

Bieten oder absagen?

Interne Entscheidungshilfe · leeres Arbeitsblatt

Auftrag / Los: _____

Entscheider / Prüfdatum: _____

Zuerst Muss-Kriterien prüfen. Antworten: Ja / Nein / Unklar. Leer bedeutet ungeklärt. Jedes Nein ist ein STOP; bei Unklar erst nach sachlicher Klärung entscheiden.

Muss-Prüfung	Antwort	Begründung / Fundstelle
Frist und Abgabeweg erfüllbar	_____	_____
Eignung und Nachweise erfüllbar	_____	_____
Leistung fachlich erfüllbar	_____	_____
Personal und Termine gesichert	_____	_____
Wesentliche Risiken geklärt	_____	_____

Kapazität und wirtschaftliche Passung

Ausführungszeitraum / Team: _____

Freie Stunden: _____ Benötigte Stunden: _____ Saldo: _____

Nur verfügbare Stunden nach Abzug bestehender Aufträge und Ausfälle eintragen. Ein negativer Saldo führt zu STOP, bis eine belastbare Lösung gesichert ist.

Faktor	Gewicht	Punkte 0-3	Kurze Begründung
Kapazitätspuffer	30 %	_____	_____
Fahrt und Logistik	15 %	_____	_____
Kalkulation und Ertrag	25 %	_____	_____
Angebotsaufwand	15 %	_____	_____
Strategische Passung	15 %	_____	_____

Punktwert: _____ / 100 Ergebnis: _____

Endentscheidung / Begründung: _____

Rechenweg und Beispiel auf Seite 2. Das XLSX berechnet den Stand automatisch.

Bewerten und begründen

Skala und Grenzen der Entscheidungshilfe

Bewerten Sie jeden Faktor mit 0 bis 3: 0 = wirtschaftlich ungünstig, 1 = knapp oder aufwendig, 2 = tragfähig und planbar, 3 = günstig oder attraktiv. Bei Angebotsaufwand bedeutet 3 einen geringen Aufwand. Begründen Sie die Auswahl anhand Ihres Betriebs und des konkreten Auftrags.

Für jeden Faktor: Punkte ÷ 3 × Gewicht. Addieren Sie die fünf Beiträge. Die angegebenen Gewichte ergeben zusammen 100. Beispiel: 2 Punkte für Kapazitätspuffer ergeben $2 ÷ 3 \times 30 = 20$ Punkte im Gesamtergebnis.

Redaktionelle Orientierungswerte: ab 70 Punkten Bieten prüfen; 50 bis unter 70 vertieft prüfen; unter 50 eher absagen. Diese Grenzen sind keine Zuschlagswahrscheinlichkeit und keine Vorgabe der Vergabestelle. Im XLSX sind Gewichte und Grenzen nachvollziehbar änderbar.

STOP bleibt STOP

Ein nicht erfülltes Muss-Kriterium wird nie durch Punkte ausgeglichen. Eine fehlende Angabe oder ein wesentliches ungeklärtes Risiko bedeutet KLÄREN. Erst nach dokumentierter Lösung wird neu bewertet. Bewerten Sie etwa eine fehlende zwingende Qualifikation nicht einfach mit null Wirtschaftlichkeitspunkten.

Fiktives Beispiel: attraktiver Auftrag mit fehlender Referenz

Faktor	Punkte	Gewicht	Beitrag
Kapazitätspuffer	2	30	20
Fahrt und Logistik	3	15	15
Kalkulation und Ertrag	3	25	25
Angebotsaufwand	2	15	10
Strategische Passung	3	15	15
Gesamt		100	85

Im Beispiel sind 260 freie Stunden und 210 benötigte Stunden geplant. Trotzdem lautet das Ergebnis STOP: Eine zwingend geforderte vergleichbare Referenz fehlt. Die 85 Punkte erlauben keine Freigabe. Alle Angaben sind frei erfunden; es handelt sich um kein reales Verfahren.

Anwendung und Quellen

Die Matrix dokumentiert eine interne Entscheidung. Sie ersetzt weder die verlangten Vergabeformulare noch die Prüfung der anwendbaren Vorschriften. Eignung, Zuschlagskriterien und interne Wirtschaftlichkeit werden getrennt betrachtet.

§ 122 GWB – Eignung · VgV, insbesondere § 48

Anleitung und bearbeitbare Excel-Datei bei GewerkeRadar
<https://www.gewerkeradar.de/wissen/bieten-oder-absagen>