

2999/AB XXI.GP

Eingelangt am: 21.12.2001

BM für Verkehr, Innovation und Technologie

Die schriftliche parlamentarische Anfrage Nr. 3007/J-NR/2001 betreffend Dienstverträge im Bereich der GBI, die die Abgeordneten Mag. Kubitschek und Genossinnen am 24.10.2001 an mich gerichtet haben, beehre ich mich wie folgt zu beantworten:

Fragen 1 und 2:

Entspricht es den Tatsachen, dass Sie als Eigentümervertreterin per 15. Oktober 2001 den bisherigen Geschäftsführer der Gesellschaft des Bundes für industriepolitische Maßnahmen (GBI), Mag. Johann Moser, während des laufenden Verfahrens zum Verkauf der Beteiligungen, - unter anderem an den Firmen Ergee, Assmann Ladenbau, ATB Antriebstechnik - durch Dr. Walter Eigel abgelöst haben?

Entspricht es Ihren Informationen als Eigentümervertreterin zufolge den Tatsachen, dass der Vertrag von Mag. Johann Moser als Geschäftsführer der GBI erst am 31. Jänner 2002 auslief?

Antwort:

Es ist richtig, dass ich Herrn Mag. Johann Moser mit Wirksamkeit vom 15. Oktober 2001 als Geschäftsführer der Gesellschaft für industriepolitische Maßnahmen GmbH (GBI) abberufen habe und mit gleichem Datum Herrn Dr. Walter Eigel zum Geschäftsführer der GBI bestellt habe.

Es entspricht auch den Tatsachen, dass ich das mit Mag. Moser seit 29. Jänner 1992 bestehende, jeweils auf 5 Jahre befristete, Anstellungsverhältnis mit Wirksamkeit zum 31. Jänner 2002 nicht weiter verlängert habe. Eine vorzeitige Kündigung des Anstellungsverhältnisses von Mag. Moser ist daher nicht erfolgt. Herr Mag. Moser hat vielmehr von dem vertraglich ihm zustehenden Recht Gebrauch gemacht, nach seiner Abberufung als Geschäftsführer das Anstellungsverhältnis mit der GBI am 15. Oktober 2001 aufzulösen ("Austritt aus wichtigem Grund").

Frage 3:

Was sind nach dem Stellenbesetzungsgebot die Gründe, die es rechtfertigen, eine Bestellung wie im Fall des Geschäftsführers der GBI ohne Ausschreibung vorzunehmen?

Antwort:

Das Stellenbesetzungsgebot selbst kennt keine Ausnahmebestimmungen von der Ausschreibungspflicht. Es ist aber von Lehre und Praxis anerkannt, dass sich eine lückenlose und ausnahmslose Anwendung nicht durchhalten lässt. Das Stellenbesetzungsgebot geht nämlich von einem Ausschreibungsverfahren aus, das regelmäßig vor jeder Besetzung eines Vorlaufs bedarf, der bei sorgfältiger Wahrnehmung der Zielsetzung dieses Gesetzes einige Monate in Anspruch nimmt.

So ist anerkannt, dass Bestellungen ohne Ausschreibung bei "Gefahr im Verzug" erfolgen können, d.h. wenn eine Position unerwartet frei wird und eine unverzügliche Nachbesetzung erforderlich ist, um das Unternehmen handlungsfähig zu erhalten.

Wie Univ.Prof. Dr. Christian Nowotny in einer gutachtlichen Stellungnahme für das bmvti anführt, lassen sich "derartige Ausnahmen durch eine Ideologische Reduktion des Anwendungsbereiches des Gesetzes rechtlich begründen: Das Stellenbesetzungsgebot ist darauf ausgerichtet, ein faires und transparentes Auswahlverfahren sicherzustellen, bei der die zu besetzende Funktion ausschließlich aufgrund der Eignung der Bewerber vergeben wird (vgl. so bereits der Bericht des Verfassungsausschusses zum Ausschreibungsgebot, 1226 Big. Nr. XV. GP; zum Stellenbesetzungsgebot selbst fehlen Gesetzesmaterialien, es wurde als Initiativantrag verabschiedet, vgl. 975 Big. Nr. XX. GP). Aus dem damit verbundenen Verfahren (Ausschreibung mit einer Frist von nicht weniger als einem Monat, Interessentensuche, Beziehung von Beratern) ergibt sich, dass das Gesetz typischerweise auf eine Besetzung abzielt, die mit der für Managementpositionen üblichen Funktionsdauer verbunden ist. Ein derartiges Verfahren für eine nur kurzfristige oder vorübergehende Aufgabenstellung würde den Grundsätzen der Zweckmäßigkeit, Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit widersprechen.

