

Bewertungsmatrix zu Ausschreibung Transaktionsprozess ZE-2026-110-05

Teilnehmer / Bieter

BEWERTUNGSGRUNDSATZ

Bewertet wird die Qualität und Belastbarkeit des vorgeschlagenen Vorgehens. Maßgeblich sind Vollständigkeit, Projektspezifik, Nachvollziehbarkeit, Umsetzbarkeit und belegte Erfahrung. Reine Zusicherungen ohne konkrete Methodik, Beispiele, Zuständigkeiten oder belastbare Nachweise erhalten weniger Punkte.

Punkte	Bewertungsanker	Anforderung an das Konzept	Typischer Befund
1	Ungenügend	Anforderung im Wesentlichen nicht erfüllt	Allgemeine Aussagen; kein projektspezifisches Vorgehen oder
2	Schwach	Nur teilweise erfüllt; wesentliche Lücken oder Risiken	Ansatz erkennbar, aber unvollständig, unklar oder kaum belegt
3	Solide	Anforderung vollständig und plausibel erfüllt	Konkretes, umsetzbares Standardvorgehen mit passenden Nachweisen
4	Sehr gut	Über die Anforderung hinausgehende Qualität	Projektspezifisch, detailliert, risikobewusst und überzeugend belegt
5	Hervorragend	Deutlicher, wertstiftender Mehrwert ohne relevante Schwäche	Besonders belastbares Vorgehen mit starken Beispielen und klaren

Kriterienbewertung

Bewertet wird ausschließlich die Qualität des eingereichten Transaktionskonzepts auf einer Skala von 1 bis 5 Punkten. Jedes der 30 Unterkriterien hat den Multiplikator 4 (maximal 20 Punkte); insgesamt sind maximal 600 Punkte erreichbar. Für schwer vorab prüfbare Leistungen sind Methodik, Musterunterlagen, Referenzen und verbindliche Ressourcenzusagen heranzuziehen.

