

Bericht des Rechnungshofes

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

Inhaltsverzeichnis

Tabellen- und Abbildungsverzeichnis _____	8
Abkürzungsverzeichnis _____	10

BMF**Wirkungsbereich des Bundesministeriums für
Finanzen****HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

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

ANHANG

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

Tabellen- und Abbildungsverzeichnis

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

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

Abkürzungsverzeichnis

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

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

Wirkungsbereich des Bundesministeriums für Finanzen

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

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

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

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

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

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

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

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

KURZFASSUNG

Prüfungsziel

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

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

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

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

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

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

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

Unternehmensentwicklung

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

Organisation des Verkaufsprozesses

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

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

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

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

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

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

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mindeststandards für Verkaufsaktivitäten

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

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

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

Immobilienverkäufe

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

Verkauf der Büroliegenschaft „Nomis Quartier, Hamburg“

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

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

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

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

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

Verkauf des Einkaufszentrums „Stadtpark Center Spittal“

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Messegelände Klagenfurt

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

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

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

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

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

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

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

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

Beratungsleistungen im Rahmen der Immobilienverkäufe

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

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

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

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

Schlosshotel Velden und Schlosshotel Appartements

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Biogasanlagen

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

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

Verkaufsprozess Biogasanlagen Deutschland

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

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

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

Verkaufsprozess Biogasanlagen Österreich

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Transaktionsberatung Biogasanlagen

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

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

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

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

Resümee der Verkaufsaktivitäten

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

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

Gesamtbetrachtung

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

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

¹ Auflösung der bilanziell aktivierten Projektkosten aufgrund der Einstellung des Projekts

Quelle: HBInt

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

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

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

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

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

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

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

Rundungsdifferenzen möglich

¹ Werte nach rückwirkender Anpassung im Jahr 2011

² jeweils zum 31. Dezember

³ im Jahresdurchschnitt; in VZÄ

Quellen: HBIInt; BMF

Prüfungsablauf und –gegenstand

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

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

Prüfungsablauf und –gegenstand

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Prüfungsablauf und –gegenstand

Die HBInt stellte ihrer Stellungnahme grundsätzliche Bemerkungen voran:

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

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

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

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

Der RH bemerkte gegenüber der HBInt Folgendes:

