

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

Adria-Immobilien AG), im November 2006 die HYPO Cityimmobilien-Klagenfurt GesmbH (Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt).

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. Die geschätzten Gesamtkosten für den Liegenschafts Kauf und die geplante Bebauung betrugen 50,00 Mio. EUR.

Im Kaufvertrag vom 30. November 2006 hielten die Vertragsparteien ausdrücklich fest, dass der ausschließliche Zweck des Grundkaufs die Errichtung und der dauernde Betrieb eines multifunktionalen Businesscenters war und am Kaufobjekt die Errichtung der Österreich-Zentrale der HGAA geplant war.

Verkaufsprozess

- 22.1** Im Juli 2009 stimmte der Vorstand der HBLnt dem Antrag des Vorstands der HYPO IMMOBILIEN, das Bauprojekt einzustellen sowie Exitszenarien auszuarbeiten, zu. Der Vorstand der HBLnt informierte den Aufsichtsrat im September 2009 über den Projektstopp.

Mit Schreiben vom 3. September 2009 teilte die HYPO IMMOBILIEN der Stadt Klagenfurt am Wörthersee mit, dass sie aufgrund der „wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten“ vom geplanten 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.

Nach der Klärung der zwischen Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt und der Stadt Klagenfurt am Wörthersee bestehenden Abwicklungsfragen beschloss der Gemeinderat der Stadt Klagenfurt am Wörthersee im Dezember 2010, zugunsten der Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft m.b.H. (Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft)¹⁸ auf ihr Wiederkaufsrecht zu verzichten und die Liegenschaft von der Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft rückkaufen zu lassen. Mit Kaufvertrag vom 21. Juni 2011 kaufte die Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft, u.a. unter Beitritt der Stadt Klagenfurt am Wörthersee, die Liegenschaft von der Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt um 2,35 Mio. EUR zuzüglich

¹⁸ Gesellschafter des Jahres 2011: Stadt Klagenfurt am Wörthersee (48 %), Kammer der gewerblichen Wirtschaft für Kärnten (26 %), Kärntner Landes- und Hypothekenbank – Holding (Kärntner Landesholding (26 %)

Immobilienverkäufe

20 % USt zurück. Zu diesem Zeitpunkt (letzte Verkehrswertermittlung vom Juli 2010) betrug der von den Immobilienschätzern der HGAA ermittelte Verkehrswert der Liegenschaft 3,51 Mio. EUR.

- 22.2** Der RH wies darauf hin, dass zwischen dem Beschluss, das Projekt einzustellen (Juli 2009), und dem Kaufvertrag (Juni 2011) fast zwei Jahre vergingen. Er kritisierte, dass der relativ simple Verzicht auf ein Wiederkaufsrecht und der Rückkauf durch die Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft auch unter Berücksichtigung der erforderlichen Einbindung der Stadt Klagenfurt am Wörthersee sehr lange dauerte. Der RH empfahl der HBInt, Abwicklungsfragen einer rascheren Klärung zuzuführen, um insbesondere der angestrebten zügigen Aufarbeitung des Immobilienportfolios in ausreichendem Maße Rechnung zu tragen.

Der RH wies weiters darauf hin, dass der Wiederkaufspreis um 1,16 Mio. EUR unter dem von den Immobilienschätzern der HGAA im Juli 2010 ermittelten Verkehrswert lag.

- 22.3 (1)** Laut Stellungnahme der HBInt sei die vom RH kritisierte Dauer des Projekts „Rückkauf Messegelände“ nicht in der alleinigen Gestaltungshoheit der HBInt gelegen gewesen.

Für die Umsetzung des Rückkaufaktes habe es einer einvernehmlichen Regelung mit der Stadt Klagenfurt am Wörthersee bedurft, welche grundsätzlich habe bereit sein müssen, eine Rückabwicklung vor dem im Kaufvertrag festgelegten letzten Stichtag der Rückkaufoption einzugehen. Gemäß Statuten der Stadt Klagenfurt am Wörthersee und der Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft seien zudem mehrfach Gremienbeschlüsse für die Umsetzungsschritte entlang der Verhandlungsergebnisse einzuholen gewesen.

(2) Laut Stellungnahme der HBInt habe der Kaufvertrag vom 30. November 2006 und die darin – weit vor Anteilsübernahme durch den Bund – getroffene Vereinbarung betreffend einen allfälligen Rückkauf durch die Stadt Klagenfurt am Wörthersee den Rückkaufspreis korrespondierend zum Kaufpreis bestimmt und nicht zu einem Verkehrswert, der zu einem zukünftigen Stichtag ermittelt worden sei. Der Ankauf des Grundstücks im November 2006 sei aufgrund der Verhandlungsergebnisse mit dem Bürgermeister der Stadt Klagenfurt am Wörthersee wesentlich unter dem Verkehrswert erfolgt. Begründet habe dies die Stadt mit einem grundsätzlichen Entgegenkommen bei einer innerstädtischen Projektentwicklung durch die HBInt, von der man sich auch eine Erhöhung der Kaufkraft im südlichen Innenstadtteil erhofft habe.

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

22.4 Der RH nahm von den ergänzenden Ausführungen der HBInt betreffend Umsetzungsdauer und Verkehrswert im Zusammenhang mit dem Projekt Rückkauf Messegelände Kenntnis, verblieb jedoch bei seiner Würdigung und Empfehlung, die Aufarbeitung des Immobilienportfolios voranzutreiben und entsprechende Abwicklungsfragen rascher zu klären.

23.1 Gemäß Pkt. II des Kaufvertrags vom 30. November 2006 war bei Ausübung des Wiederkaufsrechts der allenfalls rückzuüberweisende Kaufpreis auf Basis des Verbraucherpreisindex (VPI) 2005 wertgesichert zu entrichten. Als Ausgangsbasis für die Berechnung der Wertsicherung war der im Monat der grundbücherlichen Durchführung verlaubliche Index heranzuziehen, wobei erst eine Änderung des Index von 5 % nach oben oder unten berücksichtigt werden sollte. Die Berechnung der Wertsicherung endete mit dem Monat der Ausübungserklärung des Wiederkaufsrechts, wobei die zuletzt veröffentlichte Indexzahl maßgeblich war.

Die grundbücherliche Durchführung der Liegenschaftstransaktion fand am 28. März 2007 statt. In diesem Monat wurde die endgültige Indexzahl des VPI 2005 des Monats Jänner verlaublich; sie betrug 102,0.

Am 12. Jänner 2010 gab die Stadt Klagenfurt am Wörthersee der Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt gegenüber bekannt, von ihrem Wiederkaufsrecht Gebrauch machen zu wollen. Am 12. Jänner 2010 betrug die zuletzt veröffentlichte endgültige Indexzahl des VPI 2005 107,8 (vom Oktober 2009; veröffentlicht am 16. Dezember 2009). Die prozentuelle Änderung des VPI 2005 betrug somit 5,7 %.

Im Jänner 2011 hielt die beratende Rechtsanwaltskanzlei schriftlich fest, dass laut Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt der Rückkaufspreis keiner Wertsicherungsberechnung unterliegen soll. Dieser Vorgabe folgend, wurde in Pkt. II des Kaufvertrags vom 21. Juni 2011 festgehalten, dass zum Zeitpunkt der Ausübungserklärung eine Indexänderung von 5,0 % noch nicht erreicht war und der Rückkaufspreis keiner Wertsicherungsberechnung unterlag.

Laut einem Aktenvermerk der HBInt vom April 2012 nahm die Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt die Wertsicherungsklausel nicht in Anspruch, weil die Stadt Klagenfurt am Wörthersee ihrerseits auf ihr Wiederkaufsrecht zugunsten der Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft verzichtete und sie dadurch den Rückkauf der Liegenschaft durch die Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft ermöglichte.

Immobilienverkäufe

- 23.2** Der RH wies darauf hin, dass zum Zeitpunkt der Ausübungserklärung eine Indexänderung von über 5 % vorlag. Er hielt kritisch fest, dass der Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt durch den Verzicht auf die Ausübung der Wertsicherungsklausel im Zuge des Rückkaufs 130.000 EUR entgingen.

Der RH empfahl der HBLnt, in Hinkunft bei gleichgelagerten Fällen auf die Ausübung von Wertsicherungsklauseln zugunsten der HBLnt oder ihrer Tochtergesellschaften nicht zu verzichten. Weiters empfahl er, eine nachträgliche Einforderung der Wertsicherung zu prüfen.

- 23.3** *Laut Stellungnahme der HBLnt habe sie die Stadt Klagenfurt am Wörthersee im Rahmen der Verhandlungen zum Rückkauf des Grundstücks gebeten, die Liegenschaft anders als vertraglich vereinbart nicht als Stadt Klagenfurt am Wörthersee, sondern von einer städtischen Beteiligung ankaufen zu lassen. Dieser Vorgang habe für die HBLnt im Sinne der umsatzsteuerlichen Behandlung den wesentlichen wirtschaftlichen Vorteil in Höhe der gezogenen Vorsteuer von 620.000 EUR gehabt. Für die Stadt bzw. deren Beteiligung sei dieser mit Umsatzsteuer ausgewiesene Rückkauf im Rahmen eines möglichst vorsteuer-schonenden Betriebskonzepts hingegen als neutral zu betrachten.*

Die Stadt Klagenfurt am Wörthersee sei nach ausgiebigen Verhandlungen dieser im Interesse der HBLnt liegenden Vorgangsweise nachgekommen. Im Gegenzug habe sie verlangt, dass die HBLnt auf eine allfällige Indexanpassung – abhängig von der Anwendbarkeit und konkreten Berechnung zum festzulegenden Stichtag – zwischen 0 EUR bis maximal 130.000 EUR verzichte.

Die HBLnt halte fest, dass ihr die getroffene Vereinbarung auch unter Berücksichtigung der entfallenen Indexierung einen wesentlichen wirtschaftlichen Vorteil in Höhe von zumindest 490.000 EUR erbracht habe, der gerade eben nur durch den abgegebenen Verzicht habe erreicht werden können. Die Stadt Klagenfurt am Wörthersee habe in den Verhandlungen eine Wertsicherung vielmehr schlichtweg abgelehnt und diese sei dann insbesondere in Hinblick auf die Umsatzsteuerthematik und die damit für die HBLnt verbundenen wirtschaftlichen Vorteile nicht weiter verfolgt worden.

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

Kosten

24.1 (1) Wie aus einem HBLnt-internen E-Mail vom November 2006 hervorging, betrug der Kaufpreis für das anzukaufende Grundstück 220,00 EUR/m² abzüglich eines von der Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt für zwei Klagenfurter Sportvereine zu entrichtenden Sponsoringbetrags in Höhe von jeweils 31.810 EUR, woraus sich ein Preis von 214,20 EUR/m² ergab. Die Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt schloss die beiden Sponsoringverträge am 15. Jänner 2007 und am 27. April 2007 ab. Während die Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt dem ersten Sportverein den Sponsoringbetrag per Überweisung bezahlte, wurde der Betrag für den zweiten Sportverein bar behoben. Weitere Sponsoringverträge hatte die Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt nicht abgeschlossen.

Die Sponsoringverträge räumten der Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt das Recht ein, als offizieller Sponsor der Aktivitäten der Sportvereine zu werben bzw. nach Absprache mit den Vereinen Produktionsfotos für werbliche Auftritte und Präsentationen kostenlos zu nutzen. Weiters verpflichteten sich die Sportvereine, auf ihrer Homepage bzw. ihrer Tribüne ein Transparent mit dem Vermerk „Mit freundlicher Unterstützung der Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt GesmbH“ zu platzieren. Die beiden Verträge endeten automatisch am 31. Dezember 2007.

Da sich laut Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt das Projekt noch im Entwurfsstadium befand, nutzte sie die Rechte aus den Verträgen mit den Sportvereinen nicht; auf werbliche Maßnahmen verzichtete sie zur Gänze. Die Sponsorbeträge in Höhe von insgesamt 63.620 EUR entrichtete die Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt trotzdem und machte sie 2007 als Betriebsausgabe geltend.

Die Sponsoringverträge hatten folgende finanzielle Auswirkungen:

- Der mit der Stadt Klagenfurt am Wörthersee verabredete Kaufpreis verringerte sich aufgrund der Sportsponsoringverträge um 63.620 EUR.
- Durch die gewählte Vorgangsweise wurde die zu entrichtende Grunderwerbsteuer um 2.226,70 EUR gemindert (3,5 % von 63.620 EUR).
- Der um 63.620 EUR verminderte Kaufpreis führte im Zusammenwirken mit dem Verzicht auf die Ausübung der Wertsicherungsklausel zu einem um 3.626,34 EUR verringerten Rückkaufspreis (5,7 % von 63.620 EUR).

Immobilienverkäufe

(2) Für das letztlich nicht realisierte multifunktionale Businesscenter inkl. der 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.

- 24.2** (1) Der RH wies kritisch darauf hin, dass Sponsoringaktivitäten mit dem Erwerb von Grundstücken in keinem unmittelbaren Zusammenhang stehen. Er empfahl der HBLnt, Sponsoringaktivitäten nicht mit dem Abschluss von anderen Geschäften zu junktimieren und Sponsoringbeträge aus Gründen der Transparenz nicht bar auszubezahlen.

Der RH empfahl der HBLnt, für finanzielle Sponsoringleistungen die vereinbarten Gegenleistungen einzufordern bzw. eine Übertragung der Gegenleistungen auf eine andere Konzerngesellschaft anzustreben, um verlorene Aufwendungen zu verhindern bzw. zu minimieren.

Der RH empfahl der HBLnt weiters, Sponsoringausgaben aus steuerrechtlichen Gründen nur dann als Betriebsausgaben geltend zu machen, wenn den Ausgaben ein entsprechender Werbewert gegenübersteht.

(2) Der RH wies darauf hin, dass für das letztlich nicht realisierte multifunktionale Businesscenter (inkl. Österreich-Zentrale der HGAA) verlorene Kosten für den abgehaltenen Architekturwettbewerb, die Planung, die Projektsteuerung sowie die Finanzierung in Höhe von insgesamt 3,50 Mio. EUR anfielen. Dies entsprach rd. 149 % des ursprünglichen Kaufpreises.

- 24.3** (1) *Laut Stellungnahme der HBLnt sei das Sponsoring für zwei Fußballvereine in Klagenfurt am Wörthersee nach erfolgten Verhandlungen zum Grundstücksankauf seitens des Bürgermeisters der Stadt Klagenfurt am Wörthersee und des Finanzstadtrats an die HBLnt herangetragen worden.*

Zur Wahrung der wirtschaftlichen Interessen der HBLnt sei – nach interner Abstimmung mit dem Vorstand der HBLnt als geplanter Nutzer der Immobilie – basierend auf der grundsätzlichen Bereitschaft zur Übernahme dieser Sportförderung ein Abzug der Fördersumme beim Kaufpreis verhandelt worden. Die Stadt Klagenfurt am Wörthersee habe diesem für die HBLnt aufwandsneutralen Vorschlag zugestimmt. In der HBLnt sei die Fachabteilung Marketing der HBA mit der Vertragserrichtung befasst gewesen. Auf Wunsch des ehemaligen Vorstands der HBA sei die Auszahlung über die Projektgesellschaft Hypo Cityimmobilien-Klagenfurt erfolgt und die Summe in der Projektkalkulation/Mietvorschreibung berücksichtigt worden.

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

(2) Die HBInt teilte in der Stellungnahme bezüglich des letztlich nicht realisierten multifunktionalen Businesscenter mit, dass die Ausgaben in Höhe von 3,5 Mio. EUR auf Projektgenehmigungen des ehemaligen Konzernvorstands basierten. Die Kosten würden den geplanten und genehmigten Projektdetailbudgets entsprechen. Die Kosten der Planungsphase seien schlussendlich als verlorener Aufwand darzustellen gewesen, weil das Projekt im zweiten Halbjahr 2009 eingestellt worden sei.

24.4 Der RH nahm von den ergänzenden Ausführungen der HBInt bezüglich der Sponsoringaktivitäten und verlorenem Projektaufwand Kenntnis. Er hielt jedoch seine Würdigung aufrecht und bekräftigte seine Empfehlungen betreffend die künftige Handhabung von Sponsoringaktivitäten.

Beratungsleistungen
im Rahmen der Im-
mobilienverkäufe

25.1 Die Beratungskosten für die durchgeführten Immobilienverkäufe stellen sich wie folgt dar:

Tabelle 15: Beratungsleistungen Immobilienverkäufe

	Messegelände, Klagenfurt	Nomis Quartier, Hamburg	Stadtpark Center, Spittal	Herzog-Heinrich- Straße, München
	TZ 21	TZ 14	TZ 17	TZ 19
	in EUR (exkl. USt)			
Rechtsberatung				
Rechtsfragen im Zusammenhang mit dem Verkauf		76.991		
Vertretung und Beratung (Rahmenvereinbarung)	5.000			14.438
Strukturiertes Verkaufsverfahren			107.017	
Maklerprovisionen				
Erfolgsprovision externer Makler				222.500
Intern verrechnete Verkaufsprovision PROBUS GmbH		353.325	542.000	66.750
	5.000	430.316	649.017	303.688

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

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).

Die im Rahmen der konzerninternen Leistungsverrechnung zu entrichtende Verkaufsprovision an die PROBUS GmbH bewegte sich – abhängig von Volumen und Komplexität der Verkaufstransaktion – in der Höhe von 0,75 % und 3 % des Kaufpreises und betrug insgesamt rd. 962.000 EUR.

Beim Verkauf der Immobilie Herzog-Heinrich-Straße erhielt ein externer Makler, über den der Käufer vermittelt wurde, eine Erfolgsprovision in der Höhe von 2,5 % des Verkaufspreises (222.500 EUR). Die im Rahmen der konzerninternen Leistungsverrechnung zu entrichtende Verkaufsprovision an die PROBUS GmbH betrug 0,75 % des Kaufpreises (66.750 EUR).

Die Verordnung des Bundesministers für wirtschaftliche Angelegenheiten über Standes- und Ausübungsregeln für Immobilienmakler legt als Höchstbetrag der Provision für die Vermittlung von Liegenschaften mit einem Wert von mehr als 35.335,42 EUR 3 % des Kaufpreises fest¹⁹.

- 25.2** Der RH hielt fest, dass bei analoger Anwendung des Procurement Manuals 2009 (siehe TZ 6) für die Beauftragung der Rechtsberatungen jeweils mehrere Vergleichsangebote einzuholen gewesen wären (Messegelände Klagenfurt: drei Vergleichsangebote, Nomis Quartier Hamburg und Herzog-Heinrich-Straße München: je vier Vergleichsangebote, Stadtpark Center Spittal: sechs Vergleichsangebote).

Der RH hielt weiters fest, dass sich die Kosten für die Vermittlung der Liegenschaften Herzog-Heinrich-Straße zu 2,5 % auf einen externen Makler und zu 0,75 % intern auf die PROBUS GmbH verteilen und somit insgesamt 3,25 % vom Kaufpreis betrugen (insgesamt 289.250 EUR). Der RH wies kritisch darauf hin, dass diese Vermittlungskosten 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 überstiegen. Der RH empfahl daher der PROBUS GmbH, im Fall der Heranziehung von externen Maklern darauf zu achten, dass die gesamten (externen und intern verrechneten) Vermittlungskosten die in der Maklerverordnung festgelegte Höchstgrenze von 3 % des Verkaufspreises nicht überschreiten.

¹⁹ § 15 Abs. 2 Verordnung des Bundesministers für wirtschaftliche Angelegenheiten über Standes- und Ausübungsregeln für Immobilienmakler, BGBl. Nr. 297/1996 i.d.g.F. (in der Folge kurz Maklerverordnung)

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

25.3 (1) Laut Stellungnahme der HBInt sei die Beauftragung von rechtlichen Leistungen durch externe Referenzen und konzerninterne Erfahrungen, auf Basis einer detaillierten Aufwands- und Kostenschätzung, auf Grundlage der Auftragsbedingungen der bestehenden Rahmenvereinbarung sowie unter Vereinbarung eines Caps zur Vermeidung von Kostenüberschreitungen erfolgt.

(2) Betreffend die Ausgestaltung der Provisionen teilte die HBInt in ihrer Stellungnahme mit, dass die PROBUS GmbH nicht nur übliche Vermittlungsaktivitäten im Sinne der Maklerverordnung erbracht habe. Zentrale Bestandteile der Aufgaben und intern zu erbringenden Leistungen seien weit über das übliche Angebotsspektrum eines Maklers hinausgegangen.

Das hierfür verrechnete Entgelt in Höhe von 0,75 % des Kaufpreises (rd. 66.750 EUR netto inkl. aller Aufwendungen und Spesen) sei daher als angemessen und keinesfalls zu kritikwürdig zu bezeichnen.

Festzuhalten sei zudem, dass die im geprüften Verkaufsverfahren durchgeführte Konzernverrechnung – in Form eines Prozentsatzes des Verkaufspreises – ein Einzelfall sei, der der Tatsache geschuldet sei, dass im gegenständlichen Verfahren auch Leistungen vor der Gründung von PROBUS GmbH abzurechnen gewesen seien, für die jedoch keine wie später üblichen konkreten Zeit- und Leistungsaufzeichnungen vorgelegen seien.

(3) Das Heranziehen der heimischen Maklerverordnung zum Zwecke der Beurteilung von teils intern (und in diesem Fall zudem auch außerhalb des Bundesgebiets der Republik Österreich) bezogenen Leistungen sei aus Sicht der HBInt weder grundsätzlich noch inhaltlich gerechtfertigt.

Zudem sei wohl v.a. wegen der vom RH gemachten Verknüpfung mit einer von einem deutschen Makler im Zusammenhang mit einer deutschen Immobilie verrechneten Provision die deutsche Rechtslage zusätzlich maßgeblich und mitzubersücksichtigen.

Darüber hinaus lege der RH die heimische Maklerverordnung dahingehend unrichtig aus, als die Begrenzung der zulässigerweise zu verrechnenden Verkaufsprovision sich ausdrücklich nur auf einen beauftragten Makler beziehe. Beaufträge der Verkäufer hingegen mehrere Makler mit der Vereinbarung einer erfolgsunabhängigen Provision, dann sei jeder der beauftragten Makler im Rahmen der getroffenen Vereinbarungen und der zulässigen Grenzen gemäß Maklerverordnung zur Rechnungslegung berechtigt.

Immobilienverkäufe

Selbst wenn man – so wie der RH – an zwei unterschiedliche Dienstleister bzw. Makler bezahlte Provision zusammenrechne, betrage die insgesamt von der verkaufenden Gesellschaft bezahlte Provision 3,25 %. Die in § 15 Abs. 2 der Maklerverordnung festgelegte Höchstgrenze für die von einem Makler zu verrechnende Provision der Maklerverordnung könne aber gemäß § 12 Abs. 2 um 100 % (d.h. auf 6 %) erhöht werden, wenn der jeweilige Makler nur vom Verkäufer, nicht aber vom Käufer Provision erhalte. Die PROBUS GmbH habe keinerlei weitere Provisionen verrechnet und sei daher – selbst bei Anwendung der Maklerverordnung auf die üblicherweise nicht von Maklern erbrachten Leistungen – berechtigt gewesen, wesentlich mehr als 0,75 % zu verrechnen.

Zusammenfassend erachte deshalb die HBLnt die Kritik und die Empfehlung des RH schon allein mangels Anwendbarkeit der (österreichischen) Maklerverordnung sowie mangels Überschreiten der nach der Maklerverordnung zulässigen Provisionssätze und unter Berücksichtigung der besonderen (einmaligen) Umstände eines Betriebsübergangs und der damit einhergehenden Umstellung des Verrechnungssystems für nicht fundiert.

25.4 (1) Der RH erwiderte, dass er ungeachtet der ergänzenden Ausführungen der HBLnt zu den Beauftragungen von rechtlichen Leistungen bei analoger Anwendung des Procurement Manuals 2009 für die Beauftragung der Rechtsberatungen jeweils mehrere Vergleichsangebote einzuholen gewesen wären, um entsprechende Wettbewerbsvorteile nutzen zu können (siehe auch TZ 6).

(2) Der RH stellte klar, dass sich seine Kritik an der Ausgestaltung der Maklerprovisionen auf die schließlichen – und für den RH beurteilungsrelevanten – Gesamtkosten bezog, die der HBLnt an Provisionen für die Vermittlung des Verkaufs entstanden (3,25 % des Kaufpreises), ungeachtet des auf die PROBUS GmbH entfallenen Anteils bzw. auf die von der PROBUS GmbH im Zusammenhang mit dem Verkauf erbrachten Leistungen. Dies deshalb, weil nach Ansicht des RH die seitens der HBLnt vorgenommene Konzernverrechnung von Leistungen der PROBUS GmbH unabhängig von der rechtmäßig festgelegten Höhe der Maklerprovision war. Er wies deshalb den Vorwurf mangelnder Fundiertheit nachdrücklich zurück. Er bekräftigte daher seine Empfehlung, im Fall der Heranziehung von externen Maklern darauf zu achten, dass die gesamten Vermittlungskosten 3 % des Verkaufspreises nicht überschreiten.

(3) Der RH entgegnete, dass er die Maklerverordnung sehr wohl richtig auslegte, weil die HBLnt beim Verkauf der Immobilie Herzog-Heinrich-Straße mehrere Makler auf Erfolgsbasis – und nicht, wie die HBLnt in

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

ihrer Stellungnahme ausföhrte, erfolgsunabhängig – beauftragt hatte. Die Provision in der Höhe von 2,5 % des Verkaufspreises stellten dementsprechend das Erfolgshonorar für eben jenen Makler dar, der den späteren Käufer vermittelte. Die PROBUS GmbH, in der die umfassenden Immobilienaktivitäten der HGAA gebündelt waren, verrechnete für die erbrachten Leistungen im Rahmen der internen Leistungsverrechnung der HBLnt eine Verkaufsprovision in der Höhe von 0,75 % des Kaufpreises. Im Übrigen merkte der RH an, dass für ihn die Maklerprovisionen in Österreich im Fokus der Betrachtung standen, zumal die HBLnt und ihre Tochtergesellschaften primär der österreichischen Rechtslage unterliegen.

Der RH zog – gemäß seinem Prüfungsmaßstab der Rechtmäßigkeit – den in der Verordnung des Bundesministers für wirtschaftliche Angelegenheiten über Standes und Ausübungsregeln für Immobilienmakler genannten Höchstbetrag der Provision für die Vermittlung von Liegenschaften als Richtwert für die Obergrenze einer angemessenen Erfolgsprovision im Fall des gegenständlichen Immobilienverkaufs heran (3 % des Kaufpreises) zumal ihm keine Unterlagen vorlagen, die einen anderen Maßstab nahegelegt hätten. Da der HBLnt jedoch Vermittlungskosten (interne und externe) in Höhe von insgesamt 3,25 % des Kaufpreises entstanden, überstiegen diese den vom RH herangezogenen Richtwert von 3 %. Der RH verblieb daher bei seiner Empfehlung, die in der Maklerverordnung festgelegte Höchstgrenze von 3 % des Verkaufspreises nicht zu überschreiten.

**Resümee
Immobilienverkäufe**

26 Im Zusammenhang mit den durch den RH überprüften Verkaufstransaktionen hob der RH die wesentlichen Feststellungen zusammenfassend hervor:

- Heranziehung mangelhafter externer Gutachten (TZ 14);
- keine Durchführung eines öffentlichen Bietverfahrens (TZ 15, 17, 19);
- erschwerte Bestbieterermittlung, da keine klaren Vorgaben betreffend Angebotserstellung an Makler (TZ 20);
- Abweichen von intern vordefinierten Verkaufsprozessen (TZ 15, 18).

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

Ausgangslage 27 (1) Folgende relevante Kenndaten lagen dem Projekt zugrunde:

Tabelle 16: Beteiligungen Schlosshotel Velden	
	in Mio. EUR
Historische Anschaffungskosten	20,63
Investitionen 2005 bis 2008	118,84
Verkehrswert Dezember 2010	50,25
Verkehrswert Juli 2011 (Fairness Assessment)	48,37
Verkaufserlös	46,50

Quellen: HBInt; RH

(2) Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Chronologie relevanter Ereignisse im Zusammenhang mit Transaktionen rund um das Schlosshotel Velden sowie der Appartementanlage.

