



**Der
Rechnungshof**

Unabhängig. Objektiv. Wirksam.

Reihe BUND 2015/11

Bericht des Rechnungshofes

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK
INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der
Umstrukturierungsphase**

**Österreichischer Verkehrs-
sicherheitsfonds**

**Niederösterreichische
Grenzlandförderungs-
gesellschaft m.b.H.**

**Research Center Pharmaceuti-
cal Engineering GmbH**

Eurofisc

Rechnungshof
GZ 860.178/002-1B1/15

Auskünfte

Rechnungshof

1031 Wien, Dampfschiffstraße 2

Telefon (00 43 1) 711 71 - 8644

Fax (00 43 1) 712 49 17

E-Mail presse@rechnungshof.gv.at**Impressum**

Herausgeber:

Rechnungshof

1031 Wien, Dampfschiffstraße 2

<http://www.rechnungshof.gv.at>

Redaktion und Grafik: Rechnungshof

Herausgegeben:

Wien, im Juli 2015



gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“ des Österreichischen Umweltzeichens,
Druckerei des Bundesministeriums für Finanzen, UW-Nr. 836



Bericht des Rechnungshofes

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Österreichischer Verkehrssicherheitsfonds

**Niederösterreichische Grenzland-
förderungsgesellschaft m.b.H.**

Research Center Pharmaceutical Engineering GmbH

Eurofisc

Vorbemerkungen

Vorbemerkungen

Vorlage an den Nationalrat

Der Rechnungshof erstattet dem Nationalrat gemäß Art. 126d Abs. 1 Bundes-Verfassungsgesetz nachstehenden Bericht über Wahrnehmungen, die er bei mehreren Gebarungsüberprüfungen getroffen hat.

Berichtsaufbau

In der Regel werden bei der Berichterstattung punktweise zusammenfassend die Sachverhaltsdarstellung (Kennzeichnung mit 1 an der zweiten Stelle der Textzahl), deren Beurteilung durch den Rechnungshof (Kennzeichnung mit 2), *die Stellungnahme der überprüften Stelle (Kennzeichnung mit 3 und im Kursivdruck)* sowie die allfällige Gegenäußerung des Rechnungshofes (Kennzeichnung mit 4) aneinandergereiht. Das in diesem Bericht enthaltene Zahlenwerk beinhaltet allenfalls kaufmännische Auf- und Abrundungen.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personen-, Berufs- und Funktionsbezeichnungen darauf verzichtet, jeweils die weibliche und die männliche Form zu nennen. Neutrale oder männliche Bezeichnungen beziehen somit beide Geschlechter ein.

Der vorliegende Bericht des Rechnungshofes ist nach der Vorlage über die Website des Rechnungshofes „<http://www.rechnungshof.gv.at>“ verfügbar.



Inhaltsverzeichnis

BMF	Wirkungsbereich des Bundesministeriums für Finanzen	
	HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase	5
BMVIT	Wirkungsbereich des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie	
	Österreichischer Verkehrssicherheitsfonds	179
	Niederösterreichische Grenzlandförderungsgesellschaft m.b.H.	277
BMVIT BMWFW	Wirkungsbereich der Bundesministerien für Verkehr, Innovation und Technologie Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft	
	Research Center Pharmaceutical Engineering GmbH	327
BMF	Wirkungsbereich des Bundesministeriums für Finanzen	
	Eurofisc	389





Bericht des Rechnungshofes

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Inhaltsverzeichnis

Tabellen- und Abbildungsverzeichnis	8
Abkürzungsverzeichnis	10

BMF

Wirkungsbereich des Bundesministeriums für
FinanzenHYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

KURZFASSUNG	14
Prüfungsablauf und –gegenstand	31
Unternehmensentwicklung	36
Organisation des Verkaufsprozesses	38
Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen	49
Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen	59
Immobilienverkäufe	69
Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden	108
Verkauf Biogasanlagen	131
Resümee Verkaufsaktivitäten Beteiligungen	162
Gesamtbetrachtung	163
Schlussempfehlungen	166

ANHANG

Anlage 1 bis 4	171
----------------	-----

Tabellen Abbildungen



Tabellen- und Abbildungsverzeichnis

Tabelle 1:	Chronologie HYPO ALPE-ADRIA-Konzern	36
Abbildung 1:	Anteilsverhältnisse an HBInt jeweils zum 31. Dezember	37
Abbildung 2:	Organisationsstruktur der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG	40
Abbildung 3:	Aufsichtsratspflichtige Aktivitäten der HBInt	48
Tabelle 2:	Beschaffungsvorgänge Procurement 2009	49
Tabelle 3:	Wertgrenzen-Übersicht Procurement Prozess 2011	55
Tabelle 4:	Definition der Einsparungen	58
Tabelle 5:	Überblick Einsparungen Procurement Prozess	59
Abbildung 4:	Übersicht anwendbarer Regelungen und Verkaufsprozesse	60
Tabelle 6:	Verkaufsziele und Erlöse von Immobilientransaktionen	70
Tabelle 7:	Abgeschlossene Immobilienverkäufe	70
Tabelle 8:	Büroliegenschaft „Nomis Quartier“	72
Tabelle 9:	Bestbieterermittlung Nomis Quartier	77
Tabelle 10:	Einkaufszentrum „Stadtpark Center Spittal“	80
Tabelle 11:	Bestbieterermittlung Stadtpark Center Spittal	82
Tabelle 12:	Immobilie „Herzog-Heinrich-Straße“	86
Tabelle 13:	Bestbieterermittlung Herzog-Heinrich-Straße	90
Tabelle 14:	Projekt Messegelände	96
Tabelle 15:	Beratungsleistungen Immobilienverkäufe	103

Tabellen Abbildungen

Tabelle 16:	Beteiligungen Schlosshotel Velden _____	108
Tabelle 17:	Chronologie der Beteiligungsverkäufe Schlosshotel Velden _____	108
Tabelle 18:	Finanzierungsübersicht SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT _____	110
Tabelle 19:	Übersicht Verkehrswertermittlung _____	111
Tabelle 20:	Angebote Verkaufsprozess II _____	117
Tabelle 21:	Übersicht Berater für Verkauf der Beteiligungen Schlosshotel Velden (exkl. USt) _____	122
Abbildung 5:	Verflechtungen Berater D und E _____	127
Tabelle 22:	Kenndaten Biogasanlagen Österreich und Deutschland _____	131
Tabelle 23:	Chronologie Biogasanlagen _____	132
Abbildung 6:	Struktur Biogasengagement Deutschland und Österreich _____	133
Tabelle 24:	Beraterkosten Biogasanlagen Deutschland _____	141
Tabelle 25:	Beraterkosten Biogasanlagen Österreich _____	158
Tabelle 26:	Abschreibungen/nicht zurückgezahlte Mittel _____	163

Abkürzungen



Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BGP	Biogaspark
BGPA	Biogaspark Alpe Adria GmbH
BGPD	Biogaspark Alpe Adria GmbH Deutschland
BMF	Bundesministerium für Finanzen
bzw.	beziehungsweise
CEDRUS GmbH	CEDRUS Handels- und Beteiligungs GmbH
CEO	Chief Executive Officer
etc.	et cetera
EUR	Euro
exkl.	exklusive
f(f)	fortfolgend
FinStaG	Finanzmarktstabilitätsgesetz
G(es)mbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HBA	Hypo Alpe-Adria-Bank AG
HBInt	HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG
HGAA	Hypo Group Alpe Adria
HYPO IMMOBILIEN	Hypo Alpe-Adria-Immobilien GmbH
i.d.g.F.	in der geltenden Fassung
inkl.	inklusive
IT	Informationstechnologie
KHBAG	KÄRNTNER HOLDING BETEILIGUNGS-AG
KHBG	Kärntner Holding Beteiligungs GmbH
KPI	Key Performance Indikatoren
lit.	litera(ae) (Buchstabe(n))
m ²	Quadratmeter
M&A	Mergers and Acquisitions
Mio.	Million(en)
Mrd.	Milliarde(n)

Abkürzungen

Nr.	Nummer
Pkt.	Punkt
PROBUS GmbH	PROBUS Real Estate GmbH
rd.	rund
RH	Rechnungshof
SEE	South East Europe(an) (südost-europäisch; Südost-Europa)
SV_APPARTEMENT	Schloss Velden Appartementerrichtungs GmbH
SV_HOTEL	Schlosshotel Velden GmbH
TZ	Textzahl(en)
u.a.	unter anderem
USt	Umsatzsteuer
v.a.	vor allem
VPI	Verbraucherpreisindex
VZÄ	Vollzeitäquivalent(e)
z.B.	zum Beispiel



Wirkungsbereich des Bundesministeriums für Finanzen

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Mit der Übernahme sämtlicher Anteile an der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG im Dezember 2009 fiel dem Bund ein Kreditinstitut mit einer Bilanzsumme von rd. 41 Mrd. EUR zu. Als Folge der europarechtlichen Regelungen für staatliche Beihilfen waren nicht strategische Geschäftsbereiche und Portfolien abzubauen (Abbauportfolio) und marktfähige Einheiten (Tochterbanken) wieder zu verkaufen.

Die Verkäufe von zwei Immobilien und 13 Beteiligungen, die die HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG in der Phase vor der Anteilsübernahme durch den Bund erworben hatte, führten zu einer Realisierung von Verlusten durch die HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG aufgrund einer mangelnden Rückführbarkeit der offenen Finanzierungen sowie nicht erwirtschafteter Investitionskosten in einer Größenordnung von rd. 140 Mio. EUR, wovon rd. 100 Mio. EUR in einen Zeitraum nach der Anteilsübernahme durch den Bund im Dezember 2009 fielen.

Der Vorstand der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG beschloss erst im Jänner 2011 erstmals Mindeststandards für den Verkauf von Beteiligungen und Immobilien, wodurch vom Zeitpunkt der Anteilsübernahme durch den Bund an mehr als ein Jahr keine verbindlichen Regelungen bestanden.

Im Zeitraum Dezember 2009 bis Juli 2011 waren bei der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG keine Regelungen hinsichtlich der Auswahl zur Beauftragung von Beratungsdienstleistungen vorhanden. Dies führte u.a. dazu, dass die HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG ohne Einholung weiterer Angebote ein von ehemaligen Geschäftsführern und Prokuristen ihrer Tochterunternehmen gegründetes Beratungsunternehmen beauftragte.

Die intern definierten Mindeststandards und Prozessabläufe hielt die HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG nicht durchgängig ein. Im Rahmen der Veräußerung von Immobilien war kein Min-

destverkaufspreis festgelegt. Unternehmenswertgutachten fehlten bei der Veräußerung von Beteiligungen an Biogasanlagen, obwohl eine Übervorteilung der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG durch die aus Managementkreisen der Biogasanlagen bestehende Käuferschicht nicht auszuschließen war.

Durch wiederholte kurzfristige Veränderungen der Aufbau- und Ablauforganisationen in einem Zeitraum von knapp zwei Jahren konnte keine nachhaltige Verwertungsinfrastruktur aufgebaut werden. Es fehlte auch eine durchgängig dokumentierte Strategie für den Verkaufsprozess.

KURZFASSUNG

Prüfungsziel

Der RH überprüfte die Gebarung der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG (HBInt) hinsichtlich der im Rahmen der Umstrukturierungsphase abgeschlossenen Verkaufsaktivitäten von Immobilien und Beteiligungen. Zum Zeitpunkt der Gebarungsüberprüfung sah die HBInt hinsichtlich des nicht strategischen und nicht marktfähigen Teils der HBInt, den sogenannten „Wind-Down“, einen umfassenden und wertschonenden Abbau des existierenden, nicht zinstragenden Kreditportfolios (2010: rd. 5,142 Mrd. EUR) sowie die Vermarktung der nicht strategischen und nicht marktfähigen Vermögensgegenstände vor (2010: Immobilien rd. 1,664 Mrd. EUR; verkaufsreife Beteiligungen rd. 500 Mio. EUR). (TZ 1)

Ziel der Gebarungsüberprüfung war die Beurteilung des Verkaufsprozesses von nicht strategischen und nicht marktfähigen Teilen (Immobilien und Beteiligungen) hinsichtlich Interessentensuche, Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Bewertungen, Auswahlkriterien und Zuschlagserteilung sowie der Vergabe von Beraterleistungen im Zusammenhang mit den Verkaufsaktivitäten. (TZ 1)

Der RH führte seit der Verstaatlichung der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG vier Gebarungsüberprüfungen durch, die den Themenkomplex HYPO ALPE-ADRIA zum Inhalt hatten.

- Die Überprüfung der Umsetzung des Bankenpakets (Reihe Bund 2012/9) hatte die Einhaltung der Verträge zwischen Bund und Kreditinstituten zum Inhalt.
- Zeitgleich mit der gegenständlichen Gebarungsüberprüfung führte der RH eine Prüfung der Haftungen des Landes Kärnten für HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG und Hypo Alpe-Adria-

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Bank AG durch, über die er in Reihe Kärnten 2014/1 gesondert Bericht erstattete.

- Im Juni 2013 erhielt der RH einen Prüfungsauftrag gemäß § 99 Abs. 2 des Bundesgesetzes über die Geschäftsordnung des Nationalrats zur Überprüfung der Verstaatlichung der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG. Der Bericht des RH über das Ergebnis dieser Gebarungsüberprüfung wurde im März 2015 veröffentlicht (Reihe Bund 2015/5). (TZ 1)

Unternehmensentwicklung

Im Dezember 2009 übernahm die Republik Österreich sämtliche Anteile der HBInt im Rahmen einer Notverstaatlichung (§ 1 Finanzmarktstabilitätsgesetz). Die endgültige Version des im Beihilfenverfahren notwendigen Restrukturierungsplans sowie Zusagenkatalogs übermittelte das BMF an die Europäische Kommission im Juni 2013. Die Europäische Kommission genehmigte die Beihilfenmaßnahmen im September 2013. (TZ 2)

Organisation des Verkaufsprozesses

Mit Stand Juni 2012 war die operative Infrastruktur für den Verkaufs- und Abbauprozess sowohl auf interne Einheiten der HBInt (Group Task Force Rehabilitation und Mergers & Acquisitions Group Restructuring) als auch auf zwei Tochtergesellschaften der HBInt aufgeteilt (PROBUS Real Estate GmbH und Hypo Leasing Holding GmbH). (TZ 3)

In die Verkaufsaktivitäten waren zwei interne Einheiten und zwei Tochterunternehmen eingebunden, wodurch im Zuge der operativen Durchführung der Privatisierung Schnittstellenprobleme auftraten. Auf der Ebene der Fachvorstände war keine gebündelte Zuständigkeit für die Abwicklung der Verkaufsaktivitäten gegeben. (TZ 3)

Beginnend mit Frühjahr 2009 wechselte in einem Zeitraum von rd. 20 Monaten die Zuständigkeit für die Verwertung von Immobilien von einer Tochtergesellschaft der HBInt (Hypo Alpe-Adria-Immobilien AG) in einen Bereich bzw. eine Abteilung der HBInt und letztlich in die neu gegründete Tochtergesellschaft PROBUS Real Estate GmbH (PROBUS GmbH). (TZ 3)

Kurzfassung

Durch die wiederholte kurzfristige Veränderung der Aufbau- und Ablaufstruktur für einen Zeitraum von knapp zwei Jahren war keine nachhaltige Verwertungsinfrastruktur für Immobilien vorhanden und eine durchgängig dokumentierte Strategie hinter den jeweiligen Vorstands- und Aufsichtsratsbeschlüssen nicht erkennbar. (TZ 3)

Eine Abgrenzung der Zuständigkeiten zur Verwertung von Immobilien zwischen PROBUS GmbH und Mergers & Acquisitions Group Restructuring erfolgte erst im Laufe der operativen Übergabe der Aufgaben und nur durch einen Aktenvermerk auf Bereichsleiter- bzw. Geschäftsführerebene, nicht aber durch Vorstandsbeschluss. Abgrenzungs- bzw. Schnittstellendefinitionen waren nicht im Vorfeld der Umstrukturierung von Ablauf- und Aufbauorganisation geregelt worden. (TZ 4)

Die Regelungen betreffend die Einbindung des Aufsichtsrats hinsichtlich des Fortschritts des Verwertungsprozesses waren grundsätzlich geeignet, für Transparenz gegenüber dem Eigentümervertreter zu sorgen. Allerdings waren einerseits die Wertgrenzen hoch und andererseits war die Wahrnehmung der Informationspflichten des Vorstands an den Aufsichtsrat in den überprüften Fällen teilweise mangelhaft. Insbesondere erfolgte die Information zu finanziellen Auswirkungen bei den Verkäufen der Beteiligungen des Schlosshotels Velden (siehe TZ 33) sowie zu den Biogasanlagen (siehe TZ 42, 48) unzureichend. (TZ 5)

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

Vor der Anteilsübernahme durch den Bund Ende 2009 existierte für den Einkaufsprozess auf Gruppenebene ein Procurement Manual. Trotz des im Procurement Manual 2009 enthaltenen Wettbewerbsgedankens war der Zukauf von Beratungsleistungen nicht explizit vom sachlichen Anwendungsbereich des Manuals umfasst. Bei der Beauftragung von Beratungsleistungen wurden keine Vergleichsangebote basierend auf dem Manual eingeholt. (TZ 6)

Die bis Juli 2011 auf Ebene der HBInt gültige Dienstanweisung betreffend den Abschluss und die Abrechnung von Beraterverträgen der HBInt enthielt keine Regelungen zur Auswahl von Beratern. (TZ 6)

Die Dienstanweisung zur Anwaltsbeauftragung in der damaligen Fassung galt nur für die Auswahl österreichischer Anwälte und enthielt keine marktwirtschaftlichen Beauftragungs- und Auswahl-

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

kriterien. Darüber hinaus waren bis zur Genehmigung des Procurement Manuals im Jahr 2011 nicht alle Konzerngesellschaften vom Anwendungsbereich der Dienstanweisung umfasst. (TZ 6)

Von der Anteilsübernahme durch den Bund im Dezember 2009 bis Juli 2011 bestand keine Transparenz hinsichtlich der Beauftragung von Beratungsleistungen. Dies insbesondere deshalb, weil keine explizite Regelung für den Einkauf von externen Beratungsleistungen existierte, die ein für Dritte nachvollziehbares Auswahlverfahren für Anbieter festlegte. (TZ 7)

Der vom Vorstand der HBInt im Oktober 2010 gegründete Bereich Group Procurement entwickelte einen neuen Procurement Prozess, den der Vorstand im Juli 2011 genehmigte und der mit Ende Juli 2011 in der HBInt implementiert wurde. Der Procurement Prozess galt grundsätzlich für jeden Beschaffungsvorgang. Erst mit Ausrollung des neuen Procurement Prozesses war die Auswahl von Beratern explizit geregelt. (TZ 7)

Bei mangelnder Einhaltung des Procurement Prozesses – außerhalb des Bereichs Group Procurement – konnte der Bereich Group Procurement dies nach eigenem Ermessen dem Vorstand melden (Eskalationsverfahren). Die Konzernrevision beurteilte Ende 2011 die Einhaltung des neuen Prozesses durch Bereiche und Abteilungen als nicht zufriedenstellend, weil u.a. das Bewusstsein für die Wichtigkeit des Procurement Prozesses fehlte. Im Jänner 2012, nach Behandlung des Prüfberichts, legte der Vorstand der HBInt zur Steigerung der Compliance fest, dass der Procurement Prozess von allen Bereichen ausnahmslos einzuhalten war. (TZ 8)

Der Bereich Group Procurement plante die Einführung von Key Performance Indikatoren (KPI) zur Messung der Performance und Compliance auf Länderebene. Für jede Stufe des Beschaffungsvorganges war ein KPI geplant. Die Datengrundlage zur Messung sollte anhand von Stichproben der Beschaffungsvorgänge erhoben werden. (TZ 8)

Die HBInt konnte durch die Nutzung von Wettbewerbsmechanismen im Einkauf und Strukturierung des neuen Procurement Prozesses im Zeitraum Juli 2011 bis Juli 2012 – auf Grundlage ihrer Definition – eine Kostenreduktion und Kostenvermeidung von rd. 21 Mio. EUR erzielen. (TZ 9)

Kurzfassung**Mindeststandards für Verkaufsaktivitäten**

Die HBLnt legte Mindeststandards für den Verkauf von Beteiligungen und Immobilien erst im Jänner 2011 fest, wodurch vom Zeitpunkt der Anteilsübernahme an mehr als ein Jahr keine verbindlichen Regelungen bestanden. (TZ 12)

Der Vorstand überließ es im Rahmen der Mindeststandards Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH, zu entscheiden, in wessen internen Verantwortungsbereich eine Transaktionsabwicklung (lokal oder auf Ebene von Mergers & Acquisitions Group Restructuring/PROBUS GmbH) angesiedelt war. (TZ 12)

Die Berechnung der in den Mindeststandards vorgesehenen „Hurdle Rate“ bzw. des Mindestverkaufspreises wurde weder hinsichtlich Zeitpunkt (Anschaffungswert oder aktueller Buchwert) noch hinsichtlich Berechnungsformel präzisiert. Dadurch entstand ein großer Gestaltungsspielraum. Ebenso waren die Voraussetzungen für das Einholen einer Fairness Opinion unzureichend definiert, wie der Zeitpunkt für die Durchführung und die Beschaffenheit der Fairness Opinion selbst. (TZ 12)

Immobilienverkäufe

Die unter Einbindung der PROBUS GmbH bis Mitte 2012 erzielten Verkaufserlöse lagen mit 64,85 Mio. EUR unter den Planwerten (bis Ende 2012: 683,14 Mio. EUR). Dies war insbesondere auf die bis dahin nicht zustande gekommenen Großverkäufe zurückzuführen. (TZ 13)

Verkauf der Büroliegenschaft „Nomis Quartier, Hamburg“

Die historischen Anschaffungskosten der Liegenschaft „Nomis Quartier“ betrugen rd. 12,16 Mio. EUR, der Buchwert zum 31. Dezember 2010 belief sich auf rd. 11,16 Mio. EUR. (TZ 14)

Die Hypo Alpe-Adria-Leasing GmbH München hatte zweimal denselben Gutachter herangezogen, obwohl schon bei der internen Plausibilisierung des Vorgutachtens Mängel hinsichtlich der Qualität des Gutachtens geäußert wurden. Somit gingen Werte eines Gutachtens, das im Rahmen der internen Plausibilisierung als unzureichend für eine realistische Verkaufspreisfindung erachtet worden war, in das Verkaufsverfahren ein. (TZ 14)

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Die PROBUS GmbH führte kein öffentliches Bietverfahren durch. Dadurch unterblieb im Vorfeld des Liegenschaftsverkaufs eine möglichst breite Interessentensuche, obwohl diese geeignet wäre, die Liegenschaft allen potenziellen Käufern zur Kenntnis zu bringen. (TZ 15)

Die PROBUS GmbH wich von ihrem intern vordefinierten Verkaufsprozess ab, indem die Due Diligence erst nach der Angebotsabgabe mit einmaliger Verbesserungsmöglichkeit erfolgte. Der Verkaufserlös verringerte sich gegenüber dem im Verkaufsverfahren festgestellten Bestgebot um 172.500 EUR auf 11,78 Mio. EUR. Infolge nachträglicher Preisreduktionen war die generelle Möglichkeit eines fiktiven Bietersturzes gegeben. Nach Abgabe eines Angebots in einem Bieterwettbewerb sollten im Sinne einer Gleichbehandlung der Bieter Nachverhandlungen mit finanziellen Auswirkungen auf den Verkaufspreis ausgeschlossen sein. (TZ 16)

Verkauf des Einkaufszentrums „Stadtpark Center Spittal“

Zum 31. Dezember 2011 belief sich der relevante Buchwert des Objekts aus Sicht der HBInt auf 26,07 Mio. EUR. (TZ 17)

Die PROBUS GmbH führte kein öffentliches Bietverfahren durch. Dadurch unterblieb im Vorfeld des Liegenschaftsverkaufs eine möglichst breite Interessentensuche, obwohl diese geeignet wäre, die Liegenschaft allen potenziellen Käufern zur Kenntnis zu bringen. (TZ 17)

Im Rahmen eines strukturierten Verkaufsverfahrens erzielte die PROBUS GmbH einen Verkaufspreis in der Höhe von 27,10 Mio. EUR. Der Verkaufserlös kann sich bei Schlagendwerden der für Gewährleistungszulagen eingegangenen und nach Vorlage eines Sachverständigengutachtens auf 100.000 EUR reduzierten Haftung nachträglich noch verringern. Die PROBUS GmbH wich von ihrem intern definierten Verkaufsprozess ab. (TZ 18)

Verkauf der Immobilie(n) „Herzog-Heinrich-Straße, München“

Bei den Büroliegenschaften Herzog-Heinrich-Straße Nr. 20 und Nr. 22 handelt es sich um zwei benachbarte Objekte in München, welche die Hypo Group Alpe Adria (HGAA) in den Jahren 2004 und 2005 in renovierungsbedürftigem Zustand erworben und bis zum Jahr 2006 (Nr. 20) bzw. 2009 (Nr. 22) saniert und zu Gesamt-

Kurzfassung

investitionskosten von rd. 12,50 Mio. EUR in Büroflächen umgebaut hatte. (TZ 19)

Die HBInt überdachte trotz mehrerer Hinweise von Beratern bzw. Maklern auf Problemfelder im Zusammenhang mit der geplanten Veräußerung der beiden Immobilien (nicht repräsentativer Eingangsbereich, ungenügende Parkplatzsituation) ihre Strategie nicht und setzte keine geeigneten Maßnahmen, um eine Verbesserung der Vermarktung herbeizuführen. (TZ 19)

Im August 2010 lagen der HBInt fünf über Maklerbüros vermittelte Angebote für den Verkauf der beiden Büroimmobilien vor. Diese bewegten sich zwischen 7,30 Mio. EUR und 10,20 Mio. EUR. Die HBInt hatte bei der Beauftragung der Makler keine klaren Vorgaben betreffend die Angebotserstellung erteilt (Mindestpreise, mögliche Varianten etc.). Dadurch waren die Angebote uneinheitlich und schwer vergleichbar. Die HBInt wählte im Rahmen ihrer Bestbieterermittlung eine Variante, die einen Vermietungsgrad von 90 % innerhalb eines kurzen Zeitraums zum Ziel hatte, obwohl sie bereits seit längerem die betreffenden leerstehenden Büroflächen nicht vermieten konnte. Dadurch konnte ein in der ersten Angebotsrunde angepeilter Verkaufspreis in der Höhe von 10,00 Mio. EUR nicht erreicht werden. (TZ 20)

Der Kaufpreis für die Büroobjekte Herzog-Heinrich-Straße betrug 8,90 Mio. EUR und lag somit um rd. 1,01 Mio. EUR über dem um die Rückstellung verminderten Wert per 31. Dezember 2010. Unter Einbeziehung der gebildeten Rückstellung in der Höhe von 3,94 Mio. EUR entstand ein Buchwertverlust in der Höhe von 2,93 Mio. EUR. (TZ 20)

Messegelände Klagenfurt

Am 22. Mai 2006 beschloss der Projektausschuss der HBInt, ein multifunktionales Businesscenter in Klagenfurt am Wörthersee zu errichten. Mit Kaufvertrag vom 30. November 2006 kaufte die Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt von der Stadt Klagenfurt am Wörthersee einen 10.971 m² großen innerstädtischen Baugrund (Messegelände). Der Kaufpreis betrug 2,35 Mio. EUR (214,20 EUR/m²), inkl. Anschaffungsnebenkosten 2,59 Mio. EUR. (TZ 21)

Mit Schreiben vom 3. September 2009 teilte die Hypo Alpe-Adria-Immobilien GmbH der Stadt Klagenfurt am Wörthersee mit, dass sie aufgrund der „wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten“ vom geplanten

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Bauprojekt Abstand nehmen möchte. Mit Schreiben vom 12. Jänner 2010 gab die Stadt Klagenfurt am Wörthersee bekannt, vom im Kaufvertrag vom 30. November 2006 eingeräumten fünfjährigen Wiederkaufsrecht Gebrauch machen zu wollen. (TZ 22)

Zwischen dem Beschluss, das Projekt einzustellen (Juli 2009), und dem Kaufvertrag (Juni 2011) vergingen fast zwei Jahre. Der relativ simple Verzicht auf das Wiederkaufsrecht durch die Stadt Klagenfurt am Wörthersee zugunsten eines Rückkaufs durch die Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft dauerte auch unter Berücksichtigung der erforderlichen Einbindung der Stadt Klagenfurt am Wörthersee sehr lange. Der Wiederkaufspreis lag um 1,16 Mio. EUR unter dem von den Immobilienschätzern der HGAA im Juli 2010 ermittelten Verkehrswert. (TZ 22)

Zum Zeitpunkt der Ausübungserklärung lag eine Indexänderung von über 5 % vor. Der Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt entgingen durch den Verzicht auf die Ausübung der Wertsicherungsklausel im Zuge des Rückkaufs 130.000 EUR. (TZ 23)

