

Wertungsmatrix (Angebote)

zur Vergabe

**"Kabelmaterial für die
Betriebsstromtrasse der
VS Wittenburg"**

Vergabenummer: 2026-041

(offenes Verfahren gem. § 14 SektVO)

Stand: 09.07.2026

Inhalt

1	Allgemeines.....	3
2	Übersicht Zuschlagskriterien.....	3
3	Wertung.....	3
4	Preis in EUR (netto)	4
5	Technisches Angebot.....	5
5.1	Liefer- und Logistikkonzept	6
5.2	Qualität	9
5.3	Service	10
6	Gesamtwertung.....	11

1 Allgemeines

Der Zuschlag wird auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt. Dabei ist der Angebotspreis nicht allein entscheidend. Die Wirtschaftlichkeit wird anhand der nachfolgend genannten Zuschlagskriterien und zugeordneten Unterkriterien bestimmt, vgl. Ziffer 2.

Die Wirtschaftlichkeit der Angebote bemisst sich an der im Rahmen der Wertung erreichten Gesamtpunktzahl. Es können maximal 1.000 Punkte erreicht werden.

Jedes Zuschlagskriterium (und ggf. Unterkriterium) ist prozentual gewichtet. Die Gewichtungen der einzelnen Kriterien ergeben in Summe 100%.

Das Angebot mit der höchsten Gesamtpunktzahl erhält den Zuschlag.

2 Übersicht Zuschlagskriterien

Lfd.-Nr.	Zuschlagskriterium	Unterkriterium	Gewichtung	Max. erreichbare Punkte
1	Preis in EUR (netto)		40 %	400
2	Technisches Angebot		60 %	600
2.1		Liefer- und Logistikkonzept	35 %	350
2.1.1		Ressourcenplanung	17,5 %	175
2.1.2		Prozessplanung	17,5 %	175
2.2		Qualität	15 %	150
2.3		Service	10 %	100
Gesamt			100%	1.000

3 Wertung

Die Bewertung der Angebote erfolgt anhand der nachfolgend beschriebenen Zuschlagskriterien und Unterkriterien.

4 Preis in EUR (netto)

Die Bewertung des Zuschlagkriteriums „Preis in EUR (netto)“ geht mit insgesamt 40 % in die Gesamtwertung der Angebote ein. Insgesamt können max. 400 Punkte erreicht werden.

a) Wertungsrelevante Angabe

Wertungsrelevant ist der „Gesamtpreis in EUR (netto)“ aus dem vollständig ausgefüllten Preisblatt (**Anlage B.1.3**); dann „Preisblatt des Auftragnehmers“ (**Anlage 3** des Vertrags) (= Wertungspreis).

b) Bewertungsmethodik

Das im Vergleich kostengünstigste Angebot erhält die volle Punktzahl. Preislich höhere Angebote werden gemäß des Dreisatzes ins Verhältnis zum kostengünstigsten Angebot geringer bewertet. Das Verhältnis aus kostengünstigstem Preis (= Bestpreis) zu bewertetem Preis wird mit der vollen Punktzahl und der Gewichtung des Kriteriums multipliziert.

$$Punkte = \frac{P_{Best}}{P_{bewertet}} \times maximale\ Punkte$$

Die Punktzahl wird auf zwei Nachkommastellen kaufmännisch gerundet.

Beispiel:

<u>Bieter A:</u>	Gesamtpreis in EUR (netto):	5.000.000 EUR
<u>Bieter B:</u>	Gesamtpreis in EUR (netto):	6.000.000 EUR

Daraus folgt:

Bieter A: 400 Punkte

Mit dem kostengünstigsten Angebot (= Bestpreis) erhält Bieter A die volle Punktzahl.

Bieter B: 333,33 Punkte

Die Punkteberechnung für Bieter B:

$$\frac{5.000.000\ EUR}{6.000.000\ EUR} \times 400\ Punkte = 333,333\ Punkte$$

5 Technisches Angebot

Die technische Angebotsbewertung geht mit insgesamt 60 % in die Gesamtwertung der Angebote ein. Insgesamt können max. 600 Punkte erreicht werden.

