

---

**6575/J XXIV. GP**

---

**Eingelangt am 07.10.2010**

**Dieser Text wurde elektronisch übermittelt. Abweichungen vom Original sind möglich.**

## **ANFRAGE**

des Abgeordneten Dr. Martin Graf  
und weiterer Abgeordneter

an den Bundesminister für Finanzen

**betreffend die Beraterhonorare im Zusammenhang mit der Privatisierung der BUWOG, Wohnungsanlagen Gesellschaft, ESG Villach, WBG und EBS Linz in der Höhe von 10,2 Mio. Euro**

§ 3 des Bundesgesetzes über die Verwertung der Bundeswohnbaugesellschaften vom 25. Juli 2003 betraut den Finanzminister mit der Vollziehung ebendieses Bundesgesetzes. Das vorangegangene Budgetbegleitgesetz (BGBl. I Nr. 142/2000) sah unter gewissen Umständen den Wegfall der im WGG geregelten Gemeinnützigkeit vor und ermöglichte es, die Gesellschaften nicht zum Nominal-, sondern zum Marktwert zu verkaufen.

Im Dezember 2000 wurden die Initiativen zum Abverkauf von Wohnungen gestartet, die schließlich zur Privatisierung von fünf Wohnbauträgern, in deren Besitz sich insgesamt knapp 61.864 Wohnungen befanden, führte. Wie in den Erläuterungen zum entsprechenden Gesetzestext zu lesen ist, wurde *„Anfang 2002 die Vergabe der Ausarbeitung eines Verwertungskonzeptes mit dem Ziel der Veräußerung oder sonstigen Verwertung obiger Gesellschaften öffentlich ausgeschrieben.“*

Den Zuschlag erhielt ein Beratungsteam unter der Führung der Investmentbank Lehman Brothers Bankhaus AG, das sich aus österreichischen Subunternehmern zusammensetzte. Dadurch, so die Diktion, sollte sichergestellt sein, dass *„sowohl Experten, die den Inlandsmarkt abdecken, als auch solche, die die internationalen Investmentmärkte kennen, Strategien von höchster Qualität erarbeiten.“* Das Honorar war auf 10,2 Mio. Euro dotiert.

Michael Ikrath entgegnete auf oppositionelle Kritik, dass es internationaler Standard sind, bei Verwertungsprojekten entsprechender Dimension einen Berater hinzuzuziehen. Nach welchen Kriterien diese Berater tatsächlich im Einzelnen ausgewählt wurden und nach welchen Maßstäben sich deren Bezahlung errechnete, erklärte er allerdings nicht. Das Konzept wies erhebliche und in unterschiedlichen Bereichen liegende Mängel auf:

Die erarbeiteten Verkaufsstrategien gerieten deshalb im Rechnungshofbericht 3/2007 in scharfe Kritik. Der Paketverkauf und sich daraus ergebende mangelnde Erwerbskombinationen haben demnach den Gesamterlös geschmälert. Die Bauträger hätten einzeln jeweils höhere Preise erzielt. Dies wurde im erwähnten Bericht anhand von Zahlenmaterial nachgewiesen.

Zudem wirkte sich das dem Land Kärnten eingeräumte Vorkaufsrecht an der ESG Wohnungsgesellschaft mbH Villach negativ auf den erzielten Verkaufspreis aus und bewirkte einen Mindererlös. Des Weiteren wurden die Käufer nicht explizit auf Mehreinnahmen beim Freiwerden von Wohnungen aufmerksam gemacht. Dadurch hätte der effektiv erzielte Verkaufspreis gesteigert werden können. Der erzielte Verkaufspreis pro Quadratmeter lag wesentlich unter dem zu erzielenden beim Verkauf an die bisherigen Mieter bzw. Nutzer (siehe RH-Bericht 3/2007, Seite 121). Die vom BMF ins Feld geführten Gegenargumente konnten vom Rechnungshof zur Gänze entkräftet werden.

In diesem Zusammenhang richten die unterfertigenden Abgeordneten an den Bundesminister für Finanzen folgende

## **ANFRAGE**

1. Welche Personen erteilten dem Beratungsteam unter der Führung von Lehman den Zuschlag?
2. Wie wurde der Zuschlag im Detail begründet?
3. Gab es personelle Überschneidungen zwischen diesem und dem Beratungsteam, auch in der Vergangenheit?
4. Wenn ja, welcher Art waren diese und wie konnte angesichts dieser Umstände ein objektives Auftragsvergabeverfahren garantiert werden?
5. Wonach richtete sich die Höhe des Honorars für die Entwicklung des Verkaufskonzeptes?
6. In welche Positionen gliederte sich das Honorar und wie hoch waren diese jeweils dotiert?
7. Wurde die Erbringung der vereinbarten Leistungen überprüft?
8. Wenn ja, wie und zu welchen Ergebnissen führten diese Kontrollen?
9. Wenn nein, warum nicht und wie kann dennoch garantiert werden, dass die vereinbarten Leistungen tatsächlich erbracht wurden?
10. Aus welchen Personen setzte sich das Beratungsteam zusammen und welche Qualifikationen hatten diese jeweils vorzuweisen?
11. Nach welchen Kriterien wurde dieses Beratungsteam zusammengestellt?
12. Michael Ikrath argumentierte, dass die Kosten für das Beratungsteam als gering einzustufen seien, kann diese Aussage mit dem heutigen Kenntnisstand aufrechterhalten werden?
13. Wenn ja, wie?

14. Wenn nein, gab es entsprechende Ermittlungen, zu welchen Ergebnissen führten diese und welche Personen waren mit diesen beauftragt?
15. Welche Personen waren mit der Bewertung der zu verkaufenden Wohnungen beauftragt?
16. Wie kann das BMF erklären, dass der erzielte Verkaufspreis pro Quadratmeter wesentlich unter dem bei einem Verkauf an die bisherigen Mieter bzw. Nutzer zu erzielenden lag?
17. Kann angesichts dieser Diskrepanzen Korruption ausgeschlossen werden?
18. Wenn ja, wie?
19. Wenn nein, gab es entsprechende Ermittlungen, zu welchen Ergebnissen führten diese und welche Personen waren mit diesen beauftragt?
20. Welche Gründe gaben den Ausschlag, die fünf Bauträger oder einzelne davon, nicht – was im Gesetzestext als Möglichkeit vorgesehen war - in die ÖIAG bzw. BIG zu überführen?
21. Welche Vorteile hatte der Verkauf gegenüber einer Überführung in die ÖIAG bzw. BIG?