Tabelle 17: Chronologie der Beteiligungsverkäufe Schlosshotel Velden	
Datum	Sachverhalt
1997	Gründung der KÄRNTNER HOLDING BETEILIGUNGS-AG (KHBAG)
Juli 2004	Gründung der Schlosshotel Velden GmbH (SV_HOTEL) und der Schloss Velden Appartementerrichtungs GmbH (SV_APPARTEMENT) und Kauf des Schlosshotels Velden
2005 bis 2008	Generalsanierung des Schlosshotels Velden und Errichtung eines Zubaus, Errichtung der Appartementanlage
Februar 2009	Beschluss des Vorstands der HBInt zum Verkauf der KHBAG mit allen Beteiligungen und Einleitung des ersten Verkaufsprozesses „Lakevision“
März 2010	Änderung der Verkaufsstrategie auf Verkauf von Einzelobjekten
Juli 2010	Zuschlag an Bieter 1
Juli 2010	Nichterfüllung der Zahlungsvereinbarung durch Bieter 1
August 2010	Start des zweiten Verkaufsprozesses
April 2011	Umwandlung der KHBAG in die Kärntner Holding Beteiligungs GmbH (KHBG)
April 2011	Vertragsabschluss mit Bieter 1 über Verkauf der KHBG (mit SV_HOTEL, SV_APPARTEMENT)
April 2011	Herauslösen aller Beteiligungen aus der KHBG mit Ausnahme der SV_HOTEL (mit SV_APPARTEMENT)
Juli 2011	Auflösung des Vertrags mit Bieter 1 aufgrund Nichterfüllung der vereinbarten Zahlungsverpflichtungen
Juli 2011	Vertragsabschluss mit Bieter 59 über Verkauf der SV_HOTEL mit SV_APPARTEMENT
Mai 2012	Liquidation der KHBG

Quellen: HBInt; RH



Verkauf der Beteiligungen von
Schlosshotel Velden



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

(3) Die im Jahr 1997 gegründete KÄRNTNER HOLDING BETEILIGUNGS-AG (KHBAG) stand Ende 2009 zu 100 % im Eigentum der HBIInt. Im Juli 2004 hatte die KHBAG die Tochtergesellschaft Schlosshotel Velden GmbH (SV_HOTEL) gegründet, die zeitgleich eine Tochtergesellschaft – die Schloss Velden Appartementerrichtungs GmbH (SV_APPARTEMENT) – gegründet hatte.

(4) Kurz nach der Gründung im Juli 2004 hatten die SV_HOTEL und die SV_APPARTEMENT das Schlosshotel Velden mit einer Grundstücksfläche von rd. 60.000 m² um rd. 21 Mio. EUR gekauft. In den folgenden Jahren hatte die SV_HOTEL das Schlosshotel Velden um rd. 74 Mio. EUR renoviert und erweitert. Die SV_APPARTEMENT hatte in die Errichtung von sieben Appartementhäusern rd. 45 Mio. EUR investiert.

Verkaufsgegenstand

28 Ende 2009 beinhaltete das Vermögen der SV_HOTEL bzw. der SV_APPARTEMENT folgende Objekte:

(1) Das Anlagevermögen der SV_HOTEL umfasste das 5-Sterne Schlosshotel Velden mit 105 Suiten und einer Bruttogeschoßfläche von rd. 32.000 m² sowie eine Grundstücksfläche von rd. 38.000 m².

(2) Im Eigentum der SV_APPARTEMENT befanden sich 21 Appartements mit einer Wohnnutzfläche von rd. 3.500 m² sowie der entsprechende Anteil an der Gesamtgrundfläche von rd. 23.000 m². Weiters enthielt das Vermögen der SV_APPARTEMENT ein Appartementhaus sowie ein Bürogebäude.

Finanzierung

29.1 Die folgende Übersicht zeigt das von der HGAA für die SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT eingesetzte Eigen- sowie Fremdkapital:

Verkauf der Beteiligungen von
Schlosshotel Velden

Tabelle 18: Finanzierungsübersicht SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT				
	2004 bis 2009	2010	2011 bis Verkauf	Gesamt
in Mio. EUR				
Eigenkapital				
Schlosshotel Velden GmbH	27,77	3,80	1,65	33,22
Schloss Velden Appartementerrichtungs GmbH	7,17	10,00	7,60	24,77
Abschreibung/Kapitalherabsetzung	- 34,94	- 13,80	- 9,25	- 57,99
Fremdkapital				
Schlosshotel Velden GmbH ¹	71,80	72,75	73,15	-
Schloss Velden Appartementerrichtungs GmbH ¹	22,49	14,29	7,46	-
Abschreibung	0,00	- 1,58	- 34,15	- 35,73
Abschreibung gesamt				- 93,72

Beträge beinhalten Rundungsdifferenzen.

¹ Stand zum 31. Dezember 2009, 31. Dezember 2010 bzw. 14. Juli 2011

Quellen: HBInt; RH

Die SV_HOTEL und die SV_APPARTEMENT setzten zur Finanzierung im Zeitraum 2004 (Gründung) bis 2011 (Verkauf) insgesamt rd. 57,99 Mio. EUR an Eigenkapital von der HGAA ein. An Fremdmitteln – in erster Linie Kredite der HGAA – waren beim Verkauf (Stand 14. Juli 2011) rd. 80,61 Mio. EUR aushaftend.

Insgesamt schrieb die HGAA bis zum Verkauf der SV_HOTEL rd. 93,72 Mio. EUR des Eigenkapitals und der Kreditforderungen ab. Mit Unterzeichnung des Abtretungsvertrags im Juli 2011 verpflichtete sich eine Käufergesellschaft zur Rückführung von Verbindlichkeiten der SV_HOTEL und der SV_APPARTEMENT gegenüber der HGAA in Höhe von 46,5 Mio. EUR.

29.2 Der RH hielt fest, dass die HGAA sämtliche an die SV_HOTEL und die SV_APPARTEMENT zur Verfügung gestellte Eigenmittel in Höhe von 57,99 Mio. EUR abschrieb. Darüber hinaus verlor die HGAA Forderungen gegenüber der SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT in Höhe von 35,73 Mio. EUR. Der Verkauf der Gesellschaftsanteile 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.

29.3 Die HBInt teilte in ihrer Stellungnahme mit, dass das grundsätzliche Ziel der für den Verkauf verantwortlichen Einheiten wie z.B. Mergers & Acquisitions Group Restructuring immer die Realisierung der höchstmöglichen und am Markt transparent nachvollziehbaren Verkaufspreise sei. Die Einbeziehung der historischen finanziellen Entwicklungen des Objekts in den jeweiligen Entscheidungsprozess erfolge über eine mit den relevanten Fachbereichen definierte „Hurdle Rate“, welche die Eigen- sowie Fremdkapitalentwicklungen unter Berücksichtigung von Wertberichtigungen, Rückstellungen und Abschreibungen, somit den Konzernbuchwert des Engagements widerspiegle. Der Verkaufsprozess Velden habe im Zuge der Transaktion transparent gezeigt, dass ein höherer als der erzielte Verkaufspreis von einem seriösen Bieter nicht zu bekommen gewesen wäre – unabhängig von der Historie der Beteiligung in der HBInt.

Wertermittlung

30.1 Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die konzernintern und die in einem externen Fairness Assessment ermittelten Verkehrswerte für das Schlosshotel Velden und die Appartementanlage:

Tabelle 19: Übersicht Verkehrswertermittlung

Art der Bewertung	Objekt	Ersteller	Datum	Verkehrswert in Mio. EUR
Verkehrswertermittlung	Appartements (22)	HYPO IMMOBILIEN	Mai 2009	28,01
Verkehrswertermittlung	Appartements (21)	HBInt (CREM)	Dezember 2010	26,26
Verkehrswertermittlung	Schlosshotel Velden	HBInt (CREM)	Dezember 2010	23,99
Fairness Assessment	Appartements (21)	Berater C	August 2011	28,74
Fairness Assessment	Schlosshotel Velden	Berater C	August 2011	19,63

Beträge beinhalten Rundungsdifferenzen.

Quellen: HBInt; RH

(1) Im Mai 2009 ermittelte die HYPO IMMOBILIEN im Auftrag der HBInt für die 22 zum Verkauf stehenden Appartements der SV_APPARTEMENT nach dem Vergleichswertverfahren (auf Basis der bisher erzielten Verkaufserlöse) einen Verkehrswert von 28,01 Mio. EUR.

(2) Im Dezember 2010 ermittelte das zwischenzeitlich in der HBInt eingegliederte Corporate Real Estate Management nach dem selben Verfahren einen Verkehrswert für die Appartementanlagen in Höhe von 26,26 Mio. EUR. Da zwischenzeitlich die SV_APPARTEMENT ein Appartement verkaufte, bezog sich die Bewertung auf 21 Appartements.

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

(3) Für das Schlosshotel Velden ermittelte das Corporate Real Estate Management im Dezember 2010 nach dem Ertragswertverfahren einen Verkehrswert in Höhe von 23,99 Mio. EUR.

(4) Zum Fairness Assessment siehe TZ 31.

30.2 Der RH hielt kritisch fest, dass die HBLnt vor dem Verkauf des Schlosshotels Velden und der Appartementanlage lediglich konzerninterne Verkehrswertermittlungen und keine externen Wertgutachten einholte. Weiters stellte der RH fest, dass der im Dezember 2010 durch konzerninterne Berechnungen ermittelte Verkehrswert (50,25 Mio. EUR) rd. 8 % über dem im Juli 2011 erzielten tatsächlichen Verkaufspreis (46,50 Mio. EUR) lag (siehe zu Zuschlag an Bieter 59 TZ 34).

30.3 Die HBLnt teilte in ihrer Stellungnahme mit, dass die Kritik am – aus Sicht des RH 8 % unter dem ermittelten Verkehrswert liegenden – Verkaufspreis nicht korrekt sei, weil der im Dezember 2010 ermittelte Verkehrswert exklusive Gewährleistungen sei. Der Verkaufspreis in Höhe von 46,5 Mio. EUR berücksichtige hingegen mindernde Gewährleistungen in Höhe von 1,5 Mio. EUR. Tatsächlich liege der Verkaufspreis nur rd. 4,7 % unter dem ermittelten Verkehrswert und dadurch innerhalb einer für einen positiven Abschluss unter den schwierigen Bedingungen vertretbaren Bandbreite.

Auf Basis der Faktenlage, nämlich einer nachhaltigen Verlustsituation im Hotelbetrieb durch marktbedingt geringe Auslastung und Betriebspflichten gegenüber Gemeinde und Appartementbesitzern, andererseits aber auch anhand der umfangreichen Interessentenansprache über einen langen Zeitraum, sei es offensichtlich, dass mit dem Verkauf das wirtschaftlich beste Ergebnis erreicht worden sei.

Unabhängig von der Verkehrswertermittlung durch Corporate Real Estate Management würden alle Etappen des Verkaufsprozesses gezeigt haben, dass ein höherer Verkaufspreis von einem seriösen Bieter nicht erzielbar gewesen wäre. Bei der (wirtschaftlichen) Bewertung des erzielten Ergebnisses sei zudem für die Bank positiv zu berücksichtigen, dass das Hotel für die Anteilseignerin HBLnt hohe operative Verluste erwirtschaftet habe und Zuwartan in Hoffnung auf einen möglicherweise höheren Verkaufspreis jedenfalls weitere abzudeckende Verluste für die Bank und Republik bedeutet hätte, die niemals durch eine Kaufpreisverbesserung ausgeglichen hätten werden können.



Verkauf der Beteiligungen von
Schlosshotel Velden



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

30.4 Der RH entgegnete, dass laut den „Besonderen Bemerkungen zu Basis, Umfang und Gewähr“ der Verkehrswertgutachten vom Dezember 2010 die „Kosten für Bauschäden/Baumängel, Sanierung und Reparaturrückstau mittels prozentualer Abschläge vom Sachbearbeiter berücksichtigt“ waren, wodurch die Vergleichbarkeit des durch konzerninterne Berechnungen ermittelten Verkehrswerts des Verkaufsobjekts (50,25 Mio. EUR) und des im Juli 2011 erzielten tatsächlichen Verkaufspreises (46,50 Mio. EUR) gegeben war. Der RH verblieb bei seiner sehr wohl korrekten Kritik, dass der ermittelte Verkehrswert rd. 8 % über dem erzielten tatsächlichen Verkaufspreis lag.

31.1 (1) Im Zuge des Verkaufs der SV_HOTEL Ende Juli 2011 erstellte Berater C ein Fairness Assessment (Aktualisierung August 2011), das eine Bewertung des Schlosshotels Velden und der zum Verkauf stehenden Appartements beinhaltete.

Berater C bewertete die Appartementanlage basierend auf den von der KHBAG festgesetzten Verkaufspreisen mit 28,74 Mio. EUR und das Schlosshotel nach der Discounted-Cash-Flow-Methode (DCF) mit 19,63 Mio. EUR.

Das Fairness Assessment wies folgende Unstimmigkeiten auf:

- In der Darstellung der Prämissen zur Bewertung der Appartements wurde ein Preis von rd. 8.790 EUR (inkl. USt) pro m² angegeben, die tatsächliche Wertermittlung erfolgte auf Basis eines Quadratmeterpreises von rd. 9.700 EUR (exkl. USt). Die Prämissen stellten bei der Entscheidung durch den Vorstand der HBIInt über den Verkauf der SV_HOTEL Ende Juli 2011 einen Informationsbestandteil dar.
- Durch einen Übertragungsfehler erhöhte sich die Berechnungsbasis für die Bewertung des Schlosshotels Velden um rd. 1,62 Mio. EUR.

(2) Die HBIInt zahlte Berater C für die Vermittlungstätigkeit beim Verkauf der SV_HOTEL ein Erfolgshonorar (siehe zu Berater C TZ 36 ff).

31.2 Der RH kritisierte, dass ein in den Verkaufsprozess involvierter Berater das Fairness Assessment erstellte, der für die Vermittlungstätigkeit in diesem Verkaufsprozess ein Erfolgshonorar erhielt.

Der RH empfahl der HBIInt, externe Gutachten bzw. Fairness Opinions von unabhängigen Personen erstellen zu lassen, die von einem positiven Geschäftsabschluss nicht profitieren können.

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

Der RH hielt kritisch fest, dass der in den Prämissen zum Fairness Assessment angegebene Preis pro m² (rd. 8.790 EUR inkl. USt) nicht dem in der tatsächlichen Berechnung herangezogenen Quadratmeterpreis (rd. 9.700 EUR exkl. USt) entsprach und dadurch der Vorstand der HBLnt im Entscheidungsprozess nicht korrekt informiert war.

Der RH stellte kritisch fest, dass das Fairness Assessment inhaltliche Fehler aufwies und kritisierte, dass die HBLnt keine Plausibilitätskontrolle nach Übermittlung des Fairness Assessments durchführte. Der RH empfahl der HBLnt, sowohl interne als auch externe Gutachten und sonstige Bewertungen zumindest auf Plausibilität zu prüfen.

- 31.3** (1) Die HBLnt teilte in ihrer Stellungnahme mit, dass Mergers & Acquisitions Group Restructuring den bereits vor Verstaatlichung gestarteten Verkaufsprozess mit dem Projektnamen „Lakevision“ von einem deutschen Beratungsunternehmen übernommen und prozedural zeitnah in geregelte Bahnen überführt habe. Zum Zeitpunkt der Übernahme des Projekts sei der Verkaufsprozess in einem ungeordneten, ergebnislosen und wenig erfolversprechenden Zustand gewesen. Auch sei keine Bewertung eingeholt worden.

Die Beauftragung eines Experten, der bereits substanziell in die Materie eingearbeitet gewesen sei und über eine breite anerkannte Tourismusexpertise verfüge, sei im Interesse eines raschen und kostengünstigen Fortschritts gewesen. Der Vorstand habe – auch wenn dies aufgrund der enorm breiten Ansprache im Bietverfahren formal nicht erforderlich gewesen wäre – die Fairness des angebotenen Kaufpreises durch eine externe Expertise bestätigt haben wollen. Dies liege im sorgfältig ausgeübten Entscheidungsspielraum der Organe und sei nach Überzeugung der Bank nicht zu beanstanden.

(2) Weiters hielt die HBLnt fest, dass hinsichtlich der Prämissen für die Quadratmeterpreise als durchschnittlicher Preis pro m² nicht der undiskontierte Durchschnitt pro Jahr (2011 bis 2013 jeweils rd. 9.700 EUR) anzuführen wäre, sondern der gesamte diskontierte Betrag in Höhe von 28,7 Mio. EUR umgelegt auf die verfügbaren 3.681 m² einzurechnen wäre. Somit ergebe sich – anders als im RH Bericht angeführt – ein korrekt ermittelter konservativer Durchschnittswert pro m² von 7.807 EUR. Die Qualität der Information des Vorstands im Verkaufsprozess könne als zufriedenstellend, jedenfalls aber – anders als vom RH unterstellt – als korrekt bezeichnet werden. So seien auf Seite 6 des Fairness Assessments bei den Prämissen unter Punkt 2 die bisher erzielten Preise pro m² dargestellt und erläutert.



Verkauf der Beteiligungen von
Schlosshotel Velden



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

31.4 (1) Der RH wies die in der Stellungnahme vorgebrachte Argumentation der HBInt in Bezug auf die Beauftragung eines eingearbeiteten Experten zur Erstellung eines Fairness Assessments zurück, weil dieser im selben Verkaufsprozess als Berater für die HBInt tätig war. Aus Sicht des RH war die Unabhängigkeit bei der Erstellung eines Fairness Assessments durch einen im selben Verkaufsprozess involvierten Berater in Frage zu stellen, insbesondere wenn dieser für die Vermittlungstätigkeit ein Erfolgshonorar erhielt. Der RH verblieb bei seiner Empfehlung, externe Gutachten bzw. Fairness Opinions von unabhängigen Personen erstellen zu lassen, die von einem positiven Geschäftsabschluss nicht profitieren können.

(2) Weiters trat der RH der Richtigstellung der HBInt zur Darstellung des Quadratmeterpreises in den Prämissen des Fairness Assessments und der damit verbundenen Information an den Vorstand der HBInt entgegen. Er hielt fest, dass die Passage der Prämissen zum Fairness Assessment (Seite 6, Punkt 2), in der ein Quadratmeterpreis in Höhe von rd. 8.790 EUR angegeben war, mit einer Passage der Verkehrswertermittlung der Corporate Real Estate Management vom Dezember 2010 wortident war, aber nicht dem im Fairness Assessment (Seite 20) tatsächlich als **Berechnungsbasis** vor Diskontierung angegebenen durchschnittlichen Verkaufserlös von rd. 9.700 EUR pro m² entsprach. Der RH verblieb bei seiner Ansicht, dass dadurch der Vorstand der HBInt im Entscheidungsprozess nicht korrekt informiert war.

Verkaufsprozess I

32.1 (1) Im Februar 2009 beschloss der Vorstand der HBInt die Ausplatziierung der Beteiligung der Bank an der KHBAG mit dem Ziel einer bestmöglichen Veräußerung insbesondere des Schlosshotels Velden sowie der Appartements Velden.

Im Zuge des Verkaufsprozesses „Lakevision“ erstellte der für die Transaktionsabwicklung mandatierte Berater A für das geschlossene Bietverfahren eine Long List mit 234 in Frage kommenden Interessenten. Insgesamt langten 25 Angebote für die KHBAG bzw. Teile des Portfolios ein. Anfang 2010 lagen der HBInt acht wesentliche Angebote vor, wovon sich sechs auf die gesamte KHBAG, eines auf die SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT und eines auf drei weitere Beteiligungen der KHBAG bezogen.

(2) Nach Vorliegen der indikativen Angebote änderte die HBInt im März 2010 die ursprüngliche Strategie, sämtliche Beteiligungen der KHBAG in einer Transaktion zu verkaufen, auf die Verwertung von in Cluster gegliederte Einzelbeteiligungen.

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

Für den Verkauf des Clusters Schlosshotel Velden Resort ging nach den Detailverhandlungen Bieter 1 als Bestbieter hervor.

Da Bieter 1 den vereinbarten Zahlungsverpflichtungen im Juli 2010 trotz Fristverlängerung nicht nachkam, schloss ihn die HBLnt aus diesem Verkaufsprozess aus. Ende August 2010 beendete die HBLnt das Mandatsverhältnis mit Berater A und führte den zweiten Verkaufsprozess konzernintern durch.

(3) Die HBLnt konnte dem RH keine vollständigen Detailunterlagen zu diesem ersten Verkaufsprozess zur Verfügung stellen. Die Dokumentation stammte in erster Linie aus Präsentationsunterlagen und Sitzungsprotokollen des mit der externen Transaktionsdurchführung beauftragten Beraters A; darüber hinaus waren involvierte Mitarbeiter zwischenzeitlich aus der HBLnt ausgetreten.

32.2 Der RH hielt kritisch fest, dass die HBLnt im Rahmen des ersten Verkaufsprozesses auf ein öffentliches Bietverfahren verzichtete.

Der RH kritisierte, dass die HBLnt keine Kontrolle über den Verfahrensgang hatte und zu diesem Verkaufsprozess kein strukturierter Aktenstand vorlag. Der RH empfahl der HBLnt daher im Sinne der Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Entscheidungen, auch bei externer Transaktionsbegleitung vertraglich Vorsorge zu treffen, dass alle verkaufsrelevanten Unterlagen zur Dokumentation (mindestens bis zum Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungspflicht) zur Verfügung stehen.

32.3 Die HBLnt teilte mit, dass die mangelhafte Ausgestaltung des Verkaufsprozesses I (insbesondere im Hinblick auf ein öffentliches Bietverfahren im Verständnis des RH) auf die zu Beginn der Verkaufsaktivitäten im Februar 2009 – und damit lang vor Anteilsübernahme – gefällten Entscheidungen zurückzuführen sei. Weiters sei die Übergabe prozessrelevanter Dokumente nach Anteilsübernahme nicht oder nur sehr lückenhaft geschehen, was nicht an den handelnden Personen nach Verstaatlichung liege und den beanstandeten Grad an Information und Transparenz erkläre. Die HBLnt unterstrich nochmals, dass gemäß der eigenen Festlegung des RH punkto Prüfungsgegenstand und Zeitraum diese kritisierten Maßnahmen – da vor der Anteilsübernahme durch den Bund – nicht in den Prüfungszeitraum oder den Verantwortungsbereich des vom Bund im Frühjahr 2010 bestellten Vorstands gefallen seien.

32.4 Unter Hinweis auf seine grundsätzlichen Gegenäußerungen in TZ 1 betonte der RH, dass er im Interesse einer objektiven, transparenten und ausgewogenen Gesamtsicht der abgeschlossenen Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase der HBInt sowohl Sachverhalte aus vorangegangenen Vorstandskonstellationen als auch Sachverhalte ab der Anteilsübernahme durch den Bund mitberücksichtigte.

Verkaufsprozess II

Zuschlag Bieter 1

33.1 (1) Im August 2010 startete die HBInt unter der Leitung der nun für die Verwertung von Beteiligungen zuständigen Mergers & Acquisitions Group Restructuring einen neuen Prozess für den Verkauf des Schlosshotels Velden und der Appartementanlage.

Im August 2010 inserierte die HBInt den Verkauf der Objekte in sechs Tages- bzw. Wochenzeitungen. Die Festlegung eines Mindestverkaufspreises sowie eine internationale Interessentensuche unterblieben. Im März 2011 lagen der HBInt folgende sechs Angebote vor:

Tabelle 20: Angebote Verkaufsprozess II		
Bieter	Angebot in Mio. EUR	Bewertung HBInt
Bieter 1	47,40	Gesamtpaket stimmig, gutes Konzept
Bieter 10	38,00 bis 42,00	Trotz Nachverhandlungen keine Erhöhung; Angebot unverbindlich; kein Nachweis der Geldquelle
Bieter 15	15,00	Trotz Nachverhandlungen keine Erhöhung; Angebot unverbindlich; noch kein Nachweis der Geldquelle
Bieter 44	75,00	Seriosität des Bieters und seiner Geldquelle zweifelhaft
Bieter 55	42,50	Konnte Nachweis der Geldquelle nicht erbringen, wollte Teil über HGAA finanzieren
Bieter 59	47,00	Jänner 2011: abzüglich 5 Mio. EUR für Investitionen (u.a. Außenpool und Restaurant)
	25,00	März 2011: nur für SV_HOTEL, ohne Appartements

Quellen: HBInt; RH

Nach den individuellen Detailverhandlungen waren nach Ansicht der HBInt die Angebote von Bieter 1 und Bieter 59 am besten für einen wertschonenden und raschen Verkauf des Schlosshotels Velden und der Appartementanlage geeignet.

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

(2) Bieter 59 bot zunächst 47 Mio. EUR, forderte aber Investitionen in den Bereichen Außenpool sowie Hotel- und Seerestaurant von rd. 5 Mio. EUR. Die Verkaufsverhandlungen mit Bieter 59 scheiterten vorerst Ende Jänner 2011. Zu diesem Zeitpunkt waren die Verhandlungen mit Bieter 1, der ident mit Bieter 1 aus dem ersten Verkaufsprozess war, noch nicht abschlussreif. Anfang März 2011 erneuerte Bieter 1 sein Interesse an dem Objekt. Ebenso legte Bieter 59 Anfang März 2011 ein weiteres Angebot, das allerdings nur das Schlosshotel Velden ohne Appartementanlage betraf.

Ein Vergleich der Angebote von Bieter 1 und Bieter 59 im April 2011 zeigte – u.a. aufgrund des Verbleibs der Appartementanlage bei der HGAA bei Verkauf an Bieter 59 – die Annahme des Angebots von Bieter 1 als bessere Lösung.

Im April 2011 beschloss der Vorstand der HBLnt unter Einholung der Zustimmung des Aufsichtsrats der HBLnt den Verkauf der KHBG inkl. SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT an Bieter 1 um 47,40 Mio. EUR. Bei Einholung der Zustimmung des Aufsichtsrats im Umlaufweg merkte ein Aufsichtsratsmitglied an, dass der Vollständigkeit halber der Gesamtverlust der Bank dargelegt werden sollte. Dies erfolgte nicht.

Zum Zeitpunkt des Beschlusses lag keine Fairness Opinion als Entscheidungsgrundlage für den Vorstand und Aufsichtsrat vor.

(3) Am 12. April 2011 erfolgte die Unterfertigung des Abtretungsvertrags zu einem Kaufpreis in Höhe von rd. 47,40 Mio. EUR und einem vereinbarten Closing bis Ende Mai 2011. Aufgrund der Erfahrungen mit Bieter 1 aus dem ersten Verkaufsprozess im Jahr 2010 vereinbarte die HBLnt mit Bieter 1 die Leistung eines Angelds in der Höhe von insgesamt 4 Mio. EUR. Mit Ausnahme der Angeld-Zahlungen kam Bieter 1 den Verpflichtungen aus dem Abtretungsvertrag (Übergabe einer Bankgarantie und zur Leistung des Transaktionsvolumens) nicht nach. Das geplante Closing fand bis 31. Mai 2011 nicht statt.

Ein auf Wunsch des Bieters 1 am 13. Juli 2011 vereinbarter Nachtrag zum Abtretungsvertrag vom 12. April 2011 sah ein Closing mit 30. September 2011 vor. Gleichzeitig vereinbarten die Parteien zwei weitere Angeld-Zahlungen in Höhe von 2 Mio. EUR und 19,4 Mio. EUR.

Bieter 1 kam auch den Zahlungsverpflichtungen aus dem Nachtrag vom 13. Juli 2011 trotz mehrmaligen Erinnerungen seitens der HBLnt nicht nach. Das bisher geleistete Angeld in Höhe von 4 Mio. EUR fiel zugunsten der HBLnt und der Abtretungsvertrag wurde aufgelöst.



Verkauf der Beteiligungen von
Schlosshotel Velden

BMF

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

33.2 Der RH kritisierte, dass die HBLnt auf ein öffentliches Bietverfahren bzw. eine internationale Interessentensuche verzichtete. Nach seiner Ansicht sollte bei Beteiligungsverkäufen eine möglichst breite Interessentensuche durchgeführt werden, um so den geplanten Verkauf allen potenziellen Käufern zur Kenntnis zu bringen. Weiters stellte der RH kritisch fest, dass die HBLnt vor dem Verkauf der SV_HOTEL und der SV_APPARTEMENT keinen Mindestverkaufspreis festlegte. Er empfahl, beim Verkauf von Beteiligungen durch ein öffentliches Bietverfahren möglichst viele potenzielle Interessenten anzusprechen. Weiters empfahl der RH, vor dem Verkauf von Beteiligungen einen Mindestverkaufspreis festzulegen.