Die einzelnen Unterkriterien, dargestellt in den Ziffern 5.1 bis 5.3, werden wie folgt bewertet.

Das Verhältnis aus erreichter Bewertungspunktzahl ($Punktzahl_{erreicht}$) zu maximal möglicher Bewertungspunktzahl ($Punktzahl_{max}$) wird je Unterkriterium mit der Gewichtung des Unterkriteriums entsprechend der nachstehenden Formel multipliziert:

$$\text{Punkte für das Unterkriterium} = \\ (Punktzahl_{erreicht}) / (Punktzahl_{max}) \times [\text{maximal mögliche Punktezahl}]$$

Beispiel:

Max. erreichbare Punkte beim Unterkriterium „Liefer- und Logistikkonzept“: 350 Punkte

Bieter B: 2 Punkte (erreichte Bewertungspunktzahl)

Bieter C: 5 Punkte (erreichte Bewertungspunktzahl)

Daraus folgt:

Bieter B: 140 Punkte

$$\frac{2 \text{ Punkte}}{5 \text{ Punkte}} \times 350 \text{ Punkte} = 140 \text{ Punkte}$$

Bieter C: 280 Punkte

$$\frac{4 \text{ Punkte}}{5 \text{ Punkte}} \times 350 \text{ Punkte} = 280 \text{ Punkte}$$

5.1 Liefer- und Logistikkonzept

Die Bewertung des Unterkriteriums „*Liefer- und Logistikkonzept*“ geht mit insgesamt 35 % in die Gesamtwertung der Angebote ein. Insgesamt können max. 350 Punkte erreicht werden.

a) *Wertungsrelevante Angabe*

Die Bieter haben ein *Liefer- und Logistikkonzept* vorzulegen. Dieses Konzept soll nachvollziehbar darlegen, wie die **Lieferung nach Bauzeitenplan (gem. § 16 Vertragsentwurf, Anlage B.2) sichergestellt wird** und wie die operativen Abläufe organisiert werden. Es umfasst sowohl die Ressourcenplanung als auch die Prozessplanung, wobei beide Planungen jeweils zu 50% innerhalb des Liefer- und Logistikkonzept gewichtet werden, d.h. im Rahmen der Gesamtwertung der Angebote zu jeweils 17,5 %.

Ressourcenplanung:

Ein überzeugendes Konzept legt dar, welche Produktionskapazitäten, Lagerkapazitäten und etwaigen Kabelbestände der Bieter konkret für diesen Auftrag vorhält und wie deren Menge auf das Auftragsvolumen abgestimmt ist. Es beschreibt die eingesetzten Transportmittel und Trommelkapazitäten sowie das dafür vorgesehene technische und personelle Equipment (z. B. Verladetechnik). Darzustellen ist außerdem, über welche Reservekapazitäten der Bieter bei Fertigung, Lager, Trommeln und Transport verfügt, um unerwartete Mehrbedarfe abzudecken. Zeitliche Abläufe, Meilensteine oder Frühwarnmechanismen sind hier nicht Gegenstand, da diese der Prozessplanung zugeordnet sind.

Besonders positiv wird gewertet, wenn der Bieter grundsätzlich bis inkl. 30.04.2027 die gesamte Kabelmenge in einem eigenen Lager flexibel bis zur Auslieferung vorhalten kann.

Das Konzept wird Vertragsbestandteil. Die enthaltenen Beschreibungen vermitteln dem Auftraggeber das Recht, dies auch verbindlich von dem Auftragnehmer zu verlangen.