Im Zusammenhang mit der Liegenschaftstransaktion schloss die Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt mit zwei Klagenfurter Sportvereinen Sponsoringverträge über insgesamt rd. 64.000 EUR ab. Diese Sponsoringaktivitäten standen mit dem Erwerb von Grundstücken in keinem unmittelbaren Zusammenhang. (TZ 24)

Für das letztlich nicht realisierte multifunktionale Businesscenter (inkl. Österreich-Zentrale der HGAA) fielen für den abgehaltenen Architekturwettbewerb, die Planung, die Projektsteuerung sowie die Finanzierung verlorene Kosten in Höhe von insgesamt 3,50 Mio. EUR an. Dies entsprach rd. 149 % des ursprünglichen Kaufpreises. (TZ 24)

Beratungsleistungen im Rahmen der Immobilienverkäufe

Die Kosten der für die Abwicklung der Immobilienverkäufe herangezogenen Rechtsanwälte, mit denen in der HBInt zum Teil Rahmenvereinbarungen bestanden, beliefen sich auf rd. 203.000 EUR (exkl. USt). Bei analoger Anwendung des Procurement Manuals 2009 wären für die Beauftragung der Rechtsberatungen jeweils mehrere Vergleichsangebote einzuholen gewesen. (TZ 25)

Die im Rahmen der konzerninternen Leistungsverrechnung zu entrichtende Verkaufsprovision an die PROBUS GmbH bewegte sich

Kurzfassung

– abhängig von Volumen und Komplexität der Verkaufstransaktion – in der Höhe von 0,75 % und 3 % des Kaufpreises und betrug insgesamt rd. 962.000 EUR. (TZ 25)

Die Kosten für die Vermittlung der Liegenschaften Herzog-Heinrich-Straße verteilten sich zu 2,5 % auf einen externen Makler und zu 0,75 % intern auf die PROBUS GmbH und betrugen insgesamt 3,25 % vom Kaufpreis. Damit überstiegen sie die in der Verordnung des Bundesministers für wirtschaftliche Angelegenheiten über Standes- und Ausübungsregeln für Immobilienmakler mit 3 % des Verkaufspreises festgelegte Obergrenze der Provision für die Vermittlung von Liegenschaften. (TZ 25)

Schlosshotel Velden und Schlosshotel Appartements

Kurz nach ihrer Gründung im Juli 2004 kauften die Schlosshotel Velden GmbH (SV_HOTEL) und die Schloss Velden Appartements-Errichtungs GmbH (SV_APPARTEMENT) das Schlosshotel Velden mit einer Grundstücksfläche von rd. 60.000 m² um rd. 21 Mio. EUR. In den folgenden Jahren renovierte und erweiterte die SV_HOTEL das Schlosshotel Velden um rd. 74 Mio. EUR. Die SV_APPARTEMENT investierte in die Errichtung von sieben Appartementshäusern rd. 45 Mio. EUR. (TZ 27)

Die HGAA schrieb sämtliche an die SV_HOTEL und die SV_APPARTEMENT zur Verfügung gestellten Eigenmittel in Höhe von 57,99 Mio. EUR ab. Darüber hinaus verlor die HGAA Forderungen gegenüber der SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT in Höhe von 35,73 Mio. EUR. Der Verkauf der Gesellschaftsanteile im Juli 2011 führte zur Rückführung von Verbindlichkeiten gegenüber der HGAA in Höhe von 46,50 Mio. EUR. Insgesamt realisierte die HBInt Verluste aus dem vor Ende 2009 stammenden Projekt von rd. 93,7 Mio. EUR. (TZ 29)

Die HBInt holte vor dem Verkauf des Schlosshotels Velden und der Appartementsanlage lediglich konzerninterne Verkehrswertermittlungen und keine externen Wertgutachten ein. Der im Dezember 2010 durch konzerninterne Berechnungen ermittelte Verkehrswert (50,25 Mio. EUR) lag rd. 8 % über dem im Juli 2011 erzielten tatsächlichen Verkaufspreis (46,50 Mio. EUR). (TZ 30)

Ein in den Verkaufsprozess involvierter Berater, der für die Vermittlungstätigkeit in diesem Verkaufsprozess ein Erfolgshonorar erhielt, erstellte das Fairness Assessment. (TZ 31)

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Der in den Prämissen zum Fairness Assessment angegebene Preis pro m² (rd. 8.790 EUR inkl. USt) entsprach nicht dem in der tatsächlichen Berechnung herangezogenen Quadratmeterpreis (rd. 9.700 EUR exkl. USt), wodurch der Vorstand der HBInt im Entscheidungsprozess nicht korrekt informiert war. Das Fairness Assessment wies inhaltliche Fehler auf. Die HBInt führte keine Plausibilitätskontrolle nach Übermittlung des Fairness Assessment durch. (TZ 31)

Die HBInt führte im Rahmen des ersten Verkaufsprozesses 2009 kein öffentliches Bietverfahren durch. Für diesen Verkaufsprozess lag kein strukturierter Aktenstand vor, wodurch die HBInt keine Kontrolle über den Verfahrensgang hatte. (TZ 32)

Im August 2010 startete die HBInt unter der Leitung der Abteilung Mergers & Acquisitions Group Restructuring einen neuen Prozess für den Verkauf des Schlosshotels Velden und der Appartementanlage und inserierte den Verkauf der Beteiligungen in sechs Tages- bzw. Wochenzeitungen. Eine internationale Interessentensuche sowie die Festlegung eines Mindestverkaufspreises unterblieben. (TZ 33)

Im April 2011 beschloss der Vorstand der HBInt unter Einholung der Zustimmung des Aufsichtsrats der HBInt den Verkauf der Kärntner Holding Beteiligungs GmbH (KHBG) inkl. SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT um 47,40 Mio. EUR. (TZ 33)

Die HBInt informierte den Aufsichtsrat bei Verkauf der KHBG nicht über die zu erwartende Realisierung eines Gesamtverlustes aus dem Projekt. Zum Zeitpunkt des Beschlusses lag entgegen den seit Jänner 2011 geltenden Mindeststandards keine Fairness Opinion als Entscheidungsgrundlage für den Vorstand und Aufsichtsrat vor. (TZ 33)

Mit Ausnahme der Angeld-Zahlungen kam der zum Zug kommende Bieter den weiteren Verpflichtungen aus dem Abtretungsvertrag nicht nach. Das geplante Closing fand bis 31. Mai 2011 nicht statt. Das bisher geleistete Angeld von 4 Mio. EUR fiel zugunsten der HBInt und der Abtretungsvertrag wurde aufgelöst. (TZ 33)

Auf Basis eines am 22. Juli 2011 erneut von einem weiteren Bieter abgegebenen Angebots für das Schlosshotel Velden und die Appartementanlage setzte die HBInt die Verhandlung mit diesem Bieter fort. Im Zuge der Verhandlungen einigten sich die Parteien auf einen Verkaufspreis von rd. 48 Mio. EUR abzüglich 1,5 Mio. EUR für den Ausschluss der Haftung für Sachmängel hinsichtlich des

Kurzfassung

Liegenschaftsvermögens und der darauf errichteten Gebäude. Die Vertragsunterzeichnung mit diesem Bieter erfolgte am 29. Juli 2011 mit Wirksamkeit zum Stichtag 31. August 2011. (TZ 34)

Für vier der sechs Aufsichtsratsmitglieder der HBInt war der Informationsprozess im Zusammenhang mit der durch Umlaufbeschluss erlangten Zustimmung zum Verkauf der SV_HOTEL und der SV_APPARTEMENT an diesen Bieter nicht ausreichend. Die Entscheidungsgrundlagen für die Transaktion lagen erst auf Nachfrage vor. (TZ 34)

Für die Abwicklung des Verkaufs der KHBAG (später KHBG) bzw. der SV_HOTEL zogen die KHBAG (später KHBG) bzw. die HBInt fünf Unternehmen sowie einen freien Dienstnehmer zur Beratung heran. Die Beratungskosten beliefen sich inkl. Spesen auf rd. 960.000 EUR (exkl. USt). (TZ 35)

Beratungsaufträge von knapp 1 Mio. EUR erfolgten ohne Einholung von Vergleichsangeboten und damit ohne Nutzung von Wettbewerbsmechanismen. Bei analoger Anwendung des Procurement Manuals 2009 hätte die HBInt für die Beauftragung der Berater A und C mindestens sechs Angebote einholen müssen. Der Procurement Prozess ab Juli 2011 sah für die Beauftragung von Berater E im Oktober 2011 einen vollständigen Ausschreibungsprozess mit mindestens drei Anbietern vor. (TZ 35)

Anfang Februar 2011 mandatierte der Vorstand der HBInt Berater C zur Unterstützung des Verkaufsprozesses. Berater C war auch für einen Interessenten – den späteren Käufer – tätig. Die Kosten aus dem Beratungsvertrag (35.641,55 EUR) waren in der gemäß den Mindeststandards für den Verkauf von Beteiligungen und Immobilien geführten Projektkostenaufstellung nicht enthalten. (TZ 36)

Berater C erbrachte nach Ablauf des Vermittlungs- und des Beratungsvertrags ab 11. Mai 2011 ohne schriftliche Vertragsgrundlage weitere Leistungen im Zusammenhang mit dem Verkauf des Schlosshotel Velden Resorts. (TZ 37)

Die HBInt und Berater C schlossen erst fünf Monate nach Ablauf des Vermittlungsvertrags einen Annex zu diesem Vermittlungsvertrag zur Pauschalabgeltung der ab 11. Mai 2011 erbrachten Berater- und Vermittlungstätigkeiten ab. (TZ 37)

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Die HBInt mandatierte im Juli 2011 den ehemaligen Geschäftsführer von Tochterunternehmen der HBInt u.a. zur Fortführung der Geschäftsführermandate auf Grundlage eines freien Dienstvertrags (Berater D). Es war keine Deckelung des Honorars vereinbart, wodurch das bisherige Leistungsentgelt um bis zu 68 % pro Monat überschritten werden konnte. (TZ 38)

Mit Beratungsvertrag vom 1. Oktober 2011 beauftragte die HBInt ein von ehemaligen Geschäftsführern und Prokuristen von Tochterunternehmen der HBInt gegründetes Beratungsunternehmen (Berater E). (TZ 39)

Biogasanlagen

Die Hypo Alpe-Adria-Bank AG (HBA) war über Tochterunternehmen beginnend mit März 2003 in Österreich und mit März 2005 in Deutschland an Biogasanlagen beteiligt. (TZ 40)

Laut der HGAA führten die wirtschaftlichen Probleme der Biogasanlagen und die strategische Neuausrichtung der HGAA mit einer Konzentration auf das Kerngeschäft zur grundsätzlichen Entscheidung, das deutsche und österreichische Biogasengagement der HGAA zu verkaufen. Die HGAA konnte dem RH die entsprechenden Beschlüsse der Vorstände und Aufsichtsräte der HBInt und der HBA nicht vorlegen. (TZ 40)

Verkaufsprozess Biogasanlagen Deutschland

Bei der Durchführung des Verkaufsprozesses der BIOGAS Deutschland und den dazugehörigen acht Biogasanlagen führte die HBInt kein öffentliches Bietverfahren. (TZ 41)

Im Juni 2009 hatte der Vorstand der HBA einen Mindestverkaufspreis von 22 Mio. EUR für die BIOGAS Deutschland und die dazugehörigen acht Biogasanlagen festgelegt. Im Jahr 2011 erzielten die HGAA und die BIOGAS Österreich einen Verkaufserlös von rd. 13,54 Mio. EUR. Von den bis zum geplanten Verkauf aufgelaufenen Forderungen der HGAA gegenüber der BIOGAS Deutschland in Höhe von rd. 26 Mio. EUR konnten rd. 13,25 Mio. EUR nicht zurückgeführt werden. (TZ 42)

Kurzfassung

Die vom Vorstand der HBInt und HBA beim jeweiligen Aufsichtsrat in den Jahren 2010 und 2011 eingebrachten Anträge auf Zustimmung zum Verkauf des deutschen Biogasengagements beinhalteten eingeschränkte Informationen zu den mit dem Verkauf verbundenen finanziellen Auswirkungen, v.a. zum hohen Forderungsverzicht der HGAA gegenüber der BIOGAS Deutschland (rd. 11,96 Mio. EUR). (TZ 43)

Verkaufsprozess Biogasanlagen Österreich

Im Jänner 2011 starteten die HGAA und die BIOGAS Österreich einen strukturierten Verkaufsprozess. Dem Verkaufsprozess ging keine öffentliche und transparente Interessentensuche voraus. (TZ 48)

Im Juni 2011 stimmte der Vorstand der HBInt der bilanziellen Sanierung der BIOGAS Österreich sowie einem künftigen Verkauf von sechs Biogasanlagen um jeweils mindestens 1 EUR zu. Nach Schlussverhandlungen und Vertragsanpassungen unterzeichneten die BIOGAS Österreich und die einzelnen Käufer im Zeitraum August bis November 2011 die Kauf- und Abtretungsverträge für die Gesellschaftsanteile. (TZ 48)

Im September 2011 führten die HGAA und die BIOGAS Österreich einen verkürzten Verkaufsprozess für die verbliebenen vier Biogasanlagen durch. Nach Schlussverhandlungen und Vertragsanpassungen unterzeichneten die BIOGAS Österreich und die Bieter im Zeitraum September bis Dezember 2011 die Kauf- und Abtretungsverträge für die Gesellschaftsanteile von den Biogas-Gesellschaften. (TZ 48, 49)

Die HGAA erzielte beim Verkauf der zehn österreichischen Biogasanlagen einen Verkaufserlös von rd. 1,89 Mio. EUR, der sich v.a. aus den Erlösen für die Forderungen der HGAA gegenüber den Biogas-Gesellschaften (rd. 44 %), für die Rohstoffkostenzuschläge für das Jahr 2010 (rd. 21 %) und für die Grundstücke der Biogas-Gesellschaften (rd. 18 %) zusammensetzte. (TZ 49)

Von den bis Juli 2011 aufgelaufenen Forderungen der HGAA gegenüber den österreichischen Biogas-Gesellschaften in Höhe von rd. 30,62 Mio. EUR konnten rd. 26,16 Mio. EUR (inkl. Großmutterzuschuss in Höhe von rd. 3,20 Mio. EUR) nicht zurückgeführt werden und belasteten das Ergebnis der HBInt. Lediglich ein Teil der Forderungen in Höhe von 822.000 EUR konnte verkauft werden. (TZ 49)

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Die Vorstände der HBInt und der HBA holten keinen Beschluss des jeweiligen Aufsichtsrats zur bilanziellen Sanierung und zum Verkauf der österreichischen Biogasanlagen ein. Angesichts des in Summe hohen negativen Ergebnisses des Biogasengagements (rd. 26,16 Mio. EUR) sah der RH die Transparenz des Verkaufsprozesses als beeinträchtigt an. (TZ 50)

Der wirtschaftliche Berater M und Prokurist der BIOGAS Österreich nahm bei den einzelnen Biogasanlagen eine Stärken-Schwächen-Analyse vor und schätzte auch die Kosten für verschiedene Schließungs- und Insolvenzszszenarien. Allerdings umfasste seine Analysetätigkeit keine Unternehmensbewertung der Biogas-Gesellschaften. (TZ 51)

Die HBInt verkaufte neun der zehn österreichischen Biogasanlagen an natürliche und juristische Personen, die in einem Naheverhältnis zu den verkauften Anlagen standen. Sie fungierten vor dem Verkauf als Gesellschafter, Geschäftsführer, Prokuristen, Lieferanten, Abnehmer oder Dienstnehmer der Biogas-Gesellschaften. Die Käufer- und Bieterschicht verfügte durch ihre geschäftliche Verbundenheit zu den verkauften Biogasanlagen über detaillierte Informationen über die wirtschaftliche Lage sowie hinsichtlich möglicher Erfolgs- und Ertragspotenziale. Der HBInt lagen nur Analysen, aber keine Unternehmensbewertungen vor, die zukünftige Ertragserwartungen eingepreist hätten. (TZ 52)

Transaktionsberatung Biogasanlagen

Beim Verkaufsprozess der BIOGAS Deutschland und der dazugehörigen acht Biogasanlagen fielen Beraterkosten von rd. 548.000 EUR an. (TZ 45)

Durch den Verzicht der HGAA und der BIOGAS Österreich auf eine Ausschreibung und die Beschränkung auf die Einholung von zwei Angeboten blieben andere geeignete und eventuell kostengünstigere Berater unberücksichtigt. (TZ 46)

HBInt, HBA und BIOGAS Österreich setzten im Laufe des Verkaufsprozesses BIOGAS Deutschland fünf Berater (rechtliche Berater I, J, K und L sowie wirtschaftlicher Berater H) teilweise zeitgleich und zu ähnlichen, rechtlichen Beratungsthemen ein. (TZ 47)

Kurzfassung

Die beim Verkaufsprozess der österreichischen zehn Biogasanlagen angefallenen Beraterkosten betrugen rd. 536.000 EUR. Auch hierbei verzichteten die HGAA und die BIOGAS Österreich auf eine Ausschreibung der Beratungsleistungen und damit auf eventuell kostengünstigere Angebote. (TZ 53, 54)

Resümee der Verkaufsaktivitäten

Im Zusammenhang mit den durch den RH überprüften Verkaufstransaktionen waren folgende wesentliche Feststellungen anzumerken:

- keine analoge Anwendung von Einkaufsregelungen auf die Beauftragung von Beratungsleistungen (TZ 6 ff);
- Beauftragung von Beratungsleistungen ohne oder unter unzureichender Einholung von Vergleichsangeboten (TZ 25, 35 f, 46 f, 54 f);
- keine Durchführung eines öffentlichen Bietverfahrens (TZ 14 ff, 32 ff, 41, 48);
- Abweichen von intern vordefinierten Verkaufsprozessen (TZ 14 ff);
- Abschluss von Konsulentenverträgen mit ehemaligen Geschäftsführern und Prokuristen von Tochtergesellschaften (TZ 38, 39);
- mangelnde Dokumentation des Verkaufsprozesses (TZ 33, 34, 40, 44);
- unzureichende Informationen des Aufsichtsrats hinsichtlich der negativen finanziellen Auswirkungen von Verkäufen (TZ 34, 43, 50).

Gesamtbetrachtung

Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die durch den RH überprüften Verkaufsaktivitäten bis Ende 2012 und die durch Verkäufe nicht rückgeführten bzw. abgeschriebenen Finanzierungen der HBInt. (TZ 57)

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Abschreibungen/nicht zurückgezahlte Mittel					
Projekt	TZ	bis 2009	2010 bis 2012	Summe	
				in Mio. EUR	
Herzog-Heinrich-Straße München	20	3,94	–	3,94	
Projekt Messegelände Klagenfurt ¹	22	3,50	–	3,50	
Schlosshotel Velden GmbH	29	34,94	58,78	93,72	
Biogasanlagen Deutschland	42	–	13,25	13,25	
Biogasanlagen Österreich	49	–	26,16	26,16	
Summe				140,57	

¹ Auflösung der bilanziell aktivierten Projektkosten aufgrund der Einstellung des Projekts

Quelle: HBInt

Die Verkäufe von zwei Immobilien und drei Beteiligungen, die in der Phase vor der Anteilsübernahme durch den Bund seitens der HBInt erworben wurden, führten zu einer Realisierung von Verlusten durch die HBInt aufgrund einer mangelnden Rückführbarkeit der ausstehenden offenen Finanzierungen in einer Größenordnung von rd. 140 Mio. EUR. (TZ 57)

Die Prüfung der einzelnen Verkaufsaktivitäten zeigte – teilweise aus der Zeit vor der Anteilsübernahme durch den Bund stammende – systematische Mängel, die das Bietverfahren, die Höhe des Verkaufserlöses, die Beauftragung von Beratungsleistungen und die Dokumentation des Gesamtprozesses umfassten. (TZ 57)

So kam beim Verkauf der Immobilie Nomis Quartier Hamburg und des Einkaufszentrums „Stadtpark Center Spittal“ durch die PROBUS GmbH, bei der(n) Immobilie(n) „Herzog-Heinrich-Straße“ und beim Verkauf der Beteiligungen vom Schlosshotel Velden sowie beim Verkauf der Biogasanlagen Deutschland und Österreich durch die HBInt kein öffentliches Bietverfahren (TZ 15, 17, 19, 32 ff, 41, 48) zur Anwendung. Da damit keine möglichst breite Interessentensuche durchgeführt wurde, konnten die PROBUS GmbH bzw. die HBInt nicht sicherstellen, dass sie den optimalen Verkaufspreis erzielten. Weiters hatte die HBInt bei der Beauftragung der Makler (Herzog-Heinrich-Straße) keine klaren Vorgaben betreffend die Angebotserstellung erteilt, daher waren die Angebote uneinheitlich und schwer vergleichbar. (TZ 20)

Kurzfassung

Sowohl beim Verkauf der Immobilien als auch beim Verkauf der Beteiligungen wandte die HBInt bei der Beauftragung von Beratungsleistungen das Procurement Manual 2009 nicht analog an und nutzte Wettbewerbsmechanismen nur eingeschränkt (TZ 6, 25, 35 f, 46 f, 54 f). Im Zusammenhang mit Beratungsleistungen stellte der RH fest, dass die HBInt Beratungsaufträge an Unternehmen von ehemaligen Geschäftsführern und Prokuristen von Tochterunternehmen vergab (TZ 38, 39). Weiters war der für den Verkauf des Schlosshotels Velden zuständige Berater C der HBInt vor dem Verkauf für den späteren Käufer tätig. (TZ 36)

Die Informationen an die Aufsichtsräte und Dokumentation der Transaktionen war beim Verkauf der Beteiligungen Schlosshotel Velden sowie bei den deutschen und österreichischen Biogaseagements teilweise mangelhaft. Den Aufsichtsratsmitgliedern war eine inhaltliche Bewertung des Verkaufs nur eingeschränkt möglich, insbesondere hinsichtlich der mit dem Verkauf verbundenen Realisierung von Verlusten aus dem vom Bund im Dezember 2009 übernommenen Portfolio. (TZ 33, 34, 40, 43, 44, 50)

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Kenndaten der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG

Gesetzliche Grundlagen	Finanzmarktstabilitätsgesetz (FinStaG) Interbankmarktstärkungsgesetz (IBSG)				
Standort	Klagenfurt am Wörthersee				
	2009	2010¹	2011	2012	2013
	in Mio. EUR				
Gesamtergebnis	– 1.458,8	– 1.137,3	10,9	61,8	– 1.837,8
Bilanzsumme	41.078,7	38.746,1	35.132,5	33.803,7	26.218,6
	in %				
Kernkapitalquote (inkl. Markt- und operationelles Risiko) ²	6,6	6,6	6,2	8,6	10,0
Eigenmittelquote (inkl. Markt- und operationelles Risiko) ²	9,9	10,3	9,8	13,0	14,9
	Anzahl				
Mitarbeiter ³	7.970	7.927	7.774	7.371	6.574
Abbauportfolio					
	Stand 2010	Verkaufserlöse bis April 2012	davon durch RH überprüft		
	in Mio. EUR		in %		
Immobilien	1.664	62,47	80		
Verkaufsreife Beteiligungen	500	77,48	80		
Forderungen	5.142		–		

Rundungsdifferenzen möglich

¹ Werte nach rückwirkender Anpassung im Jahr 2011

² jeweils zum 31. Dezember

³ im Jahresdurchschnitt; in VZÄ

Quellen: HBInt; BMF

**Prüfungsablauf und
–gegenstand**

1 (1) Der RH überprüfte von April bis Juli 2012 die Gebarung der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG (HBInt) hinsichtlich der im Rahmen der Umstrukturierungsphase bis April 2012 abgeschlossenen Verkaufsaktivitäten von Immobilien und Beteiligungen. Darüber hinaus fanden Erhebungen beim BMF und der Oesterreichischen Nationalbank statt.

Zum Zeitpunkt der Gebarungsüberprüfung sah die HBInt hinsichtlich des nicht strategischen und nicht marktfähigen Teils der HBInt, den sogenannten „Wind-Down“, einen umfassenden und wertschonenden Abbau des existierenden, nicht zinstragenden Kreditportfolios (2010: rd. 5,142 Mrd. EUR) sowie die Vermarktung der nicht strategischen und nicht marktfähigen Vermögensgegenstände vor (2010: Immobilien rd. 1,664 Mrd. EUR; verkaufsreife Beteiligungen rd. 500 Mio. EUR).

Prüfungsablauf und -gegenstand

Ziel der Gebarungsüberprüfung war die Beurteilung des Verkaufsprozesses von nicht strategischen und nicht marktfähigen Teilen (Immobilien und Beteiligungen) hinsichtlich Interessentensuche, Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Bewertungen, Auswahlkriterien und Zuschlagserteilung sowie der Vergabe von Beraterleistungen im Zusammenhang mit den Verkaufsaktivitäten.

Zur Beurteilung des Verkaufsprozesses zog der RH bereits abgeschlossene Transaktionen von Immobilien- und Beteiligungsverkäufen heran. Von den bis April 2012 erzielten Verkaufserlösen (Immobilien rd. 62,47 Mio. EUR und Beteiligungen rd. 77,48 Mio. EUR) deckten die vom RH überprüften Transaktionen (vier Immobilien und 13 Beteiligungen) jeweils rd. 80 % ab.

Nicht von der Gebarungsprüfung umfasst war die Beurteilung von Handlungen früherer Eigentümer, staatlicher Beihilfen sowie schwebender Verkaufsprozesse (verkaufsfähiger bzw. marktfähiger Teil). Als verkaufsfähig (marktfähig) waren zum Zeitpunkt der Gebarungsüberprüfung der Kernteil des Österreich-Bankgeschäfts (HBA), das Segment Italien inkl. der Leasingeinheit und die von einer österreichischen Holding (HBInt) geführten Bank- und Leasingeinheiten in Slowenien, Bosnien und Herzegowina, Serbien sowie von Bankeinheiten in Montenegro und Kroatien (SEE-Netzwerk) klassifiziert.

Der RH ging bei seiner Prüfung der bereits abgeschlossenen Verkäufe davon aus, dass diese Prüfung präventive Wirkung für spätere Verkaufsaktivitäten erzeugen kann.

Der RH führte seit der Verstaatlichung der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG vier Gebarungsüberprüfungen durch, die den Themenkomplex HYPO ALPE-ADRIA zum Inhalt hatten.

- Die Überprüfung der Umsetzung des Bankenpakets (Reihe Bund 2012/9) hatte die Einhaltung der Verträge zwischen Bund und Kreditinstituten zum Inhalt.
- Zeitgleich mit der gegenständlichen Gebarungsüberprüfung führte der RH eine Prüfung der Haftungen des Landes Kärnten für HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG und Hypo Alpe-Adria-Bank AG durch, über die er in Reihe Kärnten 2014/1 gesondert Bericht erstattete.
- Im Juni 2013 erhielt der RH einen Prüfungsauftrag gemäß § 99 Abs. 2 des Bundesgesetzes über die Geschäftsordnung des Nationalrats zur Überprüfung der Verstaatlichung der HYPO ALPE-ADRIA-BANK

**HYPO ALPE–ADRIA–BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

INTERNATIONAL AG. Der Bericht des RH über das Ergebnis dieser Gebarungsüberprüfung wurde im März 2015 veröffentlicht (Reihe Bund 2015/5).

Zu dem im April 2014 übermittelten Prüfungsergebnis über die Verkaufsaktivitäten der HYPO ALPE–ADRIA–BANK AG in der Umstrukturierungsphase nahmen die HBInt (nunmehr HETA ASSET RESOLUTION AG)¹ im Juni 2014 und das BMF im Juli 2014 Stellung. Der RH erstattete seine Gegenäußerungen an die HBInt und das BMF im Juli 2015.

(2) Das BMF stellte seiner Stellungnahme grundsätzliche Bemerkungen voran:

- Der mit April 2010 neu eingetretene Vorstand habe sich gravierenden Defiziten innerhalb der Bank gegenübergesehen, welche einerseits in der Vergangenheit mutmaßliche Malversationen hätten zulassen können und andererseits zu umfangreichen Wertberichtigungen in Bilanzen 2009 bis 2013 geführt hätten. Diese Defizite seien letztendlich durch Rekapitalisierungszuschüsse durch den Alleineigentümer abzudecken gewesen. Zur Beschränkung des Zuschussbedarfs habe der Vorstand die bestmögliche Verwertung der Vermögenswerte der Bank, insbesondere den Verkauf an Dritte angestrebt, wofür jedoch die Defizite der Vergangenheit zu bewältigen gewesen seien. Manche Mängel in den Verkaufsaktivitäten seit der Notverstaatlichung würden daher auch diesen Umständen geschuldet sein können.
- Zur Erreichung eines beihilferechtlichen Genehmigungsbeschlusses durch die Europäische Kommission bzw. zur Reduktion eines zukünftigen Zuschussbedarfs durch die Republik Österreich seien die Veräußerungen der HBInt an der Hypo Alpe–Adria–Bank sowie an den sogenannten „SEE–Banken“ im besonderen Interesse des Alleineigentümers gestanden. Eine Prüfung des im Jahr 2013 abgeschlossenen Verkaufs der Hypo Alpe–Adria–Bank Österreich habe der RH nicht vorgenommen. Auch habe der RH auf die Verkaufsvorgaben durch die Europäische Kommission und den bereits frühzeitig eingeleiteten Verkaufsprozess für SEE–Tochterbanken nicht Bezug genommen. Gerade der letztgenannte Verkaufsprozess, der gemäß Beihilfenentscheidung der Europäischen Kommission bis Mitte Juni 2015 umzusetzen sei, stelle aus der Sicht des Alleineigentümers eine große Herausforderung dar.

