
695/J XXII. GP

Eingelangt am 10.07.2003

Dieser Text ist elektronisch textinterpretiert. Abweichungen vom Original sind möglich.

ANFRAGE

der Abgeordneten Dr. Gabriela Moser, Freundinnen und Freunde

an den Bundesminister für Finanzen

betreffend Vergabe der Beratungs- und Verkaufsleistungen für die Veräußerung der Bundeswohnbaugesellschaften

In der Anfragebeantwortung 3479AB (XXI) stellen Sie die Kriterien für die Vergabe der Beratungs- und Verkaufsleistungen für die Veräußerung der Bundeswohnbaugesellschaften dar. Nachdem die von Ihnen genannte Summe des Honorars an die Lehman Brothers eine erhebliche Summe darstellt, Subunternehmen beschäftigt werden und ein nicht unerheblicher Teil der Arbeit von den Wohnbaugesellschaften selbst vorgenommen wird, gilt es weitere Fragen des Vergabevorgangs zu klären.

Darüber hinaus ist es erforderlich, die Rolle von Karl Heinz Muhr bei der Vermittlung der Beratungsleistungen näher zu erörtern. Dieser Consulter sitzt im Aufsichtsrat von Magna International und wurde von Ihnen bis vor kurzem in den AUA-Aufsichtsrat entsandt. Außerdem „hatte Muhr sich vor zwei Jahren bei Grasser dafür eingesetzt, dass die New Yorker Beratergruppe Lehman Brothers zum Preis von 10 Mio Euro mit Bewertung und Privatisierung von Bundeswohnbaugesellschaften beauftragt wurde“ (profil 30.6.03), eine Leistung, die ebenso von österreichischen Banken oder der BIG bei weitem kostengünstiger erbracht werden hätten können. Laut Aussage des Lehman-Austria-Managers, Jan-Philipp Pfander, soll „zwischen dem Grasser-Freund Karl Heinz Muhr und Lehman eine Vereinbarung bestehen, derzufolge er, Muhr, von Lehman „etwas bekommt, wenn er auf etwas hinweist“. (News 27/03) Außerdem wiesen Sie in einem News-Gespräch (26/03) darauf hin, dass Muhr Lehman nominierte. Es kursieren darüber hinaus Gerüchte, dass in den USA ein Konto für in diesem Zusammenhang geleistete Provisionszahlungen an Muhr oder andere existiere. Dies gilt es ebenfalls der Korrektheit wegen klarzustellen.

Die unterfertigten Abgeordneten stellen daher folgende

ANFRAGE:

1. Von 19 Bewerbern für die Beratungs- und Verkaufsleistungen zur Veräußerung der bundeseigenen Wohnbaugesellschaften sind nur 5 in die engere Wahl gekommen. 14 sind also auf Grund welcher Kriterien ausgeschieden worden. Neben den Auswahl- und Eignungskriterien spielen die Zuschlagskriterien eine wichtige Rolle, wobei der Preis mit einem Gewicht von 30 bis 70 % zu versehen ist und alle anderen Kriterien nichtdiskriminierend festzusetzen sind. Aus

welchen Gründen bildet der Preis der Beratungs- und Veräußerungsleistungen keine Rolle bei den mir von Ihnen genannten Vergabekriterien, obwohl dies eine vergaberechtliche Grundvoraussetzung bildet?

2. Welche Kriterien waren entscheidend, dass die anderen Bieter nicht in die engere Wahl kamen? Wurde der Grundsatz der Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung strikt beachtet?
3. Waren alle Bewertungskriterien im Vorhinein festgesetzt und allen Bietern nachweislich bekannt?
4. Wer setzte die Kriterien mit der jeweiligen Gewichtung im Vorhinein fest, waren diese den Ausschreibungsunterlagen klar zu entnehmen?
5. Auf welcher nachvollziehbaren, objektiven Grundlage wurden die Gewichte der einzelnen, nur schwer differenzierbaren, überaus redundanten Kriterien festgelegt?
6. War die Zulässigkeit der Beschäftigung von Subunternehmen bereits im Leistungsverzeichnis vorgesehen und festgelegt, dass wesentliche Teile der Leistung selbst auszuführen sind?
7. Wurde die Befugnis, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit der Subunternehmen geprüft und haben die Bieter in ihrem Angebot jenen Teil, der als Subauftrag vergeben werden soll, entsprechend bezeichnet?
8. Wenn ja, in welchem Ausmaß war die Leistung von Subunternehmen im Leistungsverzeichnis vorgesehen?
9. Wenn nein, verstießen Sie dadurch nicht gegen die Bestimmungen des Vergabegesetzes?
10. Warum erfolgte die Auftragsvergabe an Lehman Brothers erst im September 2002?
11. Welche konkreten Konzepte haben die Lehman Brothers vorgeschlagen? Welche Details wurden vorgeschlagen?
12. Warum handelt es sich dabei um Leistungen, die von der ÖIAG/BIG zu einem wesentlich günstigeren Preis nicht hätten erbracht werden können?
13. Wann vermittelte Ihnen Karl Heinz Muhr die internationale Investmentbank Lehman Brothers als Bewerter und Auslober für den Verkauf der Bundeswohnbaugesellschaften?
14. Welche Provisionen fließen in diesem Zusammenhang zwischen Ihnen und Muhr bzw zwischen Lehman Brothers und Muhr?
15. Ist Ihnen die Existenz eines Provisionskontos in den USA bekannt?