Prozessplanung:

Ein überzeugendes Konzept stellt den zeitlichen Ablauf von der Beschaffung, der Fertigung über die Qualitätsprüfung bis zur Anlieferung mit realistischen, auftragsbezogenen Zeitansätzen dar und benennt Meilensteine zur eigenen Fortschrittskontrolle. Es legt dar, welche zeitlichen Puffer für typische Risiken (z. B. Lieferengpässe, Produktionsausfälle) eingeplant werden, um den Bauzeitenplan (vgl. B.2 Vertragsentwurf mit Anhängen) trotz Verzögerungen zu halten. Ein Frühwarn- und Eskalationsmechanismus zeigt, wie sich abzeichnende Terminrisiken frühzeitig erkannt und dem Auftraggeber kommuniziert werden. Ergänzend werden zeitliche Gegenmaßnahmen bei drohender Terminüberschreitung dargelegt (z. B. Express-Versand, vorgezogene Teillieferungen). Ein überzeugendes Konzept legt auch den Rücknahmeprozess von Kabelleertrommeln nachvollziehbar dar (inkl. Beladen).

Insbesondere ist ein Terminplan (Angebotsterminplan) abzugeben, der nachvollziehbar und detailliert erkennen lässt, dass und auf welche Weise der Bieter die Beachtung des Bauzeitenplans sicherstellt.

Der Auftraggeber geht davon aus, für die Entladung der Kabeltrommeln von den LKW und für die Beladung der LKW bei Rücknahme der Leertrommeln selbst zuständig zu sein. Er begrüßt es aber, wenn der Auftragnehmer ihm auch diese Arbeiten vollumfänglich abnimmt; die betreffenden Kosten sind dann in die einschlägigen Einheitspreise einzukalkulieren. Der Auftraggeber erwartet daher eine klare Aussage in der Prozessplanung, ob der Auftragnehmer die Entladung bzw. Beladung übernimmt.

Das Konzept wird Vertragsbestandteil. Die enthaltenen Beschreibungen vermitteln dem Auftraggeber das Recht, dies auch verbindlich von dem Auftragnehmer zu verlangen.

b) Bewertungsmethodik

Die Bewertung eines jeden Unterkriteriums erfolgt in einem Kontinuum von 5 Punkten für die sehr gute Erfüllung eines Kriteriums bis zu 0 Punkten für die ungenügende Erfüllung eines Kriteriums). Die mangelhafte Erfüllung wird mit einem Punkt, die ausreichende Erfüllung mit 2 Punkten, die befriedigende Erfüllung mit 3 Punkten, die gute Erfüllung mit 4 Punkten und die sehr gute Erfüllung mit 5 Punkten bewertet. Die Bewertung erfolgt nach folgenden Kriterien:

- **Sehr gut** – eine besonders hervorragende Erfüllung des Zuschlagskriteriums (5);
- **Gut** – eine erheblich über den durchschnittlichen Anforderungen liegende Erfüllung des Zuschlagskriteriums (4);
- **Befriedigend** – eine Erfüllung des Kriteriums, die in jeder Hinsicht durchschnittlichen Anforderungen entspricht (3);
- **Ausreichend** – eine Erfüllung des Kriteriums, die Mängel aufweist, durchschnittlichen Anforderungen aber gerade noch entspricht (2);
- **Mangelhaft** – eine an erheblichen Mängeln leidende, im Ganzen nicht mehr ausreichende Erfüllung des Kriteriums (1);
- **Ungenügend** – eine vollkommen unbrauchbare Erfüllung des Kriteriums (0).

- Der Auftraggeber weist der guten Ordnung halber darauf hin, dass die Nichteinreichung eines Konzepts nicht zu einer Bewertung mit 0 Punkten, sondern zu einem Angebotsausschluss führt.

5.2 Qualität

Die Bewertung des Unterkriteriums „Qualität“ geht mit insgesamt 15 % in die Gesamtwertung der Angebote ein. Insgesamt können max. 150 Punkte erreicht werden.

Der Bieter soll in einem Qualitätskonzept die Materialqualität der gelieferten Kabel, insbesondere die Isolationsreinheit, sowie die voraussichtliche Lebensdauer unter den projektspezifischen Einsatzbedingungen beschreiben. Das Konzept legt konkrete Angaben zu den mechanischen Eigenschaften dar, namentlich Biegeradius, Zugfestigkeit und Verlegefreundlichkeit, und macht deren Praxisrelevanz für die geplante Verlegung deutlich. Ergänzend werden die maßgeblichen Zusatzmerkmale wie Längs- und Querdichtheit, Mantelqualität sowie UV- und Chemikalienbeständigkeit dargestellt. Die Ausführungen sind auf den konkreten Liefergegenstand zuzuschneiden und durch belastbare technische Angaben (z. B. Herstellerdaten, Prüfwerte) zu untermauern, nicht durch allgemeine Werbeaussagen.