Der RH kritisierte, dass der Aufsichtsrat der HBLnt nicht über die bei Verkauf der Beteiligungen an Bieter 1 zu erwartende Realisierung eines Gesamtverlustes aus dem Projekt informiert wurde. Er empfahl der HBLnt, den Aufsichtsrat über die gesamte wirtschaftliche Tragweite der einzelnen Transaktionen zu informieren.

Der RH stellte kritisch fest, dass die HBLnt bei Verkauf der KHBG inkl. SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT im April 2011 an Bieter 1 entgegen den seit Jänner 2011 geltenden Mindeststandards (siehe TZ 12) keine Fairness Opinion als Entscheidungsgrundlage einholte. Er empfahl der HBLnt, zur Objektivierung der Angemessenheit von erzielbaren Veräußerungserlösen eine Fairness Opinion einzuholen.

33.3 (1) *Laut ihrer Stellungnahme verwehre sich die HBLnt ausdrücklich gegen die Feststellungen des RH, dass sie bewusst auf ein dem Sinn nach öffentliches Bietverfahren verzichtet habe. Dass einer der bestgereihten Bieter in dem Verfahren aus dem Ausland stammte, belege zudem, dass der internationale Markt in der Suche weder vernachlässigt, sondern über einen langen Zeitraum – auch mit Unterstützung externer Dienstleister – zielgerichtet bearbeitet worden sei. Weiters teilte sie mit, dass die Angabe eines Mindestverkaufspreises in Verkaufsanzeigen nicht vorgeschrieben und diese – nach der Erfahrung von Branchenkennern – sogar kontraproduktiv für die Erreichung eines maximalen Erlöses sei. Intern sei sehr wohl ein Mindestverkaufspreis – wie üblich in der Form der „Hurdle Rate“ – festgelegt worden.*

(2) Die HBLnt teilte weiters mit, dass der Aufsichtsrat sowohl im Kreditausschuss als auch in Aufsichtsratssitzungen über historische Abschreibungen und Wertberichtigungen informiert worden sei. Beispielsweise sei in der 100. Sitzung des Aufsichtsrats vom 2. Juli 2010 umfassend über die Gesamtinvestition in den Komplex Schlosshotel Velden informiert worden.

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

33.4 (1) Der RH entgegnete – unter Hinweis auf seine Gegenäußerung in TZ 11 –, dass er bei Beteiligungsverkäufen – unabhängig von einer zwingenden Vorschreibung – eine möglichst breite Interessentensuche für zweckmäßig erachtet, um den geplanten Verkauf allen potenziellen Käufern zur Kenntnis zu bringen und das bestmögliche Verkaufsergebnis zu erzielen. Im Übrigen wies der RH darauf hin, dass die Festlegung eines internen Mindestverkaufspreises in Form einer „Hurdle Rate“ im Rahmen der Mindeststandards erst ab Jänner 2011 – also nach Beginn des zweiten Verkaufsprozesses im August 2010 – Anwendung fand.

(2) Der RH entgegnete ferner, dass zwischen der Information an den Aufsichtsrat im Juli 2010 und der Verkaufsentscheidung an Bieter 1 im April 2011 neun Monate lagen und zu diesem Zeitpunkt keine aktuelle Information über die wirtschaftliche Gesamtsituation an den Aufsichtsrat erging. Er erinnerte daran, dass anlässlich der Einholung der Zustimmung des Aufsichtsrats zum Verkauf per Umlaufbeschluss ein Aufsichtsratsmitglied die Darlegung des aus dem Verkauf erwachsenden Gesamtverlusts für die HBLnt einmahnte. Der RH bekräftigte seine Empfehlung, dass der Aufsichtsrat bei Beteiligungs- und Immobilienverkäufen über die aktuelle gesamte wirtschaftliche Tragweite der einzelnen Transaktionen zu informieren wäre.

Zuschlag Bieter 59

34.1 Nach Auflösung des Abtretungsvertrags mit dem Käufer setzte die HBLnt die Verhandlungen mit Bieter 59 fort. Basis stellte ein am 22. Juli 2011 erneut von Bieter 59 abgegebenes Angebot für das Schlosshotel Velden (SV_HOTEL) und die Appartementanlage (SV_APPARTEMENT) dar. 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 Liegenschaftsvermögens und der darauf errichteten Gebäude. Die Vertragsunterzeichnung zum Verkauf der Beteiligungen SV_HOTEL mit Tochterunternehmen SV_APPARTEMENT mit Bieter 59 erfolgte am 29. Juli 2011 mit Wirksamkeit zum Stichtag 31. August 2011.

Sowohl der Beschluss des Vorstands als auch die Zustimmung des Aufsichtsrats für diesen Verkaufsprozess erfolgten auf dem Umlaufweg. Dabei bezeichneten drei der sechs Aufsichtsratsmitglieder den Informationsprozess an den Aufsichtsrat als „erratisch und unzureichend“. Ein weiteres Mitglied des Aufsichtsrats merkte an, dass erst nach einigen Telefonaten die Grundlagen für den Beschluss vorlagen.

- 34.2** Der RH hielt kritisch fest, dass für vier der sechs Aufsichtsratsmitglieder der Informationsprozess im Zusammenhang mit der Zustimmung zum Verkauf der SV_HOTEL und der SV_APPARTEMENT an Bieter 59 nicht ausreichend war. Der RH wies kritisch darauf hin, dass erst auf Nachfrage die Entscheidungsgrundlagen für die Transaktion vorlagen.

Der RH empfahl der HBLnt, den Mitgliedern des Aufsichtsrats bei Beteiligungsverkäufen im Vorfeld nachvollziehbare und transparente Informationen auch im Hinblick auf den durch den Verkauf entstehenden Gesamtgewinn bzw. -verlust zu übermitteln und nach Möglichkeit zusätzlich im Rahmen einer Aufsichtsratssitzung die Gelegenheit zur Beantwortung von Fragen zu bieten.

- 34.3** Die HBLnt teilte in ihrer Stellungnahme mit, dass sich die kritischen Anmerkungen des Aufsichtsrats über den Antrag zu Bieter 59 ausschließlich auf den engen Terminplan bezogen hätten, der von der Bank nicht beeinflussbar gewesen sei. Gemäß von der HBLnt im Mai 2014 eingeholter schriftlicher Klarstellungen der Kapitalvertreter des Kontrollgremiums ergebe sich unmissverständlich, dass der Aufsichtsrat jederzeit vollständig und korrekt informiert gewesen sei und ausreichende Entscheidungsgrundlagen zur Verfügung gehabt habe. Weiters teilte die HBLnt mit, dass sich von selbst erkläre, dass bei einem – zum Zeitpunkt des Verkaufs – nahezu 94-jährigen Entscheidungsträger auf der Käuferseite Flexibilität und Geschwindigkeit erforderlich sei, um einen Abschluss zu erreichen.

- 34.4** Der RH wies die in der Stellungnahme vorgebrachte Argumentation der HBLnt in Bezug auf die Information der Aufsichtsratsmitglieder bei Verkauf an Bieter 59 entschieden zurück, zumal gemäß der im Zuge der Gebarungsüberprüfung dem RH vorgelegten E-Mail-Korrespondenz zur Genehmigung des Verkaufs der Beteiligungen der SV_HOTEL der Aufsichtsratsvorsitzende nach Rücksprache mit den übrigen Aufsichtsratsmitgliedern mitteilte, „dem Antrag grundsätzlich wohlwollend gegenüberzustehen“, aber eine Behandlung am 4. August 2011 für notwendig hielt und ein Umlaufbeschluss nicht möglich war.

Erst nach Rücksprache mit den Stiftungsvorständen der Käuferseite stimmte der Aufsichtsratsvorsitzende dem Verkauf mittels Umlaufbeschluss zu, hielt aber dezidiert fest, dass der Informationsprozess in dieser Sache an den Aufsichtsrat „erratisch und unzureichend“ war. Zwei weitere Mitglieder des Aufsichtsrats schlossen sich dieser Meinung an. Aus dieser Korrespondenz ließ sich nach Auffassung des RH nicht ableiten, dass sich die Aussagen der Aufsichtsratsmitglieder lediglich auf den engen Terminplan bezogen.



Verkauf der Beteiligungen von
Schlosshotel Velden

Im Übrigen erwiderte der RH, dass das Alter eines Käufers keinen Einfluss auf die Information des Aufsichtsrats und die Abwicklungsdauer eines Verkaufsprozesses haben sollte.

Berater

Überblick

35.1 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 folgende Übersicht zeigt die Beratungskosten und die verrechneten Spesen. Da der erste Verkaufsprozess anfangs das gesamte Portfolio der KHBAG umfasste und keine Aufteilung der Beratungskosten auf die einzelnen Objekte des Portfolios erfolgte, beziehen sich die in der Übersicht dargestellten Kosten nicht ausschließlich auf den Verkauf der SV_HOTEL.

Tabelle 21: Übersicht Berater für Verkauf der Beteiligungen Schlosshotel Velden (exkl. USt)			
Berater	Zeitraum	Kosten in EUR	Leistung
Berater A	27.04.2009 bis 31.08.2010	311.000,00	Wirtschaftliche und steuerliche Transaktionsbegleitung – Verkaufsprozess I
		89.529,00	Spesen
Berater B	08.07.2009 bis lfd.	227.761,62	Rechtsberatung
		555,77	Spesen
Berater C	11.02.2011 bis 10.05.2011	30.000,00	Unterstützung beim Verkauf der SV_HOTEL
	11.05.2011 bis 11.10.2011	5.641,55	Spesen
		12.500,00	Fairness Assessment
		3.909,79	Spesen
		100.000,00	Erfolgshonorar für Vermittlungstätigkeiten im Verkaufsprozess II
Berater D	19.07.2011 bis 15.11.2011	26.953,13	Abwicklung Geschäftsführer-Mandate SV_HOTEL, SV_APPARTEMENT und Betreuung des Verkaufsprozesses
		30.000,00	Erfolgshonorar
Berater E	01.10.2011 bis lfd.	56.298,55	Nachbetreuung Verkaufsprozess SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT
		636,98	Spesen
Berater F	03.08.2011 bis lfd.	46.959,78	Rechtsberatung – gescheiterter Verkauf an Bieter 1
		308,65	Spesen
Berater G		14.137,95	Weiterverrechnung der Kosten für den Verkaufsprozess der KHBAG (zum Großteil Übersetzungskosten)
		956.192,77	Summe

Quellen: HBInt; RH

Der Vorstand der HBInt beschloss Ende März 2009 – vor Übernahme der HBInt durch den Bund – die Beauftragung von Berater A für die steuerliche und wirtschaftliche Transaktionsbegleitung im Verkaufsprozess, obwohl keine Vergleichsangebote vorlagen. Zwei weitere Berater (C, E) und einen freien Dienstnehmer (D) beauftragte die HBInt ebenfalls mittels Einzelaufträgen. Vergleichsangebote lagen bei der jeweiligen Beauftragung nicht vor.

Die Beauftragung von zwei Rechtsberatern (B, F) erfolgte auf der Basis von Rahmenverträgen, die zwischen der HBInt und den Rechtsberatern bestanden. Unter Berater G war die Weiterverrechnung von Leistungen diverser Unternehmen v.a. von Übersetzungskosten von der KHBAG an die HBInt zu verstehen.

- 35.2** Der RH wies auf die – teilweise vor Anteilsübernahme durch den Bund – hohen Beraterkosten hin und hielt kritisch fest, dass Beratungsaufträge von knapp 1 Mio. EUR ohne Nutzung von Wettbewerbsmechanismen vergeben wurden.

Der RH hielt fest, dass bei analoger Anwendung des Procurement Manuals 2009 für die Beauftragung von Berater A und C mindestens sechs und für die Beauftragung von Berater E mindestens vier Angebote einzuholen gewesen wären. Der Procurement Prozess ab Juli 2011 sah für die Beauftragung von Berater E einen vollständigen Ausschreibungsprozess mit mindestens drei Anbietern vor. Betreffend Beauftragung von Berater D siehe TZ 38.

Der RH empfahl der HBInt, bei der Mandatierung eines Beratungsunternehmens entsprechend dem geltenden Procurement Prozess vorzugehen und die jeweilige Anzahl von Angeboten vor der Beauftragung einzuholen.

- 35.3** *Laut Stellungnahme der HBInt seien rund zwei Drittel der angefallenen Beraterkosten auf die Zeit bis März 2010 und damit vor die Einsetzung eines neuen Vorstands sowie die Einrichtung des Bereichs Mergers & Acquisitions Group Restructuring entfallen. Mit Hinblick auf die vom RH monierte Ausschreibungspraxis verwies die HBInt nochmals auf die ausführlichen Erläuterungen unter dem Abschnitt „Einkauf und Beschaffung von Beraterleistungen“ (TZ 6 ff.), die die vorgebrachte Kritik vor allem in Bezug auf die Anzahl der einzuholenden Vergleichsangebote entkräftete. Weiters sei die Beauftragung von zwei Beratern vor der Anteilsübernahme erfolgt und somit außerhalb des Einflussbereichs des vom Bund neu bestellten Vorstands und des Bereichs Mergers & Acquisitions Group Restructuring gewesen.*

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

- 35.4** Der RH nahm von den Ausführungen der HBLnt Kenntnis, verwies aber auf seine Gegenäußerung in TZ 6, wonach keine transparenten Regelungen für den Abschluss von Rahmenvereinbarungen bestanden sowie marktwirtschaftliche Beauftragungs- und Auswahlkriterien fehlten.

Berater C

- 36.1** (1) Anfang Februar 2011 mandatierte der Vorstand der HBLnt Berater C zur Unterstützung des Verkaufsprozesses sowie für die Lösung der akuten Betreiberproblematik. Aus dem Antrag an den Vorstand ging hervor, dass Berater C bisher für einen Interessenten – den späteren Käufer – tätig war.

Die KHBAG schloss mit Berater C für den Zeitraum vom 11. Februar 2011 bis 10. Mai 2011 einen Vermittlungsvertrag ab, der bei einer Vertragsunterzeichnung bis 31. Mai 2011 und dem rechtmäßigen Inkrafttreten der Verträge bis 30. Juni 2011 mit einem von ihm vermittelten Käufer und unter Einhaltung weiterer Kriterien ein Erfolgshonorar in Höhe von 300.000 EUR vorsah.²⁰

(2) Darüber hinaus schloss die KHBAG – nach Beschluss des Vorstands der HBLnt – mit Berater C für den identen Zeitraum einen Beratungsvertrag über die Erbringung von Unterstützungsleistungen zur Strukturierung, Organisation und Abwicklung des Verkaufs des Schlosshotels Velden ab. Die aus dem Abschluss des Beratungsvertrags entstandenen Kosten in Höhe von 35.641,55 EUR waren in der gemäß den Mindeststandards für den Verkauf von Beteiligungen und Immobilien geführten Projektkostenaufstellung nicht enthalten.

- 36.2** Der RH kritisierte, dass die HBLnt bzw. die KHBAG einen Berater mandatierte, der auch für einen Interessenten – den späteren Käufer – tätig war. Der RH empfahl der HBLnt, zur Sicherstellung einer loyalen Leistungserbringung bei der Beauftragung von Beratungsunternehmen auf deren Unabhängigkeit und Unvoreingenommenheit zu achten.

Weiters kritisierte der RH, dass die Projektkostenaufstellung lediglich die Kosten aus dem Vermittlungsvertrag, nicht aber die Kosten aus dem Beratungsvertrag mit Berater C in Höhe von 35.641,55 EUR enthielt. Der RH empfahl der HBLnt, alle Beratungskosten im Zusam-

²⁰ weitere Voraussetzungen für Erfolgshonorar: Erstkontakt zwischen Käufer und Auftraggeber durch Berater C hergestellt; Bestätigung einer Bank, dass Käufer über Mittel zur Bezahlung des Kaufpreises verfügt; Mindestverkaufspreis für SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT: 47 Mio. EUR (netto)



Verkauf der Beteiligungen von
Schlosshotel Velden

BMF

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

menhang mit dem Verkauf der einzelnen Projekte in die Kostenaufstellung aufzunehmen.

36.3 Die HBInt teilte in ihrer Stellungnahme mit, dass Berater C die monierte Vortätigkeit offengelegt habe und diese auf die Suche eines Hotelbetreibers gerichtet gewesen sei. Die HBInt sehe darin weder einen Interessenskonflikt noch hätten sich während seiner Tätigkeit irgendwelche Vorkommnisse, die an einer loyalen Leistungserbringung und Unvoreingenommenheit hätten zweifeln lassen, ergeben. Weiters stehe der Vorstand aufgrund der tragfähigen Vertrauensbasis des Beraters C zum späteren Bestbieter zu der bewussten Entscheidung, diesen in den Prozess eingebunden und erfolgskausal entlohnt zu haben, weil der nahezu 94-jährige Entscheidungsträger der Käuferseite ohne Schaffung einer soliden Vertrauensbasis nicht zugänglich gewesen wäre.

36.4 Der RH erwiderte, dass er durch die Vortätigkeit von Berater C dessen Unabhängigkeit bei der Leistungserbringung für die HBInt gefährdet sah. Er bekräftigte deshalb seine Empfehlung, zur Sicherstellung einer loyalen Leistungserbringung bei der Beauftragung von Beratungsunternehmen auf deren Unabhängigkeit und Unvoreingenommenheit zu achten.

37.1 (1) Ende Juni 2011 verrechnete Berater C der HBInt für die Erstellung einer Fairness Opinion 12.500 EUR. Am 1. September 2011 stellte Berater C ein Erfolgshonorar in Höhe von 100.000 EUR für die von März 2011 bis September 2011 erbrachten Leistungen für den Verkauf der SV_HOTEL an Bieter 59 in Rechnung, obwohl der Vermittlungsvertrag vom März 2011 mit Mitte Mai 2011 zeitlich begrenzt war.

Am 11. Oktober 2011 schlossen die HBInt und Berater C nach Zustimmung des Vorstands der HBInt einen Annex zum Vermittlungsvertrag vom März 2011 über die Auszahlung eines Erfolgshonorars in Höhe von 100.000 EUR ab. Laut diesem Annex hätte Berater C einen Anspruch auf ein Erfolgshonorar aus dem Vermittlungsvertrag vom März 2011. Dabei blieb unberücksichtigt, dass die im Vermittlungsvertrag vom März 2011 genannten Voraussetzungen für die Auszahlung des Erfolgshonorars nicht zuträfen.

Das Erfolgshonorar in Höhe von 100.000 EUR diene zur Abgeltung sämtlicher im Zeitraum Juni 2011 bis Oktober 2011 erbrachten, noch nicht vergüteten Berater- und Vermittlungstätigkeiten von Berater C.

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

37.2 Der RH hielt fest, dass Berater C nach Ablauf des Vermittlungs- und des Beratungsvertrags vom März 2011 ab 11. Mai 2011 ohne schriftliche Vertragsgrundlage weitere Leistungen im Zusammenhang mit dem Verkauf des Schlosshotel Velden Resorts erbrachte.

Er kritisierte, dass die HBlnt und Berater C erst fünf Monate nach Ablauf des Vermittlungsvertrags vom März 2011 einen Annex zu diesem Vermittlungsvertrag zur Pauschalabgeltung der nach Ablauf des Vermittlungsvertrags vom März 2011 erbrachten Berater- und Vermittlungstätigkeiten abschlossen.

Der RH hielt kritisch fest, dass der im Annex zum Vermittlungsvertrag vom März 2011 dargestellte Anspruch auf ein Erfolgshonorar aus dem Vermittlungsvertrag vom März 2011 – u.a. aufgrund der darin festgehaltenen Termine (Vertragsunterzeichnung bis 31. Mai 2011, Inkrafttreten der Verträge bis 30. Juni 2011) und eines Mindestverkaufspreises von 47.000.000 EUR – nicht vorlag und in dem im Oktober 2011 vereinbarten Annex zum Vermittlungsvertrag vom März 2011 abgeändert dargestellt wurde. Somit galt die HBlnt die im Zeitraum Mai bis Oktober 2011 ohne schriftliche Vertragsgrundlage erbrachten Leistungen unter dem Titel eines (gegenüber März 2011 abgeänderten) Erfolgshonorars in Höhe von 100.000 EUR ab.

Der RH empfahl der HBlnt, einen Beratungsvertrag immer vor Erbringung der Leistung abzuschließen sowie auf die Richtigkeit der Angaben im Vertrag zu achten.

37.3 *Nach Ansicht der HBlnt rechtfertige der Ermessensrahmen des Vorstands in komplexen Fällen auch dann eine erfolgskausale Entlohnung, wenn den Leistungserbringer keine Schuld am späteren Scheitern des Verkaufs trifft. Dieser Sachverhalt sei aus Sicht der HBlnt im Zusammenhang mit Bieter 1 für das Schlosshotel Velden gegeben gewesen. Die HBlnt wies darauf hin, dass das ausbezahlte Honorar weit unter dem marktüblichen Schnitt bemessen gewesen sei.*

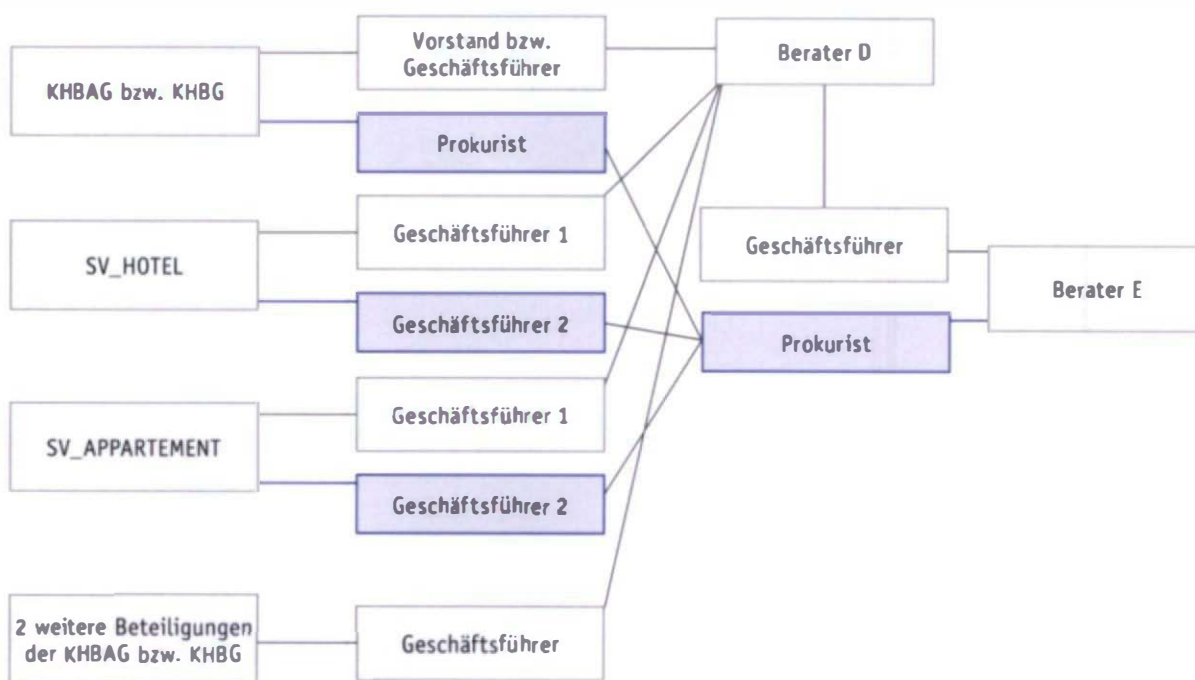
37.4 Der RH hielt der HBlnt entgegen, dass seiner Ansicht nach bei der Ausgestaltung eines Beratungsvertrags die Bedingungen festzulegen sind und diese sodann einzuhalten wären. Der Vertrag mit Berater C für den Verkauf an Bieter 1 definierte konkrete Bedingungen für die Auszahlung eines Erfolgshonorars, die durch das Nichtzustandekommen des Verkaufs unerfüllt blieben. Der RH verblieb bei seiner Kritik, dass die HBlnt die im Zeitraum Mai bis Oktober 2011 ohne schriftliche Vertragsgrundlage erbrachten Leistungen unter dem Titel eines Erfolgshonorars abgalt.

Berater D

38.1 Für die Abwicklung der Geschäftsführer-Mandate der SV_HOTEL und der SV_APPARTEMENT und die Betreuung des Verkaufsprozesses beauftragte die HBInt Berater D und E.

Die folgende Übersicht zeigt die Verflechtungen von Berater D und Berater E mit der KHBAG bzw. KHBG und deren Tochtergesellschaften:

Abbildung 5: Verflechtungen Berater D und E



Quellen: HBInt; RM

Im Zuge der Umwandlung der KHBAG in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (KHBG) schloss diese mit dem Geschäftsführer einen befristeten Vertrag von 8. April 2011 bis 31. Mai 2011 ab. Der Geschäftsführer der KHBG und frühere Vorstand der KHBAG war auch Geschäftsführer der SV_HOTEL und der SV_APPARTEMENT sowie von zwei weiteren im April 2011 konzernintern verschobenen Tochtergesellschaften der KHBAG.

Nach Auslaufen des Geschäftsführervertrags schlossen die HBInt und der ehemalige Geschäftsführer der KHBG mit Gültigkeit ab 19. Juli 2011 einen freien Dienstvertrag ab (Berater D). Berater D verpflichtete sich u.a. zur Fortführung der bestehenden Geschäftsführungsmandate, zur

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

Betreuung der mit diesen Gesellschaften verbundenen Rechtsstreitigkeiten, der laufenden Steuerprüfungsverfahren sowie der Verkaufsprozesse. Die HBIInt und Berater D vereinbarten – ausgehend von einem durchschnittlichen Ausmaß von 2,5 Tagen pro Woche – ein Tageshonorar von 1.250 EUR (exkl. USt; Basis acht Stunden) sowie eine Prämie von 30.000 EUR unter der Voraussetzung, dass das Closing (Inkrafttreten der Verträge) des Verkaufs der SV_HOTEL bis 31. Dezember 2011 erfolgte.

Gemäß der Projektkostenaufstellung erhielt Berater D für den Zeitraum Juli 2011 bis November 2011 insgesamt rd. 90.000 EUR, wovon rd. 60 % die SV_HOTEL und die SV_APPARTEMENT betrafen.

Für August 2011 verrechnete Berater D insgesamt 27.500 EUR (exkl. USt), was 22 vollen Tagsätzen entsprach und um rd. 68 % über dem monatlichen Aufwand für das Entgelt der Geschäftsführertätigkeit für den ehemaligen Geschäftsführer bis einschließlich Mai 2011 lag. Aus einer Anlage zur Rechnung ging hervor, dass Berater D rund die Hälfte der fakturierten Leistungen vor Abschluss des freien Dienstvertrags – also vor 19. Juli 2011 – erbrachte.

Die HBIInt und Berater D lösten den freien Dienstvertrag mit einer Vereinbarung per 15. November 2011 auf, in der auch die Auszahlung der Prämie in Höhe von 30.000 EUR festgelegt wurde.

- 38.2** Der RH kritisierte, dass der Vertrag mit Berater D keine Deckelung des Honorars vorsah und so das bisherige Leistungsentgelt um bis zu 68 % pro Monat überschritten werden konnte. Bezüglich der Verflechtungen zwischen Berater D und E verwies der RH auf seine Feststellungen unter TZ 39.

Der RH hielt kritisch fest, dass Berater D vor Abschluss des freien Dienstvertrags mit Gültigkeit ab 19. Juli 2011 Leistungen erbrachte und diese für den Monat August 2011 in Rechnung stellte. Der RH empfahl der HBIInt, zur Vermeidung von Unklarheiten und zur Abgrenzung der Verantwortung Verträge immer vor der Leistungserbringung abzuschließen.

- 38.3** *Laut Stellungnahme der HBIInt sei das Honorar von Berater D aufgrund der klaren Rahmenbedingungen de facto limitiert gewesen, auch wenn der RH in der vorliegenden Dokumentation keine formale betragliche Deckelung des Leistungsentgelts sehen konnte. Das Honorar von Berater D sei faktisch durch die detaillierte Formulierung der Aufgaben im Vertragstext betreffend Inhalt und Zeitaufwand begrenzt gewesen.*



Verkauf der Beteiligungen von
Schlosshotel Velden



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

38.4 Der RH entgegnete, dass die Vertragsparteien bei Abschluss des freien Dienstvertrags mit Berater D keine ausdrückliche Deckelung des Honorars vorsahen und dadurch eine Überschreitung des bisherigen Leistungsentgelts um bis zu 68 % pro Monat möglich war. Der RH verblieb daher bei seiner Kritik.

