

## Bestbieter statt Billigstbieter – Berücksichtigung von Lebenszykluskosten bei öffentlichen Ausschreibungen

Oberamtsrat i. R. Walter Taborsky

VMC Vergabe-Management-Consulting GmbH, Wien, [www.vergabeconsult.at](http://www.vergabeconsult.at)

Wie sich überwiegend in der Praxis zeigt, meidet der öffentliche Auftraggeber in seinen Ausschreibungen die Anwendung des Bestbieterprinzips zu Gunsten des einfachen Billigstbieterprinzips über die reinen Herstellkosten.

Zu erklären ist dies nur mit einem mangelnden Informationsstand über die Möglichkeiten des Bestbieterprinzips sowie aus einer gewissen Scheu vor einer dadurch entstehenden Verkomplizierung des Vergabeverfahrens und der damit vermeintlich implizierten Anfälligkeit für Nachprüfungsverfahren.

Aus diesen Gründen sollen hier die Vorteile des Bestbieterprinzips im Allgemeinen und die dadurch erzielbaren wirtschaftlichen Verbesserungen und die höhere Effizienz bei der Auftragsvergabe für öffentliche Auftraggeber dargelegt werden. Im Besonderen soll die Einbindung von Lebenszykluskosten in die Zuschlagskriterien am Beispiel der Herstellung eines Straßenbauvorhabens erläutert werden.

### 1 Abgrenzung Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien:

#### ➤ Eignungskriterien:

Die Eignungskriterien sind vom Auftraggeber festgelegte unternehmensbezogene Mindestanforderungen an den Bewerber/Bieter, mit denen die wirtschaftliche bzw. technische Leistungsfähigkeit, die Befugnis und Zuverlässigkeit überprüft werden. Eignungskriterien sind zwingend festzulegen und zu überprüfen. Das Ergebnis der Prüfung ist im Vergabevermerk zu dokumentieren. Es wird hier lediglich festgestellt, ob ein Unternehmen grundsätzlich geeignet ist oder nicht (K.-o.-Kriterien).

Öffentliche und Sektoren-Auftraggeber können sich zur Prüfung der Eignungskriterien oder zur Auswahl von Unternehmen in nicht offenen oder Verhandlungsverfahren eines Verzeichnisses qualifizierter Unternehmer gemäß §§ 70 Abs. 4

und 231 Abs. 4 BVergG 2006 kostenfrei bedienen. Melden Sie sich unter [www.vergabexploer.at](http://www.vergabexploer.at) an.

#### ➤ Auswahlkriterien:

Auswahlkriterien sind vom Auftraggeber in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegte nicht diskriminierende, unternehmensbezogene Kriterien, nach denen die Qualität der Bewerber (bessere gegenüber schlechter geeigneten Unternehmen) beurteilt wird. Die Auswahlkriterien sind für jeden Auftrag individuell festzulegen, wobei Schwerpunkte (auftragsbezogene Referenzen, Ausbildung und Erfahrung, technische Ausrüstung und Qualitätssicherungsmaßnahmen) häufig zu finden sind. Es erfolgt eine Quantifizierung der Kriterien und in der Folge eine Reihung der Bewerber.

#### ➤ Zuschlagskriterien:

Unter Zuschlagskriterien versteht der Gesetzgeber auftragsbezogene Kriterien, die vom Auftraggeber im Verhältnis oder ausnahmsweise in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegt werden, nicht diskriminierend sind und mit dem Auftragsgegenstand zusammenhängen. Nach diesen Kriterien wird dann das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt. Dabei dürfen nur solche Kriterien verwendet werden, die eine abgestufte und vergleichbare Bewertung der Angebote ermöglichen. Der Auftraggeber ist grundsätzlich frei in seiner Wahl der Kriterien, jedoch müssen diese

- zur Auswahl des besten Angebotes **geeignet** sein
- nicht diskriminierend und sachlich gerechtfertigt („**Sachlichkeitsgebot**“ und „**Gleichbehandlungsgebot**“) sein
- so festgelegt sein, dass dem Auftraggeber kein unbegrenztes Ermessen eingeräumt wird („**Willkürverbot**“)
- von durchschnittlich fachkundigen Bietern in gleicher Weise verstanden werden können („**Transparenzgebot**“)

- während des gesamten Verfahrens beachtet werden („**Selbstbindungswirkung**“).

