

---

**5381/J XXIV. GP**

---

**Eingelangt am 19.05.2010**

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

## **Anfrage**

des Abgeordneten Kunasek  
und weiterer Abgeordneter  
an den Bundesminister für Landesverteidigung und Sport  
betreffend Vernichtender Rechnungshofbericht zur SIVBEG

Der ausgezeichnete Rechnungshofbericht 2010/6 u.a. zum Thema Kasernen- und Liegenschaftsverkäufe durch die SIVBEG ist für die SIVBEG vernichtend!

Die APA berichtete unter APA0276, vom 10. Mai 2010, folgendes darüber:

### **„Bundesheer: Harsche RH-Kritik an Kasernenverkäufen**

*Utl.: Rechnungshof attestiert der für Verkäufe zuständigen SIVBEG hohe Kosten und wenig Nutzen =*

*Wien (APA) - Ein vernichtendes Zeugnis stellt der Rechnungshof (RH) den Kasernenverkäufen aus. In einem aktuellen Prüfbericht attestiert der RH der für die Verkäufe zuständigen SIVBEG hohe Kosten und wenig Nutzen. Die Errichtung der "Strategischen Immobilien Verwertungs-, Beratungs- und Entwicklungsgesellschaft" für die Abwicklung der Kasernenverkäufe wäre nicht nötig gewesen. Nicht nur, dass sie ihre Zielvorgaben nicht erreichen wird können, kommt die SIVBEG laut dem RH-Bericht dem Bundesheer teuer zu stehen. So wurden zwei Geschäftsführer bei nur acht Mitarbeitern bestellt und diesen im Geschäftsjahr 2005 mehr als doppelt so hohe Prämien ausbezahlt, als die Umsatzerlöse ausmachten.*

*Die Errichtung der SIVBEG 2005 sei "weder erforderlich noch zweckmäßig" gewesen, weil der Bund mit der Bundesimmobiliengesellschaft (BIG) bereits über eine Verwertungsgesellschaft verfügte und sich die SIVBEG auch des Know-hows und der Infrastruktur der BIG bediente. Außerdem zahlte die SIVBEG der BIG Erfolgshonorare, obwohl diese in mehreren Fällen keinen unmittelbaren Beitrag zum Verkaufserfolg leistete, kritisiert der RH.*

*Darüber hinaus wird die SIVBEG nach Ansicht der Prüfer ihre Ziele kaum mehr erreichen können: Sie erzielte bis Ende Oktober 2008 aus 63 Liegenschaften einen Erlös von 88 Mio. Euro. Das sind nur 21 Prozent des bis 2013 angepeilten Ziels von 414 Mio. aus 146 Liegenschaften. In den einzelnen Jahren lagen die Verkaufserlöse stets unter Plan: 2006 28,47 Mio. Euro (Plan: 51 Mio.), 2007 24,26 Mio. (Plan: 85 Mio.) und 2008 (bis 31. Oktober) 35,20 Mio. (Plan: 90 Mio.). Von den Verkaufserlösen erhielt das Verteidigungsministerium 83,53 Mio. und die SIVBEG 4,2 Mio. Provision, wovon sie 356.900 Euro an die BIG als Erfolgshonorar zahlte.*

*Scharfe Kritik übt der Rechnungshof an der Vergabe von externen Aufträgen. So beauftragte die SIVBEG Verkehrswertgutachten, ohne Vergleichsangebote einzuholen. Die Beauftragung der Gutachter erfolgte größtenteils mündlich, einzelne Gutachter wurden bevorzugt. Die Gutachter-Honorare waren meist höher als jene der BIG.*

*Auch die Vergabe von Maklerleistungen beim Verkauf der Auslandsliegenschaften waren nicht schriftlich dokumentiert. Außerdem beauftragte die SIVBEG für die Verwertung von sechs Auslandsliegenschaften eine externe Rechtsanwaltskanzlei, obwohl mit der staatlichen Finanzprokurator ein Vertrag über rechtliche Beratung bestand und zwar zu wesentlich günstigeren Stundensätzen. Das externe Rechtsanwaltsbüro stellte der SIVBEG nämlich 97.000 Euro in Rechnung, obwohl im Vertrag 35.000 Euro vereinbart waren.*

*Als fragwürdig stellt sich auch die Geschäftsführer-Bestellung dar. Nicht nur, dass bei nur acht Mitarbeitern zwei Geschäftsführer installiert wurden, wurde einer davon trotz einer schlechteren Reihung durch eine Expertengruppe einem anderen Bewerber gegenüber vorgezogen und das obwohl er nicht über die laut Ausschreibung erwünschte Konzessionsprüfung, die auch eines der 14 Bewertungskriterien war, verfügte.*

*Neben einem nachträglichen Pensionskassenvertrag erhielten die Geschäftsführer zudem Prämien. Für das dreimonatige Rumpfgeschäftsjahr 2005 gab es trotz Fehlens einer unterschriebenen schriftlichen Zielvereinbarung die höchstmöglichen Prämien von insgesamt 9.870 Euro. Das ist mehr als doppelt so hoch wie die Umsatzerlöse der SIVBEG in den drei Geschäftsmonaten 2005.*