Berater E

39.1 Mit Beratungsvertrag vom 1. Oktober 2011 beauftragte die HBIInt ein Unternehmen (Berater E), dessen Geschäftsführung – wie in Abbildung 5 dargestellt – Berater D wahrnahm. Prokurist des im Juni 2011 gegründeten Beratungsunternehmens E war der ehemalige Prokurist der KHBG bzw. KHBAG und frühere Geschäftsführer der SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT.

Der Leistungsbereich des Beraters E umfasste neben der Nachbetreuung des Verkaufsprozesses SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT auch die Vorbereitung, Begleitung und Umsetzung des Liquidationsprozesses der KHBG, die beratende Begleitung der Verkaufsprozesse zweier ehemaliger Tochterunternehmen der KHBG, die Betreuung und Begleitung laufender Steuerprüfungsverfahren sowie die Überwachung eines Um- und Fertigbauprojekts in Istrien.

Der Vertrag zwischen HBIInt und Berater E sah – ausgehend von einem durchschnittlich kumulierten Ausmaß von zwei Manntagen pro Woche – ein Tageshonorar auf 8-Stunden-Basis von 1.250 EUR (exkl. USt) vor. Er begrenzte die monatliche Verrechnung der durch den Prokuristen erbrachten Leistungen mit der Höhe der bisher für die HGAA für ihn angefallenen monatlichen Personalkosten in Höhe von 8.284 EUR. Die Abteilung Accounting/Tax brachte diesbezüglich den Einwand vor, dass der Berater für sechs Tage 7.500 EUR koste, während für ihn zuvor für 20 Tage 8.284 EUR an Personalaufwand anfielen. Eine Deckelung für die Verrechnung der durch den Geschäftsführer erbrachten Leistungen fehlte.

Die Auswahl und Vertragsgestaltung bezüglich Berater E erfolgte entgegen dem bei Vertragsabschluss (seit 5. Juli 2011) geltenden Beschaffungsprozess der HBIInt nicht durch die Abteilung Group-Procurement, sondern durch Mergers & Acquisitions Group Restructuring in Abstimmung mit Group Legal & Compliance, wogegen Group-Procurement einige Einwände (u.a. Widerspruch zum Standardberatervertrag, keine Gesamtauftragssumme enthalten, frei Wahl von Vertretung des Auftragnehmers) vorbrachte.

Verkauf der Beteiligungen von Schlosshotel Velden

39.2 Der RH kritisierte, dass Mergers & Acquisitions Group Restructuring ein von ehemaligen Geschäftsführern und Prokuristen von Tochterunternehmen der HBLnt gegründetes Beratungsunternehmen (Berater E) beauftragte. Er kritisierte, dass die Auswahl und der Vertragsabschluss nicht durch Group-Procurement erfolgte und die Einwände der Abteilungen Accounting/Tax und Group-Procurement zum Teil unberücksichtigt blieben.

Weiters kritisierte der RH, dass die Leistungsverrechnung nur bei der Leistungserbringung durch den Prokuristen begrenzt war, nicht jedoch bei jener des Geschäftsführers.

39.3 *(1) Die HBLnt teilte in ihrer Stellungnahme mit, dass zur Beurteilung der Beauftragung eines ehemaligen Geschäftsführers sowie eines Prokuristen ihre Alternativen für die zu überbrückende Interimszeit heranzuziehen wären. Bedenke man die Kurzfristigkeit des Bedarfs und das bei den ehemaligen Mitarbeitern des Tochterunternehmens vorhandene umfassende Know-how, so sei es für die HBLnt unmöglich gewesen, ohne erheblichen Schaden für die Bank auf die Kompetenzen der beiden Berater zu verzichten. Das vereinbarte Honorar sei marktüblich gewesen und habe die Weiterbeschäftigung, die Kosten einer Personalsuche sowie einer Einarbeitungszeit erspart.*

Gleichzeitig habe die HBLnt die nötige Flexibilität erhalten, die bei der Fortsetzung eines Angestelltenverhältnisses verlorengegangen wäre – angesichts der zeitnahen Abgabe der wesentlichen Beteiligungen der betreffenden Tochtergesellschaft und eines restriktiven Personalplans im Zuge der Restrukturierung sei dies ein wichtiger Aspekt.

(2) Das Honorar von Berater E sei aufgrund der klaren Rahmenbedingungen de facto limitiert gewesen, auch wenn der RH in der vorliegenden Dokumentation keine formale betragliche Deckelung der Leistungsentgelte sehen konnte. In einem Fall habe die Deckelung in Form des fix vereinbarten Gehalts bestanden.

39.4 *(1) Der RH trat der Argumentation der HBLnt in Bezug auf die Beauftragung von Berater E entgegen, denn durch die Nichteinhaltung des internen Procurement Prozesses waren die Einwände der Abteilungen Accounting/Tax und Group-Procurement zum Teil unberücksichtigt geblieben. Bei Beauftragung von Berater E wäre der interne Procurement Prozess einzuhalten gewesen wäre, der die Auswahl und den Vertragsabschluss mit Berater E durch Group-Procurement vorsah.*



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

(2) Betreffend der Honorardeckelung betonte der RH gegenüber der HBInt, dass der Vertrag mit Berater E eine betragliche Deckelung für die Verrechnung der durch den Prokuristen erbrachten Leistungen vorsah, diese jedoch für den Geschäftsführer fehlte.

Verkauf Biogasanlagen

Ausgangssituation **40** (1) Folgende relevante Kenndaten lagen dem Projekt zugrunde:

Tabelle 22: Kenndaten Biogasanlagen Österreich und Deutschland	
	in Mio. EUR
Forderungsstand Biogas Deutschland	26,26
Forderungsstand Biogas Österreich	30,62
Forderungen gesamt	56,88
Verkaufserlös Biogas Deutschland	13,54
Verkaufserlös Biogas Österreich	1,89
Verkaufserlös gesamt	15,43

Quellen: HBInt; RH

(2) Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Chronologie relevanter Ereignisse im Zusammenhang mit Gründungs- und Verkaufsaktivitäten von Biogasanlagen in Österreich und Deutschland.

Verkauf Biogasanlagen

Tabelle 23: Chronologie Biogasanlagen	
Datum	Gründungs- und Verkaufsaktivitäten Biogasanlagen
Deutschland	
März 2005	Gründung Biogaspark Alpe Adria GmbH Deutschland (BIOGAS Deutschland; acht Biogasanlagen) durch Biogaspark Alpe Adria GmbH (BIOGAS Österreich)
Juni 2009	Beginn des strukturierten Verkaufsprozesses und der Kommunikation mit 58 potenziellen Bietern
Dezember 2009	Aufnahme der Verhandlungen mit Bietern 1 und 2
Juli 2010	Abbruch der Verhandlungen mit Bieter 2
August bis September 2010	Beschluss von BIOGAS Österreich, HBA und HBInt zum Verkauf der BIOGAS Deutschland an Bieter 1
September 2010 bis Juli 2011	Verzögerung des Verkaufs und Weiterführung der Verhandlungen mit Bieter 1
Juli 2011	<div>- Erneuter Beschluss von BIOGAS Österreich, HBA und HBInt zum Verkauf der BIOGAS Deutschland an Bieter 1</div> <div>- Verkauf der BIOGAS Deutschland an Bieter 1</div>
Österreich	
März 2003	Gründung NAWAROS (1. Biogasanlage)
Dezember 2003	Gründung BIOGAS Österreich (Biogasanlagen Raab, Fürstenfeld und Parndorf)
2004	Gründung der Biogas-Gesellschaften Mölbling, Krappfeld, Ebenthal, Echtsenbach, Launsdorf und Pöchlarn
Jänner 2011	Beginn des strukturierten Verkaufsprozesses
Ab März 2011	Kontaktaufnahme zu 77 potenziellen Bietern
April bis Mai 2011	Unverbindliche Angebote von elf Bietern für einzelne oder mehrere Anlagen
Juni bis Juli 2011	Beschluss von HBInt und HBA zur bilanziellen Sanierung der BIOGAS Österreich sowie zum Verkauf der Biogasanlagen zum Mindestverkaufspreis von 1 EUR
Juli 2011	Verbindliche Angebote von sechs Bietern für einzelne oder mehrere Anlagen
August 2011	Verkauf der Biogasanlagen NAWAROS, Fürstenfeld, Parndorf, Raab und Launsdorf
September 2011	<div>- Neuer, verkürzter Verkaufsprozess für die nicht verkauften Biogasanlagen</div> <div>- Verbindliche Angebote von drei Bietern für einzelne oder mehrere Anlagen</div> <div>- Verkauf der Biogasanlagen Mölbling, Krappfeld und Echtsenbach</div>
November 2011	Verkauf der Biogasanlage Pöchlarn
Dezember 2011	Verkauf der Biogasanlage Ebenthal

Quelle: HBInt

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

(3) Die nachfolgende Grafik zeigt die Struktur dieses 18 Anlagen umfassenden Biogasengagements der HGAA zum Zeitpunkt des Verkaufs der Biogasanlagen im Jahr 2011.²¹

Abbildung 6: Struktur Biogasengagement Deutschland und Österreich



Quellen: HBInt; RH

(4) Laut der HGAA führten steigende Rohstoffpreise, die Wahl von Standorten mit Rohstoffmangel und eingeschränkten Möglichkeiten zur Wärmeverwertung, kurzfristige Bezugsverträge für Rohstoffe, die unterplanmäßige Stromproduktion, die fast ausschließliche Finanzierung der Anlagen mit Fremdkapital und technische Mängel zu einer defizitären Entwicklung der Anlagen.

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 Vor-

²¹ Der Unternehmensgegenstand der Alpe Adria Beteiligungs GmbH ist der Erwerb, die Verwaltung und die Veräußerung von Beteiligungen sowie die Vornahme strukturierter Projektfinanzierungen. Zu den gehaltenen Beteiligungen zählten neben der BIOGAS Österreich auch die SBH Biomassenheizkraftwerk GmbH, die TRP Projektentwicklungs GmbH und die Lamphof Betriebs GmbH.

Verkauf Biogasanlagen

stände und Aufsichtsräte der HBlnt und der HBA nicht vorlegen (siehe zur mangelhaften Dokumentation TZ 43 und TZ 50).

Die HGAA führte für die Biogasanlagen in Deutschland und Österreich zwei getrennte Verkaufsprozesse durch (siehe TZ 41 ff und TZ 48 ff).

Verkaufsprozess Biogasanlagen Deutschland

Bietersuche

- 41.1** Nach der im Juni 2009 erfolgten Beauftragung eines deutschen Beraters (siehe dazu wirtschaftliche Transaktionsberatung Deutschland TZ 46) mit der wirtschaftlichen Transaktionsbegleitung starteten die HGAA und die BIOGAS Österreich mit Hilfe des wirtschaftlichen Beraters H einen strukturierten Verkaufsprozess und kontaktierten 58 potenzielle Bieter, verzichteten jedoch auf ein öffentliches Bietverfahren.

Im Dezember 2009 nahmen die HGAA und die BIOGAS Österreich parallele Verhandlungen mit den vom wirtschaftlichen Berater H am besten eingestuften Bieter 1 und 2 auf.

Nach langwierigen Verhandlungen beschlossen die BIOGAS Österreich sowie die Vorstände und Aufsichtsräte der HBA und HBlnt im Juli 2011 erneut den Verkauf der BIOGAS Deutschland an den Bieter 1. Ende Juli 2011 unterzeichneten die HBA, die BIOGAS Österreich, die BIOGAS Deutschland und der Bieter 1 den ausverhandelten Geschäftsanteilskauf- und Übertragungsvertrag.²²

- 41.2** Der RH bemängelte, dass die HBlnt – vor Anteilsübernahme durch den Bund – auf ein öffentliches Bietverfahren verzichtete. Nach seiner Ansicht sollte bei Beteiligungsverkäufen im Vorfeld eine möglichst breite Interessentensuche durchgeführt werden, um so die Beteiligung allen potenziellen Käufern zur Kenntnis zu bringen.
- 41.3** (1) Die HBlnt teilte in ihrer Stellungnahme zusätzliche Sachverhalte zum Verkaufsprozess Biogasanlagen Deutschland mit. Diese betrafen u.a. die Suche nach einer externen Verkaufsunterstützung und den Abschluss entsprechender Verträge, die Bieterselektion sowie den Übergang der Verantwortlichkeit für diesen Verkaufsprozess an Mergers & Acquisitions Group Restructuring.

Ferner verwies die HBlnt auf ihre Stellungnahme zu TZ 11 (zu den Fragen einer den Vorgaben der Europäischen Kommission im Rahmen von Beihilfeverfahren entsprechenden öffentlichen Auslobung).

²² Als Übergabestichtag vereinbarten sie – entsprechend dem Jahresabschluss vom 31. März 2011 – den 1. April 2011.

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

(2) Das Gesamtergebnis des Verkaufsprozesses Biogasanlagen Deutschland sei unter den gegebenen Umständen und Vorbedingungen bestmöglich für die Bank gewesen. Durch den 2009 unter der Alteigentümerin BayernLB eingesetzten wirtschaftlichen Berater und Branchenexperten sei eine gezielte und breit gefächerte Investorenansprache erfolgt. Insgesamt seien dabei 75 potenzielle Käufer aktiv angesprochen worden. Die Auswahl dieses relevanten und erfolgsversprechenden potenziellen Bieterkreises sei von geeigneten eigenen und externen Branchenexperten getroffen worden.

Im Vergleich zu dieser effizienten Vorgangsweise hätte eine Suche durch Zeitungsinserate allen Erfahrungen nach weit weniger Erfolg gehabt. Der relevante Markt sei mit der durchgeführten Vorgangsweise jedenfalls bestmöglich abgedeckt worden, weshalb die Kritik des RH in diesem Punkt ins Leere gehe. Zu beachten sei weiters, dass weder in diesem noch in den anderen Verkaufsfällen, irgendeine Stelle – sei es die EU-Wettbewerbskommission selbst oder Kaufinteressenten – Kritik wegen mangelnder Offenheit, Transparenz oder Fairness des Verfahrens geübt hätten.

41.4 (1) Der RH nahm von den ergänzenden Ausführungen der HBInt bezüglich des Beginns des Verkaufsprozesses Kenntnis. Unter Verweis auf seine Gegenäußerungen in TZ 11, 15, 17 und 19 erwiderte der RH jedoch, dass die seitens der HBInt in ihrer Stellungnahme skizzierten Maßnahmen einem öffentlichen Bietverfahren zur möglichst breiten Interessentensuche nicht gleichzuhalten waren.

(2) Betreffend die – laut Stellungnahme der HBInt – vorgenommene Ansprache von 75 potenziellen Käufern wies der RH darauf hin, dass gemäß den an die Vorstände und Aufsichtsräte der HBInt und HBA im Zeitraum August bis September 2010 gerichteten Verkaufsanträgen und den von der HBInt dem RH im Rahmen der Gebärungsüberprüfung zur Verfügung gestellten Unterlagen des Verkaufsberaters 58 potenzielle Investoren kontaktiert wurden.

Der RH hielt fest, dass die direkte Ansprache von potenziellen Investoren zwar grundsätzlich zweckmäßig sein kann, dass aber die (zusätzliche) öffentliche Bekanntgabe der geplanten Veräußerung der Biogasanlagen einen größeren Interessentenkreis hätte erschließen können. Der von der HBInt angeführte Umstand, dass von keiner Stelle Kritik an den durchgeführten Verkaufsprozessen geäußert wurde, könnte nach Ansicht des RH auch darauf zurückzuführen sein, dass potenzielle Käufer der Biogasanlagen über die Verkaufsprozesse gar nicht informiert waren. Dementsprechend verblieb der RH bei seiner Ansicht, dass im Vorfeld von Beteiligungsverkäufen eine möglichst breite Interes-

Verkauf Biogasanlagen

sentensuche durchgeführt werden sollte, um so die Beteiligung allen potenziellen Käufern zur Kenntnis zu bringen.

Verkaufserlös Biogasanlagen Deutschland

- 42.1** Im Juni 2009 hatte der Vorstand der HBA einen auf internen Berechnungen beruhenden 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. Darin enthalten waren ein Anteilskaufpreis von 1 EUR für sämtliche Gesellschaftsanteile, 11,60 Mio. EUR für Forderungen der HBA gegenüber der BIOGAS Deutschland sowie 1,94 Mio. EUR für das Working Capital der BIOGAS Deutschland.

In dem dem Verkauf vorangegangenen Wirtschaftsjahr (1. April 2010 bis 31. März 2011) hatte die HGAA die für den Verkauf nötige bilanzielle Sanierung der BIOGAS Deutschland vorgenommen. Nach bilanzieller Sanierung, Verkauf und Ausbuchung offener Forderungen konnten von den rd. 26 Mio. EUR an Forderungen rd. 13,25 Mio. EUR nicht zurückgeführt werden.

- 42.2** Der RH hielt kritisch fest, dass der durch den Vorstand der HBA festgelegte Mindestverkaufspreis von 22 Mio. EUR nicht erzielt werden konnte. Weiters hielt der RH kritisch fest, dass von den bis zum geplanten Verkauf aufgelaufenen Forderungen der HGAA gegenüber der BIOGAS Deutschland in Höhe von rd. 26 Mio. EUR die BIOGAS Deutschland rd. 13,25 Mio. EUR nicht zurückführte.

- 42.3** (1) Die HBInt führte in ihrer Stellungnahme aus, dass das im Bericht angeführte Verkaufsziel in Höhe von 22 Mio. EUR, soweit nachvollziehbar, Resultat einer internen Abstimmung zwischen Participation Management HBInt und der österreichischen Bankentochter HBA sei. Es handle sich um einen Transaktionswert, der nicht zuletzt auch als Wertgrenze und Bemessungsgrundlage für das Honorar des im Juni 2009 mandatierten wirtschaftlichen Beraters gedient habe.

Rückblickend sei jedenfalls festzustellen, dass die Erwartungen der Bank und des wirtschaftlichen Beraters hinsichtlich des zu erzielenden Preises zu optimistisch gewesen seien und vor allem die sich abzeichnende verschlechterte Marktsituation (z.B. signifikant steigende Rohstoffpreise, Einspeisetarifregelung) am Beginn des Verkaufsprozesses nicht ausreichend berücksichtigt worden sei.

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

Zu diesem Zeitpunkt vor Anteilsübernahme hätten auch bezüglich der Transaktionsstruktur spezifische Annahmen gegolten. So sei unterstellt worden, dass der (hohe) Transaktionswert vom Bieter teilweise auch durch eine Finanzierung der HBA dargestellt werden könne. Diese Konstruktion hätte jedoch nicht umgesetzt werden können, womit in weiterer Folge ein Verkaufsprozess ohne Finanzierung durch die Bank verfolgt worden sei und der ursprünglich angestrebte Verkaufspreis schon aus diesem Grund nicht mehr realistisch gewesen sei. Zu bedenken sei hierbei allerdings stets, dass einem eventuell höheren Transaktionswert bei der angestrebten Finanzierungslösung auch ein zusätzliches (Kredit-)Risiko gegenüber gestanden wäre.

- 42.4** Der RH stellte klar, dass er nicht die Festlegung sondern die Nichterzielung des Mindestverkaufspreises von 22 Mio. EUR kritisch gewürdigt hatte. Er verblieb daher bei seinen diesbezüglichen kritischen Feststellungen sowie jenen betreffend die nicht zurückgeführten Forderungen der HGAA gegenüber der BIOGAS Deutschland.

Organbeschlüsse Biogasanlagen Deutschland

- 43.1** Sowohl vor dem im Jahr 2010 geplanten – letztlich nicht zustande gekommenen – Vertragsabschluss mit dem Bieter I als auch vor dem im Jahr 2011 erfolgten Vertragsabschluss stimmten die Vorstände und Aufsichtsräte der HBA und der HBInt dem Verkauf der BIOGAS Deutschland und der dazugehörigen acht Biogasanlagen zu und fassten die erforderlichen Beschlüsse. Allerdings wiesen die diesen Beschlüssen vorgelagerten Anträge Unterschiede auf.

Ende August 2010 brachten die Geschäftsführer der BIOGAS Österreich bei der HBA und die zuständige Abteilung der HBInt beim Vorstand der HBInt deckungsgleiche Anträge mit Angaben zu den damals bestehenden Darlehensforderungen der HGAA gegenüber der BIOGAS Deutschland von rd. 26 Mio. EUR und zum Verzicht der HGAA auf rd. 11,96 Mio. EUR dieser Darlehensforderungen, der zur – dem geplanten Verkauf vorgelagerten – bilanziellen Sanierung der BIOGAS Deutschland vorgesehen war, ein. Die Vorstände der HBA und der HBInt stellten diese Information an die jeweiligen Aufsichtsräte nicht dar. Der Aufsichtsrat der HBA bestand zum Teil aus Mitgliedern des Vorstands der HBInt, die den Inhalt der Anträge an die beiden Vorstände kannten.

Verkauf Biogasanlagen

- 43.2** Der RH kritisierte, dass die vom Vorstand der HBInt in den Jahren 2010 und 2011 bei ihren Aufsichtsräten eingebrachten Anträge auf Zustimmung zum Verkauf des deutschen Biogasengagements eingeschränkte Informationen zu den mit dem Verkauf verbundenen finanziellen Auswirkungen – v.a. zum hohen Forderungsverzicht der HGAA gegenüber der BIOGAS Deutschland – beinhalteten.

Der RH empfahl der HBInt, den Mitgliedern des Aufsichtsrats bei Beteiligungsverkäufen im Vorfeld nachvollziehbare und transparente Informationen auch im Hinblick auf den durch den Verkauf entstehenden Gesamtgewinn bzw. -verlust zu übermitteln und nach Möglichkeit zusätzlich im Rahmen einer Aufsichtsratssitzung die Gelegenheit zur Beantwortung von Fragen zu bieten (siehe auch TZ 34).

Darüber hinaus kritisierte der RH, dass die HBInt und die HBA dem RH die Beschlüsse des jeweiligen Vorstands und Aufsichtsrats über die grundsätzliche Entscheidung zum Verkauf des deutschen Biogasengagements nicht vorlegen konnten.

- 43.3** *(1) Laut Stellungnahme der HBInt sei die Kritik des RH an einer nur eingeschränkten Information des Aufsichtsrats sachlich nicht nachvollziehbar, könne objektiv widerlegt werden und werde daher zurückgewiesen. Gerade die beanstandete Information zum Forderungsverzicht sei auch dem Kontrollgremium zugänglich gewesen: Der für den Verkauf notwendige Forderungsverzicht sei zum Zeitpunkt des Aufsichtsratsantrags bereits bevorsorgt gewesen und die für die Finanzierung zuständige Abteilung habe dem zuständigen Kreditausschuss regelmäßig über die Gesamtsituation sowie über die finanziellen Auswirkungen eines Verkaufs berichtet. Auch der Umstand, dass Group Task Force Rehabilitation bereits Wertberichtigungen unter Berücksichtigung des Verkaufsprozesses durchgeführt habe und durch die Umsetzung der Transaktion somit kein wesentlicher weiterer Abschreibungsbedarf gegeben gewesen sei, sei explizit im – dem RH bekannten – Aufsichtsratsantrag angeführt gewesen.*

(2) Die Kritik des RH, die HBInt habe die – aus der Zeit vor der Anteilsübernahme stammende – grundsätzliche Entscheidung des damaligen Vorstands und Aufsichtsrats nicht vorlegen können, sei sicher nicht gegen die Gesellschaft zu richten. Die mangelhafte Dokumentation in der Zeit vor der Notverstaatlichung falle keinesfalls in den Verantwortungsbereich der späteren Organe der geprüften HBInt und habe von dieser auch nicht nachträglich geheilt werden können. Sie sei vielmehr ein Beispiel für den Zustand der HBInt zum Zeitpunkt der Notverstaatlichung und erkläre die Probleme, die mit der Fortführung der vor 2010 begonnenen Prozesse verbundenen gewesen seien.



Verkauf Biogasanlagen



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

43.4 (1) Der RH wies den Vorwurf der HBInt, dass die Kritik des RH an einer nur eingeschränkten Information des Aufsichtsrats sachlich nicht nachvollziehbar sei und objektiv widerlegt werden könne, entschieden zurück. Vielmehr stellte der RH ein Auseinanderklaffen des Informationsgehalts der an den Vorstand der HBInt gerichteten Anträge von jenen Anträgen, die der Vorstand an den Aufsichtsrat der HBInt gerichtet hatte, fest. So waren in den Anträgen des Vorstands der HBInt an den Aufsichtsrat der HBInt eingeschränktere Informationen zu den finanziellen bzw. wirtschaftlichen Auswirkungen des Verkaufs der Biogasanlagen enthalten als in den Anträgen an den Vorstand der HBInt.

Dementsprechend verblieb der RH bei seiner diesbezüglichen Kritik und bekräftigte seine Empfehlung, den Mitgliedern des Aufsichtsrats bei Beteiligungsverkäufen im Vorfeld nachvollziehbare und transparente Informationen auch im Hinblick auf den durch den Verkauf entstehenden Gesamtgewinn bzw. -verlust zu übermitteln und nach Möglichkeit zusätzlich im Rahmen einer Aufsichtsratssitzung die Gelegenheit zur Beantwortung von Fragen zu bieten (siehe auch TZ 34).

(2) Hinsichtlich des Einwandes der HBInt, dass die mangelhafte Dokumentation früherer Beschlüsse „sicher nicht gegen die Gesellschaft zu richten“ sei und keinesfalls in den Verantwortungsbereich der nach der Verstaatlichung eingesetzten Organe falle, erwiderte der RH, dass zum Zeitpunkt der Gebarungsüberprüfung nicht feststellbar war, aus welchen Gründen Unterlagen zu früheren Beschlüssen der HBInt nicht mehr auffindbar waren. Der RH stellte klar, dass auch die nach der Verstaatlichung eingesetzten Organe der HBInt in den Verkaufsanträgen an den Vorstand und den Aufsichtsrat der HBInt in den Jahren 2010 und 2011 auf diese nicht dokumentierten bzw. nicht auffindbaren Beschlüsse Bezug nahmen. Im Übrigen verwies er auf seine Gegenüberlegung in TZ 1, derzufolge der RH im Zuge seiner Gebarungsüberprüfung auch Sachverhalte aus der Anteilsübernahme durch den Bund vorangegangenen Vorstandsperioden mitberücksichtigte.

Der RH hielt deshalb seine Kritik, dass die HBInt und die HBA ihm die Beschlüsse des jeweiligen Vorstands und Aufsichtsrats über die grundsätzliche Entscheidung zum Verkauf des deutschen Biogasengagements nicht vorlegen konnten, aufrecht.

Verkauf Biogasanlagen

Gutachten Biogasanlagen Deutschland

44.1 Das im Juni 2009 von der HGAA und der BIOGAS Österreich angenommene Angebot des wirtschaftlichen Beraters H für die wirtschaftliche Transaktionsbegleitung sah eine indikative Bewertung der deutschen Biogasanlagen samt eigenem Discounted-Cash-Flow-Bewertungsmodell und Plausibilisierung vor.²³ Anlässlich der Gebarungsüberprüfung durch den RH konnte die HGAA diese Unternehmensbewertung nicht vorlegen und verwies auf den für die Zahlung des vereinbarten Erfolgshonorars zu erreichenden Mindestverkaufswert.

44.2 Der RH hielt kritisch fest, dass die HBlnt und die HBA die im angenommenen Angebot des wirtschaftlichen Beraters H vorgesehene indikative Bewertung der deutschen Biogasanlagen samt eigenem DCF-Bewertungsmodell und Plausibilisierung dem RH nicht vorlegen konnten. Aufgrund dieser mangelhaften Dokumentation war dem RH in diesem Fall eine inhaltliche Bewertung verwehrt.

44.3 *Laut Stellungnahme der HBlnt falle die mangelhafte Dokumentation in der Zeit vor der Notverstaatlichung keinesfalls in den Verantwortungsbereich der späteren Organe der geprüften HBlnt und könne von diesen auch nicht nachträglich geheilt werden. Die Kritik des RH sei daher ungeeignet, die Verwertungsleistung durch neu geschaffene Bereiche nach Anteilsübernahme zu bewerten.*

Die Beauftragung des wirtschaftlichen Beraters sei im Juni 2009 – nicht durch die HBlnt – erfolgt. Es könne – nicht zuletzt aufgrund der lückenhaften Übergabe von Dokumenten in der späteren Folge – daher nicht final beurteilt werden, ob zu Beginn des Verkaufsprozesses im Sommer vor der Notverstaatlichung eine Bewertung durch den wirtschaftlichen Berater gemäß der Beauftragung durchgeführt worden sei. Entscheidend für die HBlnt sei jedoch, dass die Transaktion schlussendlich zum bestmöglichen Verkaufspreis nach einer intensiven, umfassenden und breit gestreuten Bietersuche und Verhandlungsphase erfolgt sei.

