

## 822/J XXV. GP

Eingelangt am 25.02.2014

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

## ANFRAGE

des Abgeordneten Dipl.-Ing. Gerhard Deimek  
und weiterer Abgeordneter  
an den Bundesminister für Finanzen  
betreffend den VCÖ als begünstigten Spendenempfänger

Artikel 1 der Satzung des Verkehrsclubs Österreich lautet: *„Der Verein führt den Namen „VCÖ - Mobilität mit Zukunft“, hat seinen Sitz in Wien und erstreckt seine Tätigkeit primär auf Österreich und die Staaten der Europäischen Union. Der Verein, dessen Tätigkeit gemeinnützig und nicht auf Gewinn gerichtet ist, ist parteipolitisch unabhängig.“*

Der bemerkenswerte Inhalt einer internen Präsentation, die im Jahr 2007 vom Geschäftsführer Willi Nowak erstellt wurde, lässt den Status der Gemeinnützigkeit mehr als hinterfragenswert erscheinen. Im Vordergrund scheint auf Gewinn ausgerichteter Lobbyismus zu stehen. Besonderes Augenmerk wird dabei auf „Finanzierung durch Unternehmen“, also bezahlte Lobbytätigkeit gelegt. Im Jahr 2005 hatte der Verein durchschnittlich 1.134 Lobbyingkontakte, 2006 schon 1.170 und im Jahr 2007 immer noch stolze 1.119. Besonders interessant scheint die Methode, nach der das Gehalt der Mitarbeiter augenscheinlich definiert wird. Der

Netzwerk-Arbeit des VCÖ –  
zentrale Dimension des Jahres 2008

**VCÖ**  
MOBILITÄT MIT ZUKUNFT

- Betrachtung der Kontakte aus Fundraising-Sicht
  - Stückzahl Kontakte (entspricht Spenden-Anzahl)
  - Wert des Einzel-Kontakt-Gewichtes (entspricht Spenden-Höhe)
  - Durchschnittswert des Kontaktes (entspricht Durchschnittsspende)
- Sichtbarmachen für alle und jede einzelne und jeden einzelnen
- Als Erfolgskennzahl im Gehaltsschema berücksichtigen
- ...

20-Jahre BSC, 2007-11-05 Willi Nowak, Folie 27

Erfolg im Fundraising wird demnach im Gehaltsschema berücksichtigt. Eine Praxis, die Parallelen zu Bankerboni aufweist. Unter der Überschrift „Prozesse 2007“ findet sich ein wiederkehrendes Motiv der Präsentation: „Das Vorhaben, sich verstärkt im Fundraising zu betätigen“. Eine Aufzählung offenbart die Vorgehensweise: *„Lobbying-Kontakte steigern; Sponsoring-Kontakte; Inserenten-Kontakte vermehren; Großspenden...“*

Die Präsentation liest sich weniger wie die Schilderung eines gesellschaftspolitischen Anliegens – abseits ideologischer Unterschiede – als die Wachstumsstrategie eines Unternehmens. Der Jahresabschluss 2011 legt diesen Schluss ebenfalls nahe. Die kolportierten Lobbying-Kontakte pro Monat lassen darauf schließen, dass die operativ tätigen Mitarbeiter wohl mehr als die Hälfte ihrer Arbeitszeit auf Lobbying und die Vorbereitung dessen verwenden. Unter den Gestaltern der Präsentation

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

findet sich die Firma „*Private Network Solutions*“ und der Name Franz Nowak. Auf zugehöriger Homepage findet sich unter folgendem Verweis [http://www.prinetsol.com/html/ger/prinetsol/prinetsol\\_kunden.php](http://www.prinetsol.com/html/ger/prinetsol/prinetsol_kunden.php) (Stand vom 13.02.2014) der VCÖ unter der Rubrik „*Unsere wichtigsten Stammkunden*“.

In diesem Zusammenhang richten die unterfertigenden Abgeordneten an den Bundesminister für Finanzen folgende

### **ANFRAGE**

1. Wann wurde zum letzten Mal überprüft, ob der VCÖ tatsächlich die Voraussetzungen für den Status als begünstigter Spendenempfänger erfüllt und wie lautete das Ergebnis der Überprüfung?
2. Wann wurde zum letzten Mal überprüft, ob der VCÖ tatsächlich die Voraussetzungen für den Status der Gemeinnützigkeit erfüllt und wie lautete das Ergebnis der Überprüfung?
3. Inwiefern lässt sich die offenkundig auf ökonomischen Erfolg abzielende Ausrichtung des VCÖ mit dem Status als begünstigter Spendenempfänger vereinbaren?
4. Kann gewährleistet werden, dass die Mitarbeiter des VCÖ weniger als die Hälfte ihrer Wochenarbeitszeit für Lobbying und Fundraising aufwenden?
5. Wenn ja, wie?