Frage 4:

Wurde im Fall der Ablöse von Mag. Johann Moser durch Dr. Walter Eigel eine Ausschreibung durchgeführt? Wenn nein, was waren die Gründe dafür?

Antwort:

Im Falle der Bestellung von Dr. Walter Eigel zum - zeitlich bis zum Ende des Verwertungsprozesses der GBI-Beteiligungen befristeten - Geschäftsführer der GBI habe ich begründeterweise von einer Ausschreibung dieser Funktion abgesehen:

1. Ursprünglich war es meine Absicht, Herrn Mag. Moser bis zum Abschluss der Verwertungsaktivitäten, wenn nötig, auch über den 31. Jänner 2002 hinaus, als verantwortlichen Geschäftsführer der GBI einzusetzen. Er sollte, operativ unterstützt durch die beauftragten Investmentbanken und fachlich begleitet durch Aufsichtsrat und den M&A-Konsulenten Dr. Haberleitner, den Verwertungsprozess verantwortlich gestionieren. Der suboptimale Verlauf der Verwertung hat mich Ende Juli 2001 veranlasst, im Einvernehmen mit dem AR-Präsidium ohne zeitlichen Verzug nach einer Alternative für den Geschäftsführungsbereich Verwertung zu suchen.
2. Extremer Zeitdruck (Mag. Moser wäre ab Oktober 2001 wegen Konsumation seines Erholungssurlaubs nicht mehr zur Verfügung gestanden) und die zeitliche und aufgabenmäßige Beschränkung der Funktion des (2.) Geschäftsführers hätten die Durchführung einer Ausschreibung unwirtschaftlich und unzweckmäßig gemacht.

Frage 5:

Wurde eine Personalberatungsagentur im Bestellungsverfahren beigezogen? Wenn ja, welche und was waren die Ergebnisse und die Kosten? Wenn nein, warum nicht?

Antwort:

Mit dem Auswahlverfahren für die Geschäftsführungsfunction "Verwertung der GBI-Beteiligungen" wurde von mir das Präsidium des GBI - Aufsichtsrat betraut (Dr. Richard Bock, Dr. Wolfgang Karner, Dr. Gerhard Roiss). Das Aufsichtsrats-Präsidium beauftragte die Personalberatungsagentur Heidrick&Struggles-International Consultants in Executive Search - mit der Suche nach einem geeigneten Kandidaten. Mit 4 von 6 potentiellen Kandidaten hat das Aufsichtsrat-Präsidium im Laufe des Monats September intensive Gespräche geführt und mir als Ergebnis der Suche am 4. Oktober 2001 Herrn Dr. Walter Eigel als Kandidaten vorgeschlagen. Die Kosten der Executive Search durch Heidrick&Struggles beliefen sich auf rund ATS 969.000,-.

Frage 6:

Aufgrund welcher Qualifikationen und vorangegangener Berufstätigkeiten fiel die Entscheidung auf Dr. Walter Eigel ?

Antwort:

Dr. Walter Eigel ist promovierter Jurist und MBA (Master of Business Administration INSEAD/Fontainebleau, 1973).

Dr. Walter Eigel besitzt über 25 Jahre Berufserfahrung, die er durchwegs in leitenden Positionen als Geschäftsführer und Vorstand erworben hat. Dr. Walter Eigel war über 12 Jahre im fremdsprachigen Ausland tätig.

Dr. Walter Eigel hatte im Laufe seiner beruflichen Karriere sämtliche wesentlichen Unternehmensfunktionen wie Administration/Finanzen/Personal/EDV, Technik/Entwicklung/Produktion und Marketing/Vertrieb zu verantworten. Er besitzt berufliche Erfahrung sowohl in der Leitung von Einzelbetrieben wie auch von Holdingstrukturen, einschließlich der damit verbundenen Aufgaben wie Beteiligungsverwaltung, Portfolio-Management, M&A-Transaktionen sowie Betreuung und Coaching von Führungskräften.