Dabei ist die Anzahl der Zuschlagskriterien nicht festgelegt, es können beliebig viele und es müssen (beim Bestbieterprinzip) mindestens zwei sein, sofern der Auftraggeber nicht im Hinblick auf die völlige Vergleichbarkeit der zu beschaffenden Leistung alleine den Preis als Zuschlagskriterium wählt bzw. wählen darf. Der Auftraggeber hat in der Ausschreibung bei allen Zuschlagskriterien deren Wertigkeit anzugeben, dies ist nötig, um dem Gleichbehandlungsgebot und dem Transparenzgebot zu entsprechen. Beispiele für Zuschlagskriterien im Zusammenhang mit Qualitätspflastersteinen, die infrage kommen:

<b>Preis</b>	ein Zuschlagskriterium, das auf jeden Fall im Konzert der Zuschlagskriterien enthalten sein muss
<b>Erhaltungskosten, Instandhaltungskosten</b>	Kalkulation der zu erwartenden Erhaltungskosten in Abhängigkeit der gewählten Baustoffe (beispielsweise zur Gegenüberstellung der Stoffe Asphalt und Qualitätspflaster) während eines definierten Zeitraumes
<b>Entsorgungskosten</b>	im Hinblick auf Umweltschutz
<b>Errichtungskosten</b>	Vergleich der geschätzten Errichtungskosten verschiedener Planungsentwürfe
<b>Reparaturkosten</b>	Kosten für einen definierten Reparaturumfang
<b>Ästhetik</b>	Muster, Entwürfe etc.
<b>Bauzeit</b>	Reduktion der Bauzeit und damit verbunden der Baukosten
<b>Qualität</b>	Qualitätsnachweise z. B. betreffend Festigkeit, Nachhaltigkeit, Wiederbeschaffbarkeit

Diese Beispiele sind nur ein kleiner Ausschnitt aus den dem Auftraggeber offenstehenden Möglichkeiten. Der Auftraggeber kann somit – rechtskonform – auf seine beim konkreten Vorhaben/Projekt wirklich „wichtigen“ Anforderungen eingehen. Wichtig ist dabei aber auch, dass die Zuschlagskriterien nicht nur schlagwortartig verwendet werden, sondern näher erläutert werden, das heißt, der Bieter muss wissen, welche Anforderungen im Einzelfall unter dem Begriff „Qualität“ zu verstehen sind.

Es können beispielsweise auch Referenzen als Zuschlagskriterien gefordert werden, wenn sie

zur Beurteilung der Qualität des Angebotes herangezogen werden können und der Auftraggeber nicht nochmals die für die Eignung der Bieter erforderlichen Mindeststandards überprüft bzw. heranzieht (die Doppelverwendung von Kriterien ist unzulässig). Referenzen als Zuschlagskriterien müssen somit einen engen Konnex zur Leistung aufweisen.

Den Zuschlagskriterien kommt im Vergabeverfahren größtmögliche Bedeutung zu, daher ist bereits bei der Auswahl größte Sorgfalt geboten. In der Ausschreibung sind die Zuschlagskriterien festzulegen (nachträgliche Änderungen sind unzulässig), was beim Billigstbieterprinzip kein Problem darstellen wird, jedoch beim Bestbieterprinzip für viele Auftraggeber bereits eine „Hürde“ bedeutet. Im Gegensatz zu den Eignungskriterien beziehen sich die Zuschlagskriterien somit nicht auf die Bieter, sondern auf den „Wert“ des Angebotes an sich.

## 2 Zuschlagsprinzipien:

1. Zuschlag auf das Angebot mit dem niedrigsten Preis (Billigstbieterprinzip)
2. Zuschlag auf das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot (Bestbieterprinzip), nunmehr auf das wirtschaftlichste Angebot

Während beim Billigstbieterprinzip das einzige Zuschlagskriterium der Preis ist, können beim Bestbieterprinzip beliebig viele Zuschlagskriterien (mindestens zwei) vorgesehen werden, nach denen ein Angebot bewertet wird.

Fakt und wohl unbestritten dürfte sein, dass jeder öffentliche Auftraggeber - unter Anwendung seiner haushaltsrechtlichen Verpflichtungen Sparsamkeit, Zweckmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit - in erster Linie nicht nur das/die billigste Produkt/Leistung bekommen will, sondern auch das Beste, also rentabelste, langlebigste, also das/die günstigste Produkt/Leistung. Wenn man sich diese Erfordernisse vor Augen hält, kann wohl festgestellt werden, dass zwar viele Auftraggeber nach dem Billigstbieterprinzip verfahren, allerdings das Ergebnis nach dem Bestbieterprinzip sachlich geboten wäre.