¹ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Bericht die Bezeichnung HBInt beibehalten.

Prüfungsablauf und –gegenstand

Die HBInt stellte ihrer Stellungnahme grundsätzliche Bemerkungen voran:

Die HBInt nehme das vorgelegte Prüfungsergebnis zur Kenntnis, gleichzeitig stelle sie jedoch fest, dass sich wesentliche Teile der Kritik – etwa in Bezug auf die Beauftragung von Beratern, die Dokumentation der Prozesse, eingegangene Vereinbarungen usw. – auf Sachverhalte beziehen würden, die in der Zeit vor der Anteilsübernahme durch den Bund und damit gemäß eigener Festlegung des RH außerhalb des Prüfbereichs liegen würden oder von Maßnahmen in diesem Zeitraum teils irreversibel determiniert gewesen seien. Teile des Berichts würden damit Maßnahmen früherer Eigentümer und die von diesen bestellten Organen betreffen. Das notverstaatlichte Institut und seine Organe würden hierfür keine Verantwortung übernehmen.

Der RH habe aus Sicht der HBInt die Erkenntnisse im Prüfbericht leider lückenhaft, missverständlich respektive inkorrekt und oft ohne Einbeziehung der spezifischen Rahmenbedingungen bzw. branchenüblichen Best-Practice-Standards dargestellt und entsprechend unausgewogen gewürdigt.

Im Detail erhob die HBInt diese Vorwürfe in Bezug auf die vom RH überprüfte organisatorische Struktur und die Entscheidungsprozesse der HBInt (siehe TZ 3), in Bezug auf die Kompetenzaufteilung und die Schnittstellen im Verwertungsprozess (siehe TZ 4), in Bezug auf den Beurteilungsmaßstab der Verkaufsaktivitäten (siehe etwa TZ 11) sowie auf die Mindeststandards für die Verwertung von Vermögensgegenständen der HBInt (siehe TZ 12). Ferner warf die HBInt in ihrer Stellungnahme dem RH vor, durch von ihm dargelegte Sachverhalte im Zusammenhang mit den Verkäufen der Büroliegenschaft „Nomis Quartier“ (siehe TZ 15), des Einkaufszentrums „Stadtpark Center Spittal“ (siehe TZ 17 und TZ 18) sowie der Immobilie(n) „Herzog-Heinrich-Straße“ (siehe TZ 19 und TZ 20) nur ein unvollständiges und möglicherweise irreführendes Bild erweckt zu haben.

(3) Der RH hielt gegenüber dem BMF fest, dass er die bis April 2012 abgeschlossenen Verkaufsaktivitäten von Immobilien und Beteiligungen in seine Gebarungsüberprüfung einbezog, zumal – wie das BMF in seiner Stellungnahme zum Ausdruck bringt – die Veräußerungen der HBInt im besonderen Interesse des Alleineigentümers stand. Das BMF selbst bestätigte in seiner Stellungnahme gravierende Defizite innerhalb der Bank, welchen das BMF Malversationspotenzial einerseits einräumte und welche andererseits zu umfangreichen Wertberichtigungen in Bilanzen 2009 bis 2013 geführt hätten.

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Der RH bemerkte gegenüber der HBInt Folgendes:

(a) Der RH stellte klar, dass er – wie vielfach in Gesprächen mit Organen der HBInt erläutert – im Zuge der Gebarungsüberprüfung der Verkaufsaktivitäten der HBInt in der Umstrukturierungsphase im Einklang mit seinen bundes(–verfassungs)gesetzlichen Kontrollkompetenzen gehandelt hat. Seiner Funktion und seinen Aufgaben als – von der Regierung und Verwaltung – unabhängige Einrichtung der externen öffentlichen Finanzkontrolle entsprechend, hat der RH sowohl Sachverhalte aus vorangegangenen Vorstandsperioden als auch Sachverhalte ab dem Zeitpunkt der Anteilsübernahme durch den Bund (Dezember 2009) mitberücksichtigt; dies mit dem Ziel, eine objektive, transparente und ausgewogene Gesamtsicht der abgeschlossenen Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase der HBInt darzustellen und daraus zukunftsgerichtete Empfehlungen abzuleiten.

Die HBInt verkannte die Funktion und die Aufgaben der externen öffentlichen Finanzkontrolle. Der RH hat nämlich – im Einklang mit seinen übrigen Gebarungsüberprüfungen – die ihm bundes(–verfassungs)gesetzlich überbundenen Prüfungsmaßstäbe angewandt sowie die weltweiten Standards der INTOSAI (International Organization of Supreme Audit Institutions), etwa die Deklaration von Lima über die Leitlinien der öffentlichen Finanzkontrolle und die Deklaration von Mexico über die Unabhängigkeit der Obersten Rechnungskontrollbehörden, mitberücksichtigt.

Auf der Grundlage dieser nationalen und internationalen Regelwerke legt der RH bei all seinen Gebarungsüberprüfungen in unabhängiger Weise und ohne Einflüsse von außen seinen Prüfungsansatz fest; er bestimmt selbst seine Prüfungsthemen im Einzelnen, seine Prüfungshandlungen an Ort und Stelle sowie seine Berichterstattung über die Ergebnisse seiner Gebarungsüberprüfungen.

So ist es z.B. seine Aufgabe, festgestellte Spannungsfelder zwischen Recht- und Ordnungsmäßigkeit sowie Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit des Gebarungshandelns der überprüften Stellen aufzuzeigen und entsprechende Empfehlungen für verbessertes, künftiges Gebarungshandeln an die überprüften Stellen und an die Allgemeinen Vertretungskörper (z.B. Nationalrat) abzugeben.

(b) Der RH hat weist die seitens der HBInt in ihrer Stellungnahme erhobenen Vorwürfe, seine Erkenntnisse lückenhaft, missverständlich bzw. inkorrekt und spezifische Rahmenbedingungen bzw. branchenübliche Best-Practice-Standards nicht einbeziehend dargestellt sowie entsprechend unausgewogen gewürdigt zu haben, nachdrück-

Prüfungsablauf und -gegenstand

lich zurück. Diese gehen schon deswegen ins Leere, weil der RH – im Einklang mit seinen übrigen Gebarungsüberprüfungen – gemäß nationalen (Bundes-Verfassungsgesetz, Rechnungshofgesetz) und internationalen (ISSAI = International Standards of Supreme Audit Institutions) Regelwerken und Prüfungsstandards an Ort und Stelle die Sachverhalte erhoben, überprüft sowie in Gesamtsicht der jeweils überprüften sachlichen Substrats einer kritischen Würdigung unterzogen hat.

In Umsetzung dieser – national wie international – anerkannten professionellen Vorgangsweise der externen öffentlichen Finanzkontrolle hat der RH keine lückenhaften, missverständlichen bzw. inkorrekten sowie spezifische Rahmenbedingungen und branchenübliche Best-Practice-Standards nicht einbeziehenden Prüfungsaussagen bzw. keine unausgewogenen Schlussfolgerungen betreffend die in der Umstrukturierungsphase der HBInt abgeschlossenen Verkaufsaktivitäten getätigt, sondern die Prüfungsinhalte anhand konkreter, überprüfter und belegbarer Sachverhalte abgearbeitet und jeweils unmittelbar daraus Prüfungsaussagen erarbeitet.

Unternehmensentwicklung

2 Die nachstehende Chronologie gibt einen Überblick über die wesentlichen Entwicklungen des HYPO ALPE-ADRIA-Konzerns (Hypo Group Alpe Adria, HGAA).

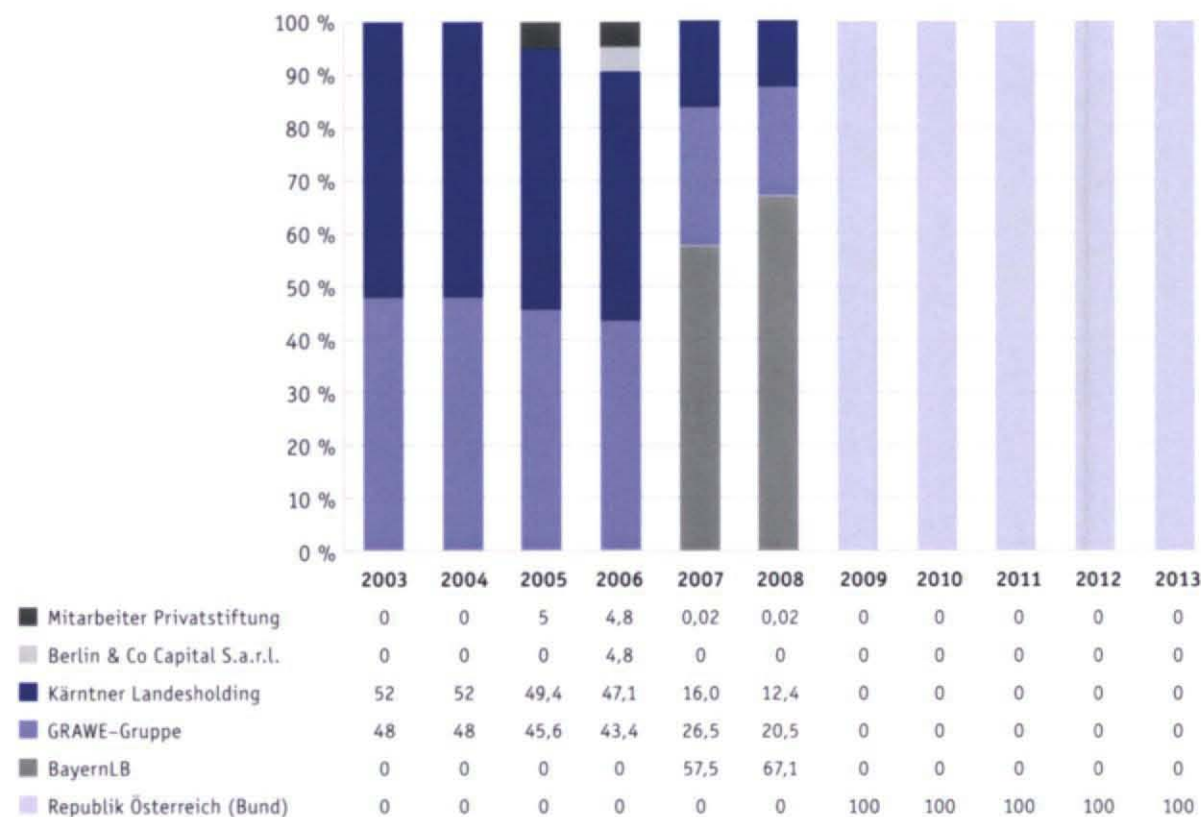
Tabelle 1: Chronologie HYPO ALPE-ADRIA-Konzern	
Zeitpunkt	Entwicklung des HYPO ALPE-ADIRA-Konzerns
1896	Gründung der Kärntner Landes-Hypothekenbank in Klagenfurt
1991	Einbringung der Kärntner Landes-Hypothekenbank in eine Aktiengesellschaft
1992	Anteilsverkauf der Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft (GRAWE) neben dem Land Kärnten als zweiter Aktionär mit 48 %
1999	Firmierung als Hypo Alpe-Adria-Bank AG
2004	Schaffung der Konzernmutter HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG
2005	Anteilsverkauf durch Mitarbeiter Privatstiftung und Absinken des Beteiligungsverhältnisses der Kärntner Landesholding unter 50 %; Wegfall der Prüfkompentenz des RH
2006 bis 2008	Anteilsverkauf der Investorengruppe Berlin & Co Capital S.à.r.l., sukzessiver Anteilsverkauf der Bayerischen Landesbank (BayernLB)
Dezember 2009	Übernahme von 100 % an der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG durch die Republik Österreich im Rahmen einer Notverstaatlichung
September 2013	Genehmigung des Umstrukturierungsplans durch die Europäische Kommission

Quelle: HBInt

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Nachstehende Abbildung stellt die Anteilsverhältnisse zum 31. Dezember des jeweiligen Jahres dar.

Abbildung 1: Anteilsverhältnisse an HBInt jeweils zum 31. Dezember



Quelle: HBInt

Im Jahr 2005 fiel die Prüfkompetenz des RH durch Absinken des Beteiligungsverhältnisses der öffentlichen Hand auf unter 50 % weg.

Im Dezember 2009 übernahm die Republik Österreich sämtliche Anteile der HBInt im Rahmen einer Notverstaatlichung (§ 1 Finanzmarktstabilitätsgesetz; FinStaG). Die Europäische Kommission genehmigte vorläufig die (beihilfenrechtlichen) Hilfsmaßnahmen der Republik Österreich am 23. Dezember 2009 für einen Zeitraum von sechs Monaten. Die Europäische Kommission trug der Republik Österreich auf, einen Restrukturierungsplan vorzulegen, den die Europäische Kommission – nach mehreren Anpassungen – im September 2013 endgültig genehmigte.

Organisation des Verkaufsprozesses

Organisatorische Struktur und Ent- scheidungsprozesse

3.1 (1) Beginnend mit Frühjahr 2009 änderten die Vorstände der HBInt in einem Zeitraum von rd. 20 Monaten die Zuständigkeit für die Verwertung von Immobilien mehrmals. Zeitgleich änderten die Vorstände der HBInt die Zuständigkeiten für die Konzernsteuerung für Immobilienangelegenheiten von einer Tochtergesellschaft der HBInt (Hypo Alpe-Adria-Immobilien AG) in einen Bereich bzw. eine Abteilung der HBInt und letztlich wieder in eine neu gegründete Tochtergesellschaft (PROBUS GmbH).

Mit Beschluss des Vorstands der HBInt im Dezember 2010 wurde die PROBUS Real Estate GmbH (PROBUS GmbH) für die Verwertung des Immobilienportfolios der HBInt als 100 %-Beteiligung der CEDRUS Handels- und Beteiligungs GmbH (CEDRUS GmbH) gegründet. Alleingesellschafterin der CEDRUS GmbH war die HBInt. Die Firmenbuchanmeldung der PROBUS GmbH erfolgte im Jänner 2011. Operativ tätig war die PROBUS GmbH ab Februar 2011. Die PROBUS GmbH übernahm die Verantwortung für die gruppenweite Verwaltung und Verwertung von Immobilien, das Assetmanagement sowie die Koordination und Strukturierung von Verkaufsprozessen im Immobilienbereich.

(2) Der Vorstand der HBInt richtete die Group Task Force Rehabilitation zur Betreuung des notleidenden Portfolios mit Beschluss vom Juli 2010 über die Reorganisation des operativen Kreditbereichs als temporäre Einheit auf drei Jahre ein. Die Hauptaufgabe war der wertschonende Abbau des sogenannten Konzentrationsportfolios (Wind-Down) der HGAA, welches sich aus Performing und Non-Performing Exposures (nicht bzw. notleidendes Kreditengagement) über 5 Mio. EUR in den Branchen gewerbliche Immobilien, Tourismus, Projektfinanzierung und Leasing-Mobilienfinanzierung zusammensetzte.

(3) Für den Bereich der Beteiligungen beauftragte der Vorstand der HBInt Ende November 2010 die Bereichsleitung Mergers & Acquisitions Group Restructuring mit der Erarbeitung eines Konzepts zur Neuorganisation der Nichtkernland-Steuerung durch Reaktivierung der Hypo Leasing Holding GmbH.

Dieses sah die operative Steuerung und laufende Kontrolle der Abbauziele vor und war vom Vorstand der HBInt im Dezember 2010 beschlossen worden. Die Hypo Leasing Holding GmbH hatte als 100 %-Tochtergesellschaft der HBInt in der Vergangenheit (damals als AG) die gesamten Leasingaktivitäten gebündelt und hatte dabei neben der Wahrnehmung von Eigentümeraufgaben und der Steuerung der Leasingländergesellschaften auch die Expansion des Leasinggeschäfts in

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

weitere Länder zu betreuen. Im Rahmen der Überarbeitung des Steuerungskonzepts hatte der Vorstand der HBInt im Dezember 2010 die Hypo Leasing Holding GmbH mit der zentralen Steuerung des Wind-Down-Bereichs betraut. Gesellschaftsrechtlich direkt unterstellt waren der Hypo Leasing Holding GmbH sowohl die Abbau-Leasing-Gesellschaften als auch die aufnehmenden Gesellschaften unter der Portfoliobereinigung gewesen.

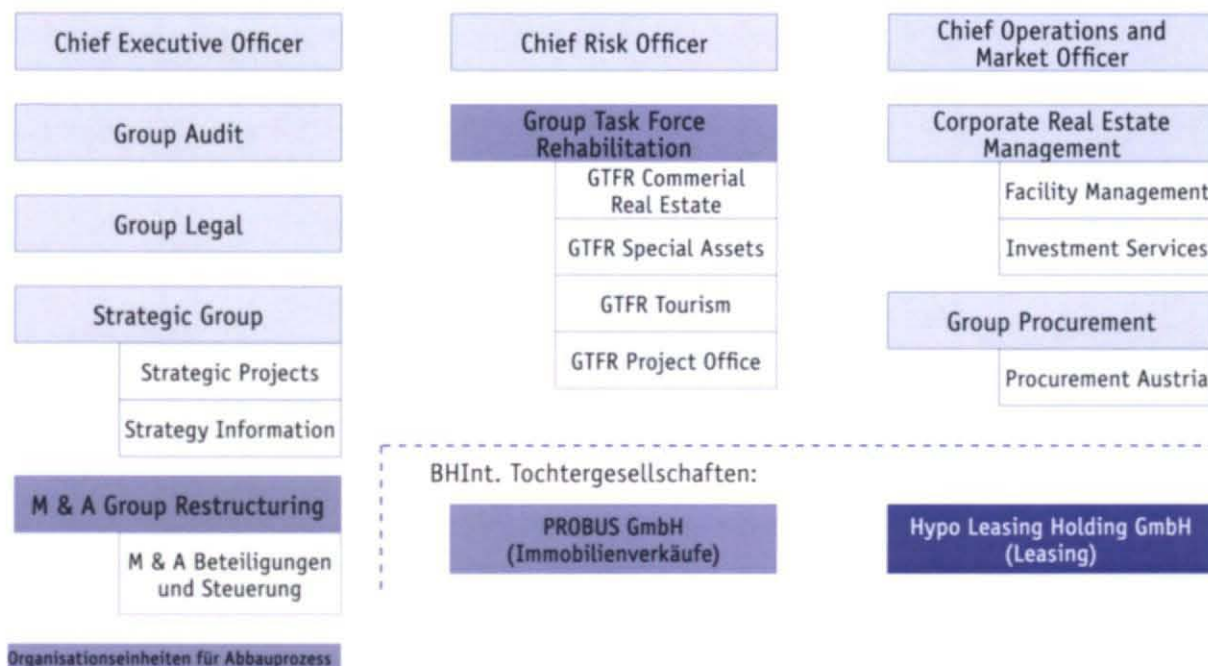
(4) Der Abbau und Verkauf von Beteiligungen sowie die Zusammenstellung von für den Verkauf bestimmten Portfolien unterlag in der HBInt den Gruppeneinheiten Mergers & Acquisitions Group Restructuring und der Group Task Force Rehabilitation. Im Zuge des Aufbaus der Infrastruktur für Veräußerungen priorisierte Mergers & Acquisitions Group Restructuring im Verlauf einer Analyse des Beteiligungsportfolios der HBInt 108 Projekte (davon 28 typische M&A-Projekte) aus ursprünglich 204 Vermögensgegenständen. Der Fokus der Kernkompetenzen von Mergers & Acquisitions Group Restructuring basierte laut HBInt auf der Kenntnis der lokalen Märkte auf dem Bank- und Leasinggeschäft, Tourismus und Immobilien, der Steuerung von Verkaufsprozessen sowie dem Verkauf nicht strategischer² Beteiligungen. Laut Restrukturierungsplan (Stand März 2012) war Mergers & Acquisitions Group Restructuring in erster Linie für die Steuerung der Verkaufsprozesse von Banken- und Leasingunternehmen der HBInt sowie der nicht strategischen Beteiligungen zuständig.

(5) Mit Stand vom Juli 2012 waren die nachstehend dargestellten Einheiten der Organisationsstruktur der HBInt zentraler Bestandteil der Wind-Down-Aktivitäten:

² Nicht strategische Beteiligung: erfüllt keine für das operative Bankgeschäft relevante Kernaufgabe, z.B.: Beteiligung an Tourismusbetrieben, Immobiliengesellschaften oder Bauträgern, Beteiligungen an Entwicklungsgesellschaften für Gewerbeparks, Einkaufszentren etc. Mit der Festlegung des Rückzugs aus dem Leasinggeschäft aus den Nichtkern-Ländern des SEE-Raums auch entsprechende Leasinggesellschaften der HBInt.

Organisation des Verkaufsprozesses

Abbildung 2: Organisationsstruktur der HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG



Quelle: HBInt; Darstellung: RH

Die organisatorische Infrastruktur für den Abbau des Wind-Down-Portfolios war auf vier Organisationseinheiten aufgeteilt, wodurch Schnittstellen innerhalb der HBInt und zu den Tochtergesellschaften entstanden. Eine die Fachvorstände übergreifende organisatorische Stelle zur Koordinierung des Abbaus richtete die HBInt nicht ein.

- 3.2 (1) Mit Stand Juni 2012 war die operative Infrastruktur für den Verkaufs- und Abbauprozess sowohl auf interne Einheiten der HBInt als auch auf zwei Tochtergesellschaften (PROBUS GmbH und Hypo Leasing Holding GmbH) der HBInt aufgeteilt.

Der RH hielt kritisch fest, dass zwei interne Einheiten und zwei Tochtergesellschaften in die Verkaufsaktivitäten eingebunden waren, wodurch im Zuge der operativen Durchführung der Privatisierung Schnittstellenprobleme auftraten.

Der RH bemängelte, dass auf der Ebene der Fachvorstände keine gebündelte Zuständigkeit für die Abwicklung der Verkaufsaktivitäten gegeben war.

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Der RH empfahl der HBInt organisatorische Vorkehrungen zu treffen, die einen alle Vorstandsbereiche umfassenden Informations- und Kommunikationsfluss über die Verkaufsaktivitäten gewährleisten.

(2) Der RH hielt kritisch fest, dass in einem Zeitraum von rd. 20 Monaten die Zuständigkeit für die Verwertung von Immobilien von einer Tochtergesellschaft der HBInt in einen Bereich bzw. eine Abteilung der HBInt übertragen und letztlich wieder an eine neu gegründete Tochtergesellschaft ausgelagert wurde.

Der RH kritisierte, dass durch die wiederholte kurzfristige Veränderung der Aufbau- und Ablaufstruktur für einen Zeitraum von knapp zwei Jahren keine nachhaltige Verwertungsinfrastruktur für Immobilien vorhanden war, und vermisste eine durchgängig dokumentierte Strategie hinter den jeweiligen Vorstands- und Aufsichtsratsbeschlüssen.

Der RH empfahl der HBInt, zukünftige Umstrukturierungen bzw. Veränderungen der internen Verantwortlichkeiten hinsichtlich ihrer operativen sowie nachhaltigen Relevanz im Vorfeld der Entscheidung umfassend zu analysieren, um Transaktionskosten und operative Effizienzverluste, die durch mehrmaliges Ändern strategischer Überlegungen entstehen, zu minimieren.

(3) Der RH hielt fest, dass der Entflechtung von notleidenden und nicht notleidenden Krediten sowie strategisch notwendigen und nicht relevanten Vermögensgegenständen bzw. Beteiligungen eine Zersplitterung des Portfolios und der Zuständigkeiten auf zwei HBInt-interne Einheiten auf der einen und auf zwei der HBInt untergeordnete Tochtergesellschaften auf der anderen Seite entgegenstand. Er anerkannte die Reorganisation der historisch gewachsenen Portfoliozuständigkeiten und der teilweisen Kompetenzüberschneidungen.

3.3 *(1) Laut Stellungnahme der HBInt seien hinsichtlich der strategischen Ausrichtung der Unternehmensreorganisation seit dem Zeitpunkt der Notverstaatlichung schrittweise geeignete Strukturen zur Bewältigung der immensen Aufgaben gerade im Zusammenhang mit dem Immobilien- und Beteiligungsportfolio der Bank zu schaffen gewesen, was mit Blick auf eine seitens des Managements mittelfristig stets angestrebte Trennung der operativen Bankeinheiten von den abzubauenen Teilen der HBInt geschehen sei.*

Die aus zeitlichen und inhaltlichen Gründen nötigen Zwischenschritte sowie Interimslösungen seien dabei nicht der Kontinuität oder Stringenz des Gesamtprozesses entgegengestanden, der ein die duale Struktur der HBInt reflektierendes Ergebnis zum erklärten Ziel gehabt habe.

Organisation des Verkaufsprozesses

Dieses finde sich in den beiden am Ende des Prozesses klar definierten Sphären von PROBUS GmbH und dem Bereich Mergers & Acquisitions Group Restructuring klar verankert. Eine gänzliche Konzentration der Aktivitäten sei demgegenüber nicht nur aufgrund des Umfangs und der Komplexität der Aufgaben nicht realistisch gewesen, sie hätte die faktischen individuellen Ansprüche in den einzelnen Bereichen (differenzierte Märkte und Investoren, unterschiedliches internes und externes Know-how) auch nur ungenügend berücksichtigen können.

Die Kritik des RH betreffend Schnittstellenprobleme und Fehlen einer nachhaltigen Verwertungsinfrastruktur für Immobilien lasse sich absolut nicht nachvollziehen; dies vor allem wegen der umfangreichen Aufgabenpalette im Rahmen des Managements des Immobilien- und Beteiligungsportfolios sowie der teils vorgelagerten Rehabilitation von Kredit- und Leasingengagements. In diesem Zusammenhang verwies die HBIInt auf die entsprechenden Aufgaben der Mergers & Acquisitions Group Restructuring (ab Ende 2010), der PROBUS GmbH (mit Gründung Ende 2010), der Group Task Force Rehabilitation und auf die HOLDING-Funktion der Hypo Leasing Holding (später Heta Asset Resolution).

(2) Betreffend die „Organisatorische Stelle zur Koordinierung des Abbaus“ stünden die mit den Verkaufsaktivitäten operativ betrauten Einheiten und Gesellschaften Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH in der Zuständigkeit des CEO, der ab Implementierung eines Aufsichtsrates auch als Aufsichtsratsvorsitzender (PROBUS GmbH) fungiert habe. Dies habe im Übrigen auch für die – nicht mit operativen Verkaufsaufgaben betraute – Hypo Leasing Holding gegolten. Die Gesellschafterrechte bei der PROBUS GmbH habe in wesentlichen Belangen der Gesamtvorstand wahrgenommen.

Da der Abbau von non performing loans in einer Bank eine spezialisierte Form der Kreditgestionierung und keine Verkaufsaktivität darstelle, habe aus Sicht der HBIInt das Verlangen nach Verlagerung auch dieses Bereichs in eine engere Verkaufsorganisation entkräftet. Überdies sei es unvertretbar, im Konzernvorstand die Zuständigkeit für notleidende und nicht notleidende Kredite zu differenzieren, weil die Kreditgestionierung sowohl für performante als auch nicht-performante Kredite besonderer fachlicher Kreditkompetenz bedürfe und entlang einer einheitlich geregelten Pouvoirordnung gestioniert werde. Jede andere Organisation sei nicht nur außerhalb der bei Banken anzutreffenden Praxis, sondern auch außerhalb der Vorgaben des Bankwesengesetzes.

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Zur Absicherung einer ausreichenden die Ressortzuständigkeiten übergreifenden Kommunikation und Abstimmung habe der Konzernvorstand in einem großen Umfang kollektiv in Vorstandssitzungen Berichte entgegengenommen und Entscheidungen getroffen, wodurch ein alle Vorstandsgebiete umfassender Kommunikations- und Informationsfluss gewährleistet worden sei. Die Berichterstattung von Hypo Leasing Holding, Mergers & Acquisitions Group Restructuring, PROBUS GmbH und Group Task Force Rehabilitation sei – wie die im Rahmen der RH-Prüfung zur Verfügung gestellten Unterlagen belegen – ergänzend zu den Berichten an den Aufsichtsrat der Hypo Leasing Holding und der PROBUS GmbH auch im Gesamtvorstand der HBInt erfolgt. Der diesbezüglichen Kritik des RH liege daher weder ein Organisations- noch ein Informationsmangel zugrunde.