Dr. Walter Eigel hat bereits 1983 für Steyr-Daimler-Puch ein Joint-venture eines Produktionsbetriebes in Spanien unter österreichisch-japanischer Beteiligung verhandelt und leitend umgesetzt und in der Folge im Rahmen seiner operativen Verantwortung weitere M&A-Transaktionen durchgeführt oder begleitet. Zuletzt war Dr. Walter Eigel in diesem Bereich beratend tätig.

Dr. Walter Eigel verfügt aufgrund seiner Persönlichkeit und seines beruflichen Erfahrungsspektrums über ausgeprägte soziale Kompetenz in der Lösung von interpersonellen Konflikten.

Frage 7:

Für welchen Zeitraum wurde Dr. Walter Eigel als Geschäftsführer bestellt?

Antwort:

Dr. Eigel wurde für den Zeitraum bis zum Abschluss der Verwertung der GBI-Beteiligungen zum Geschäftsführer bestellt, maximal auf die Dauer von 12 Monaten.

Fragen 8 und 9:

In welcher Höhe wurde das Brutto-Jahresgehalt im Geschäftsführer-Vertrag von Dr. Walter Eigel angesetzt?

Welche sonstigen Vermögenswerten Leistungen wurden im Geschäftsführer-Vertrag von Dr. Walter Eigel vereinbart, insbesondere hinsichtlich Abfertigung und Pensionsansprüche?

Antwort:

Dr. Eigel erhält als Entgelt für seine Tätigkeit einen Bruttobezug von 1,4 Mio ATS; Zusätzlich zum Geschäftsführerbezug wurde die Gewährung einer Prämie vereinbart, deren Höhe sich nach dem erzielten Netto-Verwertungserlös, nach der Erfüllung von Standort- und Arbeitsplatzgarantien und nach der benötigten Dauer des Verwertungsprozesses richtet. Pensions- und Abfertigungsansprüche wurden explizit ausgeschlossen.

Fragen 10 und 11:

Entspricht es Ihren Informationen als Eigentümervertreterin zufolge den Tatsachen, dass für alle von der GBI zum Verkauf angebotenen Beteiligungen bereits ernsthafte bzw. vielversprechende Angebote gibt?

Entspricht es Ihren Informationen als Eigentümervertreterin zufolge den Tatsachen, dass das Verkaufsverfahren hinsichtlich der GBI-Beteiligungen nach menschlichem Ermessen in wenigen Wochen abgeschlossen sein wird?

Antwort:

Wie aus den in der Beilage angefügten Presseaussendungen hervorgeht, ist die Unternehmensgruppe ERGEE an die V2 des deutschen Textilindustriellen Claus Vatter verkauft, die Assmann Ladenbau Leibnitz wurde an die österreichische Umdasch-Gruppe veräußert. Besonders erwähnenswert dabei ist, dass trotz schwieriger Konjunkturlage gute industrielle Partner gefunden wurden und dass Standort und Arbeitsplätze der Unternehmen gesichert werden konnten, wobei für die Einhaltung der Beschäftigungsgarantie spürbare Pönale-Zahlungen vereinbart wurden.

Hinsichtlich ATB Spielberg stehen die Verhandlungen vor dem Abschluss.

Fragen 12,13,14 und 15:

Was waren die sachlichen Gründe, am Höhepunkt des Verkaufsverfahrens und kurz vor dessen Abschluss den bewährten Geschäftsführer Mag. Johann Moser abzulösen?

Hatten Sie Gründe, Geschäftsführer Mag. Johann Moser das Vertrauen zu entziehen?

Wenn ja, welche?

Hätte theoretisch die Möglichkeit bestanden, Geschäftsführer Mag. Johann Moser auch über den 31. Jänner 2002 hinaus bis zum Abschluss des Verkaufsverfahrens und der Abwicklung der GBI befristet in seiner Funktion zu belassen?