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

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

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

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

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

Prüfungsablauf und –gegenstand

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

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

Unternehmensentwicklung

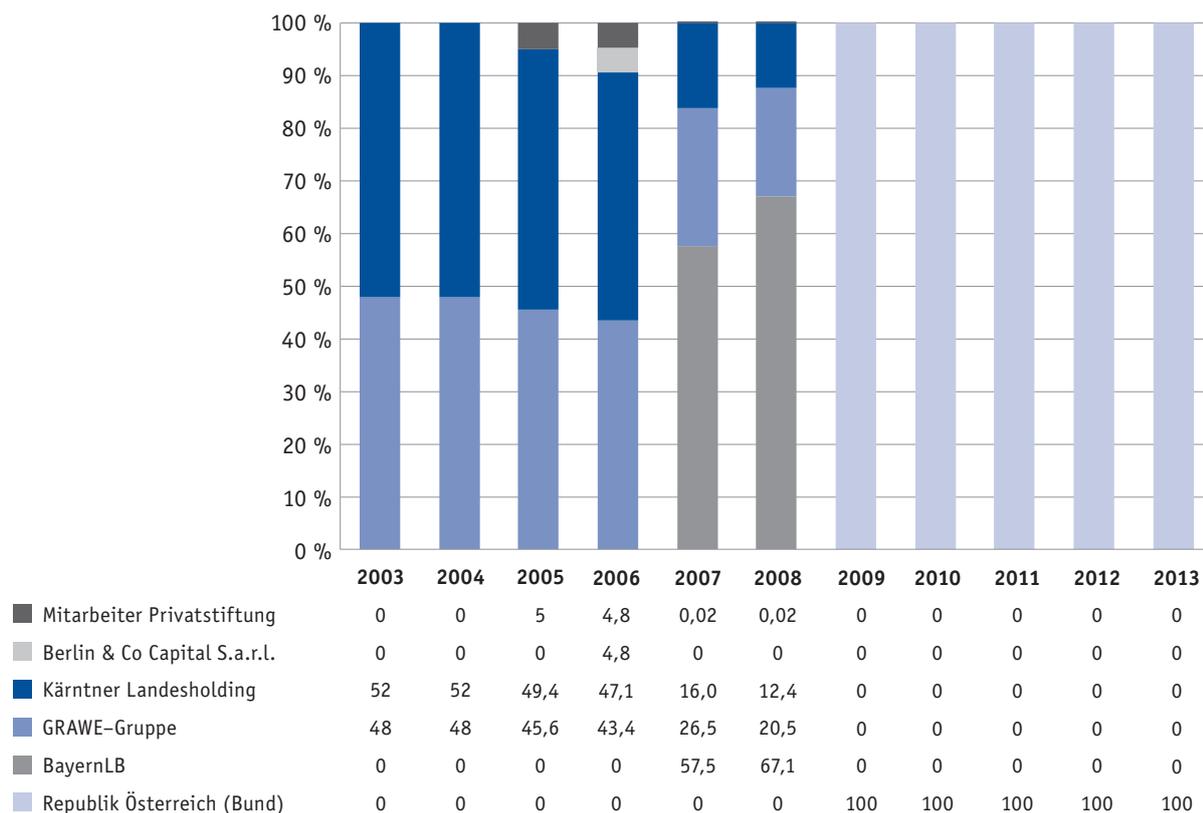
- Die nachstehende Chronologie gibt einen Überblick über die wesentlichen Entwicklungen des HYPO ALPE-ADRIA-Konzerns (Hypo Group Alpe Adria, HGAA).

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

Quelle: HBInt

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

Abbildung 1: Anteilsverhältnisse an HBInt jeweils zum 31. Dezember



Quelle: HBInt

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

