

SVA: Neuer Weg bestätigt

Die SVA-Urbefragung hat entscheidende Festlegungen über den künftigen Weg der SVA bewirkt.

„Für uns war auch von der ersten Sekunde an klar, dass das Ergebnis der Urbefragung – egal wie es aussieht – für uns ein Umsetzungsauftrag sein wird“, so SVA-Obmann Christoph Leitl bei der Präsentation der Ergebnisse.

Die Versicherten deponierten in der Befragung ihre Meinungen zu den Themen Prävention und Eigenverantwortung, dem Selbsthalte-System, der Zukunft des solidarischen, einkommensabhängigen Beitragssystems und den Wünschen an die SVA als kundenorientierter Dienstleister der Unternehmerschaft.

Fast 120.000 haben mitentschieden

Christoph Leitl: „Wir haben nun fast 120.000 Versicherte hinter uns, wenn wir ab sofort in die

Verhandlungen mit Gesundheits-, Sozial- und Wirtschaftsminister gehen und wir werden mit aller Kraft für die Anliegen unserer Versicherungsgemeinschaft kämpfen.“

Präventionsprogramm hat hohe Priorität

Das Präventionsprogramm „Selbständig Gesund“ wird nicht nur akzeptiert, sondern mit 58,3 Prozent an erster Stelle der Themenpriorisierung gereiht. Damit wird das Pilotprojekt nun in den Regelbetrieb übergeführt und als fixe Leistung der SVA angeboten – unverändert wie bisher, basierend auf Freiwilligkeit und mit einem attraktiven Bonus-System.

Ein sehr klares Votum gibt es beim Thema Eigenverantwortung: 82,9 Prozent sind für die Beibehaltung des Selbsthaltes und gegen eine Beitragserhöhung.

Auch bei der Frage nach einer stärkeren Umverteilung ist das Ergebnis eindeutig: 79,5 Prozent

sind für Versicherungsbeiträge, die nach dem Einkommen gestaffelt sind. „Das ist ein klares Bekenntnis zur bestehenden Form der Beitragsaufbringung durch unsere Versicherten. Sie stehen eindeutig zu einem einkommensabhängigen Beitrag und einem Selbstbehalt bei Inanspruchnahme von Leistungen“, sagte Leitl.

Leitl: Beteiligung ist ein großer Erfolg

„Fast 22 Prozent Beteiligung – 118.600 retournierte Fragebögen – dieses Ergebnis ist ein großer Erfolg, sogar nach den Maßstäben der Kritiker, die diesen Weg der direkten Einbindung unserer Versicherungsgemeinschaft von Anfang an schlechtgeredet haben“, so Leitl: „Ich möchte mich bei allen Versicherten bedanken, die sich die Zeit zum Mitmachen genommen haben und damit unser Arbeitsprogramm mitgestaltet haben.“



Auch für den Selbstbehalt gab es mit knapp 83 Prozent ein starkes Votum.
Foto: Waldhäusl

Was Kunden von Beratern wollen

Unternehmensberater und IT-Dienstleister sollten über Fremdbild und Selbstbild genau Bescheid wissen. Eine großangelegte Kundenbefragung in Wien und NÖ brachte zum Teil überraschende Erkenntnisse.

Die Leistungen der heimischen Consulting-Branche werden immer stärker nachgefragt, stolze 10% beträgt das jährliche Umsatzwachstum.

Etwa die Hälfte der österreichweit 55.000 Mitglieder zählenden Fachgruppe UBIT (Unter-

nehmensberatung und Informationstechnologie) sind in Wien und Niederösterreich beheimatet. Hier wurden diesen Sommer 1.200 Unternehmen, die bereits Beraterleistungen in Anspruch genommen haben, zu ihren Anforderungen befragt. „Trotz des

erfreulicherweise hohen Zufriedenheitsgrades“, so Robert Bodenstein, Obmann der Fachgruppe UBIT Wien, „zeigt die Studie, dass wir uns an die Bedürfnisse unserer Kunden verstärkt anpassen müssen.“

Bekanntheit ist nicht alles!

Während bei den IT-Kunden vor allem „Full-Service“ gefragt ist, werden bei der Unterneh-

mensberatung am häufigsten die Leistungsbereiche Organisation, Qualität, Technik und Logistik in Anspruch genommen. Entscheidend sind ein inhaltlich schlüssiges Angebot und eine nachvollziehbare Kalkulation.

Ebenso spielt die Sympathie eine große Rolle. Bemerkenswert ist, dass der (Berater)Preis von den Kunden erst an zehnter Stelle genannt wird. Bekanntheitsgrad und Renommee landeten bei den kaufentscheidenden Aspekten auf dem vorletzten(!) Platz.

Entscheidendes Kriterium bei der Wahl von Unternehmensberatungen oder IT-Dienstleistungen ist Transparenz – von der Angebotslegung über die gesamte Geschäftsbeziehung hinweg.

Hier will Ilse Ennsfellner, Obfrau der Fachgruppe UBIT NÖ, mit Hilfe (inter)nationaler Zertifizierungen mehr Vertrauen und Seriosität vermitteln: „Diese Standards sind dazu da, um einerseits unseren Mitgliedern zu zeigen, wie sie selbst vorzugehen haben, andererseits sollen die Kunden besser darüber Bescheid wissen, was ihre Berater machen.“

Präsentierten die Befragung(v.l.): Robert Bodenstein, UBIT-Fachgruppen-Obmann Wien, Ilse Ennsfellner, UBIT-Fachgruppen-Obfrau NÖ und Günter Haunlieb, Gallup Institut.

Foto: UBIT/zVg