Die HBInt verwies auch auf die aktienrechtlich verbindliche Struktur des Vorstands als Kollegialorgan und die Aufgaben des Aufsichtsrats. Eine weitere „die Fachvorstände übergreifende organisatorische Stelle“ einzurichten, entspreche nicht den Prinzipien der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit. Eine Bündelung von Hypo Leasing Holding, PROBUS GmbH, Group Task Force Rehabilitation und Mergers & Acquisitions Group Restructuring in einer einzigen Stelle stehe im Widerspruch zu der bei anderen Banken anzutreffenden Organisationspraxis und sei mit den Vorgaben des Bankwesengesetzes nur schwer in Einklang zu bringen. Die Einrichtung einer solchen Stelle sei weder vom Eigentümer noch vom Aufsichtsrat bis heute angeregt worden.

Der Empfehlung des RH, auf Gruppenebene eine zusätzliche, den Abbaueinheiten hierarchisch übergeordnete Stelle einzurichten, müsse insofern widersprochen werden, als eine derartige Lenkungsstelle von Beginn an im Organ des Vorstands bestanden habe. Dem zusätzlichen Aufwand und drohenden Effizienzverlust durch eine weitere hierarchische Ebene stehe auch kein erkennbarer Mehrwert gegenüber, zumal sich aus den Ausführungen des RH keine Kompetenzkonflikte oder andere konkrete Gründe ergeben würden, die eine derartige Steigerung der Komplexität der Organisation plausibel machten.

- 3.4 (1) Der RH entgegnete der HBInt, dass die seitens der HBInt im Zuge der Gebarungsüberprüfung zur Verfügung gestellten Unterlagen keine – von Beginn an verfolgte – klare strategische Ausrichtung der Unternehmensreorganisation erkennen ließen, sodass für den RH die behauptete Notwendigkeit von Zwischenschritten sowie Interimslösungen des Gesamtprozesses mit dem Ziel einer dualen Struktur der HBInt – aufgrund der fehlenden durchgängig dokumentierten Strategie – nicht nachvollziehbar war.

Organisation des Verkaufsprozesses

Zumal Transaktionskosten und operative Effizienzverluste sowie Schnittstellenprobleme ohne einen im Vorfeld definierten strategischen und organisatorischen Zielzustand für den RH nicht auszuschließen waren, hielt er seine diesbezügliche Kritik und Empfehlung aufrecht.

Der RH stellte klar, dass die kurzfristigen Veränderungen der Aufbau- und Ablaufstruktur sowie auftretende Schnittstellenprobleme im Fokus seiner Kritik standen, nicht jedoch die Konzentration von Abbauproduktaktivitäten; deshalb gehen die in der Stellungnahme der HBInt relevanten Nachteile einer „gänzliche(n) Konzentration der Aktivitäten“ nach Ansicht des RH ins Leere.

In diesem Zusammenhang erinnerte der RH daran, dass die PROBUS GmbH – trotz Vorliegens von Vorstandsbeschlüssen und eines Notariatsakts Ende 2010 – ihre operative Tätigkeit – wie auch die HBInt in ihrer Stellungnahme ausführt (siehe TZ 15) – erst mit Februar 2011 aufnahm.

(2) Der RH entgegnete der HBInt betreffend die „Organisatorische Stelle zur Koordinierung des Abbaus“, dass er keine bankwesengesetzwidrige Bündelung der Vorstandsaktivitäten empfohlen hatte, sondern organisatorische Vorkehrungen für einen alle Vorstandsbereiche umfassenden Informations- und Kommunikationsfluss.

Der RH wies in diesem Zusammenhang darauf hin, dass eine gesamthafte und strukturierte Aufbereitung der Verkaufsaktivitäten (Abbau) zur Dokumentation und Gewährleistung einer raschen Entscheidungsfindung – unterhalb des Gremiums Gesamtvorstand – fehlte. Durch Einrichtung einer solchen Stelle könnten – zur Zeit der Gebarungsüberprüfung auf Ebene des Vorstands – gebundene Ressourcen des Vorstands freigesetzt und anderwärtig eingesetzt werden. Gerade aus Gründen der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit und insbesondere wegen der Entlastung des Vorstands bekräftigte der RH seine Empfehlung, organisatorische Vorkehrungen zu treffen, die einen alle Vorstandsbereiche umfassenden Informations- und Kommunikationsfluss über die Verkaufsaktivitäten gewährleisten.

Kompetenzaufteilung
und Schnittstellen im
Verwertungsprozess

4.1 Im Jänner 2011 beschloss der Vorstand der HBInt erstmals Mindeststandards (siehe TZ 12), die im Rahmen der Verwertung des Wind-Down-Portfolios zu berücksichtigen waren. Die Mindeststandards fokussierten auf einzelne Prozessschritte im Verwertungsprozess, nahmen aber keine konkrete Abgrenzung der Zuständigkeiten zwischen PROBUS GmbH und Mergers & Acquisitions Group Restructuring vor.

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

In einem Aktenvermerk dokumentierten Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH im April 2011 die Abgrenzung der Zuständigkeiten. Mergers & Acquisitions Group Restructuring war für alle Gesellschaften und Unternehmen verantwortlich, die nicht das Kerngeschäft der Gruppe ausübten. Darunter waren jene Beteiligungen an Immobiliengesellschaften zu verstehen, die direkt oder indirekt im Eigentum der Hypo Alpe Adria Beteiligungen GmbH standen.

Ein Vorstands- bzw. Aufsichtsratsbeschluss über die Abgrenzung der Zuständigkeiten von Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH lag nicht vor.

- 4.2** Der RH hielt kritisch fest, dass eine Abgrenzung der Zuständigkeiten zwischen PROBUS GmbH und Mergers & Acquisitions Group Restructuring erst im Laufe der operativen Übergabe der Aufgaben erfolgte und nur durch einen Aktenvermerk auf Bereichsleiter bzw. Geschäftsführerebene, nicht aber durch Vorstandsbeschluss erfolgte.

Der RH erachtete es für zweckmäßig, dass Abgrenzungs- bzw. Schnittstellendefinitionen im Vorfeld einer Umstrukturierung von Ablauf- und Aufbauorganisation geregelt werden. Der RH empfahl daher der HBInt, Abgrenzungs- bzw. Schnittstellendefinitionen im Vorfeld einer Umstrukturierung von Ablauf- und Aufbauorganisation zu definieren und vom Vorstand verbindlich zu beschließen.

- 4.3 (1)** *Laut Stellungnahme der HBInt habe der Vorstand zur Abgrenzung der Zuständigkeiten von Mergers & Acquisitions Group Restructuring einerseits und PROBUS GmbH andererseits mehrere Beschlüsse gefasst.³*

Aufbauend auf diese klare und umfassende Abgrenzung der Bereiche Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH seien weitere, für das operative Tagesgeschäft notwendige und sinnvolle Regelungen geschaffen worden.⁴

³ 849. Vorstandssitzung (2. November 2010) Vorstandsbeschluss zur „Genehmigung des Aufgabenspektrums für Mergers & Acquisitions Group Restructuring“ sowie zur organisatorischen Ausgestaltung dieses Bereichs in drei Abteilungen;

854. Vorstandssitzung (7. Dezember 2010): Vorstandsbeschluss zur „Gründung und Geschäftszweck der Gesellschaft PROBUS GmbH“;

859. Vorstandssitzung (25. Jänner 2011): Vorstandsbeschluss zu „Geschäftskonzept und Eigenkapitalausstattung der PROBUS GmbH“

⁴ 860. Vorstandssitzung (1. Februar 2011) Vorstandsbeschluss: „Festlegung von Mindeststandards für den Verkauf von Beteiligungen und Immobilien im Eigentum des HAA Konzerns“

Organisation des Verkaufsprozesses

Der RH habe offensichtlich auch den Willen des Vorstands bei der gegenständlichen Beschlussfassung unzutreffend interpretiert. Es liege nämlich keinesfalls im freien Ermessen von Mergers & Acquisitions Group Restructuring bzw. PROBUS GmbH, Zuständigkeiten für Transaktionsabwicklungen zu definieren. Der Beschluss regle nicht direkt das Innenverhältnis der beiden Einheiten, vielmehr wende sich diese Organisationsanweisung an alle Konzerngesellschaften, die Immobilien oder Beteiligungen zu verkaufen hätten.

Mergers & Acquisitions Group Restructuring respektive PROBUS GmbH seien in dem jeweils ihnen klar zugeordneten Bereich berechtigt zu entscheiden, ob die Verantwortung für die berichtete Immobilientransaktion bei der lokalen Konzerngesellschaft oder ihnen selbst im Rahmen der Gruppenkompetenz liege. Keinesfalls berühre die Anweisung die klar vordefinierte Aufgabenverteilung zwischen Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH.

Analog gelte dies auch für das letzte Glied der Regelungskette, den Aktenvermerk vom 5. April 2011 („Abgrenzung Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH“), der Auszüge eines Arbeitsmeetings widerspiegle. Darin seien Festlegungen zu möglichen Grenzfällen enthalten, welche „Case by Case“ abhängig von den wesentlichen Aufgaben und den Kernkompetenzen von PROBUS GmbH respektive Mergers & Acquisitions Group Restructuring zu entscheiden seien. Dieser Aktenvermerk beziehe sich somit nicht – wie vom RH fälschlicherweise vermutet – auf die grundsätzliche Zuständigkeitsregelung für Unternehmens- bzw. Immobilientransaktionen, sondern stelle eine nur mehr auf Bereichsebene mögliche Abgrenzung für Grenzfälle dar, die es bei jeder noch so klaren Zuständigkeitsregelung immer geben könne.

- 4.4** Der RH erwiderte, dass er in sämtliche in der Stellungnahme der HBInt benannten Unterlagen im Zuge der Gebarungsüberprüfung Einsicht genommen und bei seiner Beurteilung mitberücksichtigt hat.

Er stellte klar, dass er die grundsätzlichen Zuständigkeitsregelungen (Verwertung von Beteiligungen durch Mergers & Acquisitions Group Restructuring und Verwertung von Immobilien durch PROBUS GmbH) nicht in Frage stellte, weswegen er den Willen des Vorstands nicht uminterpretierte.

Der RH erachtete jedoch die Formulierung der Mindeststandards dahingehend für risikobehaftet, letztendlich die Ausgestaltung von Abgrenzungs- bzw. Schnittstellendefinitionen im Einzelfall – wie übrigens in der Stellungnahme der HBInt indiziert – auf Bereichsleiter bzw.

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Geschäftsführerebene zu verlagern. Der RH sah darin und insbesondere wegen der Auslegungs- und Interpretationsnotwendigkeit der Mindeststandards einen Verbesserungsbedarf. Dies ließ nach Ansicht des RH – und ungeachtet der durch die Vorstandsbeschlüsse festgelegten und vom RH nicht in Abrede gestellten grundsätzlichen Zuständigkeitsregelung – ein Erfordernis der nachträglichen Ergründung des Willens des Vorstands im operativen Einzelfall nicht ausgeschlossen erscheinen. Der RH bekräftigte daher seine Empfehlung, Abgrenzungs- bzw. Schnittstellendefinitionen im Vorfeld einer Umstrukturierung von Ablauf- und Aufbauorganisation zu definieren und vom Vorstand verbindlich zu beschließen.

Berichts- und
Beschlussebenen

5.1 (1) Die Geschäftsordnung des Vorstands der HBInt⁵ verpflichtete den Vorstand, dem Aufsichtsrat regelmäßig, mindestens jedoch vierteljährlich, schriftlich zu berichten (Quartalsbericht). Der Bericht hatte zu enthalten:

- den Gang der Geschäfte,
- die Lage des Unternehmens im Vergleich zur Vorscheurechnung unter Berücksichtigung der künftigen Entwicklung,
- eine Aufstellung der Beratungsmandate, die von der HBInt oder von Konzerngesellschaften, an denen die HBInt direkt oder indirekt mehrheitlich beteiligt war, vergeben wurden und deren Honorarvolumen 100.000 EUR überschritten.

Die Geschäftsordnung hielt weiter fest, dass die Berichte auf Verlangen des Aufsichtsrats mündlich zu erläutern waren und den Grundsätzen einer gewissenhaften und getreuen Rechenschaft zu entsprechen hatten. Der Vorstand hatte dem Aufsichtsrat auf Verlangen über die Tochtergesellschaften zu berichten.

(2) Die nachstehende Abbildung zeigt eine Übersicht über die aufsichtsratspflichtigen Aktivitäten im Privatisierungsprozess der HBInt.

⁵ gültig ab 1. Oktober 2010

Organisation des Verkaufsprozesses

Abbildung 3: Aufsichtsratspflichtige Aktivitäten der HBInt

Aktivität	Voraussetzung	Wertgrenzen
Errichtung, Erwerb, Veräußerung, Liquidation und sonstige Kapitalmaßnahmen	direkt oder indirekt zumindest 5 % beteiligt	> 50 Mio. EUR ¹
	und/oder Wert der gegenständlichen Maßnahme des betroffenen Teils der Beteiligung	> 5 Mio. EUR ¹
Abschluss Beraterverträge (Rahmenverträge ohne unmittelbare Leistungserbringung ausgenommen)	direkt oder indirekt mehrheitlich beteiligt	Beratungshonorar im Einzelfall > 500.000 EUR
		Abrechnung nach Stundensätzen ab > 500.000 EUR zur Weiterführung
Erwerb, Veräußerung und Belastung von Liegenschaften	direkt oder indirekt zumindest mit 5 % beteiligt	zum Zeitpunkt der Beschlussfassung > 5 Mio. EUR (höchster Wert der Parameter: Anschaffungskosten, Buchwert, Veräußerungspreis, Verkehrswertgutachten)

¹ Die Wertbemessung orientierte sich an dem jeweils höchsten Betrag der folgenden Parameter: Anschaffungskosten, Buchwert auf Einzelebene, Buchwert auf Konzernebene, Veräußerungspreis, Verkehrswert anhand eines Gutachtens (falls vorhanden), das nicht älter als 12 Monate ist.

Quelle: Geschäftsordnung des HBInt-Vorstands (§ 6), Stand 12. März 2012

5.2 Der RH hielt fest, dass die Regelungen betreffend die Einbindung des Aufsichtsrats hinsichtlich des Fortschritts des Verwertungsprozesses grundsätzlich geeignet waren, für Transparenz gegenüber dem Eigentümervertreter zu sorgen.

Der RH wies allerdings kritisch darauf hin, dass einerseits die Wertgrenzen hoch waren und andererseits die Wahrnehmung der Informationspflichten des Vorstands an den Aufsichtsrat in den überprüften Fällen teilweise mangelhaft war. Insbesondere verwies der RH auf die unzureichende Information zu finanziellen Auswirkungen bei den Verkäufen der Beteiligungen des Schlosshotels Velden (siehe TZ 34) sowie zu den Biogasanlagen (siehe TZ 43, 50).

5.3 Laut Stellungnahme der HBInt verwehre sie sich gegen die Feststellung, ihren Verpflichtungen zur Information des Aufsichtsrates – in Verkaufs- oder auch sonstigen Belangen – nur mangelhaft in Hinblick auf die finanziellen Gesamtauswirkungen einzelner Transaktionen nachgekommen zu sein. Sofern zu verkaufende Assets auch mit vorhergehenden bzw. aktuellen Kreditengagements verbunden gewesen seien, seien diese – sofern vom Zuständigkeitsbereich erfasst – jedenfalls im Kreditausschuss der HBInt erläutert und so auch den Mitgliedern des Aufsichtsrates umfassend zur Kenntnis gebracht worden. Im

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Übrigen verwies die HBInt auf ihre Stellungnahme zum Schlosshotel Velden (TZ 34) und zu den Biogasanlagen (TZ 43, 50).

- 5.4 Der RH entgegnete der HBInt, dass seine Feststellungen und Beurteilungen auf der im Rahmen der Gebarungsüberprüfung erhobenen Faktenlage beruhten. Im Detail verwies der RH auf seine Feststellungen zum Schlosshotel Velden (TZ 34) und zu den Biogasanlagen (TZ 43, 50), die jeweils eine mangelhafte Information des Aufsichtsrats belegten.

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

Ausgangslage vor
Anteilsübernahme

- 6.1 (1) In der Hypo Group Alpe Adria bestand vor der Anteilsübernahme durch den Bund im Dezember 2009 auf Konzernebene ein Procurement Manual, das Regelungen für den Einkauf enthielt. Dieses war insbesondere auf die Bereiche Bank, Leasing, Hypo Alpe-Adria-Immobilien AG, alle Hypo Facility Service Gesellschaften und die Kärntner Holding Beteiligungs-AG anzuwenden.

Das Manual enthielt Regelungen für den Abschluss von Einzelverträgen sowie lokalen und gruppenweiten Rahmenverträgen bei Beschaffungsvorgängen. Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Arten, Wertgrenzen und die Anzahl einzuholender Angebote.

Tabelle 2: Beschaffungsvorgänge Procurement 2009				
Prozess		Subprozess	Wertgrenze in EUR	Mindestanzahl Angebote
Einzelvertrag		Klein	< 500	2
		Mittel	500 – 10.000	3
		Groß	10.000 – 100.000	4
		Sehr groß	> 100.000	6
Lokaler Rahmenvertrag ¹		Mittel	< 10.000	3
		Groß	10.000 – 100.000	4
		Sehr groß	> 100.000	6
Gruppenweiter Rahmenvertrag ¹		Groß	< 100.000	4
		Sehr groß	> 100.000	6

¹ Wertgrenzen kumuliert über drei Jahre

Quelle: HBInt

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

Unter dem Punkt Ausschreibungen hielt das Manual explizit fest, dass nur durch einen entsprechenden Wettbewerb die besten Ergebnisse für den Einkauf erzielt werden konnten. Entsprechend waren auch anbieterneutrale Formulierungen sowie technologische Flexibilität zur Vermeidung von Anbietermonopolen gefordert.

Das Manual enthielt explizite Verweise für den Einkauf von Logistik, IT, Marketing und unbeweglichen Gütern auf lokaler und auf Gruppenebene. Der Zukauf von Beratungsleistungen war nicht explizit vom sachlichen Anwendungsbereich des Manuals umfasst, davon aber auch nicht explizit ausgenommen.

(2) Auf Ebene der Konzernmutter HBIInt war eine Dienstanweisung betreffend den Abschluss und die Abrechnung von Beraterverträgen von Februar 2009 bis Juli 2011 in Geltung (siehe TZ 7). Zweck der Dienstanweisung war es, einen geregelten Ablauf von der Vertragserstellung und -überprüfung bis zur Genehmigung des externen Beratervertrags zu etablieren. Die Dienstanweisung richtete sich an alle Vorstände und Mitarbeiter der HBIInt. Verträge mit einem jährlichen Honorarvolumen über 10.000 EUR waren vom Vorstand zu genehmigen.

(3) Im Juli 2009 erließ der Bereich Group Legal Services eine Dienstanweisung, die eine zentrale Beauftragung für österreichische Anwälte zum Ziel hatte. Damit sollte verhindert werden, dass doppelte Beauftragungen durch einzelne Einheiten/Abteilungen des Konzerns und Parallelitäten der Rechtsfälle unbemerkt blieben.

Die übergeordnete Entscheidungsfunktion für die Beauftragung österreichischer Anwälte lag bei Group Legal Services. Die Beauftragung von Rechtsanwälten war nur aus einer vom Group Legal Services genehmigten Auswahlliste möglich. Marktwirtschaftliche Auswahlkriterien bzw. Beauftragungskriterien waren in der Dienstanweisung nicht enthalten.

Group Legal Services musste grundsätzlich sämtliche Anwaltsbeauftragungen durch die Gesellschaften vorab genehmigen. Zielgruppe dieser Dienstanweisung waren alle Vorstände/Geschäftsführer, Bereichsleiter sowie Mitarbeiter der HBIInt, Hypo Alpe-Adria-Leasing GmbH, Hypo Alpe-Adria-Immobilien AG sowie der Hypo Alpe-Adria-Beteiligungen GmbH, nicht jedoch alle anderen Konzerngesellschaften.

6.2 (1) Der RH hielt fest, dass vor der Anteilsübernahme durch den Bund Ende 2009 für den Einkaufsprozess auf Gruppenebene ein Manual existierte, das die Bereiche Logistik, IT, Marketing und unbewegliche

Güter explizit umfasste, nicht jedoch den Einkauf von sonstigen externen Dienstleistungen (Beratern).

Der RH hielt fest, dass es naheliegend war, die Regelungen des Procurement Manuals aus dem Jahr 2009 sinngemäß auf alle Beschaffungsvorgänge anzuwenden.

Er erachtete die Regelungen des Manuals, insbesondere die Nutzung von Wettbewerbskräften für den Einkauf (z.B. Einholung mehrerer Angebote, Anbieterneutralität) auch für den Bezug von Beratungsleistungen als geeignet. Trotz des im Procurement Manual enthaltenen Wettbewerbsgedankens war der Zukauf von Beratungsleistungen nicht explizit vom sachlichen Anwendungsbereich des Manuals umfasst, aber auch nicht ausgenommen. Dennoch hatte die HBInt bei der Beauftragung von Beratungsleistungen keine Vergleichsangebote basierend auf dem Manual eingeholt. Der RH verwies unter TZ 26, 34 ff und 51 ff auf die Folgen einer analogen Anwendung des Procurement Manuals im jeweiligen Einzelfall.

(2) Der RH hielt kritisch fest, dass die bis Juli 2011 auf Ebene der HBInt gültige Dienstanweisung betreffend den Abschluss und die Abrechnung von Beraterverträgen der HBInt keine Regelungen zur Auswahl von Beratern enthielt.

(3) Der RH hielt fest, dass die Dienstanweisung zur Anwaltsbeauftragung in der damaligen Fassung nur für die Auswahl österreichischer Anwälte galt und keine marktwirtschaftlichen Beauftragungs- und Auswahlkriterien enthielt. Darüber hinaus waren bis zur Genehmigung des Procurement Manuals im Jahr 2011 (siehe TZ 7) nicht alle Konzerngesellschaften vom Anwendungsbereich der Dienstanweisung umfasst.

6.3 (1) Laut Stellungnahme der HBInt sei die sinngemäße Anwendung des Procurement Manuals auf alle Beschaffungsvorgänge weder sachgerecht noch zweckmäßig oder realistisch.⁶

⁶ Die HBInt begründete dies in ihrer Stellungnahme u.a. damit, dass der Markt für spezifische Beraterleistungen mit hoher Qualitätsanforderung sehr klein sei und deshalb das Einholen von bis zu sechs Anboten für bestimmte Einzelfälle faktisch unmöglich sein könne. Vor allem renommierte internationale Anbieter würden bei Ausschreibungen, die an zu viele Berater gerichtet werden, aufgrund des Angebotsaufwands nicht teilnehmen. Zudem sei ein angebotener Preis nur bedingt aussagekräftig, weil die Effizienz der Leistungserbringung und deren Qualität maßgeblich bestimmen, ob das abgelieferte Ergebnis preiswert sei. Die Qualität der Leistungen hänge nicht nur von der Effizienz und Expertise des Dienstleisters, sondern auch von seiner Persönlichkeit und den ganz persönlichen Erfahrungen ab.

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

Das Auswahlverfahren für die Beauftragung von Beratern sei daher anderen Regeln zu unterwerfen als die Beschaffung der vom Procurement Manual umfassten Lieferungen und Leistungen. Dem trügen auch alle Vergabegesetze durch besondere Bestimmungen für die Beauftragung von Beratern Rechnung. Die vom RH beanstandeten Vergaben von Beraterleistungen – zumindest soweit es sich um Beauftragungen nach der Notverstaatlichung handle – würden den strengen Anforderungen des Bundesvergabegesetzes entsprechen.

Die Organisationsanweisung „Anwaltsbeauftragung“ habe jedenfalls eine sinngemäße Anwendung des Group Procurement Manuals auf diese Art von Beraterleistungen dezidiert ausgeschlossen. Im Jahr 2010, also unmittelbar nach Neubesetzung des Vorstands, seien unter Anwendung von transparenten Auswahlkriterien und marktwirtschaftlichen Auftragsbedingungen diese Rahmenverträge für Rechtsberatungsleistungen in Österreich ausgeschrieben, verhandelt und abgeschlossen worden.

Jede Beauftragung eines österreichischen Rechtsberaters durch eine österreichische Konzerngesellschaft sei über ein ebenfalls 2010 eingerichtetes System (Work Flow) erfasst und – auf Basis von sachlichen Begründungen der Auswahl – von der Fachabteilung Group Legal geprüft und grundsätzlich nur auf der Grundlage der Rahmenverträge genehmigt worden.

Das den Rahmenvereinbarungen vorangehende Auswahlverfahren sowie die damit verbundenen jährlichen (Nach-)Verhandlungen bzw. laufenden Kontrollen während und nach der Mandatsausübung seien dazu geeignet, die vom RH geforderte Ausnutzung von Wettbewerbskräften jedenfalls ausreichend abzusichern. Beispielsweise seien in Form der jährlich verhandelten Rahmenverträge für den zu vergebenden Einzelfall stets mehr als sechs Anbote vorgelegen.

Die Anregung des RH, zusätzlich zu den verhandelten Rahmenverträgen bei jeder Anwaltsbeauftragung bis zu sechs Angebote einzuholen, erschiene daher inhaltlich überschießend und sei formal aus den vorliegenden Regelwerken nicht abzuleiten – im Gegenteil, sehe doch gerade das vom RH ins Treffen geführte Procurement Manual bei Auftragserteilungen auf Basis von Rahmenvereinbarungen explizit keine Einholung von weiteren Anboten vor.

Maßnahmen und Regeln von ausländischen Konzerngesellschaften zur Absicherung einer transparenten Auswahl von Rechtsberatern und von marktwirtschaftlichen Auftragsbedingungen seien nicht Gegenstand einer Überprüfung des RH gewesen; eine diesbezügliche Beurteilung sei daher ebenso unzulässig wie die – logisch nicht schlüssige – Fest-

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

stellung, dass es mangels Regelung durch eine Group Policy (auch) bei ausländischen Konzerngesellschaften keine Regelungen gegeben habe.

(2) Von viel wesentlicherer Bedeutung als die vom RH ins Treffen geführten – nach Ansicht der HBInt nicht gegebenen – Formalmängel sei, dass in keinem einzigen Fall Vergaben ohne Wettbewerb oder zu nicht marktüblichen Konditionen erfolgt seien.

- 6.4 (1) Der RH räumte gegenüber der HBInt zwar ein, dass bei der Beauftragung von Beratungsleistungen zusätzliche Kriterien – gegenüber der Beschaffung von beispielsweise Sachgütern – heranzuziehen waren, jedoch wäre ungeachtet dessen eine analoge Anwendung des Procurement Manuals 2009 insbesondere wegen der darin geregelten Grundzüge der Nutzung von Wettbewerbskräften für den Einkauf gerechtfertigt gewesen.

Der RH wies darauf hin, dass die auf Ebene der HBInt gültige Dienst-anweisung betreffend den Abschluss und die Abrechnung von Beraterverträgen der HBInt keine Regelungen zur Auswahl von Beratern enthielt. Unabhängig von der tatsächlichen Durchführung bestand somit – wie auch in der Stellungnahme der HBInt zum Ausdruck kommt – keine transparente Regelung für den Abschluss von Rahmenvereinbarungen. Dies und damit das Fehlen schriftlich festgelegter marktwirtschaftlicher Beauftragungs- und Auswahlkriterien waren Gegenstand der Feststellungen des RH. Hingegen gab der RH keine Empfehlung zur analogen Anwendung des Procurement Manual 2009, zumal ein neuer Procurement Prozess mit Ende Juli 2011 in der HBInt implementiert wurde (siehe TZ 7). Er wies deshalb die Interpretation der HBInt (zusätzlich nach Abschluss von Rahmenvereinbarungen, weitere sechs Angebote einzuholen) sei eine „inhaltlich überschießenden“ Anregung entschieden zurück, weil der RH keine solche Anregung gab.

Ferner hatte der RH aufgezeigt, dass die Zielgruppe in der Dienst-anweisung vom Juli 2009, die eine zentrale Beauftragung für österreichische Anwälte zum Ziel hatte, nicht alle Konzerngesellschaften umfasste. Er trat deshalb der von der HBInt in ihrer Stellungnahme vertretenen Ansicht, der RH habe damit eine unzulässige sowie logisch nicht schlüssige Feststellung in Bezug auf die Regelungen zur Auswahl von Rechtsberatern bei ausländischen Konzerngesellschaften getroffen, entschieden entgegen. Es entsprach den vom RH festgestellten Tatsachen, dass bis zur Genehmigung des Procurement Manuals im Jahr 2011 nicht alle Konzerngesellschaften vom Anwendungsbereich der Dienst-anweisung umfasst waren. Der RH traf jedoch keine Feststellungen darüber, ob und welche Regelungen bei ausländischen Konzerngesellschaften vorhanden und anzuwenden waren.