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

Organisation des Verkaufsprozesses

Organisatorische
Struktur und Ent-
scheidungsprozesse

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

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

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

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

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

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

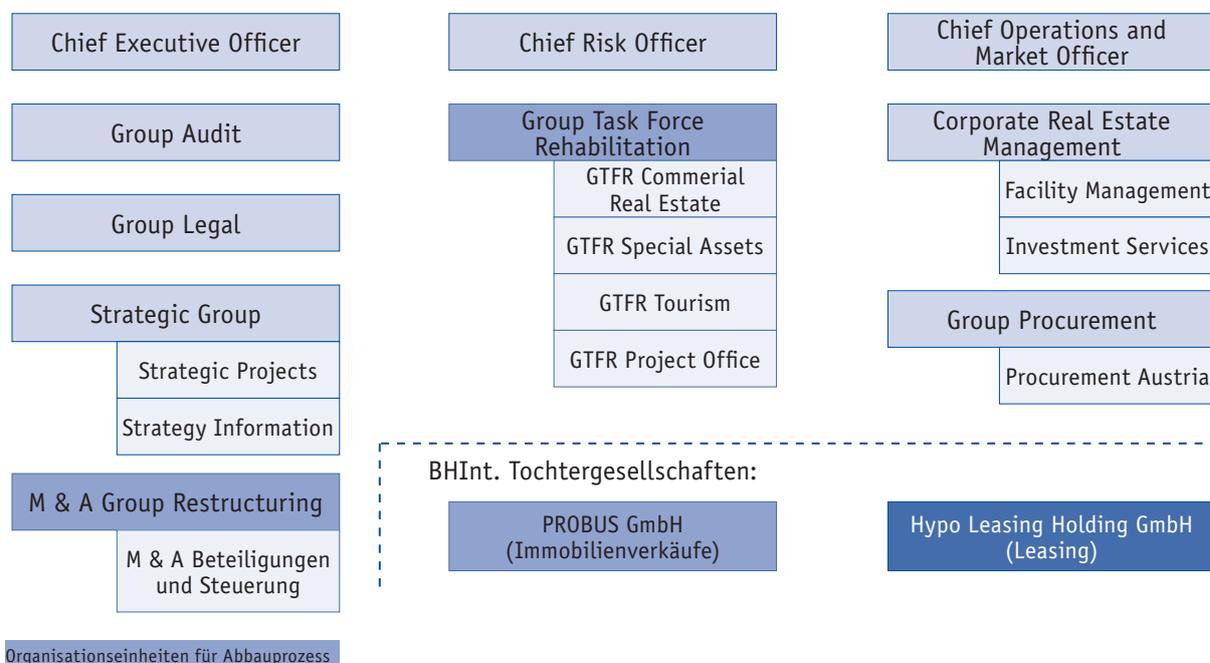
(4) Der Abbau und Verkauf von Beteiligungen sowie die Zusammenstellung von für den Verkauf bestimmten Portfolien unterlag in der HBInt den Gruppeneinheiten Mergers & Acquisitions Group Restructuring und der Group Task Force Rehabilitation. Im Zuge des Aufbaus der Infrastruktur für Veräußerungen priorisierte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