Das Bundesvergabegesetz 2006 geht (nur) im Oberschwellenbereich von einer Präferenz zu Gunsten des Zuschlages nach dem Bestbie-

terprinzip aus. Das Billigstbieterprinzip ist im Oberschwellenbereich nur dann wählbar, wenn der Qualitätsstandard der Leistung klar und eindeutig definiert ist, sodass ansonsten völlig gleichwertige Angebote sichergestellt sind. Bei Leistungen mit komplexer Aufgabenstellung beziehungsweise wenn bei beliebigen Leistungen Folgekosten berücksichtigt werden sollen, kann das Billigstbieterprinzip nicht zum Tragen kommen. Im Unterschwellenbereich steht es dem öffentlichen Auftraggeber frei – im Sinne der vorerwähnten Überlegungen – das Bestbieterprinzip anzuwenden.

### 3 Erstellen eines Bestbietersystems (Scoring-Modell):

1. Auswahl der Zuschlagskriterien und Konkretisierung dieser
2. Verhältnis zwischen Preis und Qualität festlegen, erst dann die einzelnen Qualitätskriterien in ein Verhältnis zueinander stellen (dabei muss der Preis mit mindestens 3 % festgelegt werden)
  - a) Eurovergleich: Anschaulich ist es beispielsweise einen Eurobetrag in ein fixes Verhältnis zu einem Qualitätspunkt zu setzen (Bsp.: 1.000 EUR = 1 Punkt), so kann man umrechnen, wie viel ein Qualitätspunkt wert ist.
  - b) Paarweiser Vergleich (Beispiel Preis : Qualität = 10 : 5)
  - c) Nutzwertanalyse (Gewichtung der einzelnen Zielkriterien)
3. Ausschlusskriterien festlegen
4. Zielerfüllungsgrad jedes einzelnen Kriteriums festlegen (maximaler Erfüllungsgrad – 10 Punkte, minimaler Erfüllungsgrad – 0 Punkte)
5. Bei extrem subjektiven Kriterien (Bsp.: Ästhetik) – eventuell Einsatz einer Bewertungskommission

### 4 Bewertungsschemata:

- Punktesystem (Delphi-Methode)
- Prozentmethode
- Marge festlegen

In der Praxis haben sich Punktemethode und Prozentmethode am besten bewährt bzw.

werden am meisten verwendet. Die Reihung der Angebote kann absolut – die Angebote werden selbstständig bewertet – oder relativ – das „beste“ Angebot erhält 100 % oder die maximale Punkteanzahl und die nachgereihten Angebote entsprechend ihrem Inhalt weniger - sein.

Die Gewichtung der Zuschlagskriterien kann auch in Form einer Marge erfolgen, wenn dies aufgrund der Eigenart des Leistungsgegenstandes sachlich gerechtfertigt ist. Die Marge bildet eine Bandbreite der gewichteten Kriterien, innerhalb der sich der Wert des Kriteriums befinden muss. Dadurch wird ein gewisser Spielraum ermöglicht. Die angegebene Marge wird erst bei Ermittlung des Bestangebotes konkretisiert. Die Festsetzung der Größe der Marge ist abhängig von der auszuschreibenden Leistung, wird jedoch in der Regel sehr klein sein. In der Literatur wird eine zulässige Marge mit bis zu 5 % (evtl. 10 %) angenommen. Der Auftraggeber kann demnach den Preis z. B. mit 80 % bis 85 % gewichten und das Zuschlagskriterium Preis bei der konkreten Angebotsprüfung innerhalb der Bandbreite festlegen.

Durch derartige Punktesysteme können beispielsweise Angebote mit Asphaltierung und Angebote mit Qualitätspflastersteinen zur baulichen Gestaltung eines Platzes, einer Straße etc. anhand der Lebensdauer, Entsorgungskosten und dergleichen direkt verglichen werden und ermöglichen dem Auftraggeber eine bessere Kalkulation der Langzeitkosten (Erhaltungskosten, Erneuerungskosten). Sogar lassen sich durch ein solches Modell Lebenszykluskosten sowie Prinzipien der Nachhaltigkeit abbilden.