*Für das Geschäftsjahr 2006 gab es dann insgesamt 38.717 Euro an Prämie für die Geschäftsführer, 2007 waren es 7.000 Euro, obwohl die Zielvereinbarungen für dieses Jahr nicht zustande gekommen waren. Prämien gab es auch für die anderen Mitarbeiter, obwohl derartige Gehaltsanteile in ihren Dienstverträgen nicht vorgesehen waren. 2006 erhielten sechs Mitarbeiter insgesamt 15.980 Euro, für 2007 drei Mitarbeiter insgesamt 8.556 Euro.*

*Kritisiert wird in dem Bericht auch, dass etwa beim Verkauf der Berger Kaserne in Neusiedl Gespräche mit Kaufinteressenten geführt wurden, bevor mit der für die Flächenwidmung zuständigen Gemeinde überhaupt Kontakt aufgenommen wurde.“*

In diesem Zusammenhang richten die unterfertigten Abgeordneten an den Bundesminister für Landesverteidigung und Sport folgende

### **Anfrage:**

1. Warum zahlte die SIVBEG der BIG Erfolgshonorare, obwohl diese in mehreren Fällen keinen unmittelbaren Beitrag zum Verkaufserfolg leistete?
2. Wozu braucht die SIVBEG einen eigenen Pressesprecher?
3. Warum konnte die SIVBEG die gesteckten Ziele nicht erreichen?
4. Warum wurden bis Ende Oktober 2008 nur 21 Prozent des bis 2013 angepeilten Ziels von 414 Mio. auf 146 Liegenschaften erreicht?
5. Warum wurden Verkehrswertgutachten ohne Vergleichsangebote einzuholen vergeben?
6. An wen wurden diese Verkehrswertgutachten vergeben?
7. Warum erfolgte die Beauftragung der Gutachter größtenteils mündlich?

8. Ist diese Vorgehensweise üblich?
9. Warum wurden einzelne Gutachter bevorzugt?
10. Welche waren das?
11. Wie hoch waren die Kosten pro Gutachter?
12. Warum waren die Gutachter-Honorare meist höher als jene der BIG?
13. Warum wurden die Vergaben von Maklerleistungen beim Verkauf der Auslandsliegenschaften nicht schriftlich dokumentiert?
14. An wen wurden diese vergeben?
15. Warum beauftragte die SIVBEG für die Verwertung von sechs Auslandsliegenschaften eine externe Rechtsanwaltskanzlei, obwohl mit der staatlichen Finanzprokurator ein Vertrag über rechtliche Beratung bestand und zwar zu wesentlich günstigeren Stundensätzen?
16. Welche Rechtsanwaltskanzlei war das?
17. Warum wurde ein Bewerber vorgezogen obwohl er nicht über die laut Ausschreibung erwünschte Konzessionsprüfung, die auch eines der 14 Bewertungskriterien war, verfügte?
18. Warum wurden für das dreimonatige Rumpfgeschäftsjahr 2005 trotz Fehlens einer unterschriebenen schriftlichen Zielvereinbarung die höchstmöglichen Prämien von insgesamt 9.870 Euro ausgezahlt?
19. Warum wurde ein Pensionskassenvertrag für die beiden Geschäftsführer abgeschlossen?
20. Wie hoch waren die Prämien für die Geschäftsführer im Jahr 2009?
21. Warum haben für die Auszahlung von Prämien keine schriftlich festgelegten bzw. objektiv nachvollziehbaren Zielvorgaben bestanden?
22. Warum schloss die SIVBEG mit einigen Sachverständigen keine schriftlichen Vereinbarungen bezüglich der Haftung ab?
23. Welche waren das?
24. Mit welchen Sachverständigen wurde eine schriftliche Vereinbarung bezüglich der Haftung abgeschlossen?
25. Warum wurde das Honorarmodell für die Verkehrswertgutachten gemeinsam mit jenem Gutachter erarbeitet, den die SIVBEG am häufigsten mit der Erstellung von Verkehrswertgutachten beauftragte?
26. Wer war der Gutachter?
27. Wer waren die zwei Sachverständigen, welche im Zeitraum zwischen Oktober 2005 und September 2008 wertmäßig rd. 50 % der Aufträge erhielten?
28. Warum wurde bei der Liegenschaft in Prag auf einen Makler zurückgegriffen, der die Liegenschaft mit nur 650.000 € schätzte, also um über 400.000 € weniger als die zwei Vergleichsgutachten?
29. Warum wurde der Unterschied zwischen den Gutachten nicht hinterfragt?
30. Wer war dieser Makler?
31. Aus welchen Personen setzte sich das Bewertungsteam zusammen?
32. Warum erhielt der Makler von der SIVBEG ein Erfolgshonorar von 3.900 EUR, obwohl die Maklerleistungen vom Käufer abgegolten wurden?
33. Warum gab es diesbezüglich keine schriftliche Vereinbarung?
34. Warum bekam die BIG aufgrund vertraglicher Regelungen zusätzlich ein über ihre schriftlich vereinbarte Provision hinausgehendes Erfolgshonorar von 25.480 EUR?
35. Warum behaupten Sie in der OTS220 vom 10.5.2010, dass die Schaffung einer Maklergesellschaft SIVBEG mit speziellen Aufgabenbereichen erforderlich war, da es keine sonst geeignete Einrichtung des Bundes gab und gibt, aber die SIVBEG selbst wieder externe Gutachter beauftragt, da nur diese über die einschlägige Erfahrung und das notwendige Detailwissen verfügten, um Sonderimmobilien wie Kasernen und Truppenübungsplätze bewerten zu können?