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

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

Organisation des Verkaufsprozesses

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



Quelle: HBInt; Darstellung: RH

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Organisation des Verkaufsprozesses

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

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

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

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

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

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

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

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

Organisation des Verkaufsprozesses

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

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

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

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

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

Kompetenzaufteilung und Schnittstellen im Verwertungsprozess

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Berichts- und
Beschlussebenen

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

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

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

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

⁵ gültig ab 1. Oktober 2010

Organisation des Verkaufsprozesses

Abbildung 3: Aufsichtsratspflichtige Aktivitäten der HBIInt

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

Ausgangslage vor
Anteilsübernahme

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

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

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

¹ Wertgrenzen kumuliert über drei Jahre

Quelle: HBInt

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

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

Maßnahmen nach Anteilsübernahme

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

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

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

Tabelle 3: Wertgrenzen-Übersicht Procurement Prozess 2011

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

Quelle: HBInt

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

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

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

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

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

Einhaltung des Procurement Prozesses

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Einkauf und Beschaffung von Beratungsleistungen

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

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

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

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

Quelle: HBInt

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

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

Tabelle 5: Überblick Einsparungen Procurement Prozess

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

¹ Controllingdaten

² Erstes Halbjahr 2012

Quelle: HBInt

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

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

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

Beurteilungsmaßstab
der Verkaufs-
aktivitäten

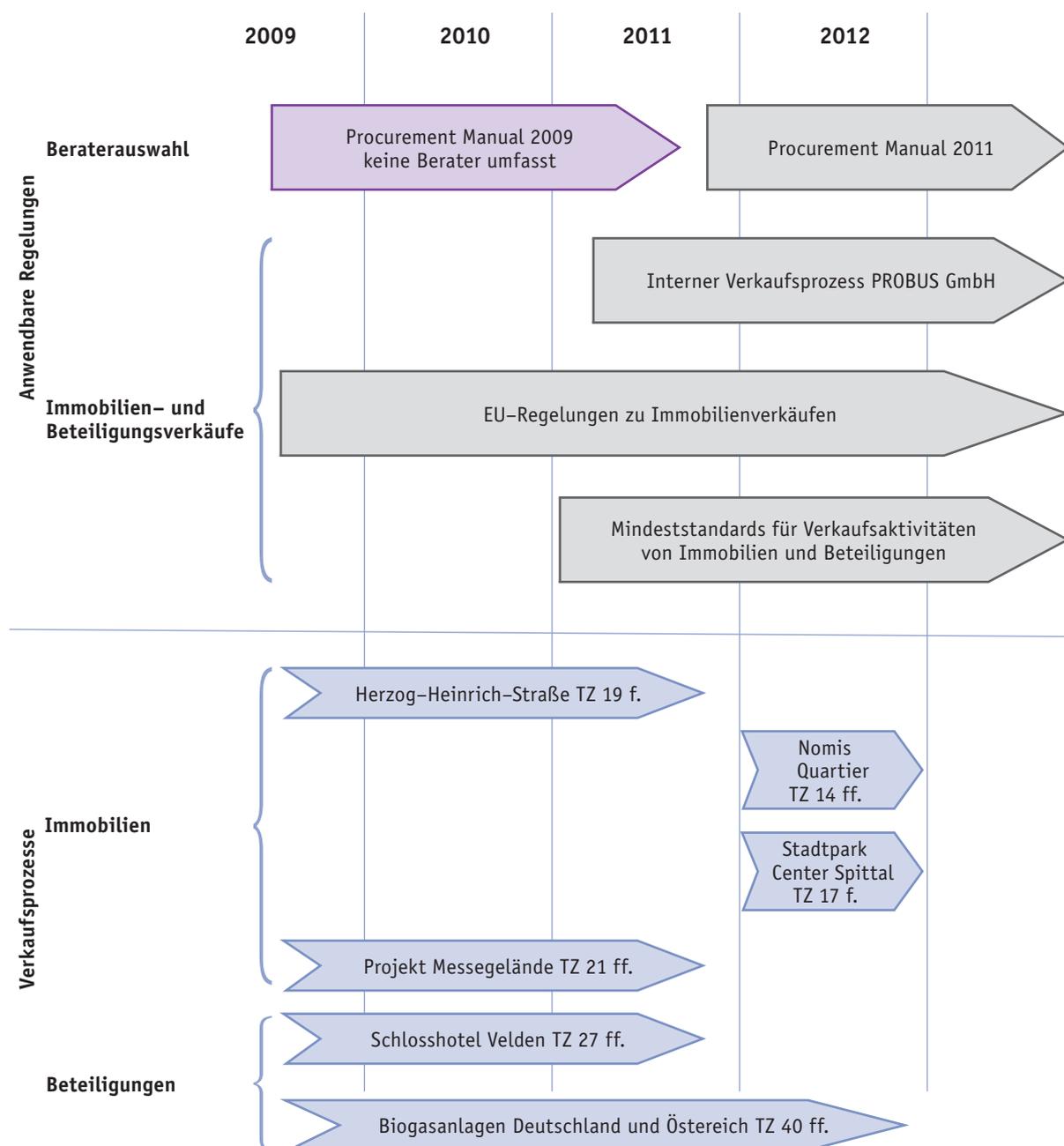
Übersicht anwendbarer Regelungen

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

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

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

Abbildung 4: Übersicht anwendbarer Regelungen und Verkaufsprozesse



Quellen: HBInt; RH

Europarechtliche Regelungen zu Immobilienverkäufen

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

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

erfolgen.

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

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

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

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

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

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

Mindeststandards für die Verwertung von Vermögensgegenständen der HBInt

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

Die Mindeststandards umfassten u.a. nachstehende Regelungen:

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

⁸ Stellungnahme eines unabhängigen Gutachters zur Beurteilung eines geplanten Unternehmensverkaufs.

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

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

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

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

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

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

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

Verkäufe von Immobilien und Beteiligungen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Immobilienverkäufe

Rahmenbedingungen
der Immobilien-
verkäufe

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

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

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

Immobilienverkäufe

Tabelle 6: Verkaufsziele und Erlöse von Immobilientransaktionen				
	2010	2011	2012	Summe
	in Mio. EUR			
Verkaufsziele Probus GmbH ¹ (zu Buchwerten)		73,07	610,07	683,14
Verkaufserlöse (Stand 1. Halbjahr 2012)	8,08	58,49	8,04	74,61
<i>davon</i>				
<i>HBInt insgesamt</i>	8,08	1,68		9,76
<i>PROBUS GmbH</i>		56,81	8,04	64,85