Das Konzept wird Vertragsbestandteil. Die enthaltenen Beschreibungen vermitteln dem Auftraggeber das Recht, dies auch verbindlich von dem Auftragnehmer zu verlangen.

Bewertungsmethodik

Die Bewertung erfolgt im Rahmen einer quantitativen Bewertung wie folgt:

Die Bewertung eines jeden Unterkriteriums erfolgt in einem Kontinuum von 5 Punkten für die sehr gute Erfüllung eines Kriteriums bis zu 0 Punkten für die ungenügende Erfüllung eines Kriteriums. Die mangelhafte Erfüllung wird mit einem Punkt, die ausreichende Erfüllung mit 2 Punkten, die befriedigende Erfüllung mit 3 Punkten, die gute Erfüllung mit 4 Punkten und die sehr gute Erfüllung mit 5 Punkten bewertet. Die Bewertung erfolgt nach folgenden Kriterien:

- **Sehr gut** – eine besonders hervorragende Erfüllung des Zuschlagskriteriums (5);
- **Gut** – eine erheblich über den durchschnittlichen Anforderungen liegende Erfüllung des Zuschlagskriteriums (4);
- **Befriedigend** – eine Erfüllung des Kriteriums, die in jeder Hinsicht durchschnittlichen Anforderungen entspricht (3);
- **Ausreichend** – eine Erfüllung des Kriteriums, die Mängel aufweist, durchschnittlichen Anforderungen aber gerade noch entspricht (2);
- **Mangelhaft** – eine an erheblichen Mängeln leidende, im Ganzen nicht mehr ausreichende Erfüllung des Kriteriums (1);
- **Ungenügend** – eine vollkommen unbrauchbare Erfüllung des Kriteriums (0).

5.3 Service

Die Bewertung des Unterkriteriums „Service“ geht mit insgesamt 10 % in die Gesamtwertung der Angebote ein. Insgesamt können max. 100 Punkte erreicht werden.

Das vom Bieter vorzulegende Servicekonzept hat die fachliche und organisatorische Unterstützung des Auftraggebers bei der Erfüllung und Sicherung der Hauptleistung, insbesondere bei allen behördlichen Verfahren im Zusammenhang mit der Errichtung der Betriebsstromtrasse konkret und auf den Vertragsgegenstand zugeschnitten zu beschreiben. Es ist darzustellen, wie der Auftragnehmer die Beschaffung, Zusammenstellung und fristgerechte Vorlage sämtlicher für diese Verfahren erforderlichen Unterlagen und Nachweise zu den vertragsgegenständlichen Bauteilen gewährleistet. Weiterhin hat das Servicekonzept zu erläutern, in welcher Weise der Auftragnehmer den Auftraggeber nach Lieferung der Bauteile bei amtlichen Prüfungen und Genehmigungsverfahren fachlich unterstützt, insbesondere durch die Bereitstellung technischer Informationen, die Beantwortung behördlicher Rückfragen sowie die Mitwirkung bei der Erfüllung behördlicher Auflagen in dem Umfang, der nach billigem Ermessen für den erfolgreichen Abschluss der Prüfungs- und Genehmigungsverfahren erforderlich ist. Das Konzept ist durch belastbare und nachvollziehbare Angaben zur konkreten Serviceorganisation, insbesondere zu Zuständigkeiten, Reaktionszeiten und Kommunikationswegen, zu untermauern und darf sich nicht in allgemeinen Service- oder Werbeaussagen erschöpfen.