44.4 Der RH erwiderte, dass vor und nach der Verstaatlichung zum Teil die selben Mitarbeiter der HBlnt in den Verkaufsprozess involviert waren und damit einen entsprechenden Wissensstand aufweisen müssten. Weiters hätten die HBlnt und die HBA die Bewertung der deutschen

²³ DCF-Bewertungsmodell: Bei einem Discounted-Cash-Flow-Bewertungsmodell werden zukünftige Zahlungsüberschüsse (Einnahmen abzüglich Ausgaben) eines Unternehmens auf den Zeitpunkt der Bewertung abgezinst und so der aktuelle Wert des Unternehmens ermittelt.

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

Biogasanlagen jederzeit während des erst im Juli 2011 abgeschlossenen Verkaufsprozesses verlangen können.

Im Übrigen merkte der RH an, dass seine Kritik – im Gegensatz zu der seitens der HBInt in der Stellungnahme vertretenen Auffassung – schon allein deswegen nicht die Verwertungsleistungen durch neu geschaffene Bereiche der HBInt betraf, weil dem RH aufgrund der mangelhaften Dokumentation eine inhaltliche Würdigung der Bewertung der deutschen Biogasanlagen verwehrt war.

Transaktionsberatung
Biogasanlagen
Deutschland

Überblick

- 45 Die nachfolgende Tabelle weist die beim Verkaufsprozess der BIOGAS Deutschland und der dazugehörigen acht Biogasanlagen (siehe zu Verkaufsprozess Biogasanlagen Deutschland TZ 41) angefallenen Beraterkosten aus.

Tabelle 24: Beraterkosten Biogasanlagen Deutschland

Berater	Abrechnungszeitraum	Beraterkosten in EUR
Wirtschaftliche Transaktionsberatung		57.751
davon		
wirtschaftlicher Berater H	Juli 2009 bis Mai 2010	57.751
Rechtliche Transaktionsberatung		489.813
davon		
rechtlicher Berater I	Juni 2009 bis März 2010	10.767
rechtlicher Berater J	Oktober 2009 bis Juni 2011	389.037
rechtlicher Berater K	September 2010	5.000
rechtlicher Berater L	März 2011 bis Juli 2011	34.009
wirtschaftlicher Berater H	Jänner 2010 bis November 2010	51.000
Summe Beraterkosten		547.564

Beträge beinhalten Rundungsdifferenzen.

Quellen: HBInt; RH

Insgesamt fielen Beraterkosten in Höhe von rd. 547.564 EUR an. Davon entfielen rd. 57.751 EUR auf die wirtschaftliche und rd. 489.813 EUR auf die rechtliche Transaktionsberatung.

Verkauf Biogasanlagen**Wirtschaftliche Transaktionsberatung Deutschland**

46.1 Die für die wirtschaftliche Transaktionsberatung angefallenen Gesamtkosten betrugen 57.751 EUR. Im Zeitraum März bis April 2009 – vor der Übernahme der Gesellschaftsanteile der HBLnt durch die Republik Österreich im Dezember 2009 – holte die HBLnt Angebote von zwei international agierenden und aufgrund ihrer Erfahrungen im Bereich der alternativen Energien als geeignet eingestuften Beratungsunternehmen für die wirtschaftliche Beratung beim Verkauf der deutschen Biogaspark Alpe Adria GmbH und der dazugehörigen acht Biogasanlagen ein und nahm nach Verhandlungen das adaptierte Angebot des wirtschaftlichen Beraters H an. Gemäß dem angenommenen Angebot war ein Erfolgshonorar „bei Unterzeichnung des Kaufvertrags oder Abschluss einer anderen entsprechenden Vereinbarung fällig“. Ein Erfolgshonorar fiel trotz Verkaufs der deutschen Biogasanlagen nicht an, weil der erzielte Verkaufspreis von rd. 13,54 Mio. EUR unter dem für das Erfolgshonorar zu erreichenden Mindesttransaktionswert von 18 Mio. EUR lag.

46.2 (1) Der RH kritisierte, dass durch den Verzicht der HGAA und der BIOGAS Österreich auf eine Ausschreibung und die Beschränkung auf die Einholung von zwei Angeboten andere geeignete und eventuell kostengünstigere Berater unberücksichtigt blieben. Weiters wies der RH kritisch darauf hin, dass die Zahlung des Erfolgshonorars an den wirtschaftlichen Berater H von der Unterzeichnung des Kaufvertrags oder vom Abschluss einer anderen entsprechenden Vereinbarung und nicht von der tatsächlichen Zahlung des Verkaufspreises abhängig war.

Der RH empfahl der HBLnt, zukünftig Berater erst nach Durchführung eines Ausschreibungsverfahrens oder nach Einholung mehrerer Angebote zu beauftragen. Weiters empfahl er der HBLnt, Erfolgshonorare nicht nur vom Vertragsabschluss, sondern auch von der tatsächlichen Zahlung des Verkaufspreises abhängig zu machen.

(2) Weiters hielt der RH fest, dass die HGAA und die BIOGAS Österreich bei analoger Anwendung des im Jahr 2009 auf Konzernebene geltenden Procurement Manuals vor der Beauftragung des wirtschaftlichen Beraters H nicht nur zwei, sondern zumindest vier Angebote hätten einholen müssen.

46.3 *Unter Hinweis auf ihre Stellungnahmen zu TZ 43 und 44 wies die HBLnt die Kritik des RH zurück. Die aus Sicht des RH beanstandete Auswahl eines wirtschaftlichen Beraters im April 2009 – und damit weit vor Anteilsübernahme – falle weder in den vom Prüfauftrag erfassten Zeitraum noch könne sie den von der Eigentümerin 2010*

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

eingesetzten Vorständen oder den im Laufe des Jahres eingerichteten Bereichen der HBLnt zugerechnet werden.

- 46.4** Der RH erwiderte der HBLnt – unter Verweis auf seine Gegenäußerung in TZ 1 –, dass er im Zuge seiner Gebarungsüberprüfung auch Sachverhalte aus vorangegangenen Vorstandsperioden mitberücksichtigte. Daher geht die von der HBLnt geäußerte Einschätzung, dass der RH Kritik an Prozessen und Maßnahmen geäußert habe, die außerhalb des von ihm festgelegten überprüften Zeitraum lägen, ins Leere. Er hielt deshalb an seiner Empfehlung betreffend die künftige Beauftragung von Beratern und des künftigen Bezugszeitpunkts für Erfolgshonorare fest.

Rechtliche Transaktionsberatung Deutschland

- 47.1** Die für die rechtliche Transaktionsberatung angefallenen Beraterkosten betrugen 489.813 EUR (siehe TZ 45, Tabelle 24). Für die rechtliche Beratung beim Verkauf des deutschen Biogasengagements – insbesondere für steuer- und bilanzrechtliche Fragen – nahmen die HGAA und die BIOGAS Österreich im Zeitraum Mitte 2009 bis Mitte 2011 die Dienste von fünf Beratern in Anspruch.

Eine als erste beauftragte österreichische Rechtsanwaltskanzlei (rechtlicher Berater I) unterstützte die HBLnt auch bei der Auswahl einer für die rechtliche Beratung in Deutschland gesuchten deutschen Rechtsanwaltskanzlei (rechtlicher Berater J), mit der die HBLnt und die BIOGAS Österreich im Oktober 2009 einen Mandatsvertrag abschlossen.

Im September 2010 prüfte eine weitere österreichische Rechtsanwaltskanzlei (rechtlicher Berater K), mit welcher die HBLnt zu diesem Zeitpunkt eine Rahmenvereinbarung hatte, die rechtlichen Auswirkungen der für die BIOGAS Deutschland geplanten bilanziellen Sanierungsmaßnahmen aus österreichischer Sicht. Im Dezember 2010 wechselte der für die Beratung hauptverantwortliche Rechtsanwalt des rechtlichen Beraters J in eine andere deutsche Rechtsanwaltskanzlei (rechtlicher Berater L), mit der die BIOGAS Österreich im Mai 2011 ebenfalls einen Mandatsvertrag abschloss. Die HGAA und die BIOGAS Österreich vereinbarten mit keinem der rechtlichen Berater ein Erfolgshonorar.

Entgegen der von der HGAA vertretenen Ansicht, dass die Leistungen des rechtlichen Beraters I kostenfrei waren, informierte der rechtliche Berater I die HGAA im März 2010 über ein offenes Honorar von rd. 42.400 EUR für die Unterstützung bei der Beraterauswahl und beim Verkaufsprozess, bot aber gleichzeitig eine Reduktion auf 13.000 EUR

Verkauf Biogasanlagen

zuzüglich einer Kostenpauschale von 3 % an. Im April 2010 einigten sich die HGAA und der rechtliche Berater I auf die Zahlung eines Honorars in Höhe von 10.767 EUR durch die BIOGAS Österreich.

Beim rechtlichen Berater J fielen 355.100 EUR für das Honorar und 33.937 EUR für Spesen an. Vor der Vertragsunterzeichnung ging die HGAA – basierend auf dem Angebot des rechtlichen Beraters J – von Gesamtkosten in Höhe von rd. 77.500 EUR aus. Laut Auskunft der HGAA gab es keine weiteren Schätzungen zu den Beraterkosten. Das Honorar für den als Nachfolger des rechtlichen Beraters J beauftragten rechtlichen Berater L betrug 34.009 EUR. Davon fielen 6.237 EUR für Beratungsleistungen vor der Vertragsunterzeichnung durch die BIOGAS Österreich an. Sowohl beim rechtlichen Berater J als auch beim rechtlichen Berater L beruhte das Honorar auf den in den jeweiligen Beraterverträgen festgelegten und gleich hohen Stundensätzen.

Das Honorar für den rechtlichen Berater K betrug 5.000 EUR. Die HGAA rechnete dieses Honorar nicht unter dem Verkaufsprozess BIOGAS Deutschland, sondern unter einem anderen Projekt ab, bei dem es zum damaligen Zeitpunkt eine Rahmenvereinbarung gab. Die verrechneten Stundensätze lagen unter den mit den anderen Beratern vereinbarten Stundensätzen.

Die Beraterkosten für die steuerliche und gebührenrechtliche Verkaufsberatung durch den wirtschaftlichen Berater H betrugen 51.000 EUR. Davon entfielen 18.700 EUR auf den Leistungszeitraum 1. Jänner 2010 bis 30. April 2010. Das zugrunde liegende Auftragsschreiben war mit dem 9. April 2010 datiert. Da die Stundenaufstellung des wirtschaftlichen Beraters H keine Angaben über den Zeitpunkt der erbrachten Leistungen beinhaltete, war nicht ersichtlich, inwieweit Beratungsleistungen vor der Vertragsunterzeichnung erbracht wurden. Laut Auskunft der HGAA vereinbarte und verlangte sie keine Aufstellung nach Tagen.

- 47.2** (1) Der RH hielt kritisch fest, dass HBLnt, HBA und BIOGAS Österreich 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 einsetzten.

Der RH empfahl der HBLnt, bei zukünftigen Verkaufsprozessen die zu erwartenden Beratungsthemen rechtzeitig zu definieren und bei der Auswahl der eventuell benötigten Berater dahingehend zu berücksichtigen, dass die Anzahl der eingesetzten Berater möglichst gering gehalten wird.

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

(2) Der RH wies kritisch darauf hin, dass die HGAA auch zum Zeitpunkt der Überprüfung durch den RH nicht eindeutig darlegen konnte, ob die in den Verkaufsprozess involvierten HGAA-Gesellschaften den rechtlichen Berater I mit entgeltlichen Beratungsleistungen beauftragt hatten.

Der RH hielt kritisch fest, dass die vor Beauftragung des rechtlichen Beraters J vorgenommene Schätzung der Beratungskosten in Höhe von 77.500 EUR von den tatsächlichen Beraterkosten in Höhe von 389.037 EUR um ein Mehrfaches überschritten wurde.

Der RH stellte zudem kritisch fest, dass die HGAA und die BIOGAS Österreich Beratungsleistungen des rechtlichen Beraters L noch vor Vertragsunterzeichnung in Anspruch nahmen und dass sie vom wirtschaftlichen Berater H keine Stundenaufstellungen verlangten, aus denen der Zeitpunkt der Erbringung seiner steuerlichen Beratungsleistungen ersichtlich war.

Weiters wies der RH kritisch darauf hin, dass die HGAA das Honorar für den rechtlichen Berater K nicht unter dem Verkaufsprozess BIOGAS Deutschland, sondern unter einem anderen Projekt abrechnete.

Der RH empfahl der HBInt,

- bei zukünftigen Verkaufsprozessen die Beauftragung von entgeltlichen Beratungsleistungen eindeutig zu regeln und schriftlich festzuhalten;
- in den Beraterverträgen Kostendeckelungen (Caps) zur Vermeidung von ungeplanten, starken Kostensteigerungen zu vereinbaren;
- Beratungsleistungen durch sie und ihre Projektgesellschaften zur Vermeidung von Rechtsunsicherheiten erst nach Abschluss der zugrunde liegenden Beraterverträge in Anspruch zu nehmen;
- die angefallenen Beraterkosten den verursachenden Verkaufsprozessen richtig zuzuordnen, um die Transparenz und wirtschaftliche Beurteilbarkeit der Verkaufsprozesse zu erhöhen.

(3) Der RH hielt kritisch fest, dass die HGAA und die BIOGAS Österreich bei analoger Anwendung des im Jahr 2009 auf Konzernebene geltenden Procurement Manuals nur bei den rechtlichen Beratern J und K die vorgesehene Mindestanzahl an Angeboten eingeholt hätten.

Verkauf Biogasanlagen

47.3 (1) Laut Stellungnahme der HBlnt trete sie den kritischen Anmerkungen des RH zur rechtlichen Transaktionsberatung wie folgt entgegen:

(a) Die ergänzende steuerrechtliche Beraterleistung durch Berater H sei mit Group Accounting & Reporting abgestimmt worden und sei aufgrund der Synergieeffekte (vorhandenes Projekt-Know-how) als effizient und sinnvoll anzusehen. Im Fall einer erfolgreichen Transaktion mit dem Berater und der damit verbundenen Zahlung einer Success Fee, wäre der Aufwand für die steuerrechtliche Beratung abgezogen worden. Da schlussendlich aber kein Anspruch auf ein Erfolgshonorar bestanden habe, sei die Leistung über die Auftraggeberin HBA abgegolten worden. Mit anderen Beratern überschneidende Auftragsinhalte oder Doppelberatungen seien nicht erkennbar.

(b) Die Kommunikation mit Berater I sei – bereits deutlich vor Verstaatlichung im Frühsommer 2009 – vom Participation Management der HBA begonnen worden. Nähere Informationen würden Mergers & Acquisitions Group Restructuring dazu aufgrund der lückenhaften Dokumentationslage aus den Zeiten vor 2010 nicht vorliegen. Der Leistungszeitraum und Abrechnungszeitraum habe vor der Einsetzung der ersten neuen Vorstandsmitglieder durch die neue Alleineigentümerin Republik Österreich geendet.

(c) Der deutsche Berater J sei – ebenfalls vor der Anteilsübernahme durch den Bund – von der BIOGAS Österreich respektive HBA mit der rechtlichen Betreuung des Verkaufsprozesses beauftragt worden. Die Vergütung habe sich nach dem tatsächlichen Zeitaufwand zu definierten Stundensätzen bemessen. Die wesentliche Überschreitung der zu Beginn geschätzten Kosten habe sich deswegen ergeben, weil einerseits die Verhandlungen – zuerst mit zwei Bietern – umfangreich und sehr langwierig gewesen seien und andererseits die Transaktionsstruktur an die geänderten Vorgaben nach Notverstaatlichung (keine Finanzierungsoption für potenzielle Käufer durch die HGAA) im Vertragswerk anzupassen gewesen sei.

Des Weiteren seien zusätzliche rechtliche und steuerliche Leistungen im Zusammenhang mit der ohnehin erforderlichen Bilanzsanierung der BIOGAS Deutschland notwendig gewesen. Mit anderen Beratern überschneidende Auftragsinhalte oder Doppelberatungen seien nicht erkennbar.

(d) Die Beauftragung des österreichischen Beraters K sei für die rechtliche Durchführung der Bilanzsanierung der BIOGAS Österreich und dem damit verbundenen österreichischen Vertragswerk unverzichtbar gewesen. Berater K sei aufgrund der Dringlichkeit der Tätigkeit und

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

der als gering eingeschätzten Kosten (5.000 EUR) im Rahmen seiner bereits mit der HBlnt abgeschlossenen Rahmenvereinbarung eingesetzt worden. Mit anderen Beratern überschneidende Auftragsinhalte oder Doppelberatungen seien nicht erkennbar.

(e) Die Beauftragung des Beraters I. habe sich ergeben, weil während des Projekts die beiden den Verkauf begleitenden Rechtsanwälte von der Kanzlei J in die Kanzlei I. gewechselt seien. Da sich das Projekt zum Zeitpunkt des Wechsels in einer wichtigen finalen Phase befunden habe und eine Übergabe der Dokumentation zudem zeitaufwendig und teuer gewesen wäre, sei eine rasche Weiterbetreuung des Projekts durch die beiden Anwälte notwendig und effizient gewesen. Aus diesem Grunde sei die rechtliche Beratung von Berater J an Berater I. zu gleichen Konditionen übertragen worden.

Berater J sei somit ab dem Zeitpunkt des Tätigwerdens von Berater I. nicht im Projekt involviert gewesen – es habe auch keine Doppelbeauftragung stattgefunden. Der nahtlose Übergang von J zu I. erkläre auch, dass Leistungen von I. eventuell schon vor der Mandatsvereinbarung erbracht worden seien, da die Unterfertigung derselben etwas mehr Zeit in Anspruch genommen habe.

Anders als vom RH unterstellt, seien zu keiner Zeit gleiche Leistungen von mehreren Beratern abgerufen worden; Komplexität, Dauer und sich ändernde Rahmenbedingungen würden die Anzahl der beteiligten Experten rechtfertigen. So sei die Struktur der rechtlichen Beratung vor allem dem Umstand geschuldet gewesen, auf die rechtlich und steuerlich unterschiedlichen Situationen in Deutschland und Österreich eingehen zu müssen.

(3) Betreffend den vom RH ins Treffen geführten Procurement Prozess bei der Beraterauswahl und -bestellung verwies die HBlnt auf ihre Stellungnahme in TZ 6, insbesondere hinsichtlich der Besonderheiten im Zusammenhang mit Rechtsberatern. Zudem sei die Beauftragung von drei der fünf angeführten Berater (H, I, J) vor der Anteilsübernahme erfolgt und somit außerhalb des Einflussbereichs des vom Bund neu bestellten Vorstands und des Bereichs Mergers & Acquisitions Group Restructuring gelegen gewesen.

- 47.4** (1) Der RH stellte klar, dass die HBlnt, die HBA und die BIOGAS Österreich mehrere Berater zu ähnlichen Beratungsthemen einsetzten, was er kritisch würdigte. Nicht jedoch unterstellte der RH, dass bei den verschiedenen Beratern gleiche Leistungen abgerufen wurden; diesbezügliche Vorwürfe der HBlnt wies der RH entschieden zurück.

Verkauf Biogasanlagen

Vielmehr betonte der RH, dass die seitens der HBLnt in der Stellungnahme relevierten rechtlichen und steuerlichen Unterschiede zwischen Deutschland und Österreich bereits zu Beginn des Verkaufsprozesses bekannt waren und dies bei der ursprünglichen Auswahl der rechtlichen und wirtschaftlichen Berater hätte berücksichtigt werden können.

(2) Der RH stimmte der HBLnt zu, dass die erstmalige Beauftragung von drei der fünf Berater vor der Verstaatlichung der HBLnt erfolgte. Allerdings ereigneten sich die kritisierten Sachverhalte – bis auf wenige Ausnahmen (Berater I und Berater J) – in der Zeit nach der Verstaatlichung.

Verkaufsprozess
Biogasanlagen
Österreich

Bietersuche

48.1 (1) Die Leitung des Verkaufsprozesses für die österreichischen Biogasanlagen oblag von Anfang an der durch Umstrukturierungen im Mai 2010 entstandenen HBLnt-Abteilung Mergers & Acquisitions Group Restructuring.

Nach der im Jänner 2011 erfolgten Beauftragung des wirtschaftlichen Beraters M starteten die HGAA und die BIOGAS Österreich einen strukturierten Verkaufsprozess (siehe zu wirtschaftlicher Berater M TZ 54) und kontaktierten 77 potenzielle Bieter bzw. Vermittler.

Nach Ende der Angebotsfrist im Juli 2011 lagen der HGAA und der BIOGAS Österreich für sechs Biogasanlagen verbindliche Angebote vor. Für vier Biogasanlagen lagen keine Angebote vor (siehe Anlage 1).

Im Juni 2011 stimmte der Vorstand der HBLnt der bilanziellen Sanierung der BIOGAS Österreich sowie einem künftigen Verkauf der Biogasanlagen um mindestens 1 EUR (als – unter Vermeidung von Reputationschäden verursacht durch ein Insolvenzzenario – günstigste Variante) zu. Der Vorstand der HBA, dem der gleiche Antrag im Juli 2011 – nachdem die voraussichtlichen Käufer bekannt waren – vorgelegt wurde, stimmte ebenfalls zu.

Nach Schlussverhandlungen und Vertragsanpassungen unterzeichneten die BIOGAS Österreich und die einzelnen Käufer im Zeitraum August bis November 2011 die Kauf- und Abtretungsverträge.

(2) Im September 2011 führten die HGAA und die BIOGAS Österreich – mit Unterstützung des wirtschaftlichen Beraters I – einen verkürzten Verkaufsprozess für die verbliebenen vier Biogasanlagen durch. Dazu kontaktierten sie 19 potenzielle Bieter, die zwischenzeitlich ihr Inte-

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

resse bekundet hatten bzw. an die aufgrund ihrer Teilnahme an der ersten Bietersuche oder ihrer Position als Mitgesellschafter oder Vertragspartner der zu verkaufenden Biogasanlagen/-Gesellschaften ein Verkauf möglich erschien. Die Vertragsunterzeichnungen erfolgten im Zeitraum September bis Dezember 2011.

48.2 Der RH bemängelte, dass dem Verkaufsprozess keine öffentliche und transparente Interessentensuche vorausging und damit potenzielle Bieter vorab ausgeschlossen wurden.

48.3 *Laut Stellungnahme der HBlnt habe sich Ende 2010 ein positives Ende der Verhandlungen für BGP Deutschland abgezeichnet und es seien auch über die Zukunft der österreichischen Standorte und Gesellschaften hinsichtlich Sanierungsfähigkeit bzw. -würdigkeit intensive Diskussionen und Gespräche geführt worden. Dazu sei von der Gesellschaft BGPA in Abstimmung mit Procurement ein Branchenexperte eingebunden worden, welcher mit der Analyse für die österreichische Biogas-Gruppe beauftragt worden sei.*

Das Ergebnis habe gezeigt, dass eine Sanierung nicht sinnvoll erscheine und so als schadensminimierende Optionen die Insolvenz oder Schließung der Biogasanlagen in Österreich verblieben seien. Von einer Insolvenz sei nach rechtlicher Prüfung Abstand genommen und stattdessen als Variante ein Verkauf ähnlich wie in Deutschland in die Diskussion eingebracht worden. Da sich der ursprünglich für die Analyse beauftragte Berater schon profund in die Materie eingearbeitet habe, sei er Anfang 2011 von der HBA/BGPA unter Einbindung von Mergers & Acquisitions Group Restructuring mit dem Verkaufsprozess beauftragt worden. Dieser sei im Laufe des Jahres 2011 für alle Standorte (Asset- oder Sharedeal) im Sinne der HBlnt erfolgreich abgeschlossen worden.

Ferner verwies die HBlnt auf ihre Stellungnahme zu TZ 11 zu den Fragen einer den Vorgaben der Europäischen Kommission im Rahmen von Beihilfungsverfahren entsprechenden öffentlichen Auslobung.

Sie verwehre sich gegen die Feststellung des RH, sie habe bewusst auf ein dem Sinn nach öffentliches und transparentes Bietverfahren verzichtet. Dies habe weder dem Willen der HBlnt noch den Tatsachen entsprochen. In Summe habe es aktiven Kontakt mit 77 potenziellen Bietern oder Vermittlern im Verkaufsprozess gegeben.

Verkauf Biogasanlagen

Im Fall von Spezialimmobilien und Anlagen²⁴ sei es branchenüblich, die Ansprache potenzieller Interessenten individuell und gezielt nach einer Vorauswahl durch eigene und externe Branchenfachleute vorzunehmen. Die Long List sei in Abstimmung mit dem wirtschaftlichen Berater M erstellt worden. Zusätzlich sei die Liste um Interessenten ergänzt worden, welche aus dem Verkaufsprozess der BGPD bekannt gewesen seien bzw. durch branchenspezifische Recherche ausfindig gemacht worden seien. Außerdem seien jene potenziellen Käufer berücksichtigt worden, die im Vorfeld des Verkaufsprozesses grundsätzliches Interesse am Erwerb von Anlagen und Beteiligungen bekundet hätten. Ein Ersatz dieser effizienten und fokussierten Vorgangsweise durch eine unspezifische Auslobung mittels Zeitungsinseraten hätte aufgrund der sehr speziellen Zielgruppe aller Erfahrung nach nicht annähernd den Grad der Marktansprache, stattdessen jedoch hohe und teure Streuverluste, gebracht.

Die direkte Ansprache eines umfassenden potenziellen Bieterkreises habe keine potenziellen Käufer vorab ausgeschlossen.

- 48.4** Unter Verweis auf seine Gegenäußerung in TZ 41 erwiderte der RH, dass die direkte Ansprache von potenziellen Investoren zwar grundsätzlich zweckmäßig sein könnte, aber die (zusätzliche) öffentliche Bekanntgabe der geplanten Veräußerung der Biogasanlagen einen größeren Interessentenkreis hätte erschließen können. Er merkt an, dass bestmögliche Verkaufsergebnisse Transparenz voraussetzten, wie nach Ansicht des RH optimal nur durch ein öffentliches Bietverfahren mit möglichst breiter Interessentensuche sichergestellt werden kann.

Verkaufserlös Biogasanlagen Österreich

- 49.1** (1) Die HGAA und die BIOGAS Österreich verkauften bis Ende des Jahres 2011 alle zehn österreichischen Biogasanlagen. Je nach vertraglicher Ausgestaltung setzten sich die Verkaufserlöse aus Zahlungen der Bieter für Gesellschaftsanteile an den Biogas-Gesellschaften, für die Übernahme der Forderungen der HGAA gegenüber den Biogas-Gesellschaften, für Vermögensgegenstände der Biogas-Gesellschaften (v.a. Biogasanlagen, Grundstücke und Vorräte) sowie für Rohstoffkos-

²⁴ Bei der Festlegung der Zielgruppe potenzieller Käufer seien die restriktiven (rechtlichen) Eigenschaften der Anlagen zu beachten gewesen, die den möglichen Bieterkreis von Beginn an stark eingeschränkt hätten. So seien die Anlagen zum Großteil auf den Grundstücken der Betreiber (Landwirte) situiert gewesen, denen historisch zum Teil auch vertragliche Vorkaufsrechte zugefallen seien. Auch gebe es für einen wirtschaftlichen Betrieb der Anlagen notwendige, natürliche Synergieeffekte, welche nur in Kooperation mit bzw. von den Betreibern selbst realistisch genutzt werden könnten (z.B. Beheizung der Stallanlage).

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

tenzuschläge zusammen (zur detaillierten Zusammensetzung der Verkaufserlöse der einzelnen Biogasanlagen siehe Anlage 2).

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. 822.000 EUR bzw. rd. 44 %), für die Rohstoffkostenzuschläge für das Jahr 2010 (rd. 393.000 EUR bzw. rd. 21 %) und für die Grundstücke der Biogas-Gesellschaften (rd. 348.000 EUR bzw. rd. 18 %) zusammensetzte. Die verbleibenden rd. 324.000 EUR bzw. rd. 17 % entfielen auf die Gesellschaftsanteile sowie Vermögensgegenstände (inkl. Vorräte).