¹ Planungsstand September 2011

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

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

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

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

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

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

- 13.2** Der RH wies darauf hin, dass die unter Einbindung der PROBUS GmbH bis Mitte 2012 erzielten Verkaufserlöse mit 64,85 Mio. EUR deutlich unter den Planwerten (bis Ende 2012: 683,14 Mio. EUR) lagen. Dies war insbesondere auf die bis dahin nicht zustande gekommenen Großverkäufe zurückzuführen.
- 13.3** *Laut Stellungnahme der HBInt habe die PROBUS GmbH unmittelbar nach Implementierung bereits 2011 planmäßig und auf Grundlage der erforderlichen Gremialentscheidungen strukturierte und öffentlich ausgeschrieben bzw. auszuschreibende Großverkäufe aktiv vorangetrieben. Hierbei sei unter anderem ein Paket mit slowenischen Handelsimmobilien (Buchwertvolumen von rd. 350 Mio. EUR bestehend aus 20 Objekten mit rd. 420 Mietverträgen) im Rahmen eines strukturierten und transparenten öffentlichen Bietverfahrens bis zum Verkaufsstadium (Erhalt belastbarer indikativer Angebote von seriösen Immobilieninvestoren) vorangetrieben worden.*

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

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

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

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

Immobilienverkäufe

Verkauf der
Büroliegenschaft
„Nomis Quartier“

Ausgangssituation

14.1 Folgende relevanten Kenndaten lagen dem Projekt zugrunde:

Tabelle 8: Büroliegenschaft „Nomis Quartier“	
	in Mio. EUR
Historische Anschaffungskosten	12,16
Buchwert vor Verkauf	11,16
Verkehrswertschätzung vor Verkauf	11,53
Verkaufserlös	11,78

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Verkaufsvorbereitung

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ermittlung des Bestbieters

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

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

Tabelle 9: Bestbieterermittlung Nomis Quartier

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

Quelle: HBInt

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ser Vereinbarung zu bringen und damit letztlich auch das außergewöhnlich gute Verkaufsergebnis herbeizuführen.

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

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

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

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

Verkauf des Einkaufszentrums „Stadtpark Center Spittal“

Ausgangssituation/Verkaufsvorbereitung

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

Tabelle 10: Einkaufszentrum „Stadtpark Center Spittal“

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

Quellen: PROBUS GmbH; HBIInt

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

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

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

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

¹¹ Hypo Wohnbau GmbH

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ermittlung des Bestbieters

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

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

Quelle: HBInt

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ausgangssituation/Verkaufsvorbereitungen

19.1 Folgende relevante Kenndaten lagen dem Projekt zugrunde:

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

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ermittlung des Bestbieters/Vertragsabschluss

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

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

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

¹⁵ Das Verkaufsverfahren wurde von der HBA begonnen.

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

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

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

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

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

Tabelle 13: Bestbieterermittlung Herzog–Heinrich–Straße

Bieter	Nachbesserung per 1. Oktober 2010	ermittelter Bestbieter
	in Mio. EUR	
Bieter 1	8,230	
Bieter 2	8,250	
Bieter 3	8,400	
Bieter 4	8,625	
Bieter 5	8,900	X

Quelle: HBInt

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Projekt Messegelände

Ausgangssituation

21 Folgende relevante Kenndaten lagen dem Projekt zugrunde:

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

Quellen: PROBUS GmbH; HBInt

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

**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 betragen 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 HBInt dem Antrag des Vorstands der HYPO IMMOBILIEN, das Bauprojekt einzustellen sowie Exitszenarien auszuarbeiten, zu. Der Vorstand der HBInt 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 %)

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 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-ADRIA-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 verlautbarte 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 verlautbart; 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.

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

- 23.3** *Laut Stellungnahme der HBInt 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 HBInt 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 HBInt liegenden Vorgangsweise nachgekommen. Im Gegenzug habe sie verlangt, dass die HBInt auf eine allfällige Indexanpassung – abhängig von der Anwendbarkeit und konkreten Berechnung zum festzulegenden Stichtag – zwischen 0 EUR bis maximal 130.000 EUR verzichte.