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

(2) Betreffend die tatsächlich erfolgten Vergaben wies der RH die HBInt darauf hin, dass ihm die Beurteilung solcher – bis zur Ausrollung des neuen Procurement Prozesses (siehe TZ 7) – mangels eines einschlägigen Vergleichsmaßstabs nicht möglich war.

Maßnahmen nach Anteilsübernahme

7.1 (1) Bis Oktober 2010 war die Procurement Funktion dem Bereich Corporate Real Estate Management zugeordnet. Alle wesentlichen Beschaffungen erfolgten jedoch durch die jeweiligen Fachabteilungen selbst. Der Vorstand der HBInt beschloss am 1. Oktober 2010 die Gründung des Bereichs Group Procurement, der dem Chief Operations and Market Officer zugeordnet war (siehe TZ 3). Unter Procurement wird die Versorgung der Organisationseinheiten mit Sach-, Werk- und Dienstleistungen verstanden.

(2) Der Bereich Group Procurement entwickelte einen neuen Procurement Prozess, den der Vorstand im Juli 2011 genehmigte und der mit Ende Juli 2011 in der HBInt implementiert wurde. Der Prozess gliederte sich in acht Stufen. Die Stufen 1 bis 5 stellten den Sourcing-Abschnitt dar, die Stufen 6 bis 8 den Purchasing-Abschnitt.

Der Procurement Prozess galt grundsätzlich für jeden Beschaffungsvorgang. Die nachstehende Darstellung gibt einen Überblick über die Wertgrenzen sowie die jeweiligen Aufgaben und Verantwortlichkeiten.

Tabelle 3: Wertgrenzen-Übersicht Procurement Prozess 2011

Bestelltyp	Aufgaben und Verantwortlichkeiten
extra Small Order ≤ 250 EUR	– Freigabe Bestellanforderung durch Kostenstellenverantwortlichen
Small Order > 250 und ≤ 5.000 EUR	– Freigabe Bestellanforderung durch Kostenstellen- und Kostenartenverantwortlichen – drei Anbieter im einfachen Preisvergleich (vorvertraglich fixierter oder verfügbarer Preise)
Medium Order > 5.000 und ≤ 30.000 EUR	– Freigabe Bestellanforderung durch Kostenstellen- und Kostenartenverantwortlichen – Genehmigung des Bedarfs vor Bestellanforderung durch Fachvorstand – drei Anbieter im Preisvergleich nach Durchführung einer Preisanfrage – Dokumentation des finalen Preisgesprächs
Large Order > 30.000 EUR	– Detaillierte Leistungsspezifikation – Freigabe Bestellanforderung durch Kostenstellen- und Kostenartenverantwortlichen – Genehmigung des Bedarfs vor Bestellanforderung durch Fachvorstand und Chief Operations and Market Officer – Ab 200.000 EUR Investitionssumme Gesamtvorstandsantrag notwendig – Vollständiger Ausschreibungsprozess mit mindestens drei Anbietern – Dokumentation der Bietergespräche
Abrufe aus Rahmenverträgen ≥ 5.000 EUR	– Rahmenvertrag muss im Wettbewerb erhoben werden – Gemeinsame Verantwortung Kostenstellen- und Kostenartenverantwortlicher für den Abruf – Formloser schriftlicher Abruf aus Rahmenvertrag durch Anforderer – Ausnahme: formelle Bestellung durch Procurement auf Anfrage
Abschluss Rahmenvertrag	– Ziel ist ein Rahmenvertrags-Abschluss unter Wettbewerbsbedingungen zur Sicherstellung von Marktpreisen – Procurement ist immer einzubinden und legt je nach Thema die anzuwendende Breite und Tiefe des Prozesses fest – Rahmenverträge sind durch den Kostenartenverantwortlichen und den verantwortlichen Fachvorstand zu unterzeichnen
Sonderregelung für Anwaltsbeauftragung	– Bis 70.000 EUR gilt in Verbindung mit Rahmenvertragskanzleien (Konditionen werden jährlich überprüft) der verkürzte Prozess mit einer einfachen Beauftragung; eine Begründung und der Preisvergleich sind zu dokumentieren – Ab 70.000 EUR erfolgt grundsätzlich eine Ausschreibung – Ab 5.000 EUR ist eine Bestellanforderung an Procurement zu schicken

Quelle: HBInt

(3) Der Vorstand der HBInt beschloss im August 2011 eine konzernweite Richtlinie zur Festlegung von Ablehnungsgründen (Interessenskonflikt, negative Erfahrungen) und Ausschlussgründen (Beschuldigte in Strafverfahren mit Schaden für HGAA; Unabhängigkeit und/oder

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

Loyalität nicht gewährleistet) bei der Beraterauswahl. Aktualisierungen der Listen erfolgten 14-tägig, Bereinigungen zumindest halbjährlich.

7.2 (1) Der RH kritisierte, dass von der Anteilsübernahme durch den Bund im Dezember 2009 bis Juli 2011 keine Transparenz hinsichtlich der Beauftragung von Beratungsleistungen bestand. Dies insbesondere deshalb, weil keine explizite Regelung für den Einkauf von externen Beratungsleistungen existierte, die ein für Dritte nachvollziehbares Auswahlverfahren für Anbieter festlegte. Erst mit Ausrollung des neuen Procurement Prozesses war die Auswahl von Beratern explizit in der Sourcing-Phase geregelt.

(2) Der RH anerkannte den neu eingerichteten Procurement Prozess und hielt diesen für grundsätzlich geeignet, den Einkauf wirtschaftlich, zweckmäßig und sparsam durchzuführen. Der RH wies jedoch darauf hin, dass der Prozess seine Eignung nur entfalten konnte, wenn er gruppenweit auf einem hohen Qualitätsniveau eingehalten wird und die Einhaltung regelmäßig überprüft wird (zur Einhaltung des Procurement Prozesses siehe TZ 8).

Einhaltung des Pro- curement Prozesses

8.1 (1) Der Bereich Group Procurement war mit Ausrollung des neuen Procurement Prozesses im Juli 2011 zentral für die Bestellung von Waren und Dienstleistungen im Konzern zuständig. Bestellungen durch einen nicht autorisierten Fachbereich waren nicht zulässig. Bei mangelnder Einhaltung des Procurement Prozesses – außerhalb des Bereichs Group Procurement – konnte der Bereich Group Procurement dies nach eigenem Ermessen dem Vorstand melden (Eskalationsverfahren). Eine entsprechende Meldung erging bis Mitte 2012 nicht. Der Bereichsleiter Group Procurement suchte das direkte Gespräch mit den Verantwortlichen der Fachbereiche zur Steigerung der Compliance.

(2) Die länderspezifische Einkaufsorganisation war für alle Beschaffungs- und Bestellvorgänge in den jeweiligen Ländern verantwortlich. Die länderspezifischen Einkaufsabteilungen waren verpflichtet, wöchentlich Informationen an Group Procurement über die anstehenden, laufenden und abgeschlossenen Einkaufsinitiativen zu übermitteln. Group Procurement konsolidierte die Informationen (sogenannte „action negotiation list“ siehe TZ 9). Die Compliance mit dem 8-stufigen Prozess sollte dadurch sichergestellt werden.

(3) Der dem Chief Executive Officer zugeordnete Bereich Group Audit Division (Konzernrevision) führte Ende 2011 eine Prüfung des neu eingerichteten Bereichs Group Procurement durch. Ein Prüfungsziel war die Beurteilung der Einhaltung des Procurement Prozesses in der

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

HBInt. Group Audit Division beurteilte die Einhaltung des Prozesses durch Bereiche und Abteilungen als nicht zufriedenstellend, weil u.a. das Bewusstsein für die Wichtigkeit des Procurement Prozesses fehlte.

Im Jänner 2012, nach Behandlung des Prüfberichts von Group Audit Division, legte der Vorstand der HBInt zur Steigerung der Compliance fest, dass der Procurement Prozess von allen Bereichen ausnahmslos einzuhalten war. Eine entsprechende Mitteilung an die Mitarbeiter nahm Group Procurement im April 2012 vor.

(4) Der Bereich Group Procurement plante zur Zeit der Gebarungsüberprüfung die Einführung von Key Performance Indikatoren (KPI) zur Messung der Performance und Compliance auf Länderebene. Für jede Stufe des Beschaffungsvorgangs war ein KPI geplant. Die Datengrundlage zur Messung sollte anhand von Stichproben der Beschaffungsvorgänge erhoben werden.

- 8.2** (1) Der RH hielt fest, dass die Prüfung der Konzernrevision Ende 2011 die Einhaltung des neuen Procurement Prozesses als nicht zufriedenstellend beurteilte.

Der RH hielt weiters fest, dass zur Steigerung der Compliance bei einem neu eingeführten Prozess keine Eskalation der Sanktionierung (Vorstandsmeldung) zur Anwendung kam. Der RH sah in bewusstseinsbildenden Maßnahmen (Gespräche, Mitteilungen des Bereichs Group Procurement) ein geeignetes Mittel, um die Einhaltung der Procurement Richtlinien durch die Fachbereiche zu steigern. Der RH empfahl der HBInt jedoch, Fachbereiche, die – trotz bereits gesetzter Maßnahmen – weiterhin den Procurement Prozess nicht einhielten, dem Vorstand zu melden.

(2) Der RH hielt fest, dass die Einführung von KPI ein geeignetes Mittel zum Monitoring des Prozesses darstellte. Er empfahl der HBInt, bei der Ausgestaltung der KPI insbesondere auf deren Aussagekraft (z.B. zur Beurteilung der Prozesseinhaltung) Wert zu legen. Weiters empfahl er der HBInt, die Stichprobenerfassung der KPI derart auszugestalten, dass ein repräsentativer Rückschluss auf die Grundgesamtheit der beobachteten Transaktionen gezogen werden kann.

- 8.3** *Die HBInt teilte in ihrer Stellungnahme mit, dass sie sich durch das Prüfergebnis des RH in ihrem Weg bei der Einrichtung eines Bereichs Group Procurement sowie der Implementierung und Kontrolle der Einhaltung der Vorgaben bestätigt sehe. Die durch Group Audit Ende 2011 selbständig aufgedeckten Verbesserungspotenziale seien unabhängig*



Einkauf und Beschaffung von
Beratungsleistungen

von und bereits während der gegenständlichen Gebarungsprüfung des RH gehoben worden.

Die Empfehlung des RH, abseits der positiv gewürdigten Bewusstseinsbildung auch Eskalationsszenarien bei Regelabweichungen zu leben, sei dabei ebenso schon umgesetzt worden wie die standardmäßige, (zeitlich) unmittelbare Einbindung des Bereichs Group Procurement in die Einkaufsprozesse und die konsequente, repräsentative Kontrolle derselben durch aussagekräftige KPI. Gemäß Procurement Manual HBInt (Version 2.00/Stand: 15.1.2013) sei der Bereich Group Procurement entsprechend dem Procurement Prozess bereits im 1. Schritt „Bedarfsplanung“ (Procurement Manual HBInt Version 1.0/Stand 05.07.2011) unterstützend einzubinden.

9.1 (1) Der mit Juli 2011 ausgerollte Procurement Prozess verfolgte, neben dem Ziel, einen transparenten, nachvollziehbaren und praktikablen Bestellprozess einzurichten, auch jenes, Einsparungen bei den Beschaffungen zu erreichen. Als Basis für die Berechnung der Einsparungen dienten die konsolidierten Informationen über die anstehenden, laufenden und abgeschlossenen Einkaufsinitiativen der sogenannten „action negotiation list“ (siehe TZ 8). Nach Abschluss des Procurement Prozesses wurden die Einträge auf die sogenannte „savings list“ übertragen. Die von der HBInt definierten Einsparungen setzten sich aus Kostenreduzierung und Kostenvermeidung zusammen.

Tabelle 4: Definition der Einsparungen	
Einsparungsbeitrag	Berechnungsmodalität
Kostenreduzierung	Durchschnittlicher neuer Angebotspreis abzüglich neuem Vertragspreis
	Alter Preis abzüglich neuer Preis desselben oder neuen Anbieters
	Alter Dienstleistungspreis abzüglich neuem Dienstleistungspreis
Kostenvermeidung	Vom Anbieter geforderter neuer Preis abzüglich Vertragspreis
	Mehrwert bei gleichem Preis
	Zusätzliche kostenfreie Leistungen

Quelle: HBInt

Die im Jahr 2011 erzielten Einsparungen (rd. 12,6 Mio. EUR) verteilten sich im Verhältnis 50:50 auf Kostenreduktion und Kostenvermeidung.

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über das gesamte Einkaufsvolumen, das durch den Procurement Prozess abgedeckte Volumen sowie das gruppenweit erzielte Einsparungsergebnis des Procurement Prozesses.

Tabelle 5: Überblick Einsparungen Procurement Prozess				
	Gesamteinkauf¹	Procurement	Gesamt	Einsparungen
	in Mio. EUR		in %	in Mio. EUR
2011	278,98	62,50	22,4	12,61
2012 ²	103,69	57,90	55,8	8,30
Summe				20,91

¹ Controllingdaten

² Erstes Halbjahr 2012

Quelle: HBInt

Seit Einführung des neuen Procurement Prozesses erzielte die HBInt – auf Grundlage ihrer Definition (siehe Tabelle 4) – Einsparungen durch Kostenreduktion und Kostenvermeidung in der Höhe von rd. 21 Mio. EUR.

- 9.2** Der RH hielt fest, dass die HBInt durch die Nutzung von Wettbewerbsmechanismen im Einkauf und die Strukturierung des neuen Procurement Prozesses im Zeitraum Juli 2011 bis Juli 2012 – auf Grundlage ihrer Definition – eine Kostenreduktion und Kostenvermeidung von rd. 21 Mio. EUR erzielen konnte. Nach Ansicht des RH konnte die Expertise von Group Procurement nur durch eine frühzeitige Einbindung in den Einkaufsprozess bestmögliche Wirkung entfalten. Der RH empfahl der HBInt daher eine möglichst frühzeitige Einbindung des Bereichs Group Procurement in den Einkaufsprozess, um ein möglichst hohes Potenzial an Kostenreduktion und Kostenvermeidung zu realisieren.

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

Beurteilungsmaßstab
der Verkaufs-
aktivitäten

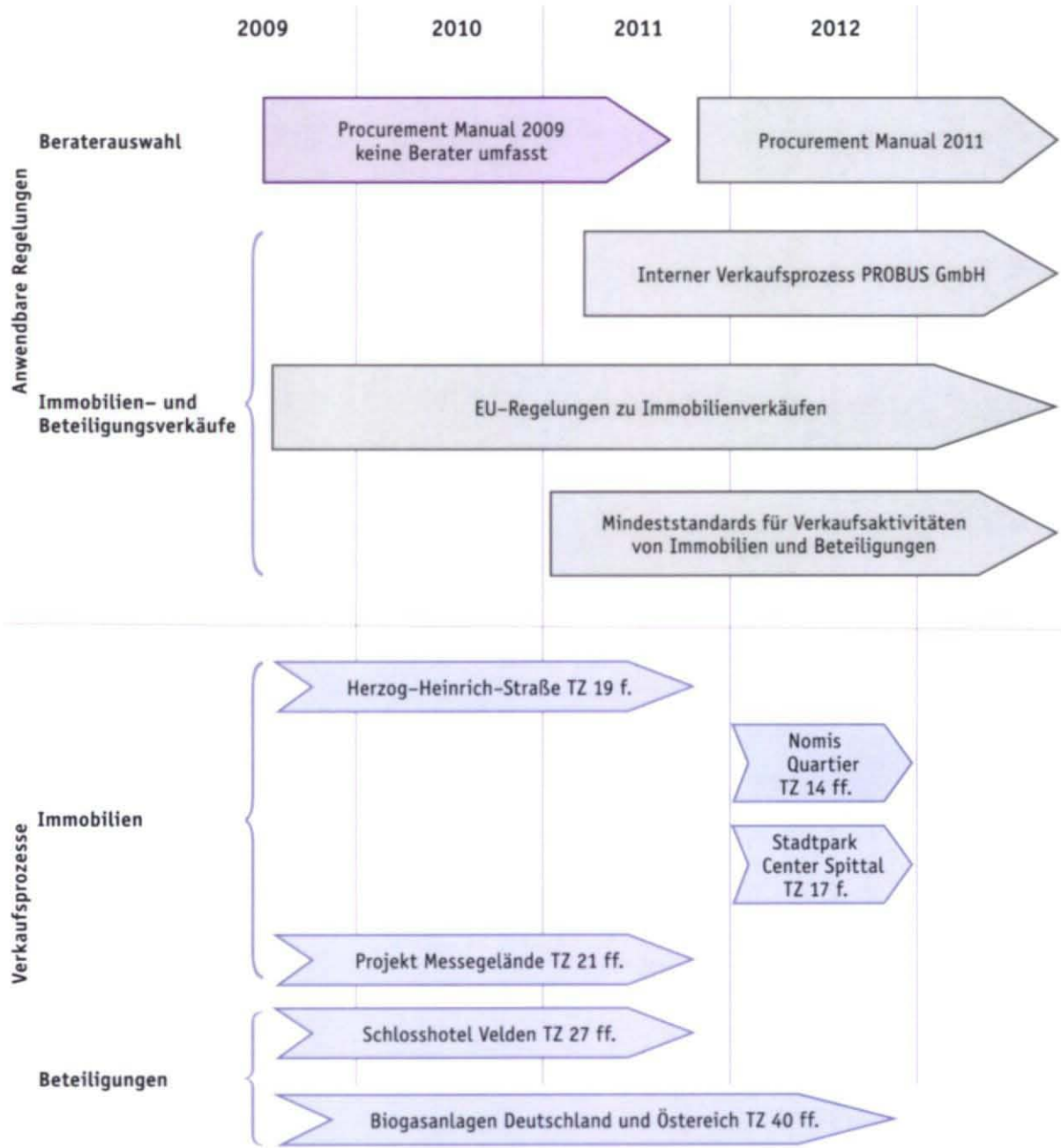
Übersicht anwendbarer Regelungen

- 10** (1) In den nachfolgenden TZ 11 bis 12 gibt der RH einen Überblick über den aus europarechtlichen sowie HBInt-internen Regelungen heranzuziehenden Beurteilungsmaßstab von Immobilien- und Beteiligungsverkäufen. Der RH zeigte die für ihn – aus den seitens der überprüften Stelle vorgelegten Unterlagen – ableitbaren Verletzungen des Beurteilungsmaßstabs im Rahmen der Darstellung der einzelnen Immobilien- und Beteiligungsverkäufe gesondert auf.

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

Die nachstehende Abbildung gibt einen Überblick über die im Transaktionszeitraum anzuwendenden Regelungen.

Abbildung 4: Übersicht anwendbarer Regelungen und Verkaufsprozesse



Quellen: HBInt; RH

Europarechtliche Regelungen zu Immobilienverkäufen

11.1 (1) Liegenschaftsveräußerungen unterlagen nicht dem Vergabege-
setz. Um nicht als mit dem Europäischen Binnenmarkt unvereinbare
staatliche Beihilfe gemäß Art. 107 des Vertrags über die Arbeitsweise
der Europäischen Union (AEUV) zu gelten, sollten Veräußerungen im
Sinne der Mitteilung der Europäischen Kommission betreffend Ele-
mente staatlicher Beihilfe bei Verkäufen von Bauten oder Grundstü-
cken durch die öffentliche Hand (in der Folge Grundstücksmitteilung;
Amtsblatt C 209/03 vom 10. Juli 1997)

- entweder aufgrund eines hinreichend publizierten, allgemeinen und
bedingungsfreien Bietverfahrens an den meistbietenden oder den
einzigen Bieter oder
- mindestens zu dem von (einem) unabhängigen Sachverständigen
für Wertermittlung festgelegten Marktwert

erfolgen.

(2) Ein hinreichend publiziertes, allgemeines und bedingungsfreies Biet-
verfahren lag vor, wenn es mindestens zwei Monate mehrfach in der
nationalen Presse, in Immobilienanzeigen oder sonstigen geeigneten
Veröffentlichungen und durch Makler bekannt gemacht wurde und so
allen potenziellen Käufern zur Kenntnis gelangen konnte.

11.2 Der RH verwies im Zusammenhang mit europarechtlichen Regelungen
zu Immobilienverkäufen auf seine Feststellungen zu TZ 15, 17, 19, 32,
41 und 48.

11.3 (1) *Laut Stellungnahme der HBInt sehe sie keine Verpflichtung der
Konzerngesellschaften der HBInt sowie der HBInt selbst, die Verkaufs-
verfahren gemäß der sogenannten Grundstücksmitteilung der Euro-
päischen Kommission zu strukturieren, um beihilfekonform zu sein.
Zufolge der Rechtsansicht der HBInt würden die Verkaufsverfahren
nicht in den Anwendungsbereich der Grundstücksmitteilung fallen.*

(2) *In ihrer das Beihilfeverfahren der HBInt abschließenden Entschei-
dung vom 3. September 2013 habe die Europäische Kommission die
für Verkäufe der HBInt verbindlichen Auflagen formuliert, die sich
eben gerade nicht an der vom RH bei seinen Beurteilungen herangezo-
genen Grundstücksmitteilung orientiert hätten.*

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

Die Verpflichtung zur Durchführung eines offenen, transparenten und diskriminierungsfreien Verkaufsverfahrens werde lediglich für den Verkauf der Hypo Alpe-Adria-Bank AG und des SEE-Banken-Netzwerkes ausdrücklich vorgegeben. Für Verkäufe sonstiger Beteiligungen oder Vermögenswerte im Abbauteil gebe es keine entsprechende ausdrückliche Verpflichtung.

Vielmehr gelte für Assets im Abbauteil (z.B. Immobilien) die Verpflichtung, diese schnellstmöglich zu verkaufen und ein Anbot zum Buchwert einer Immobilie anzunehmen, es sei denn, der Verkaufspreis sei auf Basis einer unstrittigen, objektiven Bewertung als klar unangemessen anzusehen. Aus dieser Auflage sei abzuleiten, dass die Empfehlungen in der zitierten Mitteilung für die HBInt als notverstaatlichte Bankengruppe nicht verbindlich Anwendung zu finden haben, weil

- *die Verpflichtung eines schnellstmöglichen Verkaufs zum Buchwert samt der in der Auflage formulierten strengen Beweislast hinsichtlich eines – gegenüber dem Verkehrswert – zu geringen Buchwerts eindeutig im Widerspruch stehe zu den Vorgaben der Grundstücksmitteilung einschließlich ihrer europarechtlichen Auslegung für zulässige Verkäufe auf Grundlage von Wertgutachten (die Beweislage der verkaufenden Gesellschaft sei gerade gegenteilig);*
- *in der spezifischen Situation der HBInt mit einem großen, sehr differenzierten Immobilienportfolio in Südosteuropa unter dem bestehenden Verkaufsdruck auch andere Maßstäbe anzulegen seien. So sei zu berücksichtigen, dass das Käuferverhalten in den Ländern Südosteuropas – noch dazu, wenn diese selbst gar nicht der Europäischen Union (EU) angehören würden – gerade bezogen auf den nur regional zu verkaufenden Großteil der Immobilien nicht mit jenem professioneller Immobilieninvestoren in der EU verglichen werden könne. „Europäische“ Regeln für strukturierte Verkaufsverfahren würden dabei nicht nur nicht eingehalten, sondern führten nicht selten zu einer kompletten Verweigerung der lokalen Interessenten, was wiederum nicht im Sinne eines raschen Verkaufs- und Abbaupfades – wie von der Europäischen Kommission vorgeschrieben – sein könne.*

(3) Unabhängig von der Anwendbarkeit der beihilferechtlichen Vorgaben für den Verkauf von Vermögenswerten sei das Ziel des Vorstands der HBInt in jedem Fall die Erzielung eines für die HBInt bestmöglichen Verkaufsergebnisses im Wege eines transparenten und diskriminierungsfreien Verkaufsverfahrens gewesen. Um diesen Anforderungen

nachzukommen, habe der Vorstand im Jänner 2011 „Mindeststandards für den Verkauf von Beteiligungen und Immobilien“ beschlossen.⁷

Im Auftrag des Vorstands habe Group Legal weitere interne Vorgaben und Richtlinien für die Ausgestaltung von Verkaufsverfahren aus EU-beihilferechtlicher Sicht erstellt. Mit dieser Policy habe der Vorstand das Risiko eines Verstoßes gegen Beihilferecht ausschließen wollen und intern Vorgaben implementiert, die über die EU-beihilferechtlichen Anforderungen sogar noch hinausgegangen seien.

(4) Laut Stellungnahme der HBIInt gehe die Europäische Kommission betreffend „Art der Veröffentlichung“ davon aus, dass ein Beihilfenelement ausgeschlossen sei, wenn die Transaktion nach einem hinreichend publizierten, allgemeinen und bedingungsfreien Bietverfahren sowie die darauf folgende Veräußerung an den meistbietenden oder den einzigen Bieter erfolge. Hinreichend publiziert sei ein Angebot, wenn es „über einen längeren Zeitraum von zumindest zwei Monaten mehrfach in der nationalen respektive internationalen Presse und sonstigen geeigneten Veröffentlichungen bekannt gemacht wurde.“ Nach der Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission sei eine Schaltung in internationalen Medien nur bei einem „vorauszusehenden gemeinschaftsweiten Interesse“ erforderlich.

Der HBIInt sei jedenfalls von mehreren externen Rechtsberatern unabhängig voneinander bestätigt worden, dass die einmalige Schaltung eines Inserates im Printmedium und eine korrespondierende Online-Schaltung des Inserats über einen längeren Zeitraum im Internet (z.B. 30 Tage) für die Erfüllung dieser Kriterien ebenso ausreichend seien wie andere marktübliche Vermarktungsmaßnahmen.

(5) Der RH bemängelte zu Unrecht, dass die HBIInt in Anzeigen keinen Mindestverkaufspreis bekannt gegeben habe. Ein solcher Mindestverkaufspreis (Hurdle Rate) sei sehr wohl zu internen Zwecken bestimmt worden. Es gebe jedoch keine EU-beihilfenrechtliche Vorgabe, einen solchen Mindestverkaufspreis zu veröffentlichen.

⁷ Beteiligungen: Transparentes Verfahren mit breitem Angebot durch öffentliche Ausschreibung bzw. controlled auction. Abweichen davon nur in begründeten Einzelfällen zulässig; in diesem Fall externe Fairness Opinion verpflichtend; Immobilien: Transparentes Verfahren mit breitem Angebot durch Verkauf über Makler bzw. öffentliche Ausschreibung. Abweichen davon nur in begründeten Einzelfällen zulässig; in diesem Fall externe Fairness Opinion verpflichtend.

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

(6) Die HBInt bzw. die PROBUS GmbH hätten in einigen der gegenständlichen Verkaufsverfahren anstelle der – meist jedoch zusätzlich zu den – Zeitungs- und Online-Inseraten mögliche Käufer im Wege umfassender Marktstudien und einer strukturierten Bieteransprache erhoben und kontaktiert. Dabei seien bei den Immobilienprojekten Nomis Quartier, Stadtpark Center Spittal sowie Herzog-Heinrich-Straße als Multiplikatoren auch externe Makler beauftragt worden. So habe jeweils eine den relevanten Käufermarkt repräsentierende, möglichst hohe Anzahl an potenziellen Interessenten durch interne und externe Branchenkenner angesprochen werden können. Die Breite dieses Ansatzes sei unzweifelhaft geeignet erschienen, den Ansprüchen an die EU-Konformität der Verkaufsverfahren und an einen öffentlichen, transparenten Prozess zu genügen.

In keinem der Fälle seien Indizien vorliegend, wonach durch die (weitere) Schaltung von Zeitungsinseraten – wie dies vom RH empfohlen wird – zusätzliche Bieter oder ein für die Bank vorteilhafteres Ergebnis hätte erreicht werden können. Die HBInt sei demgegenüber der Ansicht, dass durch die in allen Fällen erfolgte aktive und breite Ansprache von relevanten Interessenten ein höchstmöglicher Wettbewerb und ein für die verkaufende Gesellschaft bestmögliches Ergebnis erreicht worden sei.

- 11.4** (1) Der RH verwies auf die ambivalente Argumentation in der Stellungnahme der HBInt, die einerseits keine Anwendbarkeit der Grundstücksmitteilung der Europäischen Kommission erblickte, andererseits im Einzelfall (Nomis Quartier, Stadtpark Center Spittal, Herzog-Heinrich-Straße) jeweils auf die EU-Konformität der Durchführung des Verkaufsverfahrens abstellte. Er bekräftigte seine Ansicht, dass die Anwendung der Grundstücksmitteilung die beihilfenkonforme Abwicklung der Verkaufsverfahren unterstützte, indem insbesondere kein Risiko einer beihilfenrechtswidrigen Transaktion bestand.