Haben Sie Geschäftsführer Mag. Johann Moser ein Angebot gemacht, über den 31. Jänner 2002 hinaus bis zum Abschluss des Verkaufsverfahrens in seiner Funktion zu verbleiben? Wenn ja, warum kam diese Vorgangsweise nicht zustande?

Antwort:

Wie bereits unter Punkt 4 ausgeführt, hat mich der suboptimale Verlauf des Verwertungsprozesses veranlasst, Herrn Mag. Moser als Verantwortlichen für den Bereich Verwertung abzulösen.

Fragen 16,17 und 18:

Wurden Ihnen Informationen als Eigentümervertreterin zufolge nach dem Abgang von Geschäftsführer Mag. Johann Moser zusätzliche Berater beauftragt? Wenn ja welche, warum und zu welchen Kosten?

Können Sie ausschließen, dass es durch die plötzliche Personalrochade zu Verzögerungen im Verkaufsverfahren kommt?

Hätte eine unter Pkt. 13 angedeutete Vorgangsweise geringere Kosten im Zusammenhang mit der GBI-Geschäftsführung bedeutet? Wenn ja, in welcher Höhe?

Antwort:

Nach der Abberufung von Mag. Moser haben Aufsichtsrat und Aufsichtsrats-Präsidium veranlasst, dass alle vorliegenden Vertragsentwürfe nochmals überarbeitet, juristisch überprüft und von der neuen Geschäftsführung neu verhandelt wurden.

Zusätzliche Kosten für diese Beratungsleistungen, deren Höhe erst nach Abschluss der Verkäufe bestimmbar ist, werden durch die gegenüber den früheren Angeboten wesentlich höheren Erlöse bei weitem aufgewogen.

Frage 19:

Welche Kosten sind durch das vorzeitige Ausscheiden von Geschäftsführer Mag. Johann Moser, insbesondere durch Abfindung des aufrechten Vertragsverhältnisses entstanden?

Antwort:

Weder durch die Abberufung von Mag. Moser als Geschäftsführer noch durch seinen Austritt aus dem Anstellungsvertrag wurden zusätzliche Kosten für die GBI verursacht.

Mag. Moser erhält die ihm gesetzlich zustehende Abfertigung und darüber hinaus auch eine für seinen Beitrag zur Verwertung der GBI - Beteiligungen angemessene Prämie.

Beilage

PRESSEMITTEILUNG

GBI wählt Umdasch als Partner für Assmann Ladenbau Leibnitz

- GBI m.i.t Konzept der Sanierung und nachhaltiger Absicherung durch strategischen Partner erfolgreich
- Assmann und Umdasch werden "European Player" mit Standort Österreich

Wien, am 22. November 2001

Die GBI, Gesellschaft des Bundes für industriepolitische Maßnahmen, hat die von ihr gehaltenen Anteile an der Assmann Ladenbau-Gruppe an die Umdasch AG verkauft. Der Aufsichtsrat der GBI hat diese Transaktion gestern Nacht vorbehaltlich der Zustimmung der Generalversammlung einstimmig beschlossen.

Gerhard Roiss, Vorsitzender des Aufsichtsrates der GBI, erklärt dazu: "Wir haben bewiesen, dass das Konzept der GEI, Problembetriebe zu übernehmen, 211 sanieren und anschließend an einen starken Partner abzugeben, erfolgreich ist, wie das Beispiel Assmann zeigt."

- Umsatz 1993: 202 Mio. ATS - Umsatz 2000: "753 Mio. ATS
- EGT 1993: 3,7 Mio. ATS - EGT 2000: 50 Mio. ATS
- Mitarbeiter 1993: 354 - Mitarbeiter 2000: rund 600

Die Assmann Ladenbau-Gruppe besteht aus der Assmann Ladenbau Leibnitz GmbH und Tochtergesellschaften in der Tschechischen Republik, Polen, der Schweiz und Österreich. Das Unternehmer ist Komplettanbieter von praxisorientierten und individuell zugeschnittenen Ladenbaukonzepten. Assmann ist Marktführer im Food-Bereich in Österreich und hat in den vergangenen Jahren mit der Erschließung neuer Märkte in Europa begonnen. Das Unternehmen bietet alle Leistungen aus einer Hand von der Beratung über Planung, Design und Produktion in allen

handelsüblichen Werkstoffen bis zur Montage und Wartung an. Assmann befindet sich zu 15,2 Prozent: im Besitz einer Mitarbeiterstiftung, 84,8 Prozent hält die GBI und werden nun an die Umdasch AG übertragen. Assmann wurde von der GBI 1.993 übernommen und unter der Führung des derzeitigen Geschäftsführers Bernhard Ebner nachhaltig saniert.