Zu empfehlen ist die Ausarbeitung einer Matrix, die dann nur mehr dem jeweiligen Auftrag angepasst werden muss. Dies erleichtert auch die Arbeit in Zusammenhang mit der Ausschreibungsunterlagenerstellung. Die Vorteile des Bestbieterprinzips liegen somit auf der Hand. Zum einen ist die Gesamtbetrachtung der Lebenszykluskosten, die direkte Vergleichbarkeit verschiedenartiger, geeigneter Produkte und die vereinfachte und standardisierte Begründung einer Zuschlagsentscheidung zu nennen, zum anderen die höhere Objektivität für die Bieter/Bewerber. Es ergibt sich somit – bei sachgerechter Anwendung - gegenüber dem Billigstbieterprinzip ein kaum erhöhter Aufwand

# Raum für weitläufige Flächengestaltung.



## Strukturiert, einfach.

Die schönsten Pflastersteine, Platten und vieles mehr für öffentliche Einrichtungen und Parkanlagen.

Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.fruehwald.co.at](http://www.fruehwald.co.at)



**Musterpark & Beratung:**  
Römerweg 3, 8430 Tillmitsch  
Tel: 03452/82426-0, Fax-DW: -112  
verkauf@fruehwald.co.at  
[www.fruehwald.co.at](http://www.fruehwald.co.at)

# Frühwald

Für meinen Lebensraum.

in der Abwicklung und jedenfalls kein höheres Anfechtungsrisiko. Hingegen kann für einen öffentlichen Auftraggeber ein insgesamt wirtschaftlicheres Ergebnis lukriert werden.

Beispiele aus der Praxis:

- Bewertungsmatrix aus einer Ausschreibung über eine Gebäude- und Gebäudeinhaltsversicherung
- Bewertungsmatrix aus der Ertüchtigung einer Kläranlage samt Barwertberechnung

- Bewertungsmatrix aus einer Ausschreibung über eine verkehrsberuhigte Zone

Das Kriterium, das sich am exaktesten quantifizieren lässt, ist der Preis. Er ist deshalb mit dem größten Einzelgewicht belegt.

- Bewertungsmatrix aus einer Ausschreibung über eine Gebäude- und Gebäudeinhaltsversicherung

## 4.2.4 Bewertungsmatrix aus einer Ausschreibung über eine Gebäude- und Gebäudeinhaltsversicherung

Das Kriterium, das sich am exaktesten quantifizieren lässt (s. auch: „Preis-Bewertung“), ist der Preis. Er ist deshalb mit dem größten Einzelgewicht belegt. Die Entscheidung ist dem Ausschreibenden vorbehalten.

Kriterium	Gewichtg.	Anbot 1		Anbot 3		Anbot 6		Anbot 7		Anbot 9		Anbot 10		Anbot 12		Anbot 13	
		Bew.	Punkte	Bew.	Punkte	Bew.	Punkte	Bew.	Punkte								
1. Referenzen	5	0	0	10	50	0	0	6	30	0	0	8	40	7	35	4	20
2. Bedingungsmerk	10	2	20	10	100	2	20	8	80	8	80	10	100	8	80	8	80
3. Schadenverhütg, u. -regulierung	20	0	0	4	80	2	40	8	100	0	0	6	120	5	100	3	60
4. Wertermittlung	5	3	15	8	40	4	20	9	45	6	30	10	50	3	15	4	20
5. Kapazität	5	4	20	8	40	6	30	8	30	6	30	8	40	4	20	4	20
6. Präsenz	5	1,8	90	8,4	320	5,3	285	7,1	355	2,7	135	6,4	320	4,4	220	4,7	235
7. Preis	50																
Punkte gesamt:	100		145		670		375		725		275		710		470		435

**Erläuterungen:**

„Gewichtung“: Kennzeichnet das Gewicht, das dem entsprechendem Kriterium beigemessen wird.

„Bewertung“: Wertet, wie gut das Angebot des Versicherers hinsichtlich des betreffenden Kriteriums ist.

Zweckmäßigkeit ist eine Bewertungsskala 1....10

„Punkte“: Bewertung x Gewichtung

- Bewertungsmatrix aus der Ertüchtigung einer Kläranlage samt Barwertberechnung

#### D5.7 Zuschlagskriterien

Das Zuschlagskriterium entsprechend § 67 Abs. 3) und § 99 Abs. 1) BVergG 2002 lautet wie folgt:

Der Zuschlag wird für jedes der ausgeschriebenen Gewerke/Leistungsart dem technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebot erteilt, wofür als maßgebliches Zuschlagskriterium der Projektkostenbarwert der Erweiterung der Kläranlage (BA 11) festgelegt wird.