Der RH erachtete deshalb das öffentliche Bietverfahren als transparente und geeignete Form, um einen möglichst breiten Adressatenkreis anzusprechen. Nach seiner Ansicht sollte bei Liegenschaftsverkäufen im Vorfeld eine möglichst breite Interessentensuche durchgeführt werden, um so die Liegenschaft allen potenziellen Käufern zur Kenntnis zu bringen. Damit waren aus der Sicht des RH die Vorteile eines transparenten Verkaufsverfahrens und der Ausschluss von beihilfenrechtswidrigen Transaktionen evident.

(2) Betreffend die Beihilfenentscheidung vom 3. September 2013 stellte der RH klar, dass diese nach dem überprüften Zeitraum (Ende 2009 bis April 2012) erfolgte. Der RH wies jedoch auf die aufgrund der Bei-

hilfenentscheidung bestehende Verpflichtung zur Durchführung eines offenen, transparenten und diskriminierungsfreien Verkaufsverfahrens für den Verkauf der Hypo Alpe-Adria-Bank AG und des SEE-Banken-Netzwerkes hin. Auch wenn es für Verkäufe sonstiger Beteiligungen oder Vermögenswerte im Abbauteil keine entsprechende ausdrückliche Verpflichtung gab, war aus der Sicht des RH die Notwendigkeit eines sorgsam und verantwortungsvollen Umgangs mit öffentlichem Eigentum gegeben. Im Interesse eines bestmöglichen Verwertungserfolgs hätte ein solcher – entgegen der in der Stellungnahme der HBIInt zum Ausdruck gebrachten Auffassung – ebenso transparent, offen und diskriminierungsfrei zu sein.

(3) Im Übrigen sah der RH im Ziel des Vorstands der HBIInt, einen Verstoß gegen Beihilfenrecht auszuschließen, seine Intention – jeglichen Zweifel an einer staatlichen Beihilfe mittels Durchführung der Verkaufsprozesse in Form öffentlicher Bietverfahren auszuschließen – bestätigt. In diesem Zusammenhang verwies der RH auf seine kritischen Feststellungen zur Durchführung der einzelnen Verkäufe und darauf, dass bestmögliche Verkaufsergebnisse Transparenz voraussetzten (siehe TZ 15, 17, 19, 32, 41 und 48).

(4) Im Zusammenhang mit der Art der Veröffentlichung ortete der RH ein Spannungsverhältnis zwischen der Erzielung des bestmöglichen Verkaufspreises und der Erfüllung der Kriterien der Europäischen Kommission durch Inserate in (bloß) nationalen Medien hin. Selbst wenn bei isolierter Betrachtung – unter Vernachlässigung wirtschaftlicher Vorteile – die Publizitätserfordernisse der Europäischen Kommission durch nationale Bekanntmachung erfüllt wären, war für den RH nicht ausschließbar, dass ein internationaler Interessentenkreis für die Vermögensgegenstände der HBIInt bestand und mittels internationaler Bekanntmachung ein günstigerer Preiswettbewerb auszunutzen und damit ein höherer Verkaufspreis erzielbar gewesen wäre.

(5) Hinsichtlich der Bekanntgabe eines Mindestverkaufspreises in Anzeigen der HBIInt verwies der RH auf seine Kritik in TZ 33, wonach die HBIInt vor dem Verkauf der SV_HOTEL und der SV_APPARTEMENT keinen Mindestverkaufspreis festgelegt hatte. Der RH stellte klar, dass er das Fehlen der Bekanntgabe des Mindestverkaufspreises in Anzeigen – entgegen den Ausführungen in der Stellungnahme der HBIInt – nicht bemängelte. Er wies deshalb den Vorwurf der HBIInt, zu Unrecht bemängelt zu haben, dass die HBIInt in Anzeigen keinen Mindestverkaufspreis bekannt gegeben habe, mit Nachdruck zurück.

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

(6) Der RH erwiderte im Zusammenhang mit der strukturierten Bie-teransprache durch die HBInt, dass für ihn – durch die seitens der HBInt und PROBUS GmbH gewählte Vorgehensweise – (aufgrund der fehlenden Durchführung eines öffentlichen Bietverfahrens) nicht zweifelsfrei davon auszugehen war, dass sämtliche potenziellen und internationalen Interessenten angesprochen wurden und damit das volle Erlöspotenzial einer Transaktion ausgeschöpft wurde.

Mindeststandards für die Verwertung von Vermögensgegenständen der HBInt

- 12.1** (1) Im Jänner 2011 beschloss der Vorstand der HBInt erstmals Mindeststandards, die im Rahmen der Verwertung von Beteiligungen und Immobilien zu berücksichtigen waren.

Die Mindeststandards umfassten u.a. nachstehende Regelungen:

- Bei Verkauf von Beteiligungen war Mergers & Acquisitions Group Restructuring, bei Verkauf von Immobilien die PROBUS GmbH laufend und zeitnah zu informieren. Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH entschieden, ob die interne Verantwortung für die Transaktionsabwicklung auf lokaler Ebene (im jeweiligen Land) oder bei Mergers & Acquisitions Group Restructuring bzw. PROBUS GmbH lag. Ab einem zu erwartenden Transaktionswert von 100 Mio. EUR war ein externer Berater zu mandatieren; in diesem Fall sollte die Projektkoordination durch Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH erfolgen.
- Group Accounting/Tax und Legal sowie Mergers & Acquisitions Group Restructuring oder PROBUS GmbH sollten gemeinsam über die Beauftragung externer Rechts- und Steuerberater entscheiden.
- Festlegung der lokalen und Konzernbuchwerte und der sogenannten „Hurdle Rate“ (Mindestverkaufspreis für eine verlustfreie Veräußerung, wobei der Zeitpunkt für die Berechnung und die Berechnungsformel nicht geregelt waren).
- Ab einem Buchwert (Equity und Debt) von mehr als 5 Mio. EUR war verpflichtend eine externe Bewertung durchzuführen oder eine Fairness Opinion⁸ einzuholen.

⁸ Stellungnahme eines unabhängigen Gutachters zur Beurteilung eines geplanten Unternehmensverkaufs.

Weiters enthielten die Mindeststandards Regelungen hinsichtlich der Einbindung von Group Accounting/Tax und Legal in die Beauftragung externer Rechts- und Steuerberater, der Transparenz des Verkaufsprozesses von Immobilien und Beteiligungen sowie zu Projektkostencontrolling und Dokumentation der Verkaufsprozesse.

(2) Die in den Mindeststandards vorgesehene „Hurdle Rate“ (Mindestverkaufspreis für eine verlustfreie Veräußerung) war auf Basis des Konzerns laut International Financial Reporting Standards (IFRS) festzustellen. Im November 2011 definierte der Vorstand der HBIInt im Zuge eines Beschlusses die „Hurdle Rate“ wie folgt: Die „Hurdle Rate“ ist jener Betrag, der dem Konzern zurückgeführt werden muss, um die Buchwerte des Eigenkapitals und des vom Konzern zur Verfügung gestellten Fremdkapitals zu decken.

(3) Die in den Mindeststandards vorgesehene Einholung einer verpflichtenden externen Fairness Opinion war nicht näher spezifiziert.

12.2 (1) Der RH hielt kritisch fest, dass die HBIInt Mindeststandards für den Verkauf von Beteiligungen und Immobilien erst im Jänner 2011 festlegte und damit vom Zeitpunkt der Anteilsübernahme an mehr als ein Jahr keine verbindlichen Regelungen bestanden.

(2) Der RH kritisierte, dass der Vorstand es im Rahmen der Mindeststandards Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH überließ, zu entscheiden, in wessen internen Verantwortungsbereich eine Transaktionsabwicklung (lokal oder auf Ebene von Mergers & Acquisitions Group Restructuring/PROBUS GmbH) angesiedelt war.

Der RH empfahl der HBIInt, die Entscheidung über die interne Verantwortung für die Abwicklung eines Transaktionsprozesses an einen konkreten Kriterienkatalog zu knüpfen sowie an eine Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH hierarchisch übergeordnete Stelle zu übertragen.

Weiters bemängelte er, dass die Berechnung der „Hurdle Rate“ bzw. des Mindestverkaufspreises weder hinsichtlich Zeitpunkt (Anschaffungswert oder aktueller Buchwert) noch hinsichtlich Berechnungsformel präzisiert wurde, und wies darauf hin, dass dadurch ein großer Gestaltungsspielraum entstand, der die Aussagekraft der „Hurdle Rate“ in Frage stellte.

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

Zudem hielt der RH kritisch fest, dass die Voraussetzungen für das Einholen einer Fairness Opinion ebenso unzureichend definiert waren wie der Zeitpunkt für die Durchführung und die Beschaffenheit der Fairness Opinion selbst.

Der RH empfahl der HBInt, die Präzisierung der „Hurdle Rate“ sowie der Voraussetzungen und der Beschaffenheit der Fairness Opinion in den Mindeststandards vorzunehmen.

Weiters empfahl er der HBInt, bei der Festlegung von Mindeststandards keine Gestaltungsspielräume zu eröffnen, die zu einem Unterlaufen bzw. einer Verhinderung der Zweckerfüllung der Regelungen führen können.

12.3 *(1) Laut Stellungnahme der HBInt sei eine dringend gebotene Priorisierung der Aufgaben und des Ressourceneinsatzes festgestellt worden, so dass auch kein vorrangig dringlicher Handlungsbedarf betreffend detaillierte Regelungen zu Verkaufsprozessen bestanden habe. Auch seien nach den geltenden Geschäftsordnungen aller Konzerngesellschaften Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen – wertabhängig – einer geregelten gremialen Kontrolle unterworfen gewesen.*

(2) Entgegen der Ansicht des RH sei die anzuwendende Definition der Hurdle Rate durch Vorstandsbeschluss eindeutig geregelt. Ihr sei eine klare Aussagekraft zur Orientierung während des Verkaufsprozesses zugekommen und sie ließe – entgegen der Anmerkungen des RH – somit auch keinerlei ungebührlich großen Gestaltungsspielraum.

(3) Die Bezeichnung „Fairness Opinion“ im M&A-Bereich ein üblicher technischer Begriff für eine unabhängige Beurteilung und Einschätzung von Verkaufsgelegenheiten unter Berücksichtigung der Marktgegebenheiten sei. Die Ausgestaltung von Fairness Opinions sei weitgehend standardisiert und in der Fachliteratur beschrieben.

12.4 *(1) Der RH entgegnete, dass geänderte Eigentümerverhältnisse und beihilfenrechtliche Fragestellungen klare Regelungen zur Durchführung von Verkaufsaktivitäten besonders dringlich gemacht hatten. Er bekräftigte seine Kritik, dass vom Zeitpunkt der Anteilsübernahme an länger als ein Jahr keine verbindlichen Regelungen bestanden hatten.*

(2) Bedingt durch mangelnde Präzisierung des Bewertungszeitpunktes und der Berechnungsformel bestand – entgegen der in der Stellungnahme der HBInt ins Treffen geführten „klaren Aussagekraft zur Orientierung während des Verkaufsprozesses“ – nach Ansicht des RH sehr wohl ein großer Gestaltungsspielraum, der die Aussagekraft der Hurdle

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Rate in Frage stellte. Er verwies in diesem Zusammenhang auf die Notwendigkeit einer Präzisierung durch den Vorstand im November 2011.

(3) Der RH entgegnete, dass die HBIInt eine „Fairness Opinion“ von einem in den Verkaufsprozess involvierten und somit nicht zweifelsfrei unabhängigen Berater erstellen ließ. In diesem Zusammenhang verwies der RH auf seine kritischen Feststellungen unter TZ 31 und 33.

Immobilienverkäufe

Rahmenbedingungen
der Immobilien-
verkäufe

13.1 (1) Mit der Gründung der PROBUS GmbH sollten die über 1 Mrd. EUR umfassenden Immobilienaktivitäten der HGAA gebündelt und gemeinsam verwaltet sowie die Verwertungsbemühungen hinsichtlich des Immobilienportfolios vorangetrieben werden. Über einen Eigenbestand an Immobilien verfügte die PROBUS GmbH nicht. Die Aufgaben der PROBUS GmbH umfassten den Aufbau einer Liegenschaftsdatenbank, die Lösung immobilienbezogener Problemstellungen, das professionelle Assetmanagement und insbesondere die Koordinierung und Strukturierung von transparenten Verkaufsverfahren. Zu diesem Zweck schloss die PROBUS GmbH innerhalb des Konzerns Service Level Agreements ab.

Um ihre Aufwendungen abdecken zu können, verrechnete die PROBUS GmbH den HGAA-Konzerngesellschaften Management Fees, Dienstleistungs-Fees und Success Fees. Im Jahresschnitt 2011 beschäftigte die PROBUS GmbH 18,41 VZÄ.

(2) Die von der PROBUS GmbH im Februar 2011 erstellte Grobplanung beinhaltete für die Jahre 2011 bis 2013 Verkaufserlöse in Höhe von etwa 150 Mio. EUR jährlich. Dabei strebte die PROBUS GmbH über den Buchwerten liegende Verwertungserlöse an. Die von der PROBUS GmbH dem Aufsichtsrat der HBIInt im September 2011 vorgelegte Detailplanung sah für das 3. und 4. Quartal 2011 ein mit konkret bezeichneten Objekten unterlegtes Verkaufsvolumen von insgesamt 73,07 Mio. EUR (17 Objekte; Bewertung zu Buchwerten), für das Jahr 2012 von 610,07 Mio. EUR vor (16 Objekte; davon hätten im 1. Quartal 2012 zwei Großverkäufe mit einem Buchwert von insgesamt 549,04 Mio. EUR stattfinden sollen). Tatsächlich wirkte die PROBUS GmbH im ersten Halbjahr 2012, wie in der nachstehenden Tabelle dargestellt, an Veräußerungen im Umfang von 64,85 Mio. EUR mit.

Immobilienverkäufe

Tabelle 6: Verkaufsziele und Erlöse von Immobilientransaktionen

	2010	2011	2012	Summe
	in Mio. EUR			
Verkaufsziele Probus GmbH ¹ (zu Buchwerten)		73,07	610,07	683,14
Verkaufserlöse (Stand 1. Halbjahr 2012)	8,08	58,49	8,04	74,61
davon				
HBInt insgesamt	8,08	1,68		9,76
PROBUS GmbH		56,81	8,04	64,85

¹ Planungsstand September 2011

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

(3) Der RH bezog in seine Gebarungsüberprüfung eine Auswahl von bereits im April 2012 abgeschlossenen Immobilienverkäufen ein. Als weiteres Kriterium zog der RH die Einbeziehung von Beratern in die Transaktionen heran. Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die relevanten Größen der durch den RH im Einzelfall überprüften und zum Zeitpunkt der Gebarungsüberprüfung bereits abgeschlossenen Immobilienverkäufe.

Tabelle 7: Abgeschlossene Immobilienverkäufe

	Messe- gelände, Klagenfurt	Nomis Quartier, Hamburg	Stadtpark Center, Spittal	Herzog-Heinrich- Straße, München	Summe
	TZ 21 ff	TZ 14 ff	TZ 17 ff	TZ 19 ff	
	in Mio. EUR				
Buchwert vor Verkauf	2,35	11,16	26,07	7,83	47,41
Verkehrswertschätzung vor Verkauf	3,51	11,53	27,50	9,74	
Verkaufserlös	2,35	11,78	27,10	8,90	50,13
Beraterkosten	0,01	0,43	0,65	0,31	
davon					
extern	0,01	0,08	0,11	0,24	
intern	–	0,35	0,54	0,07	

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

Der RH überprüfte mit insgesamt 50,13 Mio. EUR rd. 80 % der bis Ende April 2012 abgeschlossenen Immobilienverkäufe im Umfang von 62,47 Mio. EUR.

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

13.2 Der RH wies darauf hin, dass die unter Einbindung der PROBUS GmbH bis Mitte 2012 erzielten Verkaufserlöse mit 64,85 Mio. EUR deutlich unter den Planwerten (bis Ende 2012: 683,14 Mio. EUR) lagen. Dies war insbesondere auf die bis dahin nicht zustande gekommenen Großverkäufe zurückzuführen.

13.3 *Laut Stellungnahme der HBInt habe die PROBUS GmbH unmittelbar nach Implementierung bereits 2011 planmäßig und auf Grundlage der erforderlichen Gremialentscheidungen strukturierte und öffentlich ausgeschriebene bzw. auszuschreibende Großverkäufe aktiv vorangetrieben. Hierbei sei unter anderem ein Paket mit slowenischen Handelsimmobilien (Buchwertvolumen von rd. 350 Mio. EUR bestehend aus 20 Objekten mit rd. 420 Mietverträgen) im Rahmen eines strukturierten und transparenten öffentlichen Bietverfahrens bis zum Verkaufsstadium (Erhalt belastbarer indikativer Angebote von seriösen Immobilieninvestoren) vorangetrieben worden.*

Aufgrund der seit 2011 verschärften Finanzkrise und nachteiligen Lage (vor allem im Kernmarkt Slowenien) habe der Vorstand der HBInt in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat jedoch die unternehmerische Entscheidung getroffen, die Renditeobjekte und –portfolien nicht unter Druck zu einem damals ungünstigen Zeitpunkt und somit zu einem geringen Kaufpreis zu veräußern, sondern unter Obhut der PROBUS GmbH zu belassen.

Die lokal von Konzerngesellschaften – jedoch unter Nutzung der Ressourcen und des Know-how der PROBUS GmbH – abgewickelten Verkäufe seien in der tabellarischen Darstellung des RH nicht einbezogen. Insgesamt seien im betrachteten Zeitraum von der Anteilsübernahme bis zum Ende des ersten Halbjahres 2012 konzernweit Immobilien um 136 Mio. EUR verkauft worden.

13.4 Der RH verwies auf den Gegenstand der Gebarungsüberprüfung, der sich auf bereits abgeschlossene Transaktionen von Immobilien- und Beteiligungsverkäufen beschränkte (siehe TZ 1). Das konzernweite Transaktionsvolumen von 136 Mio. EUR konnte der RH aus den ihm von der HBInt im Rahmen der Gebarungsüberprüfung zur Verfügung gestellten Unterlagen nicht nachvollziehen.

Im Übrigen nahm er von den weiteren Ausführungen der HBInt zu Vorbereitungen und zum rückgestellten Verkauf von slowenischen Handelsimmobilien Kenntnis.

Immobilienverkäufe

Verkauf der
Büroliegenschaft
„Nomis Quartier“

Ausgangssituation

14.1 Folgende relevanten Kenndaten lagen dem Projekt zugrunde:

Tabelle 8: Büroliegenschaft „Nomis Quartier“

	in Mio. EUR
Historische Anschaffungskosten	12,16
Buchwert vor Verkauf	11,16
Verkehrswertschätzung vor Verkauf	11,53
Verkaufserlös	11,78

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

Die historischen Anschaffungskosten der Liegenschaft „Nomis Quartier“ betrugen rd. 12,16 Mio. EUR, der Buchwert zum 31. Dezember 2010 belief sich auf rd. 11,16 Mio. EUR.

Die „Mindeststandards für den Verkauf von Beteiligungen und Immobilien im Eigentum des HAA Konzerns“ sahen ab einem Buchwert von 5 Mio. EUR verpflichtend die Einholung eines externen Gutachtens vor. Dieses war laut einem intern erstellten Liegenschaftsbewertungs-Standard einer internen Plausibilisierung zu unterziehen.

Für das Büroobjekt „Nomis Quartier“ lagen zwei externe Gutachten vor, die im Auftrag der Hypo Alpe-Adria-Leasing GmbH München jeweils vom selben Sachverständigen zum 31. Dezember der Jahre 2008 und 2010 erstellt wurden. Diese externen Gutachten waren von der zuständigen Abteilung in der Folge jeweils einer internen Plausibilisierung unterzogen worden.

In der internen Stellungnahme zur Plausibilisierung des externen Gutachtens per Ende 2008 äußerte sich die zuständige Abteilung kritisch zur Qualität des Gutachtens und zur Richtigkeit des ermittelten Marktwerts, ebenso zu jenem des Jahres 2010. Die zuständige Abteilung kam abschließend zu dem Schluss, dass das vorliegende Gutachten nicht den Ansprüchen an eine Marktwertermittlung entspreche und für eine realistische Verkaufspreisfindung unzureichend sei, und empfahl der PROBUS GmbH, ein fundiertes Marktwertgutachten in Auftrag zu geben. Den im Gutachten ermittelten Marktwert von 11,53 Mio. EUR sah die zuständige Abteilung als überhöht an und errechnete eine grobe Bandbreite zwischen 9,90 Mio. EUR und 11,00 Mio. EUR. Es erfolgte keine Beauftragung eines weiteren Gutachtens, sondern es gingen die Werte des bestehenden Gutachtens per Ende 2010 in den Antrag an den Vorstand bzw. Aufsichtsrat der HBInt ein.

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

- 14.2** Der RH bemängelte, dass die Hypo Alpe-Adria-Leasing GmbH München zweimal denselben Gutachter herangezogen hatte, obwohl schon bei der internen Plausibilisierung des Vorgutachtens Mängel hinsichtlich der Qualität des Gutachtens geäußert wurden. Somit gingen Werte eines Gutachtens, das im Rahmen der internen Plausibilisierung als unzureichend für eine realistische Verkaufspreisfindung erachtet worden war, in das Verkaufsverfahren ein.

Der RH empfahl der HBInt, im Rahmen ihres Risikomanagements eine konzernweite Vorgangsweise für den Fall festzulegen, dass die Qualität eines extern beauftragten Gutachtens im Rahmen der internen Plausibilisierung in Frage gestellt wird (z.B. Sperre des Gutachters, verpflichtende Beauftragung eines Vergleichsgutachtens etc.).

- 14.3** (1) *Laut Stellungnahme der HBInt sei als wesentlicher Umstand zu beachten, dass der Verkaufsprozess vor dem Februar 2011 und damit vor Gründung der PROBUS GmbH gestartet worden sei. Die PROBUS GmbH hätte sich durch Einholung eines neuen Gutachtens unter Umständen sogar dem (berechtigten) Vorwurf ausgesetzt, eine Argumentation für einen niedrigeren als den angestrebten und tatsächlich erzielten Kaufpreis geschaffen zu haben.*

Die Empfehlung des RH, das in Frage zu stellende Gutachten dem Verkaufsprozess nicht zu Grunde zu legen, könne grundsätzlich berechtigt sein, wenn zu befürchten gewesen wäre, dass ein Verkauf an dem überhöhten Gutachtenswert scheitere. Die PROBUS GmbH habe jedoch 2011 weder diese Befürchtung hegen müssen, noch habe sich ein solches Szenario schlussendlich bewahrheitet. Im Gegenteil: Das Objekt sei sogar zu einem noch besseren (höheren) Preis verkauft worden, als vom beanstandeten Gutachten ausgewiesen.

Weiters wies die HBInt die Aussage des RH, das überhöhte Gutachten sei in das „Verkaufsverfahren eingeflossen“, zurück. Die Verkaufsentcheidung sei nämlich nicht auf Grundlage des Gutachtens, sondern vielmehr und einzig aufgrund eines Bietverfahrens nach transparenter und breiter Investorensuche – mit einem Verkaufsergebnis sogar noch über dem vom RH beanstandeten Gutachtenswert – erfolgt.

- 14.4** Der RH wies die Argumentation der HBInt zurück, sie hätte sich durch die Einholung eines neuen Gutachtens dem Vorwurf ausgesetzt, eine Argumentation für einen niedrigeren als den angestrebten und tatsächlich erzielten Kaufpreis zu schaffen. Dies deshalb, weil die zuständige Abteilung der HBInt – wie der RH festgestellt hatte – sowohl im Jahr 2008 als auch im Jahr 2010 bei der Plausibilisierung des Gut-

Immobilienverkäufe

achtens kritisch zur Qualität des Gutachtens und zur Richtigkeit des ermittelten Marktwerts äußerte.

Entgegen der in der Stellungnahme der HBInt zum Ausdruck gebrachten Ansicht hatte der RH die Höhe des Gutachtenswertes nicht in Zusammenhang mit dem zu erzielenden oder erzielten Kaufpreis gebracht. Er bemängelte jedoch in diesem Zusammenhang, dass die Hypo Alpe-Adria-Leasing GmbH München zweimal denselben Gutachter herangezogen hatte, obwohl schon bei der internen Plausibilisierung des Vorgutachtens Mängel hinsichtlich der Qualität des Gutachtens geäußert wurden.

Der RH verblieb bei seiner Ansicht, dass der Wert des Gutachtens, das im Rahmen der internen Plausibilisierung von der HBInt als unzureichend für eine realistische Verkaufspreisfindung erachtet worden war, sehr wohl in das Verkaufsverfahren einging; denn sowohl im Antrag an den Vorstand als auch an den Aufsichtsrat der HBInt zur Beschlussfassung des Verkaufs wurde auf dieses Verkehrswertgutachten und den darin ermittelten Verkehrswert Bezug genommen bzw. dieser zum Vergleich mit dem Verkaufspreis herangezogen.

Der RH bekräftigte daher seine Empfehlung, dass die HBInt im Rahmen ihres Risikomanagements eine konzernweite Vorgangsweise für den Fall festlegen sollte, dass die Qualität eines extern beauftragten Gutachtens im Rahmen der internen Plausibilisierung in Frage gestellt wird (z.B. Sperre des Gutachters, verpflichtende Beauftragung eines Vergleichsgutachtens etc.).

Verkaufsvorbereitung

- 15.1** Im Februar 2011 leitete die PROBUS GmbH ein strukturiertes Verkaufsverfahren ein. Sie kontaktierte 238 Investoren einer intern geführten Long List und legte als Endtermin für die Abgabe der indikativen Angebote den 13. Mai 2011 fest. Dabei führte sie keine umfassende öffentliche Interessentensuche durch, sondern sprach potenzielle Investoren überwiegend direkt an.
- 15.2** Der RH bemängelte, dass die PROBUS GmbH kein öffentliches Bietverfahren durchführte. Nach seiner Ansicht sollte bei Liegenschaftsverkäufen im Vorfeld eine möglichst breite Interessentensuche durchgeführt werden, um so die Liegenschaft allen potenziellen Käufern zur Kenntnis zu bringen. Er empfahl daher der PROBUS GmbH, die hierfür in den Mindeststandards (siehe TZ 12) sowie im Leitfaden der Europäischen Kommission dargelegte Vorgangsweise (siehe TZ 11) einzuhalten.

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

ten und angebotene Bauten und Grundstücke hinreichend zu publizieren (mehrfach in der nationalen Presse, in Immobilienanzeigen und durch Makler, die für eine große Anzahl potenzieller Käufer tätig waren⁹).

15.3 (1) Die HBInt teilte in ihrer Stellungnahme zusätzliche Sachverhalte zur Historie der Immobilie und den bis 2011 gesetzten Verkaufsbemühungen mit. Mit Beginn der operativen Tätigkeit im Februar 2011 habe es in Folge die PROBUS GmbH übernommen, die bereits laufenden Verkaufsbemühungen zu strukturieren, zu intensivieren und auf geeignete Investoren zu fokussieren. Darüber hinaus habe die PROBUS GmbH die Unterlagen professionell aufbereitet, in Verhandlungen vorhandene unklare oder ungünstige Vertragsbeziehungen mit Mietern und anderen Vertragspartnern bereinigt, sowie eine Verkaufsstrategie entwickelt.

(2) Die HBInt teilte in ihrer Stellungnahme zur Long List mit, dass sie im Sinne einer professionellen und auf Erlösoptimierung ausgerichteten Vermarktungsstrategie zusätzlich zu den bis dahin begonnenen Vermarktungsaktivitäten – insbesondere zur noch laufenden Veröffentlichung auf einer Immobilienplattform im Internet – weitere Verwertungsaktivitäten, wie zum Beispiel Ansprache aller erfassten potenziellen Investoren, Marktanalysen, Kontaktaufnahme mit 30 Maklern und Handelshäusern und Messeauftritte, gesetzt habe.

Des Weiteren habe die PROBUS GmbH im Rahmen eines zweiseitigen Berichts im Frühjahr 2011 in dem im deutschsprachigen Raum bei institutionellen Immobilieninvestoren bekannten „Immobilienmagazin“ die Immobilie platziert. Letztlich habe es über Printmedien zahlreiche Bekanntmachungen der Verwertungsaktivitäten der PROBUS GmbH zusammen mit dem Hinweis auf die Homepage und die dort kundgemachten Verkaufsobjekte gegeben.

Sämtliche ernsthafte Interessenten, die sich aufgrund der Marketingaktivitäten gemeldet hatten oder angesprochen wurden, habe die PROBUS GmbH in einer Long List erfasst. Diese habe der laufenden Erfassung aller aktiven und auch passiven Kontakte samt der jeweiligen Aktivitäten und Interessentenreaktionen gedient.