(2) Die HGAA finanzierte ihr österreichisches Biogasengagement vorwiegend durch Kredite. Im Juli 2011 – vor dem Verkauf der ersten Biogasanlagen – betrugen die aufgelaufenen Kreditforderungen (inkl. Zinsen) der HGAA gegenüber den österreichischen Biogas-Gesellschaften rd. 27,42 Mio. EUR. Im Zuge des Verkaufs der Biogasanlagen verkaufte die HGAA diese Forderungen teilweise (rd. 822.000 EUR) an die Käufer der Biogasanlagen.²⁵

Zusätzlich erforderte die für das Jahr 2012 vorgesehene Liquidation einer Biogasbeteiligung eine bilanzielle Sanierung, welche die HBInt mit einem Großmutterzuschuss in Höhe von rd. 3,20 Mio. EUR zur Abdeckung der gegenüber der HGAA und anderen Gläubigern bestehenden Verbindlichkeiten ermöglichte. Die Forderungen der HGAA betrugen inkl. eines Großmutterzuschusses rd. 30,62 Mio. EUR.

49.2 (1) Der RH hielt fest, dass die HGAA beim Verkauf der zehn österreichischen Biogasanlagen einen Verkaufserlös von rd. 1,89 Mio. EUR erzielte und dass die uneinheitliche Höhe und Zusammensetzung der Verkaufserlöse für die einzelnen Biogasanlagen aus den unterschiedlichen technischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten sowie aus den Verhandlungen mit den jeweiligen Bietern resultierte.

(2) Der RH hielt kritisch fest, dass von den bis Juli 2011 aufgelaufenen Forderungen der HGAA gegenüber den österreichischen Biogas-Gesellschaften in Höhe von rd. 30,62 Mio. EUR rd. 26,16 Mio. EUR (inkl. Großmutterzuschuss in Höhe von rd. 3,20 Mio. EUR) nicht zurückgeführt werden konnten und das Ergebnis der HBInt belasteten. Ledig-

²⁵ Im Juni 2011 stimmte der Vorstand der HBInt der bilanziellen Sanierung der BIOGAS Österreich sowie dem Verkauf der Biogasanlagen zum Mindestverkaufspreis von 1 EUR zu. Der Vorstand der HBA, dem der gleiche Antrag im Juli 2011 – nachdem die Käufer bekannt waren – vorgelegt wurde, stimmte ebenfalls zu.

Verkauf Biogasanlagen

lich ein Teil der Forderungen in Höhe von 822.000 EUR konnte verkauft werden.

- 49.3 *Laut Stellungnahme der HBInt sei die Kritik am Ergebnis des Verkaufsprozesses nicht nachvollziehbar und werde zurückgewiesen. Der Verkaufsprozess sei transparent geführt worden und für die damals im Sektor Alternativenenergie herrschende Marktsituation (u.a. steigende Rohstoff- und Transportkosten, fehlende Förderungszusagen etc.) seien sehr gute Verkaufsergebnisse erzielt worden. Dies gelte ebenso für jene Anlagen mit geringen Verkaufserlösen, weil aufgrund vertraglicher Verpflichtungen eine alternative Schließung durchwegs hohe Abriss- und Rückbaukosten mit sich gebracht hätte.*

Die Option Verkauf sei mit dem Ziel der Schadensminimierung verfolgt worden, die Einbringung der schon vor Beginn des Verkaufsprozesses historisch hohen Kreditobligos sei dadurch zu keiner Zeit realistisch gewesen, noch jemals in Aussicht gestellt worden. Nach aktuellem Wissensstand der HBInt seien viele Anlagen mittlerweile als unwirtschaftlich geschlossen worden, was den grundlegenden Mangel dieses Investments aus der Zeit früherer Eigentümer belege.

- 49.4 Der RH erwiderte, dass ihm die seitens der HBInt in der Stellungnahme dargelegte Vorgehensweise einerseits bekannt war und andererseits zu keinen höheren Forderungsrückführungen beitragen konnte. Er verblieb deshalb bei seiner Kritik. Der RH pflichtete der HBInt jedoch bei, dass aufgrund der bei Gründung der Biogasanlagen abgeschlossenen Verträge eine Schließung der verkauften Biogasanlagen durchwegs hohe Abriss- und Rückbaukosten hätte verursachen können.

Hinsichtlich der erzielten Verkaufsergebnisse erinnerte der RH, dass die HGAA und die BIOGAS Österreich von einer – über die direkte Ansprache von potenziellen Käufern hinausgehenden – öffentlichen Bekanntgabe der geplanten Veräußerung der Biogasanlagen abgesehen und damit auf eine mögliche Erschließung eines größeren Interessentenkreises verzichtet hatten, der zu höheren Angeboten hätte führen können.

Organbeschlüsse Biogasanlagen Österreich

- 50.1 (1) Im Juni 2011 stimmte der Vorstand der HBInt der bilanziellen Sanierung der österreichischen Biogasanlagen sowie einem Verkauf um mindestens jeweils 1 EUR (als – unter Vermeidung von Reputationsschäden verursacht durch ein Insolvenzzenario – günstigste Variante) zu. Der Vorstand der HBA, dem der gleiche Antrag im Juli 2011 – nach-

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

dem die voraussichtlichen Käufer bekannt waren – vorgelegt wurde, stimmte ebenfalls zu.

Diese Zustimmung beruhte auch auf der Berücksichtigung der bei einer Schließung der Biogasanlagen anfallenden Rückbaukosten. Der wirtschaftliche Berater M schätzte die bei einer Schließung anfallenden Rückbaukosten auf rd. 300.000 EUR bis rd. 350.000 EUR pro Biogasanlage. Die vom wirtschaftlichen Berater M genannten Rückbaukosten beruhten auf einer groben Schätzung eines Bauunternehmers für die Biogasanlage NAWAROS und auf Erfahrungswerten des wirtschaftlichen Beraters M.

(2) Die Vorstände der HBA und HBlnt legten dem jeweiligen Aufsichtsrat keine Anträge zur Zustimmung der bilanziellen Sanierung und der Verkäufe vor. Der Vorstand der HBA verwies diesbezüglich auf die damalige Geschäftsordnung für den Vorstand der HBA, gemäß der erst ein Buchwert der Beteiligungen von über 2 Mio. EUR eine Genehmigung des Aufsichtsrats erforderte. Gemäß den späteren, ab 19. August 2011 geltenden Geschäftsordnungen von Aufsichtsrat und Vorstand der HBA war die Einholung der Zustimmung des Aufsichtsrats für Verkäufe von direkten Beteiligungen der HBA erforderlich.²⁶

- 50.2** Der RH hob kritisch hervor, dass die Vorstände der HBlnt und der HBA keinen Beschluss des jeweiligen Aufsichtsrats zur bilanziellen Sanierung und zum Verkauf der österreichischen Biogasanlagen einholten. Angesichts des in Summe hohen negativen Ergebnisses des Biogasengagements (rd. 26,16 Mio. EUR) sah er die Transparenz des Verkaufsprozesses als beeinträchtigt an. Der RH empfahl der HBlnt, den Aufsichtsrat auch über die negativen Auswirkungen der gesamten wirtschaftlichen Transaktionen (z.B. hinsichtlich Abschreibung von Forderungen) zu informieren.

Darüber hinaus kritisierte der RH, dass die HBlnt und die HBA dem RH die Beschlüsse des jeweiligen Vorstands und Aufsichtsrats über die grundsätzliche Entscheidung zum Verkauf des österreichischen Biogasengagements nicht vorlegen konnten.

- 50.3** *(1) Laut Stellungnahme der HBlnt habe die für die Finanzierung zuständige Abteilung im entsprechenden Gremium (Kreditausschuss) regelmäßig und umfassend über die Gesamtsituation sowie die finanziellen Auswirkungen eines Verkaufs Bericht erstattet. Die wesentlichen Informationen seien dem Aufsichtsrat somit jedenfalls zugänglich gewesen,*

²⁶ § 7 (4) lit. d) der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat der Hypo Alpe-Adria-Bank AG und § 6 (1) lit. d) der Geschäftsordnung für den Vorstand der Hypo Alpe-Adria-Bank AG.

Verkauf Biogasanlagen

so dass die Transparenz des Verkaufsprozesses aus Sicht der HBlnt zu keinem Zeitpunkt beeinträchtigt gewesen sei.

(2) Zur Zeit der Beschlussfassung im Juni/Juli 2012 sei gemäß Geschäftsordnung kein gesonderter Beschluss des Aufsichtsrates zur bilanziellen Sanierung bzw. zum Verkauf vorgesehen gewesen. Die Anregung des RH würde zu einer weiteren Ausweitung des ohnehin schon extrem hohen Arbeitspensums des Kontrollgremiums und zu einer damit einhergehenden Reduzierung der Möglichkeit einer ausreichenden Befassung mit dem Einzelfall führen. Auch ein qualitativer Mehrwert für die Entscheidungsfindung in einem Verkaufsverfahren wäre so nicht gewonnen, weil historische Forderungs- und Beteiligungsverluste als Entscheidungsgrundlage ohne Aussagekraft seien und das wirtschaftliche Ergebnis nur in Relation zu den zum Closing-Zeitpunkt vorhandenen Buchwerten (Beteiligung, Forderungen) zu sehen sei.

50.4 (1) Der RH nahm von den Ausführungen der HBlnt über die Zugänglichkeit der wesentlichen Informationen für den Aufsichtsrat Kenntnis. Nach Ansicht des RH wäre jedoch der aktiven Information des Aufsichtsrats gegenüber einer passiven Informationszugänglichkeit der Vorzug zu geben gewesen. Er hielt seine Kritik deshalb aufrecht.

(2) Der RH sah es als wesentlich an, dass dem Aufsichtsrat bei einer von ihm zu genehmigenden Verkaufsentscheidung auch die zur Beurteilung des durch den Verkauf entstehenden Gesamtgewinns bzw. -verlustes nötigen Informationen (einschließlich der Forderungs- und Beteiligungsverluste) zur Verfügung gestellt werden. Diese Informationen würden nicht – wie von der HBlnt in ihrer Stellungnahme releviert – die Möglichkeit einer ausreichenden Befassung mit dem Einzelfall reduzieren, sondern vielmehr dem Aufsichtsrat ein rasches grundsätzliches Verständnis der wirtschaftlichen Auswirkungen von Verkaufsentscheidungen ermöglichen.

Er trat deshalb der Ansicht der HBlnt, dass historische Forderungs- und Beteiligungsverluste als Entscheidungsgrundlage ohne Aussagekraft seien, entschieden entgegen und bekräftigte seine Empfehlung, den Aufsichtsrat auch über die negativen Auswirkungen der gesamten wirtschaftlichen Transaktionen (z.B. hinsichtlich Abschreibung von Forderungen) zu informieren.

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

Gutachten Biogasanlagen Österreich

- 51.1** Der wirtschaftliche Berater M, der im Rahmen dieser Tätigkeit auch als Prokurist der BIOGAS Österreich (siehe zu wirtschaftlicher Berater M TZ 54) eingesetzt war, nahm bei den einzelnen Biogasanlagen eine Stärken-Schwächen-Analyse vor und schätzte auch die Kosten für verschiedene Schließungs- und Insolvenzszszenarien. Seine Analysetätigkeit umfasste keine Unternehmensbewertung der Biogas-Gesellschaften.

Weder die HGAA noch die BIOGAS Österreich veranlassten derartige Wertgutachten (ausgenommen bei der Biogas Pöchlarn GmbH) für die anderen Biogasanlagen. Aufgrund der wirtschaftlichen Lage und der Analyse durch den wirtschaftlichen Berater M gingen sie grundsätzlich von einem möglichen Verkaufspreis von 1 EUR zuzüglich einer Abgeltung für die Übernahme der Forderungen der HGAA gegenüber den Biogas-Gesellschaften aus.

- 51.2** Der RH wies darauf hin, dass der wirtschaftliche Berater M bei den einzelnen Biogasanlagen Analysen und Kostenschätzungen für verschiedene Schließungs- und Insolvenzszszenarien vornahm. Allerdings wies der RH kritisch darauf hin, dass diese keine Unternehmensbewertungen der Biogas-Gesellschaften umfassten. Hinsichtlich der Bedeutung von Unternehmensbewertungen verwies der RH auf seine Feststellungen unter TZ 52.

- 51.3** *Die HBLnt bestätigte in ihrer Stellungnahme, dass vom Berater M unterschiedliche Schließungs- und Insolvenzszszenarien sowie ein Verkaufsszenario ausgearbeitet worden seien. Auf dieser Grundlage sei der Verkauf als günstigste und kapitalschonendste Variante ausgewählt worden. Eine klassische Unternehmensbewertung aller Anlagen und Beteiligungen hätte durch deren Komplexität zusätzlich hohe Kosten verursacht, ohne einen Mehrwert zu schaffen. Die gewählte Vorgangsweise habe die HBLnt aus mehreren Gründen²⁷ als effizient und für ein rasches Vorgehen zielführend erachtet.*

²⁷ maroder Zustand und teilweiser Stillstand vieler Anlagen; wirtschaftliche Unrentabilität, negative Ergebnisse, schlechte Prognosen; notwendige Bilanzmaßnahmen zur Sanierung/Bilanzierung; hohe Bankverbindlichkeiten; teilweise Minderheitenbeteiligungen (keine Möglichkeit eines Gesamtverkaufs an einen Investor); preismindernde Faktoren wie andere Superadifikate, vertragliche Vorkaufsrechte, Zustimmungspflichten etc.

Verkauf Biogasanlagen

Eine umfangreiche Unternehmensbewertung hätte aus den genannten Gründen unzweifelhaft einen negativen Unternehmenswert ergeben, den Verkauf weiter verzögert und aufgrund der sich zu diesem Zeitpunkt rasant verschlechternden Marktsituation bei Alternativenenergie sehr wahrscheinlich weitaus nachteiligere Transaktionen zu einem späteren Zeitpunkt zur Folge gehabt, wenn diese überhaupt noch zu Stande gekommen wären. Demgegenüber sei ein Mehrwert einer kostenpflichtigen externen Unternehmensbewertung nicht erkennbar, wenn ein breites Bietverfahren mit 77 Bietern durchgeführt werde.

- 51.4** Der RH verwies auf seine Gegenäußerung in TZ 52; die Biogasanlagen wurden an Personen verkauft, die in einem Naheverhältnis zur Gesellschaft standen. Ohne Unternehmensbewertung war eine wirtschaftliche Benachteiligung der HBlnt für den RH nicht auszuschließen.

Käufer Biogasanlagen Österreich

- 52.1** Die HGAA und die BIOGAS Österreich verkauften neun der zehn österreichischen Biogasanlagen an natürliche und juristische Personen, die vor dem Verkauf als Gesellschafter, Geschäftsführer, Prokuristen, Lieferanten, Abnehmer oder Dienstnehmer der Biogas-Gesellschaften fungierten. Die in der Anlage 3 des Anhangs enthaltene Tabelle weist die Käufer und ihren Bezug zu den österreichischen Biogasanlagen vor dem Verkaufsprozess aus.
- 52.2** Der RH hielt kritisch fest, dass die HBlnt neun der zehn österreichischen Biogasanlagen an natürliche und juristische Personen verkaufte, 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.

Umso kritischer sah der RH im Hinblick auf dieses Naheverhältnis, dass der HBlnt nur Analysen, aber keine Unternehmensbewertungen vorlagen, die zukünftige Ertragserwartungen eingepreist hätten (siehe zu Gutachten Biogasanlagen Österreich TZ 51).

Der RH empfahl daher der HBlnt, unter dem Gedanken der Verlustminimierung und Transparenz insbesondere bei Fällen, deren Bieterkreis sich aus dem Management oder Miteigentümern der zum Verkauf ste-

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

henden Gesellschaften zusammensetzt, externe unabhängige Unternehmensbewertungen einzuholen, um eine Benachteiligung der HBlnt im Verkaufsprozess hinsichtlich des wirtschaftlichen Ertragspotenzials zu vermeiden.

- 52.3** *Die HBlnt teilte in ihrer Stellungnahme mit, dass sich im Zuge des offenen und transparenten Prozesses bei so gut wie allen Objekten zunehmend herauskristallisiert habe, dass – aufgrund der vertraglichen Gegebenheiten, der Eigentumsverhältnisse und vor allem der nur von einem eingeschränkten Personenkreis nutzbaren natürlichen Synergieeffekte – die einzigen realistischen Käufer Personen mit einem bestehenden Naheverhältnis zu den Anlagen gewesen seien. Mit allen anderen Interessenten hätten die Gespräche früher oder später einen Endpunkt erreicht. Eine extern durchgeführte Unternehmensbewertung hätte diesen Umstand keinesfalls kompensieren bzw. das Nahverhältnis der späteren Käufer und die Abhängigkeit von diesen aufheben können.*

Einzig Ausnahme sei eine Eigenanlage gewesen, die unbelastet von Verpflichtungen, Zustimmungserfordernissen und Vorkaufsrechten gewesen sei. Die HBlnt verwies in diesem Zusammenhang auch auf ihre Stellungnahme zu TZ 51; zudem hätten die Anlagen zum fraglichen Zeitpunkt allesamt keinen positiven Unternehmenswert aufgewiesen.

- 52.4** Der RH räumte ein, dass – wie seitens der HBlnt in ihrer Stellungnahme zu TZ 51 ausgeführt – die Durchführung von externen Unternehmensbewertungen mit zusätzlichen Kosten verbunden gewesen wäre. Allerdings verwies der RH auf seine kritische Feststellung, dass neun der zehn österreichischen Biogasanlagen an Personen verkauft wurden, die vor dem Verkauf als Gesellschafter, Geschäftsführer, Prokuristen, Lieferanten, Abnehmer oder Dienstnehmer der Biogas-Gesellschaften fungierten und daher über detaillierte Informationen über die wirtschaftliche Lage sowie möglicher Erfolgs- und Ertragspotenziale verfügten. Der HBlnt lagen nur Analysen aber keine Unternehmensbewertungen vor, die zukünftige Ertragserwartungen eingepreist hätten und so eine mögliche Benachteiligung der HBlnt hinsichtlich des wirtschaftlichen Ertragspotenzials hätten vermeiden können.

Der RH bekräftigte – im Hinblick auf präventive Verlustminimierung und Transparenz – seine Empfehlung, insbesondere wenn sich der Bieterkreis aus dem Management oder Miteigentümern der zum Verkauf stehenden Gesellschaften zusammensetzt, externe unabhängige Unternehmensbewertungen einzuholen, um eine Benachteiligung der HBlnt im Verkaufsprozess hinsichtlich des wirtschaftlichen Ertragspotenzials zu vermeiden.

Verkauf Biogasanlagen

Transaktionsberatung Überblick
Biogasanlagen
Österreich

53 Die nachfolgende Tabelle weist die beim Verkaufsprozess der österreichischen Biogasanlagen angefallenen Beraterkosten aus.

Tabelle 25: Beraterkosten Biogasanlagen Österreich		
Berater	Abrechnungszeitraum	Beraterkosten in EUR
Wirtschaftliche Transaktionsberatung		423.513
davon		
wirtschaftlicher Berater M	November 2010 bis Jänner 2012	416.713
wirtschaftlicher Berater N	September 2011	6.800
Rechtliche Transaktionsberatung		112.002
davon		
rechtlicher Berater O	April 2011 bis März 2012	112.002
Summe Beraterkosten		535.515

Beträge beinhalten Rundungsdifferenzen.
Quellen: HBInt; RH

Insgesamt fielen Beraterkosten in Höhe von rd. 535.515 EUR an. Davon entfielen rd. 423.513 EUR auf die wirtschaftliche und rd. 112.002 EUR auf die rechtliche Transaktionsberatung.

Wirtschaftliche Transaktionsberatung Österreich

54.1 Im letzten Quartal 2010 kontaktierte die HGAA drei mögliche wirtschaftliche Transaktionsberater für das österreichische Biogasengagement der HGAA. In weiterer Folge holte sie von einem dieser drei Unternehmen – einem österreichischen Sanierungsmanager mit Erfahrung im Bereich der erneuerbaren Energien – ein Angebot ein, auf dessen Basis die BIOGAS Österreich im Jänner 2011 mit diesem Berater (wirtschaftlicher Berater M) einen Beratervertrag unterzeichnete. Die beiden Vertragsparteien legten als Vertragsbeginn den Zeitpunkt ihrer Vertragsunterfertigung (Jänner 2011) fest und schlossen den Vertrag auf unbestimmte Zeit ab. Die im Vertrag festgehaltene „erste Phase“ erstreckte sich – zum Teil rückwirkend – von Ende November 2010 bis Mitte Februar 2011.



Verkauf Biogasanlagen

BMF

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

Von den Beraterkosten für den wirtschaftlichen Berater M resultierten 136.685 EUR aus diesem Beratervertrag. Dabei entfielen 57.971 EUR auf den vor der Vertragsunterzeichnung liegenden Leistungszeitraum vom 25. November 2010 bis 18. Jänner 2011. Die verbleibenden Beraterkosten in Höhe von 78.714 EUR fielen bis Ende März 2011 an.

Im Juni 2011 unterzeichneten die HBA und der wirtschaftliche Berater M einen Folgevertrag über die Unterstützung der HBA für den gesamten Verkaufsprozess. Der neue Beratungsvertrag wies auch ein Erfolgshonorar für jede verkaufte österreichische Biogasanlage auf. Dabei legten die Vertragsparteien die Deckelung des gesamten Erfolgshonorars mit maximal 100.000 EUR fest.

Auf diesen Beratervertrag entfielen 280.028 EUR. Dabei resultierten 60.586 EUR aus Beratungsleistungen, die der wirtschaftliche Berater M vor der Vertragsunterzeichnung erbrachte. Von den restlichen 219.442 EUR entfielen 119.442 EUR auf das bis Jänner 2012 gemäß den vereinbarten Stundensätzen verrechnete Honorar und 100.000 EUR auf das Erfolgshonorar für den Verkauf der zehn österreichischen Biogasanlagen.

Beim Verkauf einer österreichischen Biogasanlage traten zwischen der HGAA und der BIOGAS Österreich Unstimmigkeiten mit einer mitfinanzierenden Bank über den Verkaufswert dieser Biogasanlage auf. In der Folge beauftragte der wirtschaftliche Berater M und Prokurist der BIOGAS Österreich im September 2011 – in Abstimmung mit der HBInt – einen bisher nicht involvierten Berater (wirtschaftlicher Berater N) mit der Bewertung dieser Biogasanlage. Gemäß Auskunft der HGAA wurden sowohl vom wirtschaftlichen Berater N als auch von anderen potenziellen Beratern Angebote eingeholt. Zum Zeitpunkt der Gebarungsüberprüfung lag der HGAA keines dieser Angebote vor. Der Vorstand der HBA nahm im Oktober 2011 das vom wirtschaftlichen Berater N an die HBA gerichtete Schreiben über die Beauftragung zur Kenntnis.

Für die Bewertung der zu verkaufenden Biogasanlage verrechnete der wirtschaftliche Berater N 6.800 EUR.

- 54.2** (1) Der RH hielt kritisch fest, dass durch den Verzicht der HBInt, der HBA und der BIOGAS Österreich auf eine Ausschreibung und die Beschränkung auf die Einholung des Angebots des späteren wirtschaftlichen Beraters M andere geeignete und eventuell kostengünstigere Berater unberücksichtigt blieben. In diesem Zusammenhang wies er auch auf die der HBInt und der HBA nicht vorliegenden Angebote von Beratern über die Bewertung einer der Biogasanlagen hin.

Verkauf Biogasanlagen

Der RH empfahl der HBInt. zukünftig Berater erst nach Durchführung eines Ausschreibungsverfahrens oder nach Einholung mehrerer Angebote zu beauftragen und zur Vermeidung von Rechtsunsicherheiten Beratungsleistungen erst nach Abschluss der zugrunde liegenden Beraterverträge in Anspruch zu nehmen.

(2) Der RH stellte kritisch fest, dass der mit dem wirtschaftlichen Berater M im Jänner 2011 abgeschlossene Vertrag auch die Abrechnung von davor erbrachten Beratungsleistungen ermöglichte und dass die HBInt. die HBA und die BIOGAS Österreich Beratungsleistungen des wirtschaftlichen Beraters M noch vor der Vertragsunterzeichnung in Anspruch nahmen.

Der RH empfahl der HBInt. zur Vermeidung von Rechtsunsicherheiten Beratungsleistungen erst nach Abschluss der zugrunde liegenden Beraterverträge in Anspruch zu nehmen.

(3) Weiters hielt der RH fest, dass die HGAA und die BIOGAS Österreich bei analoger Anwendung des im Jahr 2009 auf Konzernebene geltenden Procurement Manuals vor der Beauftragung des wirtschaftlichen Beraters M nicht nur ein Angebot, sondern zumindest sechs Angebote hätten einholen müssen.

54.3 *Laut Stellungnahme der HBInt habe sich die Beauftragung von Berater M in Folge einer zur Zufriedenheit der Auftraggeberin durchgeführten Analyse und nicht zuletzt aufgrund seines so erworbenen profunden Vorwissens ergeben.*

Ende 2010 seien von Group Task Force Rehabilitation die ersten Restrukturierungs- und Sanierungsmaßnahmen für die Biogasgruppe mit externer Beratung eingeleitet worden. Im Vorfeld seien von Group Task Force Rehabilitation mehrere mögliche Berater kontaktiert worden, wobei jedoch nur M bereits geeignete Qualifikationen vorgewiesen habe. Eine vorangegangene Beauftragung von M habe die Feststellung der Sanierungsfähigkeit und -würdigkeit der Biogasgruppe zum Inhalt gehabt. In weiterer Folge sei er auch mit der Wahrnehmung der kaufmännischen Geschäftsleitung betraut worden. Beauftragung und Vertragserstellung für diese erste Phase seien unter Einbindung von Group Procurement erfolgt. Diese Vortätigkeit sei auch der Grund, warum einige Leistungen formal vor der Zuschlagserteilung für den Folgeauftrag erbracht und abgerechnet wurden.

Das Vorgehen sei aufgrund der nötigen sehr speziellen Expertise effizient, sinnvoll und der besonderen Lage der HBInt, die aufgrund der sich stetig verschlechternden Rahmenbedingungen am Markt der Alternativ-

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

energie eine rasche Lösung im Sinne des Werterhalts angestrebt habe, angemessen gewesen. Die Auswahl von (rechtlichen) Beratern folge eigenen Regeln und die spezifischen Ansprüche an Vor- und Expertenwissen würden einen seriösen Ausschreibungsprozess mit bis zu sechs Angeboten schon aufgrund der mangelnden Kapazitäten am Markt oft unrealistisch machen.

- 54.4** Der RH nahm von den Ausführungen der HBlnt Kenntnis. Er stellte klar, dass er im Zusammenhang mit der Beauftragung des wirtschaftlichen Beraters M nicht dessen Qualifikationen kritisierte, sondern das Verhalten der HBlnt, der HBA und der BIOGAS Österreich, die auf die Einholung von Angeboten anderer ebenfalls geeigneter und eventuell kostengünstigerer Berater verzichteten und entgeltliche Beratungsleistungen noch vor der Unterzeichnung eines Beratungsvertrags in Anspruch nahmen. Im Übrigen bekräftigte der RH seine Empfehlungen.

Rechtliche Transaktionsberatung Österreich

- 55.1** Die für die rechtliche Transaktionsberatung bis zum Verkauf angefallenen Gesamtkosten betrugen 112.002 EUR und setzten sich zur Gänze aus den Honoraren und Spesen des rechtlichen Beraters O zusammen, dessen Beauftragung auf der im März 2011 zwischen dieser Rechtsanwaltskanzlei und der HBlnt abgeschlossenen „Rahmenvereinbarung für Rechtsberatung der HYPO ALPE-ADRIA-BANK International AG und ihrer Tochtergesellschaften in Österreich“ basierte. Auf Beratungsleistungen, die der rechtliche Berater O vor der im Mai 2011 erfolgten Auftragsbestätigung erbrachte, entfielen 5.918 EUR.
- 55.2** Der RH hielt fest, dass durch die zum Zeitpunkt der Beauftragung des rechtlichen Beraters O bestehende Rahmenvereinbarung mit der HBlnt der Verzicht auf eine Ausschreibung bzw. auf die Einholung von Angeboten anderer potenzieller rechtlicher Berater erfolgte.

