), der innere Ring die Anteile der einzelnen Unterkriterien. B.4 ist in diesem Beispiel nicht verwendet und deshalb nicht dargestellt.

**So lest ihr das Beispiel:** Dieser Verein hat sich bewusst für ein qualitätsorientiertes Profil entschieden (60:40). Innerhalb der Qualität liegt der Schwerpunkt auf der Funktionalität (25 %), weil ein wachsender Jugendbereich abgebildet werden muss. Auf das Unterkriterium B.4 wurde verzichtet, weil alle Rahmenvertragsunternehmen bereits im Vergabeverfahren zur Rahmenvereinbarung ihre Eignung nachgewiesen haben. Die frei gewordenen Prozentpunkte sind in B.1 geflossen.

**Kurz zum Rechnen mit Prozenten:** Prozent heißt wörtlich „von hundert“. Um mit einer Gewichtung zu rechnen, verschiebt ihr das Komma einfach um zwei Stellen nach links – aus 100 % wird 1, aus

25 % wird 0,25, aus 20 % wird 0,20 und aus 5 % wird 0,05. Diese Zahl ist der Gewichtungsfaktor, mit dem ihr die vergebenen Punkte multipliziert.

**Anschaulich:** Ein Kriterium mit 100 % (Faktor 1) zählt vollständig – 8 Punkte bleiben 8 Punkte. Bei 20 % (Faktor 0,20) zählt nur ein Fünftel davon, also 1,6 Punkte. Je kleiner der Prozentsatz, desto weniger fällt das Kriterium ins Gewicht. Weil sich alle eure Gewichte zu 100 % addieren, liegt die Gesamtpunktzahl eines Angebots am Ende wieder auf derselben Skala wie die Einzelbewertungen (also zwischen 0 und 10 Punkten).

**Rechenbeispiel für ein einzelnes Angebot:** Erreicht ein Angebot bei A.1 8 Punkte, bei A.2 7 Punkte, bei A.3 9 Punkte, bei B.1 6 Punkte, bei B.2 10 Punkte und bei B.3 4 Punkte, ergibt sich:

$$(8 \times 0,20) + (7 \times 0,25) + (9 \times 0,15) + (6 \times 0,25) + (10 \times 0,10) + (4 \times 0,05) = 1,60 + 1,75 + 1,35 + 1,50 + 1,00 + 0,20 = 7,40 \text{ gewichtete Punkte}$$

Dieselbe Rechnung führt ihr für jedes Angebot durch. Das Angebot mit der höchsten Summe steht auf Rang 1 und erhält den Zuschlag.

## WEITERE DENKBARE PROFILE

(jeweils ebenfalls zulässig – entscheidend ist, dass die Gewichtung zu euren tatsächlichen Prioritäten passt):

| Profil                     | A gesamt | B gesamt       | Wann sinnvoll                                                                   |
|----------------------------|----------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Qualitätsorientiert</b> | 60–70 %  | <b>30–40 %</b> | Prominenter Standort, besondere Nutzungsanforderungen, langfristige Perspektive |
| <b>Ausgewogen</b>          | 50 %     | 50 %           | Solides Standardvorhaben ohne besondere Zuspitzung                              |
| <b>Budgetorientiert</b>    | 30–40 %  | 60–70 %        | Eng gedeckelte Finanzierung, Fördermittel mit fester Obergrenze                 |

## INFO: BEWERTUNG VON ZUSCHLAGSKRITERIEN

**Regel: Erst jedes Einzelkriterium bewerten, dann gewichten.**

Vergibt zunächst für jedes Angebot und jedes Unterkriterium die Punkte auf der einheitlichen Skala (Tipp 1). Erst wenn alle Rohpunkte vergeben und dokumentiert sind, multipliziert ihr sie mit den Gewichtungsfaktoren (Tipp 2) und bildet die Summe. Diese Reihenfolge schützt euch davor, unbewusst auf ein Wunschergebnis hinzuarbeiten.

Wir empfehlen folgendes Vorgehen für die Bewertung der Kriterien:

### Erläuterung zur Bewertung des Kriteriums A

Die Bewertung der qualitativen (Unter-)Kriterien A.1., A.2., A.3. erfolgt durch die Vergabe von Punktwerten aufgrund des Erreichungsgrades der Ausschreibungsanforderungen. Für die Abstufung werden folgende Orientierungswerte zugrunde gelegt:

| Punkte                   | Bedeutung                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>0 Punkte</b>          | Hinsichtlich des Kriteriums x ist der Entwurf nicht hinreichend durchdacht und hat erhebliche konzeptionelle Mängel gegenüber der nach Maßgabe der Vergabeunterlagen erwarteten Qualität.    |
| <b>2,5 Punkte (25 %)</b> | Hinsichtlich des Kriteriums x erfüllt der Entwurf die Anforderungen bzw. Erwartungen des Auftraggebers mit einigen Einschränkungen und lässt eine unterdurchschnittliche Erfüllung erwarten. |
| <b>5 Punkte (50 %)</b>   | Hinsichtlich des Kriteriums x erfüllt der Entwurf die Anforderungen bzw. Erwartungen des Auftraggebers mit geringen Einschränkungen und lässt eine durchschnittliche Erfüllung erwarten.     |
| <b>7,5 Punkte (75 %)</b> | Hinsichtlich des Kriteriums x erfüllt der Entwurf die Anforderungen bzw. Erwartungen des Auftraggebers sehr weitgehend und lässt ohne jede Einschränkung eine gute Erfüllung erwarten.       |
| <b>5 Punkte (50 %)</b>   | Hinsichtlich des Kriteriums x erfüllt der Entwurf die Anforderungen bzw. Erwartungen des Auftraggebers in höchstem Maße und lässt eine hervorragende Leistung erwarten.                      |

**Hinweis für die Praxis:** Haltet zu jeder Punktvergabe in Kategorie A zwei bis drei Sätze fest, die die Bewertung am Entwurf belegen. Zwischenwerte (z. B. 6 Punkte) sind zulässig, sofern ihr sie begründet.

### Erläuterung zur Bewertung des Kriteriums A

Für die Bewertung der Unterkriterien B.1 bis B.4 wird folgendes Vorgehen zugrunde gelegt:

- **Unterkriterium B.1:** Das Angebot mit dem niedrigsten Angebotspreis erhält die maximal möglichen Punkte in diesem Unterkriterium. Der niedrigste Angebotspreis wird verdoppelt. Angebote mit diesem Preis oder darüber erhalten 0 Punkte. Die Punkte für die anderen Angebote werden im Verhältnis der jeweiligen Angebotspreise zu diesen Grenzwerten berechnet. Maßgeblich ist der jeweilige Angebotspreis brutto (einschl. Umsatzsteuer) je Quadratmeter BGF.
- **Unterkriterium B.2:** Das Angebot mit den niedrigsten Betriebskosten sowie dem niedrigsten Instandsetzungs- und Wartungsaufwand erhält die maximal möglichen Punkte in diesem Unterkriterium. Der niedrigste Kostenwert wird verdoppelt. Angebote mit diesem Wert oder darüber erhalten 0 Punkte. Die Punkte für die anderen Kostenwerte werden im Verhältnis der jeweiligen Preise zu diesen Grenzwerten berechnet. Maßgeblich ist die Summe aus dem geschätzten Aufwand für Wartungsmaßnahmen in EUR brutto/m<sup>2</sup> BGF im Durchschnitt über 20 Jahre und dem geschätzten Aufwand für Instandsetzungsmaßnahmen in EUR brutto/m<sup>2</sup> BGF im Durchschnitt über 20 Jahre.
- **Unterkriterium B.3:** Das Angebot mit der kürzesten Liefer- und Bauzeit erhält die maximal möglichen Punkte in diesem Unterkriterium. Angebote, die den von euch vorab festgelegten Nullpunkt erreichen oder überschreiten – als Orientierung das 1,4-fache des kürzesten angebotenen Zeitraums –, erhalten 0 Punkte. Die Punkte für die anderen Werte werden im Verhältnis der jeweiligen Werte zu diesen Grenzwerten berechnet.
- **Unterkriterium B.4:** Maßgeblich ist die nachgewiesene Berufserfahrung der Projektleitung und der stellvertretenden Projektleitung. Beträgt sie bis zu 5 Jahre, werden 0 Punkte vergeben. Beträgt sie mehr als 5 und bis zu 10 Jahre, wird die Hälfte der maximal möglichen Punkte in diesem Unterkriterium vergeben. Beträgt sie mehr als 10 Jahre, werden die maximal möglichen Punkte in diesem Unterkriterium vergeben. Unterscheiden sich Projektleitung und Stellvertretung, ist der niedrigere der beiden Werte maßgeblich.

## CHECKLISTE: ZUSCHLAGSKRITERIEN IN FÜNF SCHRITTEN

1. Gremium bilden – fachkundig besetzen, Rollen und Stimmrecht klären.
2. Kriterien auswählen – nur die, die eure Prioritäten wirklich abbilden (Schritt 1).
3. Gewichtung festlegen – in Prozent, Summe 100 % (Schritt 2).
4. Auswahl und Gewichtung bekanntgeben – gemeinsam mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe an alle Unternehmen der gewählten Gebäudegröße. Ab hier sind Änderungen ausgeschlossen.
4. Nach Ablauf der Angebotsfrist bewerten – erst Rohpunkte je Kriterium vergeben und begründen, dann gewichten, Rangfolge bilden und den Zuschlag erteilen.