15.4 (1) Der RH nahm von den ergänzenden Ausführungen der HBInt bezüglich der konkreten Umstände des Verkaufs des Objekts „Nomis Quartier“ Kenntnis, wies jedoch darauf hin, dass die seitens der HBInt in ihrer Stellungnahme skizzierten Maßnahmen der Durchführung eines

⁹ Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft Nr. C 209/3; Mitteilung der Kommission betreffend Elemente staatlicher Beihilfe bei Verkäufen von Bauten oder Grundstücken durch die öffentliche Hand

Immobilienverkäufe

öffentlichen Bietverfahrens zur möglichst breiten Interessentensuche nicht gleichzuhalten waren. Der RH verblieb deshalb bei seiner Empfehlung.

(2) Betreffend die Long List erwiderte der RH, dass selbst eine regelmäßige Wartung der Kontaktdaten im Einzelfall der Vermarktung eines (weiteren) Objekts nicht gewährleisten konnte, dass sämtliche – eben auch jene nicht in der Long List erfassten potenziellen Investoren – damit erreicht werden konnten. Die seitens der HBInt in der Stellungnahme dargestellten Vermarktungs- bzw. Marketingaktivitäten führten zwar zur Erstellung einer Long List und, wie bereits vom RH im Prüfungsergebnis festgestellt, zur Auswahl der 238 kontaktierten Investoren; dennoch erachtete der RH zur Investorenansprache ein öffentliches Bietverfahren für bestmöglich geeignet.

Weiters entgegnete der RH der HBInt, dass Bekanntmachungen der Verwertungsaktivitäten der PROBUS GmbH über Printmedien zusammen mit dem Hinweis auf die eigene Homepage und die dort kundgemachten Verkaufsobjekte keine eigenständige und gesonderte Vermarktung im Sinne eines transparenten Verkaufsverfahrens ersetzen konnten.

Ermittlung des Bestbieters

- 16.1** Bis 13. Mai 2011 langten fünf indikative Angebote bei der PROBUS GmbH ein, deren Höhe sich zwischen 8,00 Mio. EUR und 11,50 Mio. EUR bewegte.

Aufgrund der fehlenden Bereitschaft von zwei Bietern, ihr Angebot zu verbessern, erteilte die PROBUS GmbH den beiden Bietern mit den niedrigsten Angeboten eine Absage für die nächste Phase des Verkaufsprozesses. Den drei Bietern mit den höchsten Geboten gab die PROBUS GmbH in einer zweiten Angebotsrunde Gelegenheit, ihre bestehenden Angebote zu verbessern. Aus dieser Runde ging mit 11,95 Mio. EUR jener Bieter (Bieter 2) als Bestbieter hervor, dessen erstes indikatives Angebot 11,35 Mio. EUR betragen hatte.

Tabelle 9: Bestbieterermittlung Nomis Quartier

Bieter	Indikatives Angebot	2. Angebotsrunde/ Nachbesserung	Bestbieter
	in Mio. EUR		
Bieter 1	11,50	keine Erhöhung	
Bieter 2	11,35	11,95	X
Bieter 3	9,60	keine Erhöhung	
Bieter 4	8,40	nicht weiter einbezogen	
Bieter 5	8,00	nicht weiter einbezogen	

Quelle: HBInt

Das verbesserte Angebot des Bieters 2 erfolgte am 16. Juni 2011 unter dem Vorbehalt des positiven Abschlusses einer rechtlichen, wirtschaftlichen und technischen Due Diligence der Liegenschaft. Im Gegenzug verpflichtete sich die PROBUS GmbH im Rahmen einer Exklusivitätsvereinbarung, in diesem Zeitraum (bis 15. September 2011) mit keinem Dritten einen Kaufvertrag über das Kaufobjekt abzuschließen. Die Exklusivitätsvereinbarung enthielt den Kaufpreis (11,95 Mio. EUR) und Parameter für allenfalls erforderliche Anpassungen dieses Kaufpreises nach Vornahme einer Due Diligence. Darunter fiel auch die Festlegung einer Mindestrendite auf Basis eines definierten jährlichen Mindesterlöses und die Vereinbarung, den Kaufpreis bei Unterschreiten dieses Mindesterlöses anteilig zu verringern, um die Erreichung der Mindestrendite zu garantieren.

Der von der PROBUS GmbH intern vordefinierte Verkaufsprozess sah die Abgabe von verbindlichen Angeboten grundsätzlich erst nach der Durchführung der Due Diligence vor.

Als Ergebnis der Due Diligence zeigte der Bestbieter (Bieter 2) Mängel auf, die zu Nachverhandlungen und in weiterer Folge zu einer Reduktion des Kaufpreises führten: Das Ablaufen einer bestehenden Mietauffüllungsgarantie für die Gastronomiefläche im Jahr 2014 führte zu einer Neuberechnung der Miete zum Marktniveau. Daraus ergab sich eine Abschlagzahlung und somit eine Reduktion des Kaufpreises um 172.500 EUR.

Am 16. August 2011 erfolgte die Zustimmung des Vorstands der HBInt zum Verkauf des Bürohauses „Nomis Quartier“.¹⁰ Der Kaufvertrag wurde am 19. August 2011 geschlossen, der Verkaufserlös betrug 11,78 Mio. EUR.

¹⁰ Der Aufsichtsrat der HBInt genehmigte den Verkauf per Umlaufbeschluss im August 2011.

Immobilienverkäufe

- 16.2** Der RH hielt fest, dass die PROBUS GmbH von ihrem intern vordefinierten Verkaufsprozess abwich, indem die Due Diligence erst nach der Angebotsabgabe mit einmaliger Verbesserungsmöglichkeit erfolgte. Der Verkaufserlös verringerte sich gegenüber dem im Verkaufsverfahren festgestellten Bestgebot um 172.500 EUR auf 11,78 Mio. EUR. Der RH wies generell bei nachträglich möglichen Preisreduktionen auf die Möglichkeit eines fiktiven Bietersturzes hin. Nach Abgabe eines Angebots in einem Bieterwettbewerb sollten im Sinne einer Gleichbehandlung der Bieter Nachverhandlungen mit finanziellen Auswirkungen auf den Verkaufspreis ausgeschlossen sein.

Der RH empfahl der PROBUS GmbH, den internen vordefinierten Verkaufsprozess bzw. die definierten Abläufe dahingehend zu erweitern, dass der Spielraum bei exklusiven Verhandlungen mit nur einem Bieter klar definiert wird. Dabei wäre z.B. festzulegen, unter welchen Umständen Exklusivität vereinbart werden kann, bzw. wären enge Grenzen zu definieren, innerhalb derer im Verhandlungswege Kaufpreisveränderungen zulässig sind.

- 16.3** *Laut Stellungnahme der HBIInt habe die PROBUS GmbH nicht im Gegenzug zur Legung des Angebots des Bieters 2 diesem – ohne Notwendigkeit – Exklusivität zugesagt. Vielmehr habe dieser Bestbieter – wie im Übrigen auch die Bieter 3 und 4 – Exklusivität als Bedingung eingefordert, um mit der Due Diligence überhaupt fortzufahren.*

Unerwähnt lasse der RH in der Darstellung der Option der verkauften Einheit, dass der Bieter 1 als zweitbesten Bieter lediglich eine nicht belastbare Absichtserklärung abgegeben habe. Nach Einforderung der nachgebesserten Angebote habe es lediglich noch belastbare und (allenfalls) akzeptable Angebote des späteren Käufers (Bieter 2) in Höhe von 11,95 Mio. EUR sowie von Bieter 3 in Höhe von 9,60 Mio. EUR gegeben. Es habe daher größte Notwendigkeit bestanden, Bieter 2 zu binden und rasch zu einem Vertragsabschluss mit ihm zu kommen.

Da Bieter 1 ebenso wie alle anderen Bieter weitgehend Informationen zu den kaufpreisrelevanten Faktoren als Basis für die Kalkulation des Angebots erhalten hätten und alle anderen Bieter ebenfalls auf Basis der Erkenntnisse aus einer Due Diligence die Kaufpreiskalkulation nachgezogen hätten, habe die PROBUS GmbH gerade durch Abschluss dieser – vom RH kritisierten – Vereinbarung mit Bieter 2 sichergestellt, dass ein Verkauf zu einem aus Sicht der HBIInt optimalen Kaufpreis mit Sicherheit zustande gekommen sei; ein nachträglicher Bietersturz sei ausgeschlossen worden. Der PROBUS GmbH sei es durch konsequente und harte Verhandlung gelungen, Bieter 2 zum Abschluss die-

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

*ser Vereinbarung zu bringen und damit letztlich auch das außerge-
wöhnlich gute Verkaufsergebnis herbeizuführen.*

*Der spätere Käufer habe nämlich nach der Due Diligence versucht, den
angebotenen Kaufpreis noch zu reduzieren. Er habe daher aufgrund
der Vereinbarung hierfür nur mehr sehr wenig Spielraum gehabt. Die
letztlich nach langen Verhandlungen erfolgte Reduktion des vorbehalt-
lich der Due Diligence vereinbarten Kaufpreises sei angemessen und
exakt kalkuliert gewesen. Jeder andere Bieter hätte aufgrund der in
der Due Diligence hervorgekommenen Umstände ebenfalls sein Anbot
in zumindest gleicher Weise reduziert.*

- 16.4** Der RH stellte klar, dass er – anders als in der Stellungnahme ausge-
führt – keine Aussage getroffen hatte, derzufolge die PROBUS GmbH
im Gegenzug zur Legung des Angebots des Bieters 2 Exklusivität ohne
Notwendigkeit zusagte bzw. dass – auf den überprüften Verkaufsfall
bezogen – die Gefahr eines Bietersturzes bestand.

Im Übrigen enthielt – wie der RH in seinem Bericht sehr wohl dar-
stellte – die Exklusivitätsvereinbarung den Kaufpreis und Parameter
für allenfalls erforderliche Anpassungen dieses Kaufpreises nach Vor-
nahme einer Due Diligence. Deswegen war für den RH die seitens der
HBInt in ihrer Stellungnahme relevierte „nicht belastbare Absichtser-
klärung“ des Bieters 1 im Rahmen der kritischen Würdigung des von
ihm überprüften Sachverhalts nicht von Belang.

Der RH hatte jedoch festgestellt, dass die PROBUS GmbH von ihrem
intern vordefinierten Verkaufsprozess abwich, indem diese Vorgangs-
weise auch nach Abgabe eines Angebots die Möglichkeit von Nach-
verhandlungen mit finanziellen Auswirkungen auf den Verkaufspreis
nicht ausgeschlossen hatte und damit das Gebot der Gleichbehand-
lung der Bieter konterkarierte. Er verblieb daher – unter dem Gesichts-
punkt eines transparenten Verkaufsverfahrens – bei seiner Empfehlung,
den intern vordefinierten Verkaufsprozess dahingehend zu erweitern,
dass die Rahmenbedingungen bei Verhandlungen mit nur einem Bie-
ter klar definiert werden. Dabei wäre auch die prozessuale Erfassung
eines möglichen fiktiven Bietersturzes zu berücksichtigen.

Verkauf des Einkaufs-
zentrums „Stadtpark
Center Spittal“

Ausgangssituation/Verkaufsvorbereitung

- 17.1** Folgende relevante Kenndaten lagen dem Projekt zugrunde:

Immobilienverkäufe

Tabelle 10: Einkaufszentrum „Stadtpark Center Spittal“

	in Mio. EUR
Historische Anschaffungskosten	28,90
Buchwert vor Verkauf	26,07
Verkehrswertschätzung vor Verkauf	27,50
Verkaufserlös	27,10

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

(1) Das Einkaufszentrum „Stadtpark Center Spittal“ wurde in den Jahren 2005 bis 2006 auf Basis einer Leasingfinanzierung von einer Tochtergesellschaft der Hypo Alpe Adria Leasing GmbH¹¹ in der Stadt Spittal an der Drau erbaut und Ende 2006 von der HYPO IMMOBILIEN erworben. Dem Anteilserwerb durch die HYPO IMMOBILIEN wurden als Wert des Objekts 28,90 Mio. EUR zugrunde gelegt, zum 31. Dezember 2011 belief sich der Buchwert auf 26,07 Mio. EUR. Ein zum 31. Dezember 2010 erstelltes Gutachten legte einen Verkehrswert von rd. 27,50 Mio. EUR fest.

Im Februar 2011 leitete die PROBUS GmbH ein strukturiertes Verkaufsverfahren ein. Dabei führte sie – analog dem Verkauf der Büroliegenschaft „Nomis Quartier“ (siehe TZ 15) – keine umfassende öffentliche Interessentensuche durch, sondern sprach potenzielle Investoren überwiegend direkt an. Mit der Organisation und der Durchführung des strukturierten Verkaufsverfahrens beauftragte die PROBUS GmbH eine im Bereich Immobilientransaktionen tätige Anwaltskanzlei, mit der im Hypo ALPE-ADRIA-Konzern eine Rahmenvereinbarung bestand.

Insgesamt kontaktierte die PROBUS GmbH 124 Investoren einer intern von der PROBUS GmbH geführten Long List und legte als Endtermin für die Abgabe der indikativen Angebote den 22. April 2011 fest.

- 17.2** Der RH bemängelte, dass die PROBUS GmbH kein öffentliches Bietverfahren durchführte. Nach seiner Ansicht sollte bei Liegenschaftsverkäufen im Vorfeld eine möglichst breite Interessentensuche durchgeführt werden, um so die Liegenschaft allen potenziellen Käufern zur Kenntnis zu bringen. Er wiederholte seine Empfehlung (siehe TZ 15), die hierfür in den Mindeststandards (siehe TZ 12) sowie im Leitfaden der Europäischen Kommission (siehe TZ 11) dargelegte Vorgangsweise einzuhalten und angebotene Bauten und Grundstücke hinreichend zu publizieren (mehrfach in der nationalen Presse, in Immobilienanzei-

¹¹ Hypo Wohnbau GmbH

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

gern und durch Makler, die für eine große Anzahl potenzieller Käufer tätig waren¹²).

17.3 (1) Die HBIInt teilte in ihrer Stellungnahme zusätzliche Sachverhalte zur Historie der Immobilie (u.a. Verkaufsfläche, Baurechtsvertrag, Umbaukosten, Leasingvertrag) und zu den bis 2011 gesetzten Verkaufsbemühungen (u.a. Inserate, Makler, Marketing) mit.

(2) Die HBIInt teilte in ihrer Stellungnahme bezüglich Long List mit, dass die PROBUS GmbH mit Februar 2011 begonnen habe, die bereits laufenden Verkaufsaktivitäten zu strukturieren, zu intensivieren und auf geeignete Investoren zu fokussieren (siehe auch TZ 15).¹³

Sämtliche ernsthafte Interessenten, die sich aufgrund der Marketingaktivitäten gemeldet hatten oder angesprochen wurden, habe die PROBUS GmbH in der Long List erfasst. Diese stelle also nicht – wie vom RH offenbar angenommen – nur eine zu Beginn des Verkaufsprozesses erstellte Liste von möglichen Investoren dar, sondern diene der laufenden Erfassung aller aktiven und auch passiven Kontakte samt der jeweiligen Aktivitäten und Interessentenreaktionen. Demnach seien an 127 potenzielle Investoren und 21 Makler sowohl über aktive als auch passive Kontaktaufnahme Informationen zu dem Verkaufsobjekt übermittelt worden. 20 Interessenten hätten nach Unterfertigung einer Vertraulichkeitserklärung weitergehende Informationen erhalten.

17.4 (1) Der RH nahm von den ergänzenden Ausführungen der HBIInt bezüglich der konkreten Umstände des Verkaufs des Objekts „Stadtpark Center Spittal“ Kenntnis, wies jedoch darauf hin, dass die seitens der HBIInt in ihrer Stellungnahme skizzierten Maßnahmen der Durchführung eines öffentlichen Bietverfahrens zur möglichst breiten Interessentensuche nicht gleichzuhalten waren (siehe auch TZ 15).

(2) Der RH stellte klar, dass er keineswegs die Funktion der Long List als „nur eine zu Beginn des Verkaufsprozesses erstellte Liste“ verkannte, sondern vielmehr hervorhob, dass selbst eine regelmäßige Wartung der vorhandenen Kontaktdaten im Einzelfall der Vermarktung eines

¹² Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft Nr. C 209/3; Mitteilung der Kommission betreffend Elemente staatlicher Beihilfe bei Verkäufen von Bauten oder Grundstücken durch die öffentliche Hand

¹³ z.B. Ansprache aller erfassten potenziellen Investoren, Marktanalysen, Kontaktaufnahme mit 21 Maklern und Handelshäusern und Messeauftritte; Platzierung der Immobilie im Rahmen eines zweiseitigen Berichts im Frühjahr 2011 in dem im deutschsprachigen Raum bei institutionellen Immobilieninvestoren bekannten „Immobilienmagazin“; zahlreiche Bekanntmachungen der seitens der PROBUS GmbH gesetzten Verwertungsaktivitäten über Printmedien zusammen mit Hinweis auf die Homepage und die dort kundgemachten Verkaufsobjekte

Immobilienverkäufe

(weiteren) Objekts nicht gewährleisten konnte, dass sämtliche – eben auch jene nicht in der Long List erfassten potenziellen Investoren – damit erreicht werden konnten. Die seitens der HBInt in der Stellungnahme dargestellten Vermarktungs- bzw. Marketingaktivitäten führten zwar zur Erstellung einer Long List und, wie bereits vom RH im Prüfungsergebnis festgestellt, zur Auswahl der – in der Beilage zum Vorstandsantrag vom 7. September 2011 dargestellten – 124 kontaktierten Investoren; dennoch erachtete der RH zur Investorenansprache ein öffentliches Bietverfahren für bestmöglich geeignet.

Weiters entgegnete der RH der HBInt, dass Bekanntmachungen der Verwertungsaktivitäten der PROBUS GmbH über Printmedien zusammen mit dem Hinweis auf die eigene Homepage und die dort kundgemachten Verkaufsobjekte keine eigenständige und gesonderte Vermarktung im Sinne eines transparenten Verkaufsverfahrens ersetzen konnte.

Ermittlung des Bestbieters

- 18.1 (1) Innerhalb der festgelegten Frist langten fünf indikative Angebote bei der beauftragten Anwaltskanzlei ein, deren Höhe sich zwischen 15,00 Mio. EUR und 29,00 Mio. EUR bewegte.

Tabelle 11: Bestbieterermittlung Stadtpark Center Spittal			
Bieter	Indikatives Angebot	2. Angebotsrunde/Nachbesserung in Mio. EUR	ermittelter Bestbieter
Bieter 1	29,00	keine weitere Teilnahme	
Bieter 2	26,50	27,10	X
Bieter 3	25,00	keine Erhöhung, Reduktion auf 20,00	
Bieter 4	23,00	28,50 (Angebot inkludiert jedoch umfassende Mietgarantien mit Barwert von rd. 7,60 Mio. EUR)	
Bieter 5	15,00	nicht weiter einbezogen	

Quelle: HBInt

Aufgrund der geringen Angebotshöhe bezog die PROBUS GmbH den Bieter mit dem niedrigsten Gebot (Bieter 5) nicht mehr in die nächste Phase des Verkaufsprozesses ein. Die verbliebenen Bieter fanden Aufnahme in die interne Shortlist, der Bieter mit dem höchsten indikativen Gebot (Bieter 1) zog sich nach Bekanntgabe der Aufnahme in die Shortlist aus dem Verkaufsverfahren zurück.

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Den verbleibenden drei Bieter gab die PROBUS GmbH in einer zweiten Angebotsrunde Gelegenheit, ihre bestehenden Angebote zu verbessern.

(2) In dieser zweiten Angebotsrunde erhöhte ein Bieter sein Angebot von 23,00 Mio. EUR auf 28,50 Mio. EUR (Bieter 4), forderte jedoch zusätzlich eine Mietgarantie ein¹⁴. Die PROBUS GmbH errechnete den Barwert dieser Mietgarantie mit rd. 7,60 Mio. EUR. Bei einer Eintrittswahrscheinlichkeit der Zahlungsverpflichtungen von rd. 19 % konnte dieser Bieter somit nicht mehr als Bestbieter beurteilt werden. Da die PROBUS GmbH die Eintrittswahrscheinlichkeit mit über 50 % ansetzte und der Bieter 4 trotz weiterer Aufforderung kein verbessertes Angebot legte, wurde als Bestbieter mit 27,10 Mio. EUR Bieter 2 festgestellt, dessen erstes indikatives Angebot 26,50 Mio. EUR betragen hatte.

Das verbesserte Angebot des Bieters 2 erfolgte am 26. Mai 2011 unter dem Vorbehalt des positiven Abschlusses einer rechtlichen, wirtschaftlichen und technischen Due Diligence des Objekts. Weiters verpflichtete sich die PROBUS GmbH auf Ansuchen des Bieters im Rahmen einer Exklusivitätsvereinbarung, in diesem Zeitraum mit keinem Dritten einen Kaufvertrag über das Kaufobjekt abzuschließen. Die Exklusivitätsvereinbarung enthielt den Kaufpreis (27,10 Mio. EUR) und einen bereits ausverhandelten Entwurf des Kaufvertrags mit Vereinbarungen für allenfalls erforderliche Anpassungen dieses Kaufpreises aufgrund von Ergebnissen der Due Diligence. Den Abschluss der Exklusivitätsvereinbarung genehmigte der Vorstand der HBInt am 13. September 2011.

Der von der PROBUS GmbH intern vordefinierte Verkaufsprozess sah die Abgabe von verbindlichen Angeboten grundsätzlich erst nach der Durchführung der Due Diligence vor.

(3) Als Ergebnis der Due Diligence wurden vom Bieter Mängel aufgezeigt, die bei Vertragsabschluss zu Haftungsübernahmen durch die HBInt geführt hatten. Insbesondere entsprach der Boden der Tiefgarage des Einkaufszentrums nicht den vorgeschriebenen Dichtheitsanforderungen. Der Bieter schätzte die Kosten für den Fall einer notwendigen Totalsanierung auf 1,30 Mio. EUR bzw. einer Teilsanierung auf 100.000 EUR. Am 6. Dezember 2011 beschloss der Vorstand der HBInt die Übernahme einer Haftung für die Behebung des Mangels mit einer Haftungsgrenze in der Höhe von 1,30 Mio. EUR. Die HBInt schätzte bei Abgabe der Haftung das Eintrittsrisiko jedoch als gering ein, weil

¹⁴ Diese sah sowohl eine Garantie der Erträge aus den bestehenden Mietvereinbarungen bis Ende 2020 vor, als auch nachträgliche Abschlagszahlungen für den Fall, dass in diesem Zeitraum wichtige Mieter ihr Mietverhältnis aufkündigen und nicht adäquat ersetzt werden.

Immobilienverkäufe

sie den Mangel als Gewährleistungsanspruch gegenüber dem Generalunternehmer geltend machen wollte.

(4) Der Aufsichtsrat der HBInt genehmigte den Verkauf des Einkaufszentrums „Stadtpark Center Spittal“ einschließlich der Haftungsklausel zum Verkaufspreis von 27,10 Mio. EUR am 12. Dezember 2011. Die Unterzeichnung des Kaufvertrags erfolgte am 15. Dezember 2011.

(5) Ende Dezember 2011 stellte ein Ziviltechniker im Zuge einer Analyse der Bodenproben fest, dass statt einer Totalsanierung lediglich eine Teilsanierung notwendig war; damit reduzierte sich die von der HBInt übernommene Haftung – wie im Kaufvertrag für diesen Fall vereinbart – auf 100.000 EUR. Zur Zeit der Gebarungsüberprüfung durch den RH im Juli 2012 war über die Sanierung und deren Kosten zwischen der PROBUS GmbH und dem Generalunternehmer noch keine Einigung erzielt worden.

- 18.2** Der RH hielt fest, dass die HBInt beim Abschluss des Kaufvertrags aufgrund von in der Due Diligence aufgedeckten Mängel eine Haftung für Gewährleistungszahlungen mit einer Haftungsgrenze von 1,30 Mio. EUR eingegangen war, die sich nach Vorlage eines Sachverständigengutachtens auf 100.000 EUR reduzierte. Um diesen Betrag kann sich der Verkaufserlös bei Schlagendwerden der verbleibenden Haftung nachträglich noch reduzieren.

Der RH stellte weiters fest, dass die PROBUS GmbH – wie auch schon beim Verkauf der Büroliegenschaft „Nomis Quartier“ (zur Ermittlung des Bestbieters Nomis Quartier siehe TZ 16) – von ihrem intern vordefinierten Verkaufsprozess abwich. Er wiederholte seine Empfehlung, die internen Richtlinien bzw. definierten Abläufe der PROBUS GmbH dahingehend zu erweitern, dass der Spielraum bei exklusiven Verhandlungen mit nur einem Bieter klar definiert wird. Dabei wäre z.B. festzulegen, unter welchen Umständen Exklusivität vereinbart werden kann, bzw. wären enge Grenzen zu definieren, innerhalb derer im Verhandlungswege Kaufpreisveränderungen zulässig sind.

- 18.3** (1) Die HBInt teilte in ihrer Stellungnahme Sachverhaltselemente zum Verhalten der Bieter 3 und 4 (u.a. Inhalt der Angebote, Terminabsagen, telefonische Urgeizen, Kaufvertragsentwürfe) mit.

(2) Laut Stellungnahme der HBInt zeigte der Umstand, dass zum Zeitpunkt des Abschlusses der Exklusivitätsvereinbarung mit Bieter 2 kein weiteres akzeptables und/oder belastbares Angebot vorgelegen sei, und dass sich alle Bieter (ausgenommen Bieter 2) nur spekulativ mit der Hoffnung auf einen besonders niedrigen Preis an dem Verkaufsverfahren

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

ren beteiligt zu haben schienen, die Schwierigkeiten bei der Verwertung des Einkaufszentrums „Stadtpark Center Spittal“ und – gerade mit Blick auf den großen Abstand der auch qualitativ stark unterschiedlichen Gebote – das Erfordernis, den einzigen seriösen Bieter 2 möglichst rasch zu binden.

Da Bieter 2 weitgehende Informationen zu den kaufpreisrelevanten Faktoren als Basis der Kalkulation des Angebots erhalten habe und diese Faktoren auch im Detail verhandelt und geregelt worden seien, habe PROBUS GmbH durch Abschluss dieser Vereinbarung mit Bieter 2 sichergestellt, dass ein Verkauf zu einem optimalen Kaufpreis mit Sicherheit zustande komme und eine Kaufpreisanpassung auf Grundlage von Ergebnissen der Due Diligence nur in klar definierten, engen Grenzen möglich gewesen sei. Durch konsequente und harte Verhandlung sei ein außergewöhnlich gutes Verkaufsergebnis herbeigeführt worden.

Der spätere Käufer habe nämlich nach der Due Diligence massiv versucht, den angebotenen Kaufpreis noch zu reduzieren, aufgrund der Vereinbarung hierfür aber – abgesehen von dem hervorgekommenen Risiko einer Kontamination der Liegenschaft infolge Undichtheit des Garagenbodens – nur mehr sehr wenig Spielraum gehabt.

(3) Die übernommene Gewährleistung für die Beseitigung der Undichtheit des Garagenbodens sei exakt geregelt worden. Die Übernahme der Gewährleistung sei Hand in Hand mit der Geltendmachung von Ansprüchen gegen den seinerzeitigen Generalunternehmer gegangen, die letztlich – im Rahmen einer vergleichsweisen Regelung – mit einer Kostenbeteiligung von nur 26.960 EUR seitens der HBInt – auch erfolgreich habe durchgesetzt werden können.

- 18.4** (1) Der RH wies darauf hin, dass die Stellungnahme der HBInt dem RH bekannte Sachverhalte – etwa das mitgeteilte Verhalten der Bieter – enthielt, diese jedoch auf seine kritische Würdigung – Abweichen der HBInt vom intern vordefinierten Verkaufsprozess, indem die Due Diligence erst nach der Angebotsabgabe mit einmaliger Verbesserungsmöglichkeit erfolgte – nicht berührten. Wiewohl der RH erzielte Vorteile im Einzelfall nicht in Abrede stellte, erachtete er die Transparenz des Verkaufsverfahrens für beeinträchtigt.

Er betonte deshalb seine Empfehlung, den intern vordefinierten Verkaufsprozess dahingehend zu erweitern, dass der Spielraum bei Verhandlungen mit nur einem Bieter klar definiert wird.

Immobilienverkäufe

(2) Der RH entgegnete zu den ergänzenden Ausführungen der HBInt betreffend Schwierigkeiten bei der Verwertung des Objekts „Stadtpark Center Spittal“, dass sich seine Feststellungen und Beurteilungen ausschließlich auf das Verkaufsverfahren und die Gewährleistung bezogen, Verwertungsschwierigkeiten demgegenüber jedoch nicht im Fokus seiner Prüfungshandlungen standen.