Bei der Auswahl des zukünftigen Partners spielten folgende Überlegungen eine entscheidende Rolle: Der Markt von Assmann entwickelt sich auf Grund der Konzentration im Einzelhandel (sowohl Food als auch Non-Food) zu einem europäischen Markt. Dies trifft sowohl auf die Anbieter- als auch auf die Nachfragerseite zu. Individuelle Lösungen treten gegenüber lokal adaptierbaren Systemlösungen in den Hintergrund. Zusätzlich zu Entwurf, Produktion und Montage treten als Erfolgsfaktoren Dienstleistungskomponenten hinzu: Planung von Ladenkonzepten, Projektmanagement und Logistikkonzepte für die Verteilung der Warengruppen innerhalb der Märkte werden Teil der Angebotspalette von Ladenbauern. Dazu kommt, dass sich die Zahl der Abnehmer ständig verringert, viele Abnehmer jedoch europaweite Leistungen verlangen. "Vor diesem Hintergrund war die Wahl eines starken Partners für Assmann unausweichlich, um die Wettbewerbsfähigkeit des Betriebes in einem konsolidierenden europäischen Markt nachhaltig zu sichern", erläutert Gerhard Roiss die Problematik beim Verkauf von Assmann. Es wurde vereinbart über den Kaufpreis Stillschweigen zu bewahren.

Für den Zuschlag an Umdasch war neben anderen Faktoren der deutlich höhere Kaufpreis ausschlaggebend. Assmann wird gemeinsam mit der Tochtergesellschaft der Umdasch AG, der Umdasch Shop Concept GmbH, ein österreichisches Unternehmen mit einer starken Marktposition in Europa formieren. Umdasch ist technologisch hervorragend positioniert, stark im Non-Food-Bereich verankert und daher aus technologischer Sicht

eine Ideale Ergänzung zu Assmann. Während Assmann im Food-Bereich auf die Metallverarbeitung spezialisiert ist, hat Umdasch im Non-Food-Bereich in erster Linie Knowhow für die Verwendung von Holz. Nach den Ausführungen von Umdasch-Generaldirektor wird Assmann als selbständiges Unternehmen innerhalb der Umdasch AG weitergeführt und die bestehenden Standorte Leibnitz und Gleinstätten bleiben erhalten. Die Synergieeffekte werden in erster Linie aus dem internationalen Beratungsgeschäft lukriert werden. Mit dein Konzept: vor. Umdasch, ein "European Player aus Österreich" in einer hochspezialisierten Nische zu werden, scheint die langfristige Zukunft von Assmann gesichert und die Zielsetzung der GBI erfüllt. Eine dementsprechende Standort- und Arbeitsplatzabsicherung wurde mit Umdasch vertraglich vereinbart.

Der Umdasch-Konzern hat seinen Stammsitz in Amstetten / Niederösterreich und ist in den Produktbereichen DoKa Schalungstechnik und Umdasch Shop-Concept (Ladeneinrichtungen) weltweit tätig. Der Jahresumsatz beträgt rund 6,5 Milliarden Schilling, etwa ein Viertel dazu hat der Bereich Umdasch Shop-Concept beigetragen. Der Auslandsanteil liegt bei deutlich über BÖ Prozent.

Rückfragehinweis:

GBI
Gesellschaft des Bundes für
industriepoli. tische Maßnahmen GmbH
A-1.010 Wien, Seilergasse 16
Geschäftsführer Dr. Walter ^igp
Tel: +43-1-512 55 65
office@gbi.at
www.gbi.at

Dr. Reinhold Süßenbacher
Umdasch AG, 3300 Amstetten
Tel.: 07472 / 605-2000

PRESSEMITTEILUNG

GBI gibt "Ergee" an deutschen Textilisten Claus Vatter ab.