Die Ermittlung des Projektkostenbarwertes erfolgt gemäß den „Leitlinien zur Durchführung von Kostenvergleichsrechnungen“ der Länderarbeitsgemeinschaft Wasser, München 1993 und ist von den Bietern für ihre Angebote zu erstellen.

Der Bezugszeitpunkt für die Berechnung des Projektkostenbarwerts wird mit der Inbetriebnahme der gegenständlichen Ausbaustufe (BA 11) bestimmt.

Die vom Verfasser der Ausschreibung für die Berechnung des Projektkostenbarwertes vorgegebenen Kostenansätze (z.B. Energie), Laufzeiten, Verbrauchsangaben etc. sind verbindlich und soweit anwendbar auch der Barwertberechnung von Alternativangeboten zugrunde zu legen.

Die nachstehend aufgeführten „Erläuterungen zur Ermittlung des Projektkostenbarwertes“ sind bei der Durchführung der Barwertberechnung verbindlich zu berücksichtigen.

Die Ermittlung des Projektkostenbarwertes ist getrennt für jedes angebotene Gewerk (Erd- und Baumeisterarbeiten, Maschinelle Ausrüstung, Elektrotechnische und messtechnische Ausrüstung) vorzunehmen und dem Angebot beizuschließen (bei Teilangeboten sind nur die auf die angebotenen Gewerke entfallenden Kostenangaben einzutragen – sh. nachstehendes Berechnungsschema).

Die Nichtvorlage der Projektkostenbarwertermittlung zieht den Ausschluß des Angebotes nach sich.

Sofern keine Gewerke-Teilvergabe im Sinne des nachstehenden Abschnittes D5.8 erfolgt, werden die einzelnen ausschreibungskonformen Gewerke-Bestangebote gemeinsam dem nach Abschnitt D5.9 ausschreibungskonform eingereichten Alternativangebot für alle drei Gewerke vor Zuschlagsentscheidung nach den obigen Zuschlagskriterien vergleichend gegenübergestellt.

## Erläuterungen zur Ermittlung des Projektkostenbarwertes

Die wirtschaftliche Bewertung der Angebote umfaßt die Investitionskosten und die zu erwartenden Betriebskosten der Anlage. Die Bewertung erfolgt auf Grundlage einer Kostenvergleichsrechnung gemäß den Leitlinien zur Durchführung von Kostenvergleichsrechnungen, herausgegeben von der Länderarbeitsgemeinschaft Wasser (LAWA), München 1993.

Das Bewertungskriterium ist der Projektkostenbarwert zum Zeitpunkt der Inbetriebnahme der auf eine Belastung von 18000 EW<sub>60</sub> erweiterten Kläranlage. Das Angebot mit dem niedrigsten Projektkostenbarwert erhält den Zuschlag.

Als grundlegende Vorgaben der Kostenvergleichsrechnung sind zu berücksichtigen:

Betrachtungszeitraum:	25 Jahre
Bezugszeitpunkt:	Inbetriebnahme der gegenständlichen Ausbaustufe
Realer Zinssatz:	2,0 %

Alle Kosten sind ohne Umsatzsteuer anzugeben.

Weiters gilt für

### A) Investitionskosten

Bei den einzelnen Anlageteilen (Gewerken) ist von folgender Nutzungsdauer auszugehen.

- Erd- und Baumeisterarbeiten:  
  
Nutzungsdauer 25 Jahre  
(keine Reinvestition im Betrachtungszeitraum)
- Maschinelle Ausrüstung:  
  
Nutzungsdauer 12,5 Jahre  
(eine Reinvestition im Betrachtungszeitraum)
- Elektrotechnische und messtechnische Ausrüstung:  
  
Nutzungsdauer 12,5 Jahre  
(eine Reinvestition im Betrachtungszeitraum)

Werden Anlage- bzw. Ausrüstungsteile mit besonders hohem Verschleiß angeboten, ist eine Verkürzung der Nutzungsdauer erforderlich.