Die HBInt 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 HBInt verbundenen wirtschaftlichen Vorteile nicht weiter verfolgt worden.

Kosten

- 24.1** (1) Wie aus einer HBInt-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 Rückkaufpreis (5,7 % von 63.620 EUR).

(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 HBInt, Sponsoringaktivitäten nicht mit dem Abschluss von anderen Geschäften zu junktimieren und Sponsoringbeträge aus Gründen der Transparenz nicht bar auszubezahlen.

Der RH empfahl der HBInt, 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt herangetragen worden.*

Zur Wahrung der wirtschaftlichen Interessen der HBInt sei – nach interner Abstimmung mit dem Vorstand der HBInt 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 HBInt aufwandsneutralen Vorschlag zugestimmt. In der HBInt 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-ADRIA-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 Immobilienverkäufe

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

Die Kosten der für die Abwicklung der Immobilienverkäufe herangezogenen Rechtsanwälte, mit denen in der HBIInt 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 betragen (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 Kaufpreises – 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 mitzuberücksichtigen.

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. Beauftrage 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.

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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt beim Verkauf der Immobilie Herzog–Heinrich–Straße mehrere Makler auf Erfolgsbasis – und nicht, wie die HBInt in

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

ihrer Stellungnahme ausführte, 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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

(3) Die im Jahr 1997 gegründete KÄRNTNER HOLDING BETEILIGUNGS-AG (KHBAG) stand Ende 2009 zu 100 % im Eigentum der HBInt. 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 Appartementshäusern 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 Appartementshaus 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: Finanzierungübersicht 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt hohe operative Verluste erwirtschaftet habe und Zuwarten 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.

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 Apartments beinhaltete.

Berater C bewertete die Apartmentanlage 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 Apartments 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt, 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 HBInt im Entscheidungsprozess nicht korrekt informiert war.

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

- 31.3** (1) *Die HBInt 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 HBInt 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.*

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 Ausplatzen 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 HBInt aus diesem Verkaufsprozess aus. Ende August 2010 beendete die HBInt das Mandatsverhältnis mit Berater A und führte den zweiten Verkaufsprozess konzernintern durch.

(3) Die HBInt 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 HBInt ausgetreten.

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

Der RH kritisierte, dass die HBInt keine Kontrolle über den Verfahrensgang hatte und zu diesem Verkaufsprozess kein strukturierter Aktenstand vorlag. Der RH empfahl der HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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	Bewertung HBInt
	in Mio. EUR	
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 HBInt unter Einholung der Zustimmung des Aufsichtsrats der HBInt 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 HBInt 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 HBInt nicht nach. Das bisher geleistete Angeld in Höhe von 4 Mio. EUR fiel zugunsten der HBInt und der Abtretungsvertrag wurde aufgelöst.

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

Der RH stellte kritisch fest, dass die HBInt 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 HBInt, zur Objektivierung der Angemessenheit von erzielbaren Veräußerungserlösen eine Fairness Opinion einzuholen.

33.3 (1) *Laut ihrer Stellungnahme verwehre sich die HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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 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.

