

köpfe des monats



Neuer Vertriebsleiter

Manfred Wagner

Mit April 2016 hat Manfred Wagner die Funktion als Vertriebsleiter bei Rockwool Österreich übernommen. In seiner neuen Funktion verantwortet er die Planung, Steuerung und Kontrolle sämtlicher Vertriebsaktivitäten von Rockwool in Österreich. Zu seinen zentralen Aufgaben gehört die Optimierung der strategischen Ausrichtung im Vertrieb ebenso wie die Führung der Vertriebsmannschaft.



Neuer Vizepräsident

Heinz-Werner Schmidt

Die Uponor Gruppe ernannt Heinz-Werner Schmidt mit Anfang Juni 2016 als neuen Vice President Sales and Marketing für die Region Deutschland, Österreich und Schweiz. Er folgt damit auf Georg Goldbach, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt. Zudem wird Schmidt in die Geschäftsführung der Uponor GmbH berufen. In seiner neuen Funktion wird er direkt an den Executive Vice President Jan Peter Tewes berichten.



Neue Sprecherin

Elisabeth Wagerer

Die S Immo AG hat mit Elisabeth Wagerer eine neue Unternehmenssprecherin. Anfang Mai hat sie die Leitung der Unternehmenskommunikation und Investor Relations übernommen. Wagerer führt ein vierköpfiges Team und ist für die Bereiche PR, Marketing/Werbung, CSR, interne Kommunikation und Investor Relations verantwortlich.

Geringere Versicherungsprämien dank Bestbieterprinzip

6

Intensiv wurde im Rahmen der VZI-Lounge über die zu erwartenden Auswirkungen des Bestbieterprinzips gesprochen. Am Podium: Peter Artmann, Aon Risk Solutions, Claudius Weingrill, BIG, Stephan Heid, Heid Schiefer Rechtsanwälte, und Andreas Gobiet vom VZI.



Claudius Weingrill, BIG, Peter Artmann, Aon Risk Solutions, Stephan Heid, Heid Schiefer Rechtsanwälte, Andreas Gobiet vom VZI, diskutieren über die Auswirkungen des Bestbieterprinzips auf Versicherungen und Verträge.

Andreas Gobiet, Präsident des Verbands der Ziviltechniker- und Ingenieurbetriebe (VZI), steht dem Bestbieterprinzip skeptisch gegenüber. Für ihn müssten Qualität und Preis im Verhältnis von 80 Prozent zu 20 Prozent stehen. »Das wäre ein echte Bestbieterwettbewerb, wie er auch Skandinavien erfolgreich praktiziert wird. Bei uns ist das Verhältnis genau umgekehrt«, kritisiert Gobiet. Stephan Heid, eine der treibenden Kräfte der Vergaberechtsnovelle, sieht das naturgemäß anders. Man müsse sich eben erst »warmlaufen« und das derzeitige Verhältnis zwischen Qualität und Preis sei alles, was die Praxis derzeit

vertrage. Entscheidend sei, wie Qualität in Zukunft gemessen werden soll. »In den Kriterienkatalogen, die sich gerade in Ausarbeitung befinden, werden wirtschaftliche, soziale und ökologische Kriterien angeführt – darunter lässt sich sehr viel an einzelnen Bewertungsmodi subsumieren. Jeder versteht unter Qualität etwas anderes, daher ist es umso wichtiger, hier seitens des Gesetzgebers klare Vorgaben geben zu können.«

Eine mangelnde Fehlerkultur ortet Claudius Weingrill. »Mein Wunsch ist, dass uns Auftragnehmer früher darüber informieren, wenn es Schwierigkeiten, etwa mit einem Subunternehmer, gibt«,

sagt Weingrill. Einen Lösungsansatz dazu bietet Peter Artmann, Prokurist und akademischer Versicherungskaufmann der Aon Risk Solutions. Einerseits sollen sich Qualität und qualitativ hochwertiges Arbeiten in Zukunft durch stark vergünstigte Prämien bezahlt machen, andererseits biete Aon Risk Solutions etwa im Rahmen einer Gesamtversicherung für Bauherren, Planer und Ausführende eine Lösung, die eine mangelnde Fehlerkultur für beide Seiten von Beginn an verhindere. Denn, so Artmann, alle am Bau Beteiligten seien hier in einem gemeinsamen Vertrag aneinander gebunden. ■

ABiSBausoftware



ABISPlan ABISAVA ABISStatik

ABIS Softwareentwicklungs Ges.m.b.H.
Rechbauerstraße 20-22 8010 GRAZ
Tel.: 0316 / 83 13 61 Fax: 0316 / 83 78 08
www.abis-software.com