Das Servicekonzept wird Vertragsbestandteil; die darin enthaltenen Beschreibungen vermitteln dem Auftraggeber das Recht, die dargestellten Serviceleistungen verbindlich vom Auftragnehmer zu verlangen.

Bewertungsmethodik

Die Bewertung erfolgt im Rahmen einer quantitativen Bewertung wie folgt:

Die Bewertung eines jeden Unterkriteriums erfolgt in einem Kontinuum von 5 Punkten für die sehr gute Erfüllung eines Kriteriums bis zu 0 Punkten für die ungenügende Erfüllung eines Kriteriums. Die mangelhafte Erfüllung wird mit einem Punkt, die ausreichende Erfüllung mit 2 Punkten, die befriedigende Erfüllung mit 3 Punkten, die gute Erfüllung mit 4 Punkten und die sehr gute Erfüllung mit 5 Punkten bewertet. Die Bewertung erfolgt nach folgenden Kriterien:

- **Sehr gut** – eine besonders hervorragende Erfüllung des Zuschlagskriteriums (5);
- **Gut** – eine erheblich über den durchschnittlichen Anforderungen liegende Erfüllung des Zuschlagskriteriums (4);
- **Befriedigend** – eine Erfüllung des Kriteriums, die in jeder Hinsicht durchschnittlichen Anforderungen entspricht (3);
- **Ausreichend** – eine Erfüllung des Kriteriums, die Mängel aufweist, durchschnittlichen Anforderungen aber gerade noch entspricht (2);
- **Mangelhaft** – eine an erheblichen Mängeln leidende, im Ganzen nicht mehr ausreichende Erfüllung des Kriteriums (1);
- **Ungenügend** – eine vollkommen unbrauchbare Erfüllung des Kriteriums (0).

6 Gesamtwertung

Zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes wird die je Bieter erreichte Punktzahl je Zuschlagskriterium entsprechend nachfolgender Formel addiert. Der Bieter mit der höchsten Gesamtpunktzahl erhält den Zuschlag:

$$\begin{aligned} \text{Gesamtpunktzahl} = & \\ & [\text{erreichte Punkte (Preis in EUR (netto))}] \\ & + [\text{erreichte Punkte (Liefer – und Logistikkonzept)}] \\ & + [\text{erreichte Punkte (Qualität)}] \\ & + [\text{erreichte Punkte (Service)}] \end{aligned}$$

Beispiel:

<u>Bieter A:</u>	Gesamtpreis in EUR (netto):	5.000.000 EUR
<u>Bieter B:</u>	Gesamtpreis in EUR (netto):	6.000.000 EUR
<u>Bieter C:</u>	Gesamtpreis in EUR (netto):	6.500.000 EUR
<u>Bieter D:</u>	Kein Liefer- und Logistikkonzept abgegeben	

Bieter A:

- 400 Punkte (Preis)
 - 0 Punkte (Liefer- und Logistikkonzept: – eine vollkommen unbrauchbare Erfüllung des Kriteriums)
 - 150 Punkte (Qualität)
 - 50 Punkte (Service)
- ➔ Ergebnis: *400 Punkte + 0 Punkte + 150 Punkte + 50 Punkte = 600 Punkte*

Bieter B:

- 333,33 Punkte (Preis)
 - 140 Punkte (Liefer- und Logistikkonzept)
 - 150 Punkte (Qualität)
 - 100 Punkte (Service)
- ➔ Ergebnis: *333,33 Punkte + 140 Punkte + 150 Punkte + 100 Punkte = 723,33 Punkte*

Bieter C:

- 307,69 Punkte (Preis)
 - 280 Punkte (Liefer- und Logistikkonzept)
 - 150 Punkte (Qualität)
 - 100 Punkte (Service)
- ➔ Ergebnis: *307,69 Punkte + 280 Punkte + 150 Punkte + 100 Punkte = 837,69 Punkte*

Bieter D:

Da der Bieter kein Liefer- und Logistikkonzept abgegeben hat, ist das Angebot nicht wertbar. Er wird daher vom Verfahren ausgeschlossen.

Ergebnis:

Bieter C erhält den Zuschlag.