(3) Im Übrigen wies der RH darauf hin, dass – ungeachtet der Nichtausschöpfung des Haftungsrahmens für Gewährleistungszahlungen (100.000 EUR) – die schließlich im Vergleichsweg geregelte Kostenbeteiligung von 26.960 EUR für die HBInt eine Minderung des vereinbarten Verkaufspreises bedeutete.

Verkauf der
Immobilie(n) „Herzog-Heinrich-Straße“

Ausgangssituation/Verkaufsvorbereitungen

19.1 Folgende relevante Kenndaten lagen dem Projekt zugrunde:

Tabelle 12: Immobilie „Herzog-Heinrich-Straße“	
	in Mio. EUR
Historische Anschaffungskosten	7,72
Gesamtinvestitionskosten	12,50
Buchwert vor Verkauf	7,83
Verkehrswertschätzung vor Verkauf	9,74
Verkaufserlös	8,90

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

(1) Bei den Büroliegenschaften Herzog-Heinrich-Straße Nr. 20 und Nr. 22 handelt es sich um zwei benachbarte Objekte in München, welche die HGAA in den Jahren 2004 und 2005 in renovierungsbedürftigem Zustand erworben und bis zum Jahr 2006 (Nr. 20) bzw. 2009 (Nr. 22) saniert und zu Büroflächen umgebaut hatte (Gesamtinvestitionskosten von rd. 12,50 Mio. EUR).

Ab dem Jahr 2010 beauftragte die damals für die Immobilienverwertung zuständige Abteilung der HBInt mehrere Makler auf Erfolgsbasis mit der Suche nach einem Käufer für die beiden Liegenschaften. Zu dieser Zeit betrug der Leerstand im Haus Nr. 20 rd. 79 % und im Haus Nr. 22 rd. 7 %. Die Restlaufzeiten der bestehenden Mietverträge beliefen sich auf bis zu vier Jahre.

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

Drei der herangezogenen Makler zeigten konkrete Probleme auf, die einer optimalen Verwertung der Liegenschaften entgegenstünden: Die Bemühungen einer zwischenzeitlichen Vermietung würden einerseits an der gegebenen schwachen Marktsituation, andererseits aber auch an das Objekt betreffenden Problemen, wie z.B. dem nicht repräsentativen Eingangsbereich oder der ungenügenden Parkplatzsituation, scheitern. Weiters würden Interessenten mit wirtschaftlichen Interessen eher ein Objekt mit einem geringen Leerstand in Verbindung mit langfristigen Mietverträgen bevorzugen, wogegen für Interessenten mit dem Ziel der Eigennutzung die Restlaufzeiten der bestehenden Mietverträge ein Problem darstellen könnten.

Die HBInt änderte in den darauffolgenden Monaten bis zum Antrag über den konkreten Beginn der Verkaufsverhandlungen an den Vorstand ihre bisherige Verwertungsstrategie nicht wesentlich.

- 19.2** Der RH bemängelte, dass die HBInt trotz mangelnder Erfolgsaussichten an ihrem Verkaufsverfahren über Makler festhielt und empfahl der HBInt, aus Gründen der Transparenz und der Optimierung der Ertragschancen ein öffentliches Bietverfahren einem Verkauf durch Makler vorzuziehen.

Der RH bemängelte weiters, dass die HBInt trotz mehrerer Hinweise von Beratern bzw. Maklern auf Problemfelder im Zusammenhang mit der geplanten Veräußerung der beiden Immobilien ihre Strategie nicht überdachte und keine geeigneten Maßnahmen setzte, um eine Verbesserung der Vermarktung herbeizuführen.

- 19.3** *(1) Laut Stellungnahme der HBInt sei die Beauftragung von am Markt gut vernetzten Maklern sowie der Immobiliendienstleistungsgesellschaft der Mehrheitsgesellschafterin der HBInt (Bayerische Landesbank) mit der Verwertung der gegenständlichen Liegenschaft bereits vor der im Dezember 2009 durchgeführten Notverstaatlichung erfolgt.*

Lange Zeit seien Vermietungsbemühungen durch öffentliche Anzeigen sowie Vermietungsschilder gesetzt worden, um bei einem nachfolgenden Verkauf aufgrund eines verbesserten Vermietungsgrades ein gutes Verkaufsergebnis zu erzielen. Diese Bemühungen seien aufgrund der ungünstigen Konfiguration der freien Mietflächen jedoch erfolglos geblieben.

Nach der Verstaatlichung – aber vor Neubesetzung des Vorstands – sei im ersten Quartal 2010 zusätzlich auch ein in München ansässiger Makler hinzugezogen worden, um die schon fortgeschrittene Käufer-suche zu intensivieren und rasch zu finalisieren. Ein Stopp des lau-

Immobilienverkäufe

fenden Verkaufsverfahrens zum Start eines anderen Bietverfahrens hätte die ernsthaft interessierten Bieter zu einem Rückzug veranlasst sowie überdies eine Verzögerung des Verkaufs und damit eine länger andauernde Belastung mit Leerstands- und Kapitalkosten mit sich gebracht, was einen Schaden für die HBInt verursacht hätte.

Weiters seien von Immobilienexperten für Objekte wie die Herzog-Heinrich-Straße Verkaufsaktivitäten durch gut vernetzte Makler als wesentlich erfolversprechender eingeschätzt worden, als ein breit angelegtes Bietverfahren. Schließlich sei das Objekt aufgrund der schon 2009 gesetzten und 2010 intensivierten Verwertungsaktivitäten am relevanten Markt bestens bekannt und somit dem Sinn nach auch breit und öffentlich angeboten gewesen.

(2) Investitionen zur Verbesserung der Vermietungssituation seien – entgegen der Feststellungen des RH – sowohl in 2009 als in Folge auch in 2010 überlegt und geprüft worden, doch habe sich anhand von Planrechnungen und Kalkulationen gezeigt, dass erstens die Rentabilität derartiger Investitionen – nicht zuletzt angesichts der zeitnahen Verkaufspläne – nicht darstellbar gewesen sei und zweitens die Gefahr von Fehlinvestition bestanden habe, weil mieterspezifische Anforderungen ohne konkreten Mieter nicht definiert werden konnten.

Die vom RH zitierten Empfehlungen für Investitionen in der Hoffnung auf eine leichtere Vermietbarkeit würden von jenem Makler stammen, der mit der Mietersuche betraut gewesen sei und daher schon aus Eigennutz – nicht jedoch primär mit Blick auf die Kalkulation des Vermieters – Investitionen verlangt habe.

- 19.4** (1) Der RH erwiderte, dass schon im September 2009 die damals exklusiv mit der Beratung und Unterstützung im Zusammenhang mit der geplanten Veräußerung der beiden Liegenschaften beauftragte Bayerische Landesbank (Geschäftsfeld Immobilien) in einem Projektbericht empfohlen hatte, zusätzliche Parkplätze zu schaffen und den Eingangsbereich umzubauen, um die Attraktivität des Objekts zu steigern. Auch drei weitere von der HBInt herangezogene Makler zeigten unabhängig von einander der Verwertung der Liegenschaften entgegen stehende Probleme auf. Dabei wiesen zwei der drei Makler u.a. auf die nicht zufriedenstellende Situation im Eingangsbereich und auf fehlende Parkplätze hin.

Der RH bezweifelte daher die Darstellung der HBInt, wonach ein einzelner Makler aus Eigennutz die Vornahme von Investitionen verlangt hätte. Der RH stellte in diesem Zusammenhang jedoch nachdrücklich klar, dass er keine „zitierten Empfehlungen für Investitionen“ abgege-

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

ben hat. Sehr wohl verblieb der RH hingegen bei seiner Kritik, dass die HBInt – trotz mehrerer Hinweise auf Problemfelder im Zusammenhang mit der geplanten Veräußerung der beiden Immobilien – keine geeigneten Maßnahmen für eine bessere Vermarktung setzte und bekräftigte seine Empfehlung, künftig ein öffentliches Bietverfahren einem Verkauf durch Makler vorzuziehen.

(2) Im Übrigen weist der RH darauf hin, dass der bereits abgeschlossene Verkauf der Immobilie „Herzog-Heinrich-Straße“ seiner Beurteilung unterlag, weswegen seine Empfehlung auf zukünftige Transaktionen gerichtet ist. Er stellte klar, dass er einen Stopp des (bereits abgeschlossenen) Verkaufsverfahrens der Immobilie „Herzog-Heinrich-Straße“ nicht empfohlen hatte; ein aus einem solchen Stopp resultierender Schaden für die HBInt war daher nicht möglich.

Ermittlung des Bestbieters/Vertragsabschluss

20.1 (1) Im August 2010 lagen der HBInt¹⁵ fünf über Maklerbüros vermittelte Angebote für den Verkauf der beiden Büroimmobilien vor, die jedoch aufgrund von fehlenden Vorgaben der HBInt keine vergleichbare Struktur aufwiesen. Diese bewegten sich zwischen 7,30 Mio. EUR und 10,20 Mio. EUR, wobei die Struktur der Angebote uneinheitlich war:

- Drei Bieter legten pauschale Angebote („wie es steht und liegt“).
- Ein Bieter verlangte umfangreiche Mietgarantien für die leer stehenden bzw. möglicherweise leer werdenden Flächen.
- Ein weiterer Bieter staffelte sein Angebot, ausgehend von einem Angebot „wie es steht und liegt“ (8,00 Mio. EUR) bis zu vier weiteren möglichen Varianten, die eine Übergabe der Objekte bei 90 % Vollvermietung zu einem (ansteigend) vorgegebenen Mietpreis und einer vorgegebenen Mietvertrags-Mindestlaufzeit beinhalteten. Eine Variante dieses Angebots (Variante 4) sah u.a. eine Vermietung der Leerstandsflächen durch den Verkäufer bis spätestens 31. Dezember 2010 zu einem vorgegebenen Mietpreis pro m² bei einem Angebotspreis von 10,00 Mio. EUR vor.

(2) Am 17. August 2010 genehmigte der Vorstand der HBInt den Antrag des für die Verkaufsaktivitäten zuständigen Bereichs¹⁶ und somit den

¹⁵ Das Verkaufsverfahren wurde von der HBA begonnen.

¹⁶ M&A Restructuring (Vorgänger von Mergers & Acquisitions Group Restructuring)



Immobilienverkäufe

Beginn der Verkaufsverhandlungen für die beiden Objekte. Als Bestbieter wurde jener Bieter festgelegt, der mit der Variante 4 seines Angebots in der Höhe von 10,00 Mio. EUR auch zugleich das höchste Gebot gelegt hatte. Gleichzeitig wurde diesem Bieter auf sein Ersuchen hin Exklusivität im weiteren Verkaufsprozess zugesichert.

(3) Ab September 2010 zeigte sich, dass in der Vermietung der Leerstände wenig Fortschritte erzielt wurden und sich der vom Bestbieter vorgegebene Vermietungsgrad für die Kaufabwicklung per Jahresende schwer erreichen ließ. Aus diesem Grund forderte der für die Verkaufsaktivitäten zuständigen Bereich den bisherigen Bieterkreis zu einer Nachbesserung seiner Angebote für das Objekt „wie es steht und liegt“ bis spätestens zum 1. Oktober 2010 auf.

Dies bedeutete auch, dass der bisherige Bestbieter auf sein damaliges Angebot von 8,00 Mio. EUR für „wie es steht und liegt“ zurückfiel und erneut an dem Bieterprozess (Nachbesserung) teilnehmen musste, von dem er bereits – auch per Vorstandsgenehmigung der HBInt bestätigt – als Bestbieter hervorgegangen war. Diese Vorgangsweise war nicht nachvollziehbar.

Per 1. Oktober 2010 lagen für diese zweite Offertaufforderung „wie es steht und liegt“ folgende Kaufangebote vor:

Tabelle 13: Bestbieterermittlung Herzog–Heinrich–Straße		
Bieter	Nachbesserung per 1. Oktober 2010	ermittelter Bestbieter
	in Mio. EUR	
Bieter 1	8,230	
Bieter 2	8,250	
Bieter 3	8,400	
Bieter 4	8,625	
Bieter 5	8,900	X

Quelle: HBInt

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Als Bestbieter ging jener Bieter hervor, der auch im August 2010 (damals mit seinem Angebot Variante 4) als Bestbieter ermittelt worden war. Dieser (Bieter 5) erhöhte sein damaliges Angebot der Variante 1 von 8,1 Mio. EUR auf 8,9 Mio. EUR.

(4) Zwischen 22. und 26. November 2010 führte der Bestbieter (Bieter Nr. 5) im von der HBInt zur Verfügung gestellten Datenraum eine Due Diligence durch. Die Vertragsverhandlungen erfolgten unter Beiziehung einer lokal ansässigen Anwaltskanzlei. Die Unterzeichnung des Kaufvertrags zwischen der HBInt und dem Bieter Nr. 5 erfolgte am 28. März 2011, der Kaufpreis belief sich auf 8.900.001 EUR.

(5) Zum 31. Dezember 2010 betrugen die gebuchten Anschaffungskosten für die beiden Liegenschaften 12,50 Mio. EUR. Die korrespondierenden Buchwerte beliefen sich auf 11,83 Mio. EUR. Aufgrund eines Gutachtens vom Mai 2009, das unter Einbeziehung von Marktpreisen für die Objekte einen Verkehrswert von 9,74 Mio. EUR ermittelte, erhöhte die HBInt im Wirtschaftsjahr 2009 eine diesbezügliche Rückstellung auf insgesamt 3,94 Mio. EUR. Dies verminderte den rechnerischen Wert zum 31. Dezember 2010 von 11,83 auf 7,89 Mio. EUR.

20.2 Der RH hielt fest, dass der Kaufpreis für die Büroobjekte Herzog-Heinrich-Straße 8,90 Mio. EUR betrug und somit um rd. 1,01 Mio. EUR über dem um die Rückstellung verminderten Wert per 31. Dezember 2010 lag. Somit konnte zwar ein Buchgewinn erzielt werden, der aber bereinigt um die Rückstellung in der Höhe von 3,94 Mio. EUR insgesamt zu einem Verlust in der Höhe von 2,93 Mio. EUR führte.¹⁷

Der RH kritisierte, dass die HBInt bei der Beauftragung der Makler keine klaren Vorgaben betreffend die Angebotserstellung erteilt hatte (Mindestpreise, mögliche Varianten etc.). Dadurch waren die Angebote uneinheitlich und schwer vergleichbar.

Der RH bemängelte auch, dass die HBInt im Rahmen ihrer Bestbieterermittlung eine Variante wählte, die einen Vermietungsgrad von 90 % innerhalb eines kurzen Zeitraums zum Ziel hatte, obwohl sie bereits seit Längerem die betreffenden leer stehenden Büroflächen nicht vermieten konnte. Die Aufforderung zur Nachbesserung brachte zwar eine Erhöhung der ursprünglichen Gebote für „wie es steht und liegt“ mit sich, der in der ersten Angebotsrunde angepeilte Verkaufspreis in der Höhe von 10,00 Mio. EUR konnte jedoch nicht mehr erreicht werden, weil der Vermietungsgrad unter 90 % lag. Der RH hielt kritisch fest, dass die Aufforderung zur Nachbesserung nach erfolgtem Best-

¹⁷ Die Kosten der Verkaufstransaktion (Maklergebühren, Anwaltskosten) sind nicht eingerechnet.

Immobilienverkäufe

bieterzuschlag (inkl. vereinbarter Exklusivität für den damaligen Bestbieter) keine geeignete Maßnahme war, zur Transparenz des Verfahrens beizutragen.

Der RH empfahl daher der HBInt, künftig nur strukturierte Bietverfahren mit klaren, für alle Teilnehmer transparenten und im Vorhinein bekannten Bedingungen durchzuführen.

- 20.3** *(1) Laut Stellungnahme der HBInt sei das gegenständliche Verkaufsobjekt ursprünglich als Headquarter der HBA für Deutschland konzipiert und dementsprechend kostenintensiv umgebaut worden. Nach der Entscheidung, das Bankgeschäft in Deutschland zu schließen, sei korrekterweise schon im Jahresabschluss 2009 eine Restrukturierungs-Rückstellung von 3,94 Mio. EUR gebildet worden.*

Eine Vermengung von Investitionen in ein künftiges Headquarter in der Zeit vor der Anteilsübernahme mit der Bewertung von Verkaufserfolgen im Jahr 2010 sei nicht sachlich gerecht und daher auch zurückzuweisen. Die für die baulichen Maßnahmen zur Ausgestaltung eines Bank-Headquarters in Deutschland vor der Notverstaatlichung getätigten Investitionen hätten im Verkehrswert der Immobilie – wie bei individuellen, nutzerbezogenen Investitionen die Regel – klarerweise keine Deckung gefunden.

Der vom RH errechnete Verlust (durch den Verkaufserlös nicht gedeckter Teil des Buchwertes vor Rückstellung 2009) sei daher konsequenterweise dem Bankgeschäft in Deutschland vor 2009 zuzurechnen. Eine Zurechnung in die Bewertung der Verkaufsaktivitäten zu einem weit späteren Zeitpunkt sei aus Sicht der HBInt inhaltlich nicht argumentierbar. Dies gelte umso mehr, als für das Konzernergebnis 2010 durch den erfolgreichen Verkauf ein Teil der 2009 gebildeten Rückstellung aufgelöst und ein außerordentlicher Ertrag von 1,01 Mio. EUR erzielt werden konnte. Der vom RH geäußerten Kritik an der Bestbieterermittlung sei somit zu widersprechen.

(2) Klares Ziel und Vorgabe der Maklerbeauftragung sei ein Verkauf der Immobilie ohne Gewährleistungszusagen seitens des Verkäufers gewesen. Dem Vorstandsantrag an die HBA vom 12. August 2010 sei zu entnehmen, dass Bieter 4 sein Anbot nur unter Bedingungen abgegeben habe, die den Vorgaben nicht entsprachen und Bieter 5 nicht nur ein Anbot entsprechend der Vorgabe „wie es liegt und steht“, sondern auch noch weitere Angebote mit erheblichen Nachbesserungen unter bestimmten Bedingungen der Vermietung des Objekts unterbreitet hatte.

HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG – Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase

Im Fall der Erfüllbarkeit von Bedingungen der Vermietung sei Bieter 5 eindeutig Bestbieter gewesen. Im – in der Folge eingetretenen – Fall der Unerfüllbarkeit der Bedingungen sei jedoch nur ein Verkauf „wie es liegt und steht“ möglich und damit eine neuerliche Angebotsrunde unumgänglich gewesen. Der Schluss des RH, die Vorgaben für die Angebote seien nicht klar gewesen, sei damit schon aus der Angebotssituation nicht ableitbar. Hinzu komme, dass Vorgaben, die eine individuelle Angebotslegung schon vor dem Last & Final Offer ausschließen, in der Praxis kontraproduktiv für einen wettbewerbsorientierten Verkaufsprozess seien.

Besonders wichtig sei aber, dass nach Klärung der Nicht- Erfüllbarkeit der auf Vermietung ausgerichteten Bedingungen einzelner Angebote, alle Bieter zu einer Nachbesserung ihrer Angebote unter gleichen Bedingungen eingeladen worden seien. Resultat dieser Runde seien jedenfalls miteinander vergleichbare Angebote unter Zugrundelegung identer Annahmen gewesen. Da dabei nochmals eine deutliche Verbesserung erzielt worden sei, gehe die Kritik der RH an der zweiten Offertrunde ins Leere.

Dies gelte auch für die Kritik des RH, die Aufforderung zur Nachbesserung habe zwar eine Erhöhung der ursprünglichen Gebote „wie es liegt und steht“ mit sich gebracht, jedoch sei der in der ersten Angebotsrunde angepeilte Kaufpreis von 10 Mio. EUR nicht mehr erreicht worden. Dieser Kaufpreis sei in der ersten Angebotsrunde nur unter Bedingungen geboten worden, die nicht oder – wenn überhaupt – nur mit hohen Zusatzaufwendungen für die HBInt hätten erreicht werden können. Diese Zusatzaufwendungen seien aber wirtschaftlich nicht rechtfertigbar gewesen.

- 20.4** (1) Der RH erwiderte, dass er in seine gesamthafte und abschließende Darstellung des Verkaufsprozesses alle Finanzströme – unabhängig vom Zeitpunkt der Entstehung – einbezog, weswegen er keine Vermengung von Investitionen in der Zeit vor Anteilsübernahme mit der Bewertung von Verkaufserfolgen im Jahr 2010 vornahm, sondern vielmehr eine Gesamtbeurteilung traf.

Demgegenüber war für ihn die Stellungnahme der HBInt nicht nachvollziehbar, derzufolge sie einerseits eine nicht sachgerechte Vermengung von Investitionen in der Zeit vor Anteilsübernahme mit der Bewertung von Verkaufserfolgen in 2010 monierte, aber gleichzeitig selbst in ihrer Stellungnahme den außerordentlichen Ertrag aus der Auflösung der 2009 gebildeten Rückstellung dem erfolgreichen Verkauf im Jahr 2010 gegenrechnete.

Immobilienverkäufe

Der RH wies darauf hin, dass in einer ihm vorliegenden Information an den damaligen Vorstand am 13. August 2010 festgehalten war, dass der Verkaufspreis des Bestbieters im günstigsten Fall weit unter dem aktuellen Buchwert liege. In der Jahresbilanz 2009 sei bereits eine Restrukturierungsrückstellung in der Höhe von 4 Mio. EUR gebildet worden und somit kein weiterer Abschreibungsbedarf mehr gegeben.

(2) Der RH stellte im Zusammenhang mit der „Maklerbeauftragung“ klar, dass der Bereich M&A-Restructuring am 12. August 2010 dem Vorstand der HBA einen Antrag auf Beginn der Verkaufsverhandlungen vorlegte (genehmigt in der Vorstandssitzung der HBA vom 18. August 2010). In diesem Antrag waren die bis dahin eingelangten Kaufangebote für die Immobilien Herzog-Heinrich-Straße aufgelistet.

Die Aufstellung enthielt Angebote von drei Bietern für „wie es steht und liegt“, ein Angebot eines Bieters, verbunden mit diversen Mietgarantien und ein Angebot eines Bieters in vier Varianten (darunter auch ein Angebot für „wie es steht und liegt“). Die vierte Variante dieses Bieters enthielt unter der Bedingung eines Vermietungsrats von mindestens 90 % (Nachvermietung durch den Eigentümer HBInt) bei einem durchschnittlichen Mietniveau von 14,50 EUR pro m² einen Kaufpreis in der Höhe von 10 Mio. EUR. In seinem Kaufangebot legte der Bieter für diese Variante ein Erreichen dieser Bedingungen bis Ende November 2010, spätestens jedoch bis 31. Dezember 2010 fest.

Der Bereich M&A-Restructuring führt dazu im Vorstandsantrag Folgendes aus: „Die Wahrscheinlichkeit, ein durchschnittliches Mietniveau gemäß der Variante 4 des Kaufinteressenten erreichen zu können, ist aufgrund der derzeitigen Marktsituation in München am höchsten und daher dieser Kaufinteressent derzeit als Bestbieter zu bewerten.“ Es sei weiters beabsichtigt, sofort mit dem Verwertungsprozess zu beginnen und mit dem Bestbieter in Verkaufsverhandlungen zu treten sowie eine schriftliche Exklusivität, wie vom Kaufinteressenten gewünscht, erteilen zu können.

Der RH erblickte in der Vorgabe der HBInt, die Immobilie ohne Gewährleistungszusagen seitens der HBInt zu verkaufen, keine klare Vorgabe betreffend die Angebotserstellung im Sinne seiner Empfehlung. Zudem enthielten die Maklerverträge, welche die HBInt mit den verschiedenen Maklern abschloss, keine Hinweise auf ein von der HBInt vorgegebenes Prozedere bei der Angebotsabgabe, das eine Vergleichbarkeit der Angebote sichergestellt hätte. Auch der geplante Ablauf des Verkaufsprozesses war nicht klar dargelegt. Der RH wies somit die Aussage der HBInt, wonach die Darstellung des RH bezüglich klarer Vor-

**HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

gaben für die Angebotslegung durch Makler nicht zutreffend gewesen sei, entschieden zurück.

Nach Ansicht des RH hätten klare Vorgaben der HBInt betreffend die Angebotserstellung die Abgabe uneinheitlicher bzw. schwer vergleichbare Angebote vermindert. Damit wäre der Antrag an den Vorstand, Verhandlungen mit dem Bestbieter aufgrund einer Variante zu beginnen, die sich später als unerfüllbar für die HBInt erwies und die Notwendigkeit einer zweiten Bierrunde nach sich zog, obsolet gewesen. Nach Ansicht des RH war die zweite Bierrunde nur deshalb notwendig geworden, weil die HBInt keine klaren Vorgaben zum Ablauf des Verkaufsverfahrens und betreffend die Angebotserstellung erteilt hatte (z.B. zeitlicher Ablauf des Verfahrens, Verfahren der Bestbieterermittlung, Zeitpunkt der Bestbieterermittlung, mögliche Varianten, Bewertung dieser Varianten, Einfließen der Varianten in die Bestbieterermittlung). In diese Richtung deutet nach Auffassung des RH die Stellungnahme der HBInt selbst, die als „... Resultat dieser (zweiten) Runde ... jedenfalls miteinander vergleichbare Angebote ...“ nennt.

Der RH verblieb daher bei seiner – nicht ins Leere gehenden, sondern sachgerechten – Kritik.

Nach Ansicht des RH hätte der HBInt – ungeachtet der Ausführungen des Bereichs M&A-Restructuring im Vorstandsantrag – schon bei der Bestbieterermittlung im Vorfeld des Vorstandsantrags vom 12. August 2010 klar sein müssen, dass sie die Bedingungen der Variante 4 nur schwer erreichen konnte. Der RH sah jedenfalls keine Hinweise, wonach der HBInt kurze Zeit später, als sie im September 2010 als Angebotsfrist für die zweite Angebotsrunde „wie es steht und liegt“ den 1. Oktober 2010 festlegte, mehr Informationen bzw. Kenntnisse über die Unerfüllbarkeit der Bedingungen hatte, als zuvor im August 2010.

Weiters rief der RH in Erinnerung, dass der Vorstandsantrag des Bereichs M&A-Restructuring vom 12. August keine Hinweise darauf enthielt, dass – wie in der Stellungnahme der HBInt ausgeführt – der Kaufpreis in der ersten Angebotsrunde nur unter Bedingungen geboten worden war, die nicht oder wenn überhaupt nur mit hohen Zusatzaufwendungen für die HBInt hätten erreicht werden können.

Der RH bekräftigte daher seine Kritik an der gewählten Variante im Rahmen der Bestbieterermittlung. Ebenso hielt der RH seine Kritik aufrecht, dass die Aufforderung zur neuerlichen Angebotsrunde nach erfolgtem Bestbieterzuschlag und genehmigtem Antrag auf Beginn der Verkaufsverhandlungen keine geeignete Maßnahme war, zur Transparenz des Verfahrens beizutragen.

Immobilienverkäufe

Der RH trat zudem im Fall des gegenständlichen Immobilienverkaufs der Aussage der HBInt in ihrer Stellungnahme entgegen, derzufolge Vorgaben, die eine individuelle Angebotslegung schon vor dem Last & Final Offer ausschließen, in der Praxis kontraproduktiv für einen wettbewerbsorientierten Verkaufsprozess seien.

Dies insbesondere deshalb, weil dem RH keine Unterlagen vorlagen, wonach die HBInt ursprünglich eine zweite Angebotsrunde (ein Last & Final Offer) vorgesehen hatte. Weder setzte die HBInt die Bieter von einem diesbezüglich geplanten Prozedere vor erster Angebotslegung in Kenntnis, noch fand sich im Vorstandsantrag vom 12. August 2010 ein Hinweis auf eine geplante zweite Biiterrunde. Auch der Umstand, dass die HBInt einem Bieter Anfang September 2010 eine Absage erteilte, weil er nicht als Bestbieter hervorgegangen war, zeigte nach Ansicht des RH, dass die HBInt ursprünglich keine zweite Biiterrunde vorgesehen hatte.

Der RH bekräftigte in diesem Zusammenhang seine Empfehlung an die HBInt, künftig nur strukturierte Bietverfahren mit klaren, für alle Teilnehmer transparenten und im Vorhinein bekannten Bedingungen durchzuführen.

Projekt Messegelände

Ausgangssituation

21 Folgende relevante Kenndaten lagen dem Projekt zugrunde:

Tabelle 14: Projekt Messegelände	
	in Mio. EUR
Historische Anschaffungskosten	2,35
Planungskosten	3,50
Buchwert vor Verkauf	2,35
Verkehrswertschätzung vor Verkauf	3,51
Verkaufserlös	2,35

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

Am 22. Mai 2006 beschloss der Projektausschuss der HBInt, ein multifunktionales Businesscenter in Klagenfurt am Wörthersee zu errichten. Um das Projekt in einer gesonderten Gesellschaft abwickeln zu können, gründete eine Tochtergesellschaft der HBInt, die Hypo Alpe-Adria-Immobilien GmbH (HYPO IMMOBILIEN; vormals: Hypo Alpe-