Der RH hielt kritisch fest, dass die HBlnt, die HBA und die BIOGAS Österreich Beratungsleistungen des rechtlichen Beraters O noch vor der Auftragsbestätigung in Anspruch nahmen.

Der RH empfahl der HBlnt, zur Vermeidung von Rechtsunsicherheiten Beratungsleistungen erst nach Abschluss der zugrunde liegenden Beraterverträge in Anspruch zu nehmen.

Verkauf Biogasanlagen

55.3 Die HBlnt bestätigte in ihrer Stellungnahme, dass zum Zeitpunkt der Beauftragung des Beraters O ein aufrechter Rahmenvertrag zwischen diesem Berater und der HBlnt sowie deren Tochtergesellschaften in Österreich bestanden habe. Bei der tatsächlichen Mandatierung sei Group Legal mit eingebunden worden und habe mit Mergers & Acquisitions Group Restructuring eine Honorardeckelung ausverhandelt. Die Beauftragung selbst sei durch die BGPA als zu vertretende Gesellschaft erfolgt.

Die Beratungsleistungen in Höhe von rd. 6.000 EUR, die vor der im Mai 2011 erfolgten Auftragsbestätigung angefallen seien, seien aus Sicht der HBlnt durch den aufrechten Rahmenvertrag und die Notwendigkeit für ein rasches Tätigwerden zu rechtfertigen. Zum damaligen Zeitpunkt hätten weder Satzung noch Geschäftsordnung für Vorstand oder Aufsichtsrat des Tochterunternehmens HBA entsprechende Regelungen für die Beauftragung von externen Beratern vorgesehen. Solche Regelungen seien zwischen Oktober und Dezember 2011 eingeführt worden.

55.4 Der RH nahm von den Ausführungen der HBlnt Kenntnis. Jedoch wären zur Vermeidung von Rechtsunsicherheiten Beratungsleistungen künftig erst nach Abschluss der zugrunde liegenden Beraterverträge in Anspruch zu nehmen.

Resümee Verkaufsaktivitäten Beteiligungen

56 Im Zusammenhang mit den durch den RH überprüften Verkaufstransaktionen hob der RH die wesentlichsten Feststellungen zusammenfassend hervor:

- Beauftragung von Beratungsleistungen ohne oder unter unzureichender Einholung von Vergleichsangeboten (TZ 35 f, 46 f, 54 ff);
- keine Durchführung eines öffentlichen Bietverfahrens (TZ 32 ff, 41, 48);
- 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).

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

Gesamtbetrachtung 57.1 (1) 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.

Tabelle 26: 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 die HBInt in der Phase vor der Anteilsübernahme durch den Bund erworben hatte, führten zu einer Realisierung von Verlusten durch die HBInt 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 den Zeitraum nach Anteilsübernahme durch den Bund fielen.

(2) 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.

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

Gesamtbetrachtung

Vorgaben betreffend die Angebotserstellung erteilt, daher waren die Angebote uneinheitlich und schwer vergleichbar. (TZ 20)

Sowohl beim Verkauf der Immobilien als auch beim Verkauf der Beteiligungen wandte die HBlnt 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 HBlnt 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 HBlnt 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 Biogasengagements 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)

57.2 Der RH verwies im Zusammenhang mit der Gesamtbetrachtung auf seine jeweiligen Feststellungen in den angeführten TZ.

57.3 *Die HBlnt teilte in ihrer Stellungnahme mit, dass die Darstellung des RH, wonach bei den geprüften Beteiligungsverkäufen und zwei Immobilienverkäufen 100 Mio. EUR an nicht rückgeführten Krediten bzw. nicht erwirtschafteten Investitionskosten auf die Zeit nach Anteilsübernahme durch den Bund entfallen seien, nicht nachvollziehbar sei, bilanztechnisch inkorrekt und mit aller Deutlichkeit zurückgewiesen werde.*

Die HBlnt teilte mit, dass bei korrekter Berücksichtigung aller in der Vergangenheit vor Anteilsübernahme gebildeter Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen sich bei Betrachtung aller geprüften Verkäufe eine Abweichung zu den zum Verkaufszeitpunkt ausgewiesenen Buchwerten im Konzern in Höhe von lediglich rd. 2 Mio. EUR ergäbe. Im Jahr 2010 hätten (dem ersten Jahr nach Anteilsübernahme, das eine selbständige Wertprüfung und -ermittlung durch die von der neuen Alleineigentümerin eingesetzten Organe erlaubte) 9,4 Mio. EUR an Vorsorgen nachdotiert werden müssen. Im Jahr 2011 sei durch die erfolgreichen Verkaufsaktivitäten jedoch sogar ein Ertrag von 7,45 Mio. EUR erwirtschaftet worden.



Gesamtbetrachtung

BMF

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

57.4 Der RH hielt der HBInt entgegen, dass seine Feststellungen auf Zahlenmaterial der HBInt beruhten, das er von der HBInt anforderte und mehrfach hinterfragte. Er stellte klar, dass eine bilanztechnische Darstellung nicht Ziel der Prüfungshandlungen war, sondern eine transparente Aufschlüsselung verlorener Finanzierungen. Ferner hielt der RH der HBInt entgegen, dass die Verstaatlichung im Dezember 2009 erfolgte und somit die Jahresbilanz 2009 dem Bund zuzurechnen war.

Die Gebarungsüberprüfung durch den RH war nicht speziell darauf ausgerichtet, die Tätigkeit von Vorständen zu prüfen, sondern hatte die HBInt und deren Gesamtgebarung zum Prüfungsgegenstand.

Schlussempfehlungen

58 Zusammenfassend hob der RH die folgenden Empfehlungen hervor:

HBInt

(1) Organisatorische Vorkehrungen wären zu treffen, die einen alle Vorstandsbereiche umfassenden Informations- und Kommunikationsfluss über die Verkaufsaktivitäten gewährleisten. (TZ 3)

(2) Zukünftige Umstrukturierungen bzw. Veränderungen der internen Verantwortlichkeiten wären 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. (TZ 3)

(3) Abgrenzungs- bzw. Schnittstellendefinitionen wären im Vorfeld einer Umstrukturierung zu definieren und vom Vorstand verbindlich zu beschließen. (TZ 4)

(4) Fachbereiche, die – trotz bereits gesetzter Maßnahmen – weiterhin den Procurement Prozess nicht einhielten, wären dem Vorstand zu melden. (TZ 8)

(5) Bei der Ausgestaltung der KPI wäre insbesondere auf deren Aussagekraft (z.B. zur Beurteilung der Prozesseinhaltung) Wert zu legen. (TZ 8)

(6) Die Stichprobenerfassung der KPI wäre derart auszugestalten, dass ein repräsentativer Rückschluss auf die Grundgesamtheit der beobachteten Transaktionen gezogen werden kann. (TZ 8)

(7) Der Bereich Group Procurement wäre möglichst frühzeitig in den Einkaufsprozess einzubinden, um ein möglichst hohes Potenzial an Kostenreduktion und Kostenvermeidung zu realisieren. (TZ 9)

(8) Die Entscheidung über die interne Verantwortung für die Abwicklung eines Transaktionsprozesses wäre an einen konkreten Kriterienkatalog zu knüpfen sowie an eine Mergers & Acquisitions Group Restructuring und PROBUS GmbH hierarchisch übergeordnete Stelle zu übertragen. (TZ 12)

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

(9) Die Präzisierung der „Hurdle Rate“ sowie der Voraussetzungen und der Beschaffenheit der Fairness Opinion in den Mindeststandards wäre vorzunehmen. (TZ 12)

(10) Bei der Festlegung von Mindeststandards wären keine Gestaltungsspielräume zu eröffnen, die zu einem Unterlaufen bzw. einer Verhinderung der Zweckerfüllung der Regelungen führen können. (TZ 12)

(11) Im Rahmen ihres Risikomanagements wäre 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.). (TZ 14)

(12) Aus Gründen der Transparenz und der Optimierung der Ertragschancen wäre ein öffentliches Bietverfahren einem Verkauf durch Makler vorzuziehen. (TZ 19)

(13) Künftig wären nur strukturierte Bietverfahren mit klaren, für alle Teilnehmer transparenten und im Vorhinein bekannten Bedingungen durchzuführen. (TZ 20)

(14) Abwicklungsfragen wären einer rascheren Klärung zuzuführen, um insbesondere der angestrebten zügigen Aufarbeitung des Immobilienportfolios in ausreichendem Maße Rechnung zu tragen. (TZ 22)

(15) In Hinkunft sollte auf die Ausübung von Wertsicherungsklauseln zugunsten der HBInt oder ihrer Tochtergesellschaften nicht verzichtet werden. Weiters wäre die nachträgliche Einforderung der Wertsicherung zu prüfen. (TZ 23)

(16) Sponsoringaktivitäten wären nicht mit dem Abschluss von anderen Geschäften zu junktimieren und Sponsoringbeträge aus Gründen der Transparenz nicht bar auszubezahlen. (TZ 24)

(17) Für finanzielle Sponsoringleistungen wären die vereinbarten Gegenleistungen einzufordern bzw. eine Übertragung der Gegenleistungen auf eine andere Konzerngesellschaft anzustreben, um verlorene Aufwendungen zu verhindern bzw. zu minimieren. (TZ 24)

(18) Sponsoringausgaben wären aus steuerrechtlichen Gründen nur dann als Betriebsausgaben geltend zu machen, wenn den Ausgaben ein entsprechender Werbewert gegenübersteht. (TZ 24)

Schlussempfehlungen

(19) Externe Gutachten bzw. Fairness Opinions wären von unabhängigen Personen erstellen zu lassen, die von einem positiven Geschäftsabschluss nicht profitieren können. (TZ 31)

(20) Sowohl interne als auch externe Gutachten und sonstige Bewertungen wären zumindest auf Plausibilität zu prüfen. (TZ 31)

(21) Im Sinne der Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Entscheidungen wären alle verkaufsrelevanten Unterlagen zu dokumentieren und mindestens bis zum Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungspflicht zu archivieren. (TZ 32)

(22) Beim Verkauf von Beteiligungen durch ein öffentliches Bietverfahren sollten möglichst viele potenzielle Interessenten angesprochen werden. (TZ 33)

(23) Der Aufsichtsrat wäre über die gesamte wirtschaftliche Tragweite von einzelnen Transaktionen zu informieren. (TZ 33)

(24) Vor dem Verkauf von Beteiligungen wäre ein Mindestverkaufspreis festzulegen. (TZ 33)

(25) Zur Objektivierung der Angemessenheit von erzielbaren Veräußerungserlösen wäre eine Fairness Opinion einzuholen. (TZ 33)

(26) Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wären bei Beteiligungsverkäufen im Vorfeld nachvollziehbare und transparente Informationen auch im Hinblick auf den durch den Verkauf entstehenden Gesamtgewinn bzw. -verlust zu übermitteln und nach Möglichkeit zusätzlich im Rahmen einer Aufsichtsratssitzung die Gelegenheit zur Beantwortung von Fragen zu bieten. (TZ 34, 43)

(27) Bei der Mandatierung von Beratungsunternehmen wäre nach dem geltenden Procurement Prozess vorzugehen. (TZ 35)

(28) Zur Sicherstellung einer loyalen Leistungserbringung wäre bei der Beauftragung von Beratungsunternehmen auf deren Unabhängigkeit und Unvoreingenommenheit zu achten. (TZ 36)

(29) Alle Beratungskosten im Zusammenhang mit dem Verkauf der einzelnen Projekte wären in die Kostenaufstellung aufzunehmen. (TZ 36)

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

(30) Beratungsverträge wären immer vor der Leistungserbringung abzuschließen sowie auf die Richtigkeit der Angaben im Vertrag zu achten. (TZ 37)

(31) Zur Vermeidung von Unklarheiten und zur Abgrenzung der Verantwortung wären Verträge immer vor der Leistungserbringung abzuschließen. (TZ 38)

(32) Zukünftig wären Berater erst nach Durchführung eines Ausschreibungsverfahrens oder nach Einholung mehrerer Angebote zu beauftragen. (TZ 46, 54)

(33) Erfolgshonorare wären nicht nur vom Vertragsabschluss, sondern auch von der tatsächlichen Zahlung des Verkaufspreises abhängig zu machen. (TZ 46)

(34) Bei zukünftigen Verkaufsprozessen wären die zu erwartenden Beratungsthemen rechtzeitig zu definieren und bei der Auswahl der eventuell benötigten Berater dahingehend zu berücksichtigen, dass die Anzahl der eingesetzten Berater möglichst gering gehalten wird. (TZ 47)

(35) Bei zukünftigen Verkaufsprozessen wäre die Beauftragung von entgeltlichen Beratungsleistungen eindeutig zu regeln und schriftlich festzuhalten. (TZ 47)

(36) In den Beraterverträgen wären Kostendeckelungen (Caps) zur Vermeidung von ungeplanten, starken Kostensteigerungen zu vereinbaren. (TZ 47)

(37) Der Aufsichtsrat wäre auch über die negativen Auswirkungen der gesamten wirtschaftlichen Transaktionen zu informieren. (TZ 50)

(38) Unter dem Gedanken der Verlustminimierung und Transparenz wären insbesondere bei Fällen, deren Bieterkreis sich aus dem Management oder Miteigentümern der zum Verkauf stehenden Gesellschaften zusammensetzt, externe unabhängige Unternehmensbewertungen einzuholen, um eine Benachteiligung der HBIInt im Verkaufsprozess hinsichtlich des wirtschaftlichen Ertragspotenzials zu vermeiden. (TZ 52)

(39) Die angefallenen Beraterkosten wären den verursachenden Verkaufsprozessen richtig zuzuordnen, um die Transparenz und wirtschaftliche Beurteilbarkeit der Verkaufsprozesse zu erhöhen. (TZ 47, 54)

Schlussempfehlungen

(40) Beratungsleistungen wären zur Vermeidung von Rechtsunsicherheiten erst nach Abschluss der zugrunde liegenden Beraterverträge in Anspruch zu nehmen. (TZ 47, 54, 55)

PROBUS GmbH

(41) Die im Leitfaden der Europäischen Kommission dargelegte Vorgangsweise wäre einzuhalten und angebotene Bauten und Grundstücke hinreichend zu publizieren. (TZ 15, 17)

(42) Die internen Richtlinien bzw. definierten Abläufe wären 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. (TZ 16, 18)

(43) Im Fall der Heranziehung von externen Maklern wäre darauf zu achten, dass die gesamten (externen und intern verrechneten) Vermittlungskosten die in der Maklerverordnung festgelegte Höchstgrenze von 3 % des Verkaufspreises nicht überschreiten. (TZ 25)

ANHANG

Anlage 1: Verbindliche Angebote Biogasanlagen Österreich

Anlage 2: Verkaufserlöse Biogasanlagen Österreich

Anlage 3: Bezug der Käufer zu den Biogasanlagen Österreich

Anlage 4: Entscheidungsträger des überprüften Unternehmens

ANHANG
Anlage 1

Anlage 1: Verbindliche Angebote Biogasanlagen Österreich												
	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	Bieter 6	Bieter 7	Bieter 8	Bieter 9	Bieter 10	Bieter 11	Summe
NAWAROS	X											1
Fürstenfeld							X	X				2
Parndorf								X				1
Raab		X										1
Ebenthal												0
Launsdorf				X								1
Möbbling												0
Krappfeld												0
Echsenbach												0
Pöchlarn					X							1

Quellen: HBInt; RH

Anlage 2: Verkaufserlöse Biogasanlagen Österreich						
	Gesellschafts- anteile	Forderungen HGAA ¹	Grundstücke	Vermögen (inkl. Vorräte)	Rohstoffkosten- zuschläge 2010	Verkaufs- erlös
	in EUR					
NAWAROS	1.000	81.598	329.490		112.824	524.912
Fürstenfeld	35.000	155.000			72.198	262.198
Parndorf	35.000	150.911			69.421	255.332
Raab			8.000	200.000	43.028	251.028
Ebenthal	1	1				2
Launsdorf	2.000	146.762			60.847	209.609
Mölbling	1	1			2	4
Krappfeld	1	1			2	4
Echsenbach			11.000	51.000	34.204	96.204
Pöchlarn	1	287.282				287.283
	73.004	821.556	348.490	251.000	392.526	1.886.577

Beträge beinhalten Rundungsdifferenzen.

¹ Die Zessionsbeträge beinhalten auch Anpassungen, die nach dem Vertragsabschluss vorgenommen wurden (NAWAROS, Pöchlarn, Launsdorf).

Quellen: HBInt; RH

ANHANG
Anlage 3

Anlage 3: Bezug der Käufer zu den Biogasanlagen Österreich		
Biogasanlage/-Gesellschaft	Käufer	Bezug der Käufer zur Biogasanlage/-Gesellschaft
NAWAROS	Bieter 1	<ul style="list-style-type: none">- Abnehmer der produzierten Wärme- Gesellschafter des Vermieters und stillen Gesellschafters der NAWAROS (bis 2005; zusammen mit HBA)
Raab	Bieter 2	<ul style="list-style-type: none">- zuständig für Betreuungs- und Wartungstätigkeiten bei der Biogasanlage- Bruder des Bieters 2:<ul style="list-style-type: none">- Schaltberechtigter der BIOGAS Österreich gegenüber der Energie AG Oberösterreich Netz GmbH- Abnehmer von produzierter Wärme (Übernahme des Fernwärmenetzes Raab im Jahr 2010)- Namensgleichheit mit Bieter 2 (Verwandtschaftsverhältnis laut HBInt nicht bekannt):<ul style="list-style-type: none">- Verpächter des Betriebsgrundstücks
Echsenbach	Bieter 3	<ul style="list-style-type: none">- Muttergesellschaft des Bieters 3:<ul style="list-style-type: none">- Gesellschaftsanteil von 51 % an der Biogas Echsenbach GmbH; ab Juli 2011 Gesellschaftsanteil von 1 %- Abnehmerin von überschüssiger Wärme
Launsdorf	Bieter 4	<ul style="list-style-type: none">- Gesellschaftsanteil von 30 %- Verpächter des Betriebsgrundstücks- Lieferant von nachwachsenden Rohstoffen und Dünger- Abnehmer von Dünger und Gülle- Mehrheitsgesellschafter eines Unternehmens, dem Kontroll- und Betreuungstätigkeiten bei der Biogasanlage oblagen und das Abnehmer der anfallenden Abwärme und Lieferant von Wirtschaftsdünger war
Pöchlarn	Bieter 5	<ul style="list-style-type: none">- Gesellschaftsanteil von 50 %- Abnehmer von anfallender Abwärme- Vorstandsmitglied des Bieters 5 zuständig für Betreuungs- und Kontrolltätigkeiten bei der Biogasanlage
Fürstenfeld	Bieter 7 (zwei Landwirte) und Bieter 8 (über Beteiligungsgesellschaft)	<ul style="list-style-type: none">- Landwirt 1:<ul style="list-style-type: none">- zuständig für Kontroll- und Betreuungstätigkeiten bei der Biogasanlage- Lieferant von Silomais und Abnehmer von Biogülle- Landwirt 2:<ul style="list-style-type: none">- Verpächter des Betriebsgrundstücks- Lieferant von Silomais und Abnehmer von Biogülle- Bieter 8:<ul style="list-style-type: none">- kein früherer Bezug zu den Biogas-Gesellschaften bekannt
Parndorf	Bieter 8	<ul style="list-style-type: none">- kein früherer Bezug zu den Biogas-Gesellschaften bekannt
Möbling und Krappfeld	Bieter 9	<ul style="list-style-type: none">- nicht selbständiger Prokurist einer der beiden gekauften Biogas-Gesellschaften und einer weiteren Biogas-Gesellschaft- selbständiger Geschäftsführer von zwei ebenfalls verkauften Biogas-Gesellschaften- nicht selbständiger Geschäftsführer einer weiteren Biogas-Gesellschaft
Ebenthal	Gesellschafter (kein Bieter)	<ul style="list-style-type: none">- Gesellschaftsanteil von 51 %- Verpächter des Betriebsgrundstücks- zuständig für Kontroll- und Betreuungstätigkeiten bei der Biogasanlage- Lieferant von nachwachsenden Rohstoffen- Lieferant und Abnehmer von Gülle

Quellen: HBInt; RH



BMF

ANHANG
Anlage 4

ANHANG

**Entscheidungsträger
des überprüften Unternehmens**

Anmerkung:
im Amt befindliche Entscheidungsträger in **Blaudruck**

ANHANG
Anlage 4**HETA ASSET RESOLUTION AG**
(vormals HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG)**Aufsichtsrat****Vorsitzender**

Dr. Michael KEMMER
(18. März 2008 bis 15. Dezember 2009)

Dr. Johannes DITZ
(21. Jänner 2010 bis 3. Juni 2013)

Dr. Klaus LIEBSCHER
(21. Juni 2013 bis 21. Februar 2014)

Dr. Herbert WALTER
(3. Juni 2014 bis 7. November 2014)

Dkfm. Michael MENDEL
(seit 7. November 2014)

**Stellvertreter des
Vorsitzenden**

Mag. Dr. Othmar EDERER (1. Stellvertreter)
(10. Juli 1992 bis 23. April 2009)

Dr. Hans-Jörg MEGYMOREZ (2. Stellvertreter)
(1. Juni 2007 bis 21. Jänner 2010)

Dr. Siegfried GRIGG (1. Stellvertreter)
(1. Juni 2007 bis 21. Jänner 2010)

Dr. Rudolf SCHOLTEN (1. Stellvertreter)
(21. Jänner 2010 bis 23. Mai 2014)

Dipl.-Vw. Wolfgang HARTMANN (1. Stellvertreter)
(3. Juni 2014 bis 7. November 2014)

Mag. Alois HOCHEGGER (1. Stellvertreter)
(seit 7. November 2014)



BMF

ANHANG
Anlage 4**Vorstand****Vorsitz**

Dr. jur. Tilo BERLIN
(1. Juni 2007 bis 30. April 2009)

KR Franz PINKL
(1. Juni 2009 bis 31. März 2010)

Dr. Gottwald KRANEBITTER
(1. April 2010 bis 31. August 2013)

Dr. Alexander PICKER
(1. Jänner 2014 bis 29. Oktober 2014)

Dr. Rainer JAKUBOWSKI
(31. Oktober 2014 bis 15. April 2015)

Dipl.Wirt.-Ing. Sebastian PRINZ VON SCHOENAICH-CAROLATH
(seit 16. April 2015)

**Stellvertreter des
bzw. Vorsitzenden**

Dkfm. Andreas DÖRHÖFER
(1. Mai 2008 bis 19. April 2010)

Mag. Wolfgang EDELMÜLLER
(19. April 2010 bis 28. Februar 2014)

Mag. Johannes PROKSCH
(31. Oktober 2014 bis 30. Juni 2015)

ANHANG
Anlage 4**Mitglieder**

Thomas Klaus MORGL
(1. Jänner 2004 bis 31. Dezember 2009)

Mag. Paul KOCHER
(1. Oktober 2006 bis 31. Mai 2009)

Mag. Wolfgang PETER
(1. Oktober 2006 bis 24. März 2010)

Bozidar SPAN
(1. Juni 2008 bis 31. März 2010)

Anton KNETT, MBA
(1. Juni 2009 bis 24. März 2010)

Mag. Johannes PROKSCH
(19. April 2010 bis 29. Oktober 2014)

Dkfm. Rainer SICHERT
(7. Juni 2010 bis 29. Oktober 2014)

Dr. Rainer JAKUBOWSKI
(seit 15. September 2014)

Mag. Martin HANDRICH
(seit 16. März 2015)

Mag. Alexander TSCHERTEN
(seit 1. Juli 2015)



Bericht des Rechnungshofes

Österreichischer Verkehrssicherheitsfonds

Inhaltsverzeichnis

Tabellen- und Abbildungsverzeichnis	182
Abkürzungsverzeichnis	184

BMVIT**Wirkungsbereich des Bundesministeriums für
Verkehr, Innovation und Technologie****Österreichischer Verkehrssicherheitsfonds**

KURZFASSUNG	188
Prüfungsablauf und -gegenstand	203
Allgemeine Grundlagen – Verkehrssicherheit	204
Gebahrung des Verkehrssicherheitsfonds	206
Organisation des Verkehrssicherheitsfonds	214
Tätigkeitsbereiche des Verkehrssicherheitsfonds	227
Wirkungen des Verkehrssicherheitsfonds	260
Genderaspekte	267
Schlussempfehlungen	270

Tabellen Abbildungen

R

H

Tabellen- und Abbildungsverzeichnis

Tabelle 1:	Grundlagen und Umsetzung von Maßnahmen für die Straßenverkehrssicherheit in Österreich	205
Tabelle 2:	Einnahmen des Verkehrssicherheitsfonds	207
Abbildung 1:	Anzahl der jährlich ausgestellten Wunschkennzeichen	208
Tabelle 3:	Verteilung der Wunschkennzeichen auf die Länder	209
Tabelle 4:	Ausgaben des Verkehrssicherheitsfonds	211
Tabelle 5:	Rücklagen des Verkehrssicherheitsfonds	212
Tabelle 6:	Durch Landesmittel aus den Wunschkennzeichen finanzierte Give-aways in Kärnten	222
Tabelle 7:	Eingesetzte Mittel und Anzahl der Projekte des Verkehrssicherheitsfonds nach Maßnahmenart in den Jahren 2008 bis 2013	230
Tabelle 8:	Wesentliche Unterschiede Förderungen – Aufträge	231
Tabelle 9:	Förderungen des Verkehrssicherheitsfonds in den Jahren 2008 bis 2013	232
Tabelle 10:	Aufträge des Verkehrssicherheitsfonds in den Jahren 2008 bis 2013	239
Tabelle 11:	Wesentliche Inhalte der Erst- und Letztangebote der Agenturen A und B für die Kampagne „Alkohol im Straßenverkehr“	242
Tabelle 12:	Bewertungspunkte des Zuschlagsempfängers und der unterlegenen Bieter bei der Kampagne „Alkohol im Straßenverkehr“	243

Tabellen Abbildungen

Tabelle 13:	Kampagne „Alkohol im Straßenverkehr“ – Auswirkung der Nicht-Umsetzung von Plakat und neuen Werbeformen auf das Bewertungsergebnis	249
Tabelle 14:	Umsetzung der Kampagne „Alkohol im Straßen- verkehr“ – Aufteilung des Schaltvolumens auf unterschiedliche Medienarten	252
Abbildung 2:	Kampagne „Alkohol im Straßenverkehr“ – Gegen- überstellung relatives Print-Schaltvolumen – relative Reichweite des Printmediums	253
Abbildung 3:	Kampagne „Pass auf mich auf – Rücksichtnahme auf Kinder im Straßenverkehr“ – Gegenüberstellung relatives Print-Schaltvolumen – relative Reichweite des Printmediums	255
Tabelle 15:	Wirkungsziele der Kampagnen zur Bewusst- seinsbildung	262
Tabelle 16:	Geschlechterverteilung in den Gremien des Verkehrssicherheitsfonds im Jahr 2013	269

Abkürzungen

R
H

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
Art.	Artikel
ASFINAG	Autobahnen- und Schnellstraßen-Finanzierungs-AG
BBG	Bundesbeschaffungs GmbH
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BMASK	Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumenten-schutz
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Frauen
BMF	Bundesministerium für Finanzen
BMI	Bundesministerium für Inneres
BMVIT	Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie
B-VG	Bundes-Verfassungsgesetz
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	cirka
ELAK	Elektronischer Akt
EU	Europäische Union
EUR	Euro
exkl.	exklusive
G	Gesetz
i.d.g.F.	in der geltenden Fassung
inkl.	inklusive
KES _t	Kapitalertragssteuer
KFG	Kraftfahr _g esetz
KfZ	Kraftfahr _z eug
LKW	Lastkraftwagen
mind.	mindestens
Mio.	Million(en)
Nr.	Nummer

Abkürzungen

OeBFA	Österreichische Bundesfinanzierungsagentur Ges.m.b.H.
OrgHB	Organisationshandbuch
p.a.	pro anno
PKW	Personenkraftwagen
rd.	rund
RH	Rechnungshof
TV	Television, Fernsehen
TZ	Textzahl(en)
u.a.	unter anderem
USt	Umsatzsteuer
VBÄ	Vollbeschäftigungsäquivalente
VfGH	Verfassungsgerichtshof
VSF	Verkehrssicherheitsfonds
z.B.	zum Beispiel



Wirkungsbereich des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie

Österreichischer Verkehrssicherheitsfonds

Der österreichische Verkehrssicherheitsfonds nahm jährlich rd. 3 Mio. EUR aus Wunschkennzeichen und spezifischen Verkehrsstrafen ein, die zweckgewidmet für Maßnahmen zur Verbesserung der Verkehrssicherheit im Straßenverkehr zu verwenden waren.