- 34.3 *Die HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt in Bezug auf die Information der Aufsichtsratsmitglieder bei Verkauf an Bieter 59 entschieden zurück, zumal gemäß der im Zuge der Gebarungüberprüfung 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 89.529,00	Wirtschaftliche und steuerliche Transaktionsbegleitung – Verkaufsprozess I Spesen
Berater B	08.07.2009 bis lfd.	227.761,62 555,77	Rechtsberatung Spesen
Berater C	11.02.2011 bis 10.05.2011 11.05.2011 bis 11.10.2011	30.000,00 5.641,55 12.500,00 3.909,79 100.000,00	Unterstützung beim Verkauf der SV_HOTEL Spesen Fairness Assessment Spesen Erfolgshonorar für Vermittlungstätigkeiten im Verkaufsprozess II
Berater D	19.07.2011 bis 15.11.2011	26.953,13 30.000,00	Abwicklung Geschäftsführer-Mandate SV_HOTEL, SV_APPARTEMENT und Betreuung des Verkaufsprozesses Erfolgshonorar
Berater E	01.10.2011 bis lfd.	56.298,55 636,98	Nachbetreuung Verkaufsprozess SV_HOTEL und SV_APPARTEMENT Spesen
Berater F	03.08.2011 bis lfd.	46.959,78 308,65	Rechtsberatung – gescheiterter Verkauf an Bieter 1 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt – 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 HBInt bzw. die KHBAG einen Berater mandatierte, der auch für einen Interessenten – den späteren Käufer – tätig war. Der RH empfahl der HBInt, 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 HBInt, 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)

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 zutrafen.

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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt, einen Beratungsvertrag immer vor Erbringung der Leistung abzuschließen sowie auf die Richtigkeit der Angaben im Vertrag zu achten.

37.3 *Nach Ansicht der HBInt 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 HBInt im Zusammenhang mit Bieter 1 für das Schlosshotel Velden gegeben gewesen. Die HBInt wies darauf hin, dass das ausbezahlte Honorar weit unter dem marktüblichen Schnitt bemessen gewesen sei.*

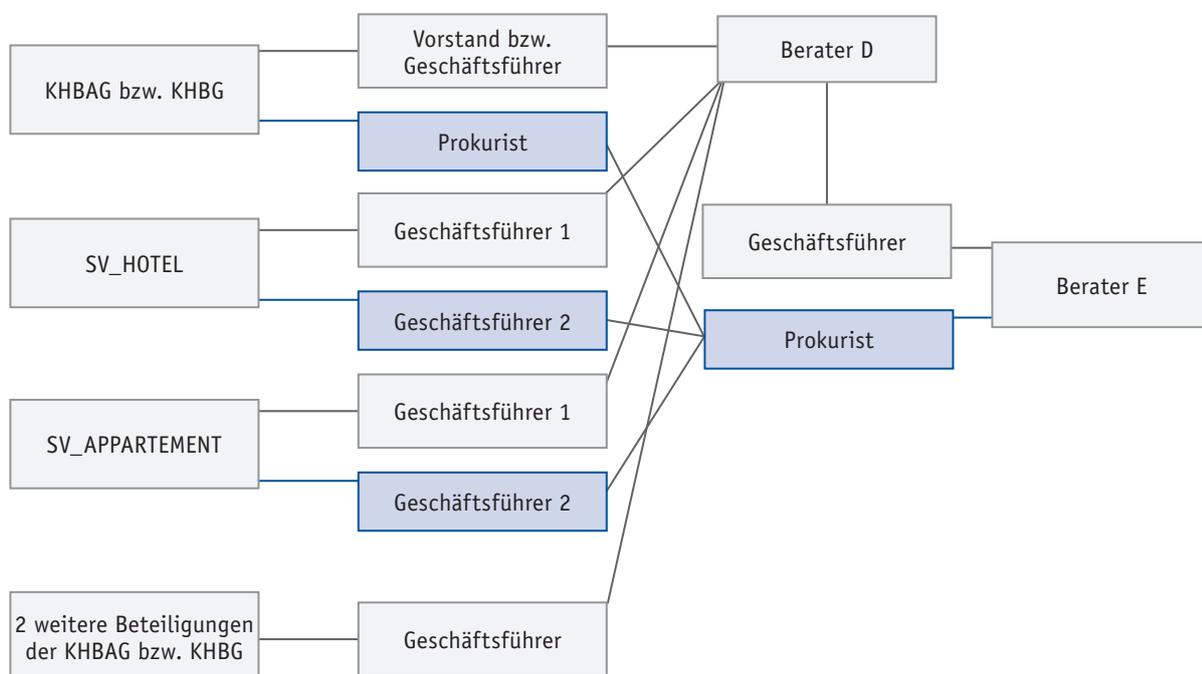
37.4 Der RH hielt der HBInt entgegen, dass seiner Ansicht nach bei der Ausgestaltung eines Beratungsvertrags die Bedingungen festzulegen sind und diese sodann einzuhalten wären. Der Vertrag mit Berater C für den Verkauf an Bieter 1 definierte konkrete Bedingungen für die Auszahlung eines Erfolgshonorars, die durch das Nichtzustandekommen des Verkaufs unerfüllt blieben. Der RH verblieb bei seiner Kritik, dass die HBInt 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. KHBAG und deren Tochtergesellschaften:

