

BAU & POLITIK | 6/2016

2/

VZI

Bestbieter haben's besser

Mit der Novelle zum Bundesvergabegesetz BVergG wurde unter anderem das Bestbieterprinzip als Regel-Zuschlagsprinzip für den Ober- und Unterschwellenbereich eingeführt. Neben dem Preis muss nun zumindest ein weiteres Zuschlagskriterium für die Beauftragung ausschlaggebend sein. Und das soll sich in Zukunft auch versicherungstechnisch lohnen.



Diskutierten heiße Themen (v. li.): Claudius Weingrill (BIG), Peter Artmann (Aon Risk Solutions), Stephan Heid und Andreas Gobiet (VZI)

Wer als Auftraggeber den Bestbieter beauftragt und als Dienstleister ohne Schadensfälle arbeitet, kann bei Aon Risk Solutions in der Regel 30 Prozent Rabatt bei Planungshaftpflichtversicherungen erwirken. So das Ergebnis der VZI-Lounge, ein neues Veranstaltungsformat des Verbands der Ziviltechniker- und Ingenieurbetriebe (VZI). Ob und wie die neuen Zuschlagskriterien die Qualität von Bauprojekten erhöhen und wie die Zusammenarbeit zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern weiter verbessert werden kann, darüber diskutierten Peter Artmann von Aon Risk Solutions, Claudius Weingrill von der Bundesimmobiliengesellschaft, Stephan Heid von Heid Schiefer Rechtsanwälte und Andreas Gobiet vom VZI.

„Wir arbeiten nicht schlechter als früher, trotzdem steigt die Zahl der Versicherungsfälle. Das liegt an der mangelnden Fehlerkultur der Auftraggeber und an dem fehlenden Verständnis, dass ein zu geringes Honorar zu verstärkter Fehleranfälligkeit führt. Denn je schlechter die Ausführenden bezahlt werden, umso höher wird der Aufwand für die Qualitätskontrolle. Und die liegt bei uns Planern. Gleichzeitig steigen unsere Honorare aber nicht und der Schadensfall wird auch uns angelastet“, skizziert Andreas Gobiet die aktuellen Probleme seines Berufsstands.