Der Verkehrssicherheitsfonds verfügte über Rücklagen in der Höhe von rd. 8,2 Mio. EUR, die laut Finanzprognose des Fonds in den kommenden Jahren großteils nicht für die laufende Finanzierung gebraucht werden und auf einem Geschäftskonto mit einem Zinssatz von 0,25 % verwahrt wurden.

Zur Förderwürdigkeit von Projekten gab der Beirat des Verkehrssicherheitsfonds eine Empfehlung ab. Im Beirat vertretene Institutionen waren zum Teil Förderempfänger und Auftragnehmer des Fonds. Dies barg das Risiko von Interessenskonflikten.

Der Verkehrssicherheitsfonds finanzierte Kampagnen zur Bewusstseinsbildung. Das Vergabeverfahren zur Kampagne „Alkohol im Straßenverkehr“ im Jahr 2009 erweckte den Anschein, dahingehend beeinflusst worden zu sein, ein bestimmtes Unternehmen zu beauftragen. Bei der Umsetzung der Kampagne kam es zu einer Kostenüberschreitung des ursprünglich vereinbarten Kostenrahmens von 3,5 Mio. EUR um rd. 1 Mio. EUR. Die Schaltungskosten für Advertorials mit einem Foto der damaligen Bundesministerin für Verkehr, Innovation und Technologie im Rahmen der Kampagne betrugen in Summe rd. 1,35 Mio. EUR.

KURZFASSUNG

Prüfungsziel

Ziel der Gebarungsüberprüfung des Österreichischen Verkehrssicherheitsfonds war eine Beurteilung des durch den Verkehrssicherheitsfonds getätigten Mitteleinsatzes für die Verkehrssicherheitsarbeit, der Organisation und der Tätigkeitsbereiche des Fonds und der durch den Verkehrssicherheitsfonds entfalteten Wirkungen. Die Prüfung umfasste die Jahre 2008 bis 2013. (TZ 1)

Allgemeine Grundlagen – Verkehrssicherheit

Wesentliche strategische Grundlage der Straßenverkehrssicherheit war in Österreich auf Ebene des Bundes das aktuelle Verkehrssicherheitsprogramm 2011 bis 2020. Daneben gab es u.a. auch auf Ebene der Länder oder bei der ASFINAG Verkehrssicherheitsprogramme. Das Verkehrssicherheitsprogramm 2011 bis 2020 definierte 255 Maßnahmen mit einem sehr breiten Kreis von für die Umsetzung zuständigen Organisationen. Für die Finanzierung der das BMVIT betreffenden Maßnahmen standen Mittel des Österreichischen Verkehrssicherheitsfonds in der Höhe von rd. 3 Mio. EUR pro Jahr zur Verfügung, die zweckgebunden für Maßnahmen zur Verbesserung der Verkehrssicherheit im Straßenverkehr zu verwenden waren. Der Österreichische Verkehrssicherheitsfonds wurde im Jahr 1988 eingerichtet. (TZ 2)

In die Festlegung und Umsetzung von Verkehrssicherheitsmaßnahmen im Straßenverkehr waren in Österreich eine Vielzahl und Vielfalt von Akteuren eingebunden. Der Bund hatte geringe Ingerenzmöglichkeiten bei den Aktivitäten der Länder – u.a. bei der Festlegung jener Maßnahmen, die in den Ländern aus den Wunschkennzeichen finanziert wurden, und bei der Kontrolle der Verwendung dieser Mittel. (TZ 2)

Gebarung des Verkehrssicherheitsfonds

Der Verkehrssicherheitsfonds wurde aus den Einnahmen für Wunschkennzeichen und aus – auf Basis des Güterbeförderungsgesetzes verhängten – Strafen gespeist. In den Jahren 2008 bis 2013 betrugen die Einnahmen rd. 3 Mio. EUR pro Jahr. Von 2008 bis 2012 wurden in Österreich insgesamt rd. 95.000 Wunschkennzeichen ausgestellt. Dem BMVIT war die genaue Anzahl der in den Ländern jeweils ausgestellten Wunschkennzeichen nicht bekannt. Die Anzahl der jährlich neu ausgestellten Wunschkennzeichen war leicht fallend. Nur etwa ein Viertel aller Wunschkennzeichen stammte aus einer Verlängerung nach Ablauf der Geltungsdauer nach 15 Jahren. (TZ 3)

In den Jahren 2008 bis 2013 betrugen die Ausgaben des Verkehrssicherheitsfonds jährlich rd. 3 Mio. EUR. Rund 72 % der Mittel wurden für Aufträge und rd. 28 % für Förderungen verwendet. Aufträge wurden im wesentlichen für drei große Medienkampagnen mit einem Volumen zwischen 1,62 Mio. EUR und 2,68 Mio. EUR (Kostenanteil Verkehrssicherheitsfonds) je Kampagne vergeben. Förderungen wurden bis zum Jahr 2010 auf individuellen Antrag (im Ausmaß von rd. 600.000 EUR pro Jahr) und ab dem Jahr 2011 im Rahmen von drei Ausschreibungen (Calls) mit einem Volumen zwischen rd. 760.000 EUR und 1,1 Mio. EUR gewährt. Das BMVIT finanzierte den Großteil des Personalaufwands für die Verwaltung des Verkehrssicherheitsfonds (rd. 119.000 EUR pro Jahr) und Aktivitäten der Abteilung Präsidium 2 im Bereich der Verkehrssicherheit (bis zu 597.000 EUR pro Jahr) aus dem allgemeinen Budget. (TZ 4)

Gemäß Kraftfahrgesetz waren die Mittel des Verkehrssicherheitsfonds nutzbringend und bei Bedarf verfügbar anzulegen. Von Anfang 2008 bis Anfang 2013 erhöhten sich die Rücklagen des Fonds um rd. 17,5 % auf rd. 8,2 Mio. EUR. Waren im Jahr 2008 noch 1,5 Mio. EUR der Rücklagen in Wertpapieren mit einer Verzinsung von 4,0 % bis 5,25 % angelegt, so befanden sich ab April 2010 die gesamten Rücklagen auf einem Geschäftskonto mit einem Zinssatz von 0,25 %. Der Zinsertrag reduzierte sich dadurch von rd. 175.000 EUR im Jahr 2008 auf rd. 21.000 EUR im Jahr 2013. (TZ 5)

Im Dezember 2012 kontaktierte das BMVIT die Österreichische Bundesfinanzierungsagentur Ges.m.b.H. bezüglich der Veranlagung der Rücklagen. Nach deren Auskunft lagen die Konditionen für Gelder der Kassenverwaltung des Bundes zum damaligen Zeitpunkt unter jenen des Kontos des Verkehrssicherheitsfonds. Ein Vertreter des BMF bestätigte dem BMVIT, dass die Verwahrung der Rücklagen auf einem Geschäftskonto mit einer Verzinsung von 0,25 % „eine risikoarme, relativ ertragreiche Veranlagungsstruktur“ darstelle. Das BMVIT sah deshalb keinen unmittelbaren Handlungsbedarf für eine Veranlagung der Rücklagen. (TZ 5)

Die Budgetprognose des Verkehrssicherheitsfonds ergab für die Jahre 2014 bzw. 2015 einen weiteren Aufbau der Rücklagen im Ausmaß von 1,12 Mio. EUR bzw. 730.000 EUR. Ein Großteil der Rücklagen war zumindest für die Jahre 2014 und 2015 nicht für die laufende Finanzierung notwendig; die ertragsarme Veranlagung der Rücklagen war damit nicht im Sinne des Kraftfahrgesetzes. (TZ 5)

Kurzfassung

Organisation des Verkehrssicherheitsfonds

Die Geschäftsführung des Verkehrssicherheitsfonds oblag der Abteilung ST2 „Technik und Verkehrssicherheit“ des BMVIT. Der Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie bediente sich vor der Entscheidung über die Zuerkennung von Fördermitteln aus dem Fonds der Beratung durch einen Beirat bzw. einer Jury. Die Jury gab auch Empfehlungen zu den vom Fonds zu finanzierenden Aufträgen ab. Bei der Empfehlung von Förderungen durch die Jury verzichtete das BMVIT auf die Expertise des Beirats. (TZ 6)

Im Beirat vertretene Institutionen waren teilweise auch Förderempfänger oder Auftragnehmer des Fonds. Insgesamt wirkten im überprüften Zeitraum bei rd. 38 % der vom Verkehrssicherheitsfonds vergebenen Förderungen und bei rd. 24 % der Aufträge Projektwerber mit, die auch im Beirat vertreten waren. Allein auf den Verein A entfielen rd. 29 % der Förderprojekte bzw. rd. 22 % der Aufträge. Die Besetzung des Beirats des Verkehrssicherheitsfonds barg damit das Risiko von Interessenskonflikten, widersprach dem Prinzip der Trennung von Auftraggeber und Auftragnehmer und stellte eine Unvereinbarkeit dar. Neben der Möglichkeit, Einfluss auf die Empfehlung von Förderprojekten zu nehmen, gewannen diese Beiratsmitglieder durch die Beurteilung der Förderprojekte der Konkurrenz Kenntnisse, die einen Know-how-Vorsprung im gesamten Themenfeld bewirken konnten. (TZ 6, 10)

Mitarbeiter des BMVIT waren zusätzlich zu anderen Aufgaben mit der Verwaltung des Verkehrssicherheitsfonds und der Abwicklung der Projekte des Verkehrssicherheitsfonds betraut. Das BMVIT verrechnete dem Fonds den Personalaufwand für die „finanzielle Verwaltung“ des Fonds. Die Beschränkung der verrechneten Kosten auf diesen Bereich war sachlich nicht nachvollziehbar: während der tatsächliche Personalaufwand für die Administration (inkl. Projektbetreuung) bei rd. 140.000 EUR pro Jahr lag, ersetzte der Verkehrssicherheitsfonds dem BMVIT lediglich die Kosten für die finanzielle Verwaltung des Fonds in einer Höhe zwischen 21.000 EUR und 25.000 EUR, obwohl er über ausreichende finanzielle Mittel verfügte, die per Gesetz u.a. für die Verwaltung des Fonds zweckgewidmet waren, während das allgemeine Budget des Bundes nicht ausgeglichen und damit schuldenfinanziert war. Die tatsächlichen Verwaltungskosten entsprachen rd. 4,5 % der vom Fonds insgesamt für die Verkehrssicherheit aufgewendeten Mittel. (TZ 7)

Die Abteilung Präsidium 2 „Information und Dokumentation, Protokoll“ des BMVIT wirkte an der Umsetzung von Kampagnen des Verkehrssicherheitsfonds zur Bewusstseinsbildung mit. Sie begleitete gemeinsam mit der Abteilung ST2 und dem Kabinett des Bundesmi-

nisters die Beauftragung der Kampagnen und betreute die operative Umsetzung. Sie beauftragte die Medialeistungen, stellte die sachliche Richtigkeit der Rechnungen fest und leitete diese an die Abteilung ST2 zur Bezahlung aus Mitteln des Verkehrssicherheitsfonds weiter. Dabei kam es zu Unklarheiten hinsichtlich des verfügbaren finanziellen Rahmens. Bei der Kampagne „Alkohol im Straßenverkehr“ wurde zu Beginn ein Kostenrahmen von 3,5 Mio. EUR festgelegt. Das Fehlen eines entsprechenden Kosten-Controllings führte zu Mehrkosten von rd. 1 Mio. EUR bzw. rd. 29 %. (TZ 8)

Die Abteilung Präsidium 2 finanzierte auch unabhängig vom Verkehrssicherheitsfonds aus dem allgemeinem Budget Maßnahmen zur Bewusstseinsbildung im Bereich der Verkehrssicherheit im Ausmaß von jährlich zwischen rd. 189.000 EUR und rd. 597.000 EUR, obwohl im Verkehrssicherheitsfonds dafür Mittel vorhanden waren. Dies führte zu einer Intransparenz bei der Mittelallokation und erschwerte den Überblick über die Ausgaben für die im Kraftfahrzeuggesetz hinsichtlich der Straßenverkehrssicherheit geregelten Aufgaben des Verkehrssicherheitsfonds. (TZ 8)

Die Bundesanstalt für Verkehr, eine Dienststelle des BMVIT, war u.a. Sitz der Beobachtungsstelle für die Straßenverkehrssicherheit, deren wesentliche Aufgaben die Sammlung und Auswertung von Daten zu Verkehrsunfällen und der internationale Informationsaustausch waren. Im Zuge einer Reorganisation wurde im Jahr 2013 die Beobachtungsstelle für Verkehr in die Abteilung ST2 im BMVIT verlagert, um die Agenden der Verkehrssicherheit in der Zentralstelle des BMVIT zu bündeln. Dadurch könnten Synergien bei der Datenerhebung und -auswertung genutzt und Doppelgleisigkeiten bei internationalen Kontakten vermieden werden. (TZ 9)

Der auf Basis des Unfalluntersuchungsgesetzes eingerichtete Verkehrssicherheitsbeirat diente als institutionelle Plattform für die Zusammenarbeit des BMVIT mit anderen Organisationen im Bereich Verkehrssicherheit. Dessen Arbeitsausschuss Straße wirkte an der Erarbeitung des Verkehrssicherheitsprogramms mit. Er war u.a. mit Vertretern jener Institutionen besetzt, die auch den Beirat des Verkehrssicherheitsfonds beschickten. Die Besetzung des Verkehrssicherheitsbeirats und des Beirats des Verkehrssicherheitsfonds mit Vertretern identischer Organisationen war sachlich nachvollziehbar, sofern sie nicht Förderempfänger oder Auftragnehmer des Verkehrssicherheitsfonds waren. (TZ 10)

Kurzfassung

Mittelverwendung durch die Länder

Die Einnahmen des Verkehrssicherheitsfonds aus den Wunschkennzeichen waren im Verhältnis 40 zu 60 auf Bund und Länder aufzuteilen. Die Länder erhielten in den Jahren 2008 bis 2013 insgesamt rd. 12 Mio. EUR. Auch die Ländermittel waren zweckgebunden für Verkehrssicherheitsmaßnahmen einzusetzen. (TZ 11)

Über die Mittelverwendung fand einmal jährlich eine koordinierende Besprechung zwischen dem BMVIT und den Ländern statt. Die koordinierenden Besprechungen der Jahre 2008 und 2009 waren zwar durch Anwesenheitslisten belegt, es lagen aber keine Protokolle zur Dokumentation der behandelten Inhalte vor. Ab dem Jahr 2010 verlagerten sich die koordinierenden Besprechungen von der Berichterstattung hin zu einer koordinierenden Planung des Folgejahres. (TZ 11)

Die Länder finanzierten gemäß den Protokollen und jährlichen Berichten der Länder Projekte, die teilweise auf eine Diskrepanz zwischen den Erfordernissen der Verkehrssicherheitsarbeit und den tatsächlich durch die Ländermittel aus Wunschkennzeichen finanzierten Maßnahmen schließen ließen. In Kärnten wurden z.B. ab dem Jahr 2009 Give-aways um bis zu rd. 138.000 EUR pro Jahr finanziert. Dem Bund war es vorbehalten, die widmungskonforme Verwendung der Mittel zu überprüfen. Die Abteilung ST2 im BMVIT führte keine vertieften Prüfungen der Mittelverwendung durch die Länder durch. Für eine widmungswidrige Verwendung sah das Gesetz allerdings keine Sanktionsmöglichkeiten vor. Dies erschwerte es für den Bund, eine widmungskonforme Verwendung der Ländermittel aus den Wunschkennzeichen zu gewährleisten. (TZ 11)

Das aktuelle Verkehrssicherheitsprogramm 2011 bis 2020 nannte bei 26 der 255 Maßnahmen die Länder als Haupt-Umsetzungsverantwortliche, bei weiteren 39 Maßnahmen waren sie mitverantwortlich für die Umsetzung. Eine stärkere Verschränkung der aus Wunschkennzeichen finanzierten Maßnahmen der Länder mit dem Verkehrssicherheitsprogramm 2011 bis 2020 wäre erforderlich. Im überprüften Zeitraum gab es nur in Ausnahmefällen länderübergreifende Projekte, die mit Ländermitteln aus den Wunschkennzeichen finanziert waren. Solche fanden in größerem Ausmaß statt, wenn das BMVIT zusätzliches Geld aus dem Verkehrssicherheitsfonds ausschüttete, wie z.B. bei der Motorradkampagne im Jahr 2011, für die das BMVIT rund 1 Mio. EUR zur Verfügung stellte. (TZ 11)

Über die Verwendung der Ländermittel aus den Wunschkennzeichen hatten die Länder dem Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie jährlich zu berichten. Der Bund machte keine

Vorgaben für die Berichterstattung. Die Berichte der Länder waren in ihrer Struktur und ihrem Detaillierungsgrad sehr unterschiedlich. Dies erschwerte eine Kontrolle der Mittelverwendung durch den Bund. Nur Oberösterreich berichtete ab 2010 über den Stand der Rücklagen inkl. der Erträge durch Zinsen. (TZ 12)

Laut Verkehrssicherheitsprogramm 2011 bis 2020 war für die Identifikation von Handlungsfeldern und die Definition von Maßnahmen zur Hebung der Verkehrssicherheit eine fundierte Unfalldatensammlung eine notwendige Grundlage. Zur Zeit der Gebarungsüberprüfung sammelte die Statistik Austria die Unfalldaten im Auftrag des BMVIT. Die Daten stellen auch eine wesentliche Basis für die Identifikation und Behebung von Unfallhäufungsstellen dar, für die die Länder zuständig waren. (TZ 13)

Strategische Vorgaben

Erfolgreiche Maßnahmen zur Erhöhung der Verkehrssicherheit beruhten nach Auffassung des BMVIT auf drei Säulen: legislative Vorschriften, Überwachungsmaßnahmen und bewusstseinsbildende Maßnahmen. Eine erfolgreiche Verkehrssicherheitsarbeit war nur in Kooperation des BMVIT mit anderen staatlichen Einrichtungen möglich. Zu diesem Zweck wurde im Jahr 2006 der Verkehrssicherheitsbeirat eingerichtet. Dessen Arbeitsausschuss Straße erstellte das aktuelle Verkehrssicherheitsprogramm 2011 bis 2020. Der breit angelegte Diskussionsprozess und die umfassende Einbindung aller Interessensgruppen war positiv für die Akzeptanz und Umsetzbarkeit des Verkehrssicherheitsprogramms. (TZ 14)

Im Verkehrssicherheitsprogramm waren in Summe 255 Maßnahmen definiert, von denen 148 Maßnahmen das BMVIT als primär für die Umsetzung verantwortliche Stelle betrafen. Die Maßnahmen waren hinsichtlich des Umsetzungszeitpunkts den Kategorien Startpaket (2011), kurzfristig (2012 bis 2014), mittelfristig (2015 bis 2017) und langfristig (2018 bis 2020) zugeordnet und die Umsetzungsverantwortlichen klar definiert. Die Abteilung ST2 verfügte über keinen Zeit- und Finanzierungsplan für die durch den Verkehrssicherheitsfonds zu finanzierenden Maßnahmen des Verkehrssicherheitsprogramms. (TZ 14)

Tätigkeitsfelder

Der Verkehrssicherheitsfonds war das Hauptinstrument des BMVIT zur Umsetzung des Verkehrssicherheitsprogramms. Er finanzierte im Wesentlichen bewusstseinsbildende Kampagnen zur Verkehrssicherheit und die Erstellung von wissenschaftlichen Grundlagen für weitere Maßnahmen. Im überprüften Zeitraum vergab das BMVIT

Kurzfassung

aus Mitteln des Verkehrssicherheitsfonds Aufträge und Förderungen in der Höhe von rd. 20 Mio. EUR. Rund 58 % davon flossen in bewusstseinsbildende Maßnahmen wie Kampagnen, rd. 18 % in Umsetzungsmaßnahmen wie z.B. Radworkshops und rd. 13 % in grundlegende Maßnahmen wie z.B. die Unfallkostenrechnung Straße. (TZ 15)

Art des Mitteleinsatzes – Überblick

Der Verkehrssicherheitsfonds stellte Mittel sowohl in Form von Aufträgen als auch in Form von Förderungen zur Verfügung. Aus der Abwicklung eines Projekts als Förderung oder Auftrag ergaben sich unterschiedliche Erfordernisse z.B. hinsichtlich der Vergabe oder der Umsatzsteuerpflicht. Es gab im BMVIT keine einheitlichen und nachvollziehbaren Vorgaben zur Einordnung von Projekten als Förderung oder Auftrag. Vielmehr wurden vergleichbare Leistungen nach unterschiedlichen Regimes beauftragt. Sowohl das BMVIT als auch die Mittelempfänger ordneten Projektleistungen mehrfach uneinheitlich zu. (TZ 16)

Förderungen

Der Verkehrssicherheitsfonds förderte im überprüften Zeitraum 93 Projekte im Wert von insgesamt rd. 6,1 Mio. EUR. (TZ 17)

Bei der Vergabe von Förderungen gab der Beirat des Verkehrssicherheitsfonds zu vorgelegten Förderansuchen eine Empfehlung an den Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie in Form einer Reihung der Projekte in Abhängigkeit von ihrer Förderwürdigkeit ab. Bei Projekten im besonderen Interesse des BMVIT bzw. außerhalb von Calls (ab dem Jahr 2011) gab die Jury eine Empfehlung für oder gegen die Förderung des Projekts ab. (TZ 18)

In den Jahren 2008 bis 2010 kamen die Förderansuchen auf Initiative der Förderwerber und ohne konkrete Vorgaben des Verkehrssicherheitsfonds zu den Projektinhalten zustande. Die eingereichten Projekte waren daher thematisch heterogen und wenig fokussiert. (TZ 18)

Um die Projekte thematisch zu bündeln, wurde die Vergabe ab dem Jahr 2011 auf ein Ausschreibungsprinzip umgestellt: die Förderwerber wurden nunmehr im Rahmen von Calls zur Einreichung von Projekten zu einem definierten Thema aufgerufen. Das BMVIT konnte damit aus mehreren Projekten zu einem Thema die besten auswählen. Im Rahmen von drei Calls wurden 27 Projekte für eine Förderung ausgewählt. Außerhalb der Calls förderte der Verkehrssicherheitsfonds in diesem Zeitraum zusätzlich zwölf Projekte. An neun dieser zwölf Projekte waren im Beirat vertretene Institutionen

beteiligt. Auf die Möglichkeit, auch außerhalb der Calls um Förderungen anzusuchen, wies der Verkehrssicherheitsfonds auf seiner Homepage nicht hin. Damit fehlte potenziellen Förderwerbern, die nicht in regelmäßigem Kontakt zum Fonds standen, die Information dazu. Mitglieder des Beirats verfügten diesbezüglich über einen Informationsvorsprung. (TZ 18)

Die bis zur Einführung der Calls im Jahr 2011 praktizierte Vorgehensweise bei der Beurteilung der Förderansuchen durch den Beirat ohne vorgegebene Kriterien und ohne transparente Bewertungsschlüssel war wenig nachvollziehbar. Mit Einführung der Calls stellte die Geschäftsführung des Verkehrssicherheitsfonds die Bewertung der Förderansuchen durch den Beirat von einer mündlichen Diskussion in der Beiratssitzung auf eine Beurteilung mittels strukturierter anonymisierter Beurteilungsbögen vor der Sitzung um. Dies stellte eine einheitliche und nachvollziehbare Beurteilung sicher. Beiratsmitglieder merkten hinsichtlich der Bewertungskriterien an, dass einzelne Kriterien aus ihrer Sicht entbehrlich oder schwer beurteilbar seien. Manche Kriterien wurden bei demselben Projekt extrem unterschiedlich bewertet. Es fehlte ein gemeinsames Verständnis über die Notwendigkeit und Beurteilbarkeit einzelner Kriterien und nicht alle in den Ausschreibungsunterlagen genannten Kriterien fanden in der Beurteilung Berücksichtigung. (TZ 19)

Gemäß den Richtlinien des Verkehrssicherheitsfonds war ein Beiratsmitglied von der Beratung und Beschlussfassung auszuschließen, wenn durch seine Anwesenheit die objektive Entscheidungsfindung in Frage gestellt war. Beim ersten Call gaben Beiratsmitglieder dennoch überdurchschnittlich gute Bewertungen für Ansuchen ab, bei denen ihre eigene Institution Projektmitarbeiter stellte. Beiratsmitglieder des BMVIT bewerteten regelmäßig Ansuchen eines Förderwerbers, dessen Mehrheitseigentümer das BMVIT war. Ein Beiratsmitglied setzte sich für ein Projekt ein, das seine Institution mitfinanzierte. In den Protokollen der Beiratssitzungen war mehrfach nicht nachvollziehbar dokumentiert, ob befangene Beiratsmitglieder an den Beratungen bzw. der Beschlussfassung teilnahmen. (TZ 20)

In den Ausschreibungsunterlagen für den zweiten Call kündigte das BMVIT an, das Ergebnis der Bewertung im November 2011 bekanntzugeben. Die Förderwerber wurden erst im April 2012 – fast acht Monate nach Ende der Einreichfrist – über den Erfolg des Förderansuchens informiert. Dieser zeitliche Abstand war zu lang. Für das BMVIT bestand das Risiko, dass Förderwerber bei Verzögerungen in dieser Größenordnung die für das Projekt erforderlichen Ressourcen nicht vorhalten könnten. (TZ 21)

Kurzfassung

In den internen Regelungen des BMVIT war festgelegt, dass alle relevanten Geschäftsstücke, die für die spätere Nachvollziehbarkeit von wichtigen Entscheidungen erforderlich waren, im elektronischen Aktenverwaltungssystem (ELAK) zu erfassen waren. Die Beurteilungsbögen für die Bewertung der Förderansuchen fanden sich nicht im ELAK. Jene des zweiten und dritten Calls lagen im BMVIT in Papierform auf, jene des ersten Calls waren nicht mehr vorhanden. Damit war die Beurteilung der Förderansuchen unvollständig dokumentiert und nicht nachvollziehbar. (TZ 22)

Aufträge

Der Verkehrssicherheitsfonds vergab in den Jahren 2008 bis 2013 127 Aufträge im Wert von insgesamt rd. 13,7 Mio. EUR. Der Großteil der Aufträge entfiel auf Kampagnen zur Bewusstseinsbildung. (TZ 23)

Der Verkehrssicherheitsfonds finanzierte seit dem Jahr 2003 die Entsendung externer Fachexperten zu nationalen und internationalen Expertensitzungen. Im Jahr 2012 schloss das BMVIT dazu erneut eine Rahmenvereinbarung mit Stundensätzen von rd. 129 EUR für die Teilnahme, die Vor- und Nachbearbeitungszeit und von rd. 65 EUR für die Reisezeit ab. Für vergleichbare Mitarbeiter des BMVIT war im Jahr 2013 von durchschnittlichen Stundensätzen zwischen rd. 38 EUR und rd. 54 EUR auszugehen. Durch die Auslagerung dieser Leistungen an Dritte ging dem BMVIT Fachwissen verloren bzw. wurde bei Externen Know-how auf Kosten des Verkehrssicherheitsfonds aufgebaut. (TZ 24)

Kampagne „Alkohol im Straßenverkehr“

Der Verkehrssicherheitsfonds finanzierte in den Jahren 2009 und 2010 gemeinsam mit drei externen Partnern die Kampagne „Alkohol im Straßenverkehr“. Die Kampagne kostete in Summe rd. 4,5 Mio. EUR; davon trugen rd. 1,5 Mio. EUR die externen Partner. Das BMVIT beauftragte die Bundesbeschaffung GmbH mit der Durchführung des Vergabeverfahrens für die Kreativleistungen. Fünf Agenturen wurden aufgefordert, ein Angebot auszuarbeiten. Die Erstangebote der Agentur A und der Agentur B unterschieden sich deutlich. Beim Letztangebot änderte die Agentur A Konzept und Slogan der Kampagne zur Gänze; dies bewirkte eine starke Ähnlichkeit mit dem von der Agentur B eingereichten Vorschlag. (TZ 25)

Die Bewertungskommission vergab in einem ersten Bewertungsdurchgang für jedes Kriterium eine gemeinsam akkordierte Punktzahl. Nach diesem Durchgang lag die Agentur B an erster Stelle. Im Anschluss veränderte die Bewertungskommission die Punktebewer-