

Zuschlagskriterien: Bewertungsmaßstab für die Lieferantenauswahl

Zuschlagskriterien sind die im Vergabe- oder Beschaffungsprozess festgelegten Merkmale, anhand derer Angebote bewertet und der Auftrag vergeben werden. Sie umfassen neben dem Preis typischerweise technische Qualität, Termintreue, Serviceleistung und Nachhaltigkeitsaspekte. Für technische Einkäufer im Maschinen- und Anlagenbau sind sie das zentrale Steuerungsinstrument, um Lieferantenentscheidungen nachvollziehbar, vergleichbar und an der Beschaffungsstrategie auszurichten.

Das Wichtigste in Kürze

- Zuschlagskriterien legen fest, wonach Angebote bewertet und der Auftrag vergeben werden.
- Häufig genutzte Kriterien sind Preis, technische Qualität, Liefertreue, Kapazität, Service und Nachhaltigkeit.
- In der öffentlichen Vergabe sind Zuschlagskriterien im Offenen Verfahren und anderen Verfahrensarten rechtlich verbindlich bekannt zu geben.
- Eine nutzergerechte Gewichtung und ein transparentes Bewertungsschema verhindern subjektive Entscheidungen.
- Kriterien sollten an die Bedarfsspezifikation und die Beschaffungsstrategie des jeweiligen Bedarfs angepasst sein.
- Niedrigstpreisprinzip und wirtschaftlichste offer sind die zwei üblichen Zuschlagsmodelle.

Definition: Zuschlagskriterien

Zuschlagskriterien sind die im Vorfeld einer Ausschreibung definierten Bewertungsmaßstäbe, nach denen Angebote beurteilt und in eine Rangfolge gebracht werden. Sie sind Bestandteil des RFX im Einkauf und müssen vor Angebotsöffnung feststehen, damit alle Bieter gleiche Chancen haben.

Abgrenzung zu Eignungs- und Mindestkriterien

Eignungskriterien prüfen, ob ein Anbieter überhaupt in Betracht kommt, etwa Zertifizierungen, Referenzen oder Mindestumsätze. Erst nach bestandener Eignungsprüfung greifen die Zuschlagskriterien, die aus der Restmenge der qualifizierten Angebote den wirtschaftlichsten oder günstigsten auswählen. Beide Ebenen werden in der Praxis häufig vermischt, was zu streitanfälligen Entscheidungen führen kann.

Zuschlagsmodelle: Niedrigstpreis und wirtschaftlichste offer

Beim Niedrigstpreisprinzip erhält das fachlich in Ordnung gehende billigste Angebot den Zuschlag. Bei der wirtschaftlichsten offer werden Preis und weitere Kriterien zu einer Gesamtnote verrechnet; die Gewichtung erfolgt typischerweise in Prozent. Für komplexe technische Leistungen wie Fertigungszulieferungen überwiegt in der Praxis das Total-Cost-of-Ownership-Denken, das über den reinen Stückpreis hinausgeht.

Methoden und Vorgehen bei der Festlegung von Zuschlagskriterien

Die Festlegung beginnt mit der Bedarfsspezifikation: Nur was technisch und wirtschaftlich relevant ist, gehört in die Bewertung. Anschließend werden Kriterien, Unterkriterien und Gewichtungen festgelegt und im Anfragevorbereitungsprozess dokumentiert.

Typische Kriterienkataloge im Zulieferereinkauf

Ein bewährtes Gerüst umfasst Preis und Total Landed Cost (TLC), technische Qualität und Fertigungskompetenz, Termine und Kapazitäten, Service und Kommunikation sowie Nachhaltigkeit und Risiken. Ergänzend können Qualitätsaudits, erfahrungswerte aus Reklamationsmeldungen oder Ergebnisse aus der Netzwerkanalyse als Datengrundlage einfließen. Für Neuteile mit Prototypenbeschaffung oder Pilot Run zählt auch die Fähigkeit zum schnellen Design Freeze und zur Erstbemusterung.

- Preis, Preisband/Preiskorridor und Landed-Cost-Anteile
- Technische Kompetenz, FMEA-Fähigkeit, FAI-Qualität
- Liefertreue, Kapazitätsreserven, Bestandsreichweite
- Service, Reaktionszeiten, Lieferscheindatenqualität

Gewichtung und nutzergerechte Skalen

Kriterien werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, üblicherweise mit prozentualen Gewichtungen, die in der Praxis zwischen 40 und 70 Prozent für den Preisblock liegen können. Für qualitative Kriterien nutzen Einkaufsteams häufig Skalen von 0 bis 5 oder 0 bis 10 mit definierten Punktbeschreibungen, damit mehrere Bewerter konsistent urteilen. Einheitliche Bewertungsbögen und eine Vier-Augen-Bewertung erhöhen die Objektivität.

Festlegung vor Angebotsöffnung

Kriterien und Gewichte müssen abgeschlossen sein, bevor Angebote vorliegen, sonst drohen Nachteile für Bieter und juristische Angriffsfläche. In der öffentlichen Vergabe im Offenen Verfahren sind sie bereits in den Bekanntmachungstexten offenzulegen. In der Privatwirtschaft sind verbindliche Kriterien vor allem eine Frage der internen Nachvollziehbarkeit und Lieferantenbeziehungen.

Wichtige KPIs und Kennzahlen in der Zuschlagsbewertung

Zuschlagskriterien leben von messbaren Größen. Wer nichts messen kann, bewertet nach Bauchgefühl. Wichtige Lieferantenkennzahlen lassen sich direkt als Unterkriterien mit Punktwerten hinterlegen.

Liefer- und Qualitätskennzahlen

Die Fill Rate und die Liefertreue quantifizieren die Versorgungsleistung eines Anbieters. Ausschuss- und Reklamationsquoten, Ergebnisse aus Qualitätsaudits und die Akzeptanzquote der First Article Inspection (FAI) belegen die Prozessqualität. Diese Werte stammen aus der Lieferantenbewertung und werden als historische Referenz in die Ausschreibung übernommen.

Kostenkennzahlen über den Stückpreis hinaus

Der Total Landed Cost (TLC) aggregiert Einkaufspreis, Fracht, Zölle, Einlagerung und Handling. Zusätzlich geben Bestandsreichweite, Mindestabnahmemengen und die Kosten von Schnittstellen wie Reklamationsmeldung oder Lieferabrufverwaltung das Gesamtbild. Preisebenen lassen sich über ein Preisband/Preiskorridor-Modell mit Boni oder Zuschlägen abbilden, etwa als Bonusvereinbarung bei

Zielübertretung.

Prozess- und Nachhaltigkeitskennzahlen

Reaktionszeiten auf Anfragen, Termintreue bei Prototypen und die Qualität der Catalog-Buying-Daten (z. B. Vollständigkeit von Katalogdaten und PO-Flip-Fähigkeit) beschreiben die operative Zusammenarbeit. Nachhaltigkeitskriterien wie Energieintensität, CO2-Daten oder Auditergebnisse werden zunehmend mit geringen Gewichtungen in den Katalog aufgenommen.

Risiken, rechtliche Rahmen und Kontrollen

Fehlerhafte oder unklare Zuschlagskriterien führen zu Rechtsrisiken, schlechter Lieferantenqualität und verteuerten Beschaffungen. Kontrollen beginnen bei der Kriterienselektion und enden bei der dokumentierten Zuschlagsentscheidung.

Rechtliche Anforderungen bei öffentlichen Vergaben

Bei öffentlichen Auftraggebern sind Zuschlagskriterien dem Wettbewerb offen zu legen und müssen eindeutig, nachvollziehbar und ohne Diskriminierung ausgestaltet sein. Bieter können Nachprüfungsverfahren einleiten, wenn Kriterien nachträgliche Änderungen erfahren oder willkürlich bewertet werden. Ob Gewichtungen im Einzelfall offenzulegen oder nur bekanntzugeben sind, hängt vom Verfahrenstyp ab und ist im Zweifel individuell zu prüfen.

Typische Fallstricke

Zu viele Kriterien verwässern das Ergebnis und verlangsamen die Bewertung; in der Praxis gelten etwa fünf bis acht Hauptkriterien als handhabbar. Zweideutige Formulierungen, subjektive Skalen ohne Punktbeschreibung und wechselnde Gewichte zwischen Ausschreibungen untergraben die Glaubwürdigkeit. Auch eine Monopolstellung oder knapper Wettbewerb bei einzelnen Bauteilen erfordert angepasste Kriterien, weil reiner Preisdruck dann wenig bewirkt.

Kontrollinstrumente und Governance

Hilfreich sind standardisierte Bewertungsvorlagen, eine zweite Bewerterinstanz, Protokolle der Kriterienfestlegung und eine anschließende Kalkulation der Auswirkungen auf den Beschaffungserfolg. Nachträgliche Bonus- oder Strafregeln über Bonusvereinbarungen im Vertrag dürfen nicht mehr die Zuschlagsentscheidung verändern, sondern wirken erst in der laufenden Zusammenarbeit. Regelmäßige Reviews im Rahmen des Beschaffungsmarketings halten den Kriterienkatalog aktuell.

Aktuelle Entwicklungen bei Zuschlagskriterien

Zuschlagskriterien verlagern sich in vielen Branchen vom reinen Preisvergleich hin zu Gesamtbetrachtungen mit Lieferantenrisiko, Nachhaltigkeit und digitaler Prozessfähigkeit.

Mehr Nachhaltigkeit und Lieferkettentransparenz

Versorgungssicherheit, CO2-Daten, soziale Standards und Lieferkettensorgfalt werden in immer mehr Ausschreibungen als eigene Kriterienblöcke geführt. Gewichte von fünf bis zwanzig Prozent für Nachhaltigkeit sind in der Praxis nicht ungewöhnlich. Wer Zertifizierungen, Auditergebnisse und Energiekennzahlen strukturiert erhebt, hat bei der Bewertung klare Vorteile.

Digitalisierung und KI-Unterstützung

RFX-Plattformen ermöglichen automatisierte Scoring-Modelle, in denen historische Lieferantendaten wie Fill Rate oder Reklamationsquoten direkt in die Bewertung einfließen. KI-Ansätze unterstützen beim Kriterienentwurf und bei der Auswertung freier Textantworten, überlassen aber die finale Zuschlagsentscheidung weiterhin dem Einkäufer. Auch Beschaffungsplattformen mit Marketplace-Charakter erlauben schnelle Angebotsvergleiche entlang definierter Kriterien.

Kriterien für strategische und operative Bedarfe trennen

Für Catalog Buying und C-Teile genügt häufig ein schlankes Kriterienset aus Preis, Verfügbarkeit und Lieferzeit, das über Preisband- oder Preiskorridor-Logik gesteuert wird. Für strategische Zulieferer dominieren Qualifikation, Innovationsfähigkeit und Partnerschaftskriterien. Diese Trennung reduziert Aufwand und erhöht die Treffsicherheit der Auswahl.

Typische Kennzahlen

Preisgewichtung im Kriterienset: typischerweise 40–70 %

richtet sich nach Bedarfskomplexität und Wettbewerbssituation

Anzahl Hauptkriterien: typischerweise 5–8

mehr Kriterien erhöhen Aufwand und verwässern das Ergebnis

Nachhaltigkeitsgewichtung: häufig 5–20 %

in zunehmenden Ausschreibungen als eigener Block

Fill Rate (als Unterkriterium): > 98 %

üblicher Zielwert für Liefertreue zuverlässiger Zulieferer

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer schrieb die Fertigung eines präzisionsgeschmiedeten Bauteils über ein Offenes Verfahren intern aus. Vorher legte der Einkaufsbereich gemeinsam mit Konstruktion und Qualität die Zuschlagskriterien fest: 45 Prozent Preis und Total Landed Cost, 20 Prozent technische Kompetenz inklusive FMEA- und FAI-Erfahrung, 15 Prozent Liefertreue und Kapazität, 10 Prozent Service und Reaktionsfähigkeit sowie 10 Prozent Nachhaltigkeit. Bewertet wurde mit einheitlichen Skalen und dokumentierter Vier-Augen-Bewertung.