- Selbständigkeit des Waldviertler Textilproduzenten damit: gesichert
- Standort Schrems wird aufgewertet
- Investitionen in Technologie und Logistik geplant

Wien, 22. November 2001

Die GBI, Gesellschaft des Bundes für industriepolitische Maßnahmen, hat den Waldviertler Strumpfhersteller "Ergee" an die V2 GmbH, Schongau/Bayern, die zu 100 Prozent von Claus Vatter gehalten wird, verkauft. Der Aufsichtsrat der GBI hat diese Transaktion gestern Nacht vorbehaltlich der Zustimmung der Generalversammlung einstimmig beschlossen. Gerhard Roiss, Vorsitzender des Aufsichtsrates der GBI, erklärt dazu: "Damit hat die GBT in schwierigen Zeiten durch die Wahl des Partners das Unternehmen und die Arbeitsplätze von Ergee am Standort Schrems auf absehbare Zeit gesichert."

Die Ergee Textilgruppe GmbH, Schreins, und ihre Tochtergesellschaft Loana A. S. Roznov, CS, hat im Geschäftsjahr 2000 mit knapp über 1.000 Mitarbeitern einen Umsatz in Höhe von rund 49 Mio EUR erzielt. "Ergee" produziert an drei Standorten in Österreich und der Tschechischen Republik Fein- und Grobstrumpfwaren sowie Accessoires und ist im deutschsprachigen Raum einer der bedeutenden Qualitätsanbieter im Fachhandel.

Die GBI, Eigentümerin der Ergee Textilgruppe seit 1997, hat Anfang des Jahres den Beschluss gefasst, die von ihr

gehaltenen Anteile an "Ergee" an einen industriellen Investor abzugeben, der nicht nur die Marke übernimmt, sondern die wirtschaftliche Zukunft des Unternehmens und die Arbeitsplätze am Standort Schrems nachhaltig sichert. Nach einem sorgfältigen Auswahlverfahren konnte unter Einhaltung des ursprünglichen Zeitplans mit Vatter die Übergabe der Anteile ausverhandelt werden.

"Es war uns klar, dass langfristig die Sicherheit der Arbeitsplätze nur von einem industriellen Partner gewährleistet werden kann. Für eine Stand-Alone-Lösung hatten wir auf Dauer keine Überlebenschance gesehen", erläutert der Vorsitzende des Aufsichtsrates der GBI, Gerhard Roiss, die Gründe für die Entscheidung. Die dem Vorkäufer wichtige Sicherung von Arbeitsplätzen ist. Bestandteil des Kaufvertrages. über den Kaufpreis wird in beiderseitigem Einvernehmen Stillschweigen bewahrt.

Vatter wurde im Jahr 1802 gegründet und hat seinen Sitz in Schongau, Bayern. Das Unternehmen stellt Fein- und Grobstrumpfwaren her und hat eigene Produktionswerke in Deutschland, der Tschechischen und der Slowakischen Republik. Vatter beschäftigt; insgesamt in eigenen und Joint-Venture-Betrieben rund 2.000 Mitarbeiter. In Deutschland ist Vatter der führende Hersteller von Fein- und Grobstrumpfwaren.

Mit der Übernahme der Ergee Textilgruppe durch Vatter ist es der GBI gelungen, einen starken strategischen Partner für "Ergee" zu finden. Vatter plant, Ergee als eigenständiges Unternehmen aufrecht zu erhalten und den Standort Schrems als gruppenweites Kompetenzzentrum für Strickwaren zu stärken. Dieser soll als zentrale Basis für Verkauf, Marketing, Logistik, Produktion und Administration aufgewertet werden. "Insbesondere die Kernkompetenz von "Ergee" im Strickbereich

in Schrems wird durch erhebliche Investitionen in neue Technologien gestärkt", erklärt Claus Vatter anlässlich der Übernahme der österreichischen Traditionsmarke.

Rückfragenhinweis:

GBI.

Gesellschaft des Bundes für
industriepolitische Maßnahmen GmbH
A-1010 Wien, Seilergasse 16
Geschäftsführer Dr. Walter Eigel
Tel: +43-1-512 55 85
office@qbi.at
www.qbi.at

Claus Vatter
V2 GmbH
D-86956 Schongau
Tel: +49 89 997 29 00