Nr.	Kriterium	Beschreibung	Gewichtung	Punkte (1-5)	Gew. Punkte
1	Transaktionskonzept und Vorgehensmodell – Gesamt	5 gleich gewichtete Unterkriterien; maximal 100 Punkte			
1.1	Projekt- und Zielverständnis	Nachvollziehbares Verständnis der Ausgangslage, Transaktionsziele, Rahmenbedingungen, Stakeholder und wesentlichen Erfolgsfaktoren.	4		
1.2	Transaktionsstrategie	Schlüssigkeit der vorgeschlagenen Strategie einschließlich Handlungsoptionen, Prioritäten und begründeter Empfehlung für den Transaktionsweg.	4		
1.3	Prozessdesign und Phasenmodell	Plausible Strukturierung des Gesamtprozesses in Phasen, Arbeitspakete, Meilensteine, Entscheidungen und Verantwortlichkeiten.	4		
1.4	Zeit- und Ablaufplanung	Realistische Terminplanung mit kritischem Pfad, Abhängigkeiten, Freigaben und geeigneten Maßnahmen zur Terminsicherung.	4		
1.5	Qualitäts- und Risikomanagement	Systematisches Vorgehen zur Qualitätssicherung sowie zur Identifikation, Bewertung, Steuerung und Eskalation von Transaktionsrisiken.	4		
		Summe 1 (max. 100)			0
2	Marktanalyse und Bieteransprache – Gesamt	5 gleich gewichtete Unterkriterien; maximal 100 Punkte			
2.1	Markt- und Wettbewerbsanalyse	Qualität und Nachvollziehbarkeit der Analyse relevanter Marktsegmente, Marktteilnehmer, Trends und Wettbewerbsdynamiken.	4		
2.2	Identifikation geeigneter Investoren / Bieter	Methodik und Reichweite bei der Ermittlung, Priorisierung und Eignungsprüfung potenzieller Interessenten.	4		
2.3	Ansprache- und Kommunikationskonzept	Zielgruppengerechte, diskrete und transparente Planung der Erstansprache, Kontaktführung und laufenden Kommunikation.	4		
2.4	Bieterqualifizierung	Plausibles Vorgehen zur Prüfung von strategischem Fit, Finanzierungskraft, Umsetzungsfähigkeit und Transaktionssicherheit.	4		
2.5	Wettbewerbssicherung	Geeignete Maßnahmen zur Erzeugung und Aufrechterhaltung eines belastbaren Wettbewerbs zwischen den Bietern.	4		
		Summe 2 (max. 100)			0
3	Bewertung und wirtschaftliche Analyse – Gesamt	5 gleich gewichtete Unterkriterien; maximal 100 Punkte			
3.1	Bewertungsmethodik	Angemessenheit, Transparenz und fachliche Qualität der vorgesehenen Bewertungsverfahren und Annahmen.	4		
3.2	Finanz- und Geschäftsmodellanalyse	Qualität der Analyse von Ergebnis-, Cashflow-, Bilanz- und Planungsdaten sowie der wesentlichen Werttreiber.	4		
3.3	Szenario- und Sensitivitätsanalysen	Plausibilität der Szenarien und Sensitivitäten einschließlich ihrer Auswirkungen auf Wert, Preis und Transaktionsstruktur.	4		
3.4	Kaufpreis- und Angebotsvergleich	Nachvollziehbare Methodik zur wirtschaftlichen Normalisierung und vergleichenden Bewertung eingehender Angebote.	4		
3.5	Wirtschaftliche Entscheidungsvorlage	Qualität der verdichteten Darstellung von Bewertungsergebnissen, Chancen, Risiken und Handlungsempfehlungen für Entscheidungsgremien.	4		
		Summe 3 (max. 100)			0
4	Due Diligence und Transaktionsdokumentation – Gesamt	5 gleich gewichtete Unterkriterien; maximal 100 Punkte			
4.1	Due-Diligence-Konzept	Vollständigkeit und Schlüssigkeit der vorgesehenen finanziellen, rechtlichen, steuerlichen, operativen und technischen Prüfungsfelder.	4		
4.2	Datenraum und Informationsmanagement	Sicheres und effizientes Konzept für Datenraumstruktur, Zugriffsrechte, Dokumentenqualität, Versionierung und Vertraulichkeit.	4		
4.3	Fragen- und Antwortprozess	Nachvollziehbare Organisation, Priorisierung, Freigabe und Dokumentation von Bieterfragen und Antworten.	4		
4.4	Prozess- und Entscheidungssicherheit	Geeignete Maßnahmen zur Einhaltung von Vertraulichkeit, Gleichbehandlung, Compliance, Freigaben und revisionssicherer Dokumentation.	4		
4.5	Transaktions- und Gremienunterlagen	Qualität und Vollständigkeit der vorgesehenen Informationsdokument, Entscheidungsvorlagen und Abschlussdokumentationen.	4		
		Summe 4 (max. 100)			0
5	Verhandlung, Abschluss und Umsetzung – Gesamt	5 gleich gewichtete Unterkriterien; maximal 100 Punkte			
5.1	Verhandlungsstrategie	Schlüssige Vorbereitung von Verhandlungszielen, Positionen, Alternativen, Eskalationswegen und taktischem Vorgehen.	4		
5.2	Steuerung der Vertragsverhandlungen	Qualität der kaufmännischen und organisatorischen Begleitung der Vertragsverhandlungen sowie der Schnittstelle zur Rechtsberatung.	4		
5.3	Transaktionsstruktur und Konditionen	Fähigkeit zur Optimierung von Kaufpreislogik, Zahlungsmechanik, Sicherheiten, Garantien und sonstigen wesentlichen Konditionen.	4		
5.4	Signing- und Closing-Management	Plausible Planung und Steuerung aller Voraussetzungen, Freigaben, Unterlagen, Termine und Verantwortlichkeiten bis zum Vollzug.	4		
5.5	Übergabe und Umsetzungssicherung	Nachvollziehbares Konzept für Übergabe, Vollzugsdokumentation, offene Punkte und gegebenenfalls Maßnahmen nach dem Closing.	4		
		Summe 5 (max. 100)			0
6	Projektteam, Organisation und Präsentation – Gesamt	5 gleich gewichtete Unterkriterien; maximal 100 Punkte			
6.1	Qualifikation und Transaktionserfahrung	Relevanz und Aktualität der fachlichen Qualifikation sowie nachgewiesene Erfahrung mit vergleichbaren Transaktionen.	4		
6.2	Rollen, Verantwortlichkeiten und Schnittstellen	Klare Aufgabenverteilung, eindeutige Ansprechpartner und wirksame Zusammenarbeit mit Auftraggeber, Beratern und Gremien.	4		
6.3	Verfügbarkeit und personelle Kapazität	Plausible Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen, ausreichende Ressourcen, Vertretungsregelungen und Skalierbarkeit des Teams.	4		
6.4	Projektsteuerung und Reporting	Qualität der vorgesehenen Steuerungs-, Kommunikations-, Berichts-, Entscheidungs- und Eskalationsformate.	4		
6.5	Präsentation und persönliche Zusammenarbeit	Verständlichkeit und Überzeugungskraft der Präsentation sowie professioneller, lösungsorientierter Eindruck des vorgesehenen Teams.	4		
		Summe 6 (max. 100)			0
		Gesamt 1–6 (max. 600)			0