**Berechnungsschema für die Berechnung des Projektkostenbarwertes**

Legende: PKB Projektkostenbarwert  
 E+B Bieter Erd- und Baumeisterarbeiten  
 MA Bieter Maschinelle Ausrüstung  
 ET Bieter Elektrotechnische u. Meßtechnische Ausrüstung

**Projektkostenbarwert E+B**

Investkosten (I)

I(E+B) EUR

Reinvestition (R)

R(E+B) EUR 0,00

Betriebskosten (BK)

Instandhaltung (E+B) -  
 EUR I(E+B) x 0,015 = .....

BK (E+B) = Summe BK x 19,523 = .....

Schlamm Entsorgung (S)

S(E+B) EUR 0,00

Projektkostenbarwert E+B EUR (I+R+B+S) (E+B) = .....

- Bewertungsmatrix aus einer Ausschreibung über eine verkehrsberuhigte Zone

Zuschlagskriterien:

Der Zuschlag wird nach dem Bestbieterprinzip erteilt. Folgende Zuschlagskriterien und Gewichtungen liegen der Auswahl des Bestbieters zu Grunde:

- Preis 60 %
- Produktqualität 20 %
- Gewährleistungsfrist 10 %
- Einschränkungen bei der Leistungserbringung 10 %

(Weitere Angaben, insbesondere über die Voraussetzungen zur Erzielung der genannten Prozentpunkte durch einen Bieter und deren rechnerische Ermittlung, wurden von der vergebenden Stelle nicht gemacht!)

UVS Burgenland:

Der Unabhängige Verwaltungssenat Burgenland führte in seiner Entscheidung

(E VNP/11/2005.001/023) hinsichtlich der Zuschlagskriterien aus, dass diese inhaltlich viel zu unbestimmt sind, sodass die objektive Vergleichbarkeit und sohin die Gleichbehandlung aller Bieter nicht gewahrt ist. Dieser Mangel verhindert eine objektive Nachprüfbarkeit der Vergabeentscheidung.

Sollten Sie Interesse an der Erstellung bzw. Ausarbeitung einer Matrix von Zuschlagskriterien für ein Bestbieterverfahren haben, beraten wir Sie gerne.

VMC Vergabe-Management-Consulting GmbH  
 (www.vergabeconsult.at)

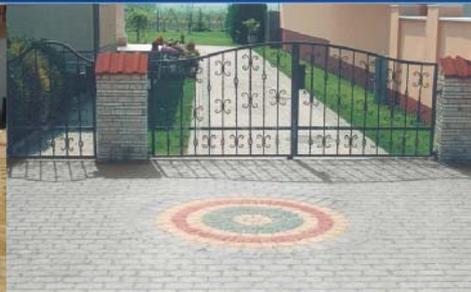
Tel: +43 1 9560384, Fax: +43 1 9560394,

E-Mail: office@vergabeconsult.at

# Leier



Michael Leier OHG  
 7312 Horitschon  
 Günserstrasse 36  
 Fax: 02610/42375-32  
 Tel.: 02610/42375-0



international@leier.at ◆ www.leier.at

Angebot	Preis EUR	Garantie Monate	Abschlag% Garantie	Pönale %	Abschlag% Pönale	Erfüllte Sollanf.	Abschlag% Sollanf.	Gesamt- Abschlag %	Vergleichs- wert EUR
A	200.000,00	60	18,00	12	6,00	5	10,00	34,00	132.000,00
B	205.000,00	48	12,00	5	2,50	4	8,00	22,50	158.875,00
C	300.000,00	24	0,00	3	1,50	6	12,00	13,50	259.500,00
D	220.000,00	36	6,00	7	3,50	0	0,00	9,50	199.100,00
E	218.000,00	42	9,00	15	7,50	2	4,00	20,50	173.310,00
F	209.000,00	36	6,00	20	10,00	3	6,00	22,00	163.020,00
G	400.000,00	30	3,00	8	4,00	1	2,00	9,00	364.000,00
H	210.000,00	24	0,00	13	6,50	6	12,00	18,50	171.150,00
I	320.000,00	60	18,00	10	5,00	5	10,00	33,00	214.400,00
J	207.000,00	40	8,00	15	7,50	4	8,00	23,50	158.355,00

**Legende:**

Preis: ist (zunächst) 100 %

Garantie: je Monat über 48 (bis maximal 60) 0,5 % Abschlag

Pönale: je %-Punkt 0,5 % Abschlag

Soll-Anf.: 6 Soll-Anforderungen im Leistungsverzeichnis; je erfüllte Anforderung 2 Prozent Abschlag

Bestangebot ist jenes mit dem niedrigsten Vergleichswert!