- Kriterien und Gewichte vor Angebotsöffnung schriftlich fixiert
- Historische Lieferantenkennzahlen (Fill Rate, Reklamationsquote) als Bewertungsgrundlage einbezogen
- Einheitliche Bewertungsbögen mit definierten Punktbeschreibungen genutzt
- Ergebnis mit Zweiertprotokoll dokumentiert und dem verlierenden Bieter transparent erläutert

Fazit

Zuschlagskriterien sind das Rückgrat jeder strukturierten Lieferantenauswahl und jede Investition in deren Qualität zahlt sich über bessere Konditionen und geringere Risiken aus. Entscheidend ist, Kriterien an der Bedarfsspezifikation und der Beschaffungsstrategie auszurichten statt einen Universal-Fragebogen zu verwenden. Klare Gewichte, messbare Unterkriterien und eine Festlegung vor Angebotsöffnung schaffen Transparenz für Bieter und interne Stakeholder. Im öffentlichen Vergabekontext sind sie zudem rechtlich verbindlich, im Privatbereich zumindest ein Vertrauensanker

gegenüber Lieferanten. Wer Bewertung, Vertragsanbahnung und laufende Lieferantensteuerung an einem Kriterienset ausrichtet, macht den Einkauf planbar und nachvollziehbar.

Häufige Fragen

Was sind typische Zuschlagskriterien in Ausschreibungen?

Übliche Kriterien sind Preis oder Total Landed Cost, technische Qualität und Fertigungskompetenz, Termintreue und Kapazität, Service und Kommunikation sowie zunehmend Nachhaltigkeit und Lieferrisiko. Die Gewichtung variiert je nach Bedarf; in der Praxis liegt der Preisblock häufig zwischen 40 und 70 Prozent. Wichtig ist, dass alle Kriterien messbar und vor Angebotsöffnung festgelegt sind.

Was ist der Unterschied zwischen Zuschlagskriterien und Eignungskriterien?

Eignungskriterien prüfen, ob ein Anbieter überhaupt qualifiziert ist, etwa durch Zertifizierungen, Referenzen oder Mindestkapazitäten. Zuschlagskriterien bewerten danach die qualifizierten Angebote und führen zu einer Rangfolge. Beide Ebenen sollten getrennt formuliert werden, um Verwechslungen und Nachprüfungen zu vermeiden.

Wie werden Zuschlagskriterien gewichtet?

Häufig werden prozentuale Gewichtungen vergeben, die sich auf 100 Prozent summieren; Hauptkriterien lassen sich in Unterkriterien aufteilen. Für qualitative Merkmale nutzen Einkäufer meist Skalen von 0 bis 5 oder 0 bis 10 mit definierten Punktbeschreibungen. Die Gewichte müssen vor dem Angebotsvergleich fixiert und dokumentiert werden.

Müssen Zuschlagskriterien bei öffentlichen Vergaben offengelegt werden?

Ja, im Offenen Verfahren und vergleichbaren Verfahrensarten sind Zuschlagskriterien dem Wettbewerb bekannt zu geben, teils inklusive Gewichtung, je nach Verfahrenstyp. Nachträgliche Änderungen oder unklare Bewertungen können zu Nachprüfungsverfahren führen. Die genauen Offenlegungspflichten hängen vom Einzelfall ab und sollten rechtlich geprüft werden.

Wie viele Zuschlagskriterien sind sinnvoll?

In der Praxis haben sich etwa fünf bis acht Hauptkriterien bewährt, mit maximal drei bis fünf Unterkriterien pro Hauptkriterium. Zu viele Kriterien verwässern das Ergebnis und erhöhen den Bewertungsaufwand erheblich. Der Katalog sollte sich an der Bedarfsspezifikation und dem Einkaufsobjekt orientieren.

Kann der Preis bei Zuschlagskriterien ausschlaggebend sein?

Ja, beim Niedrigstpreisprinzip erhält das fachlich in Ordnung gehende billigste Angebot den Zuschlag. Bei der wirtschaftlichsten offer fließt der Preis nur mit einer Teilgewichtung in eine Gesamtbewertung ein. Die Wahl des Modells hängt von Komplexität, Risiko und Budgetbedeutung des Bedarfs ab.