Abbildung 5: Verflechtungen Berater D und E



Quellen: HBInt; RH

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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt, zur Vermeidung von Unklarheiten und zur Abgrenzung der Verantwortung Verträge immer vor der Leistungserbringung abzuschließen.

- 38.3** *Laut Stellungnahme der HBInt 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.*

- 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 HBInt 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 HBInt 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 kostete, 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 HBInt 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 Auftragsnehmers) 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

(2) Betreffend der Honorardeckelung betonte der RH gegenüber der HBInt, dass der Vertrag mit Berater E eine betragsliche 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.

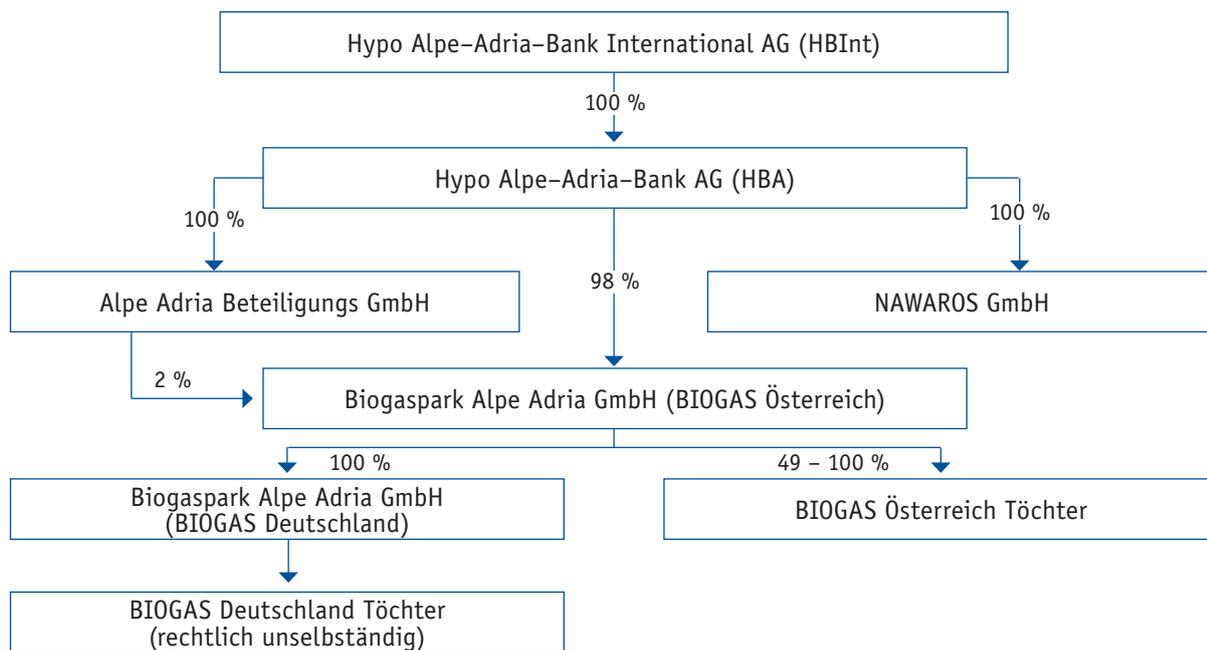
Verkauf Biogasanlagen

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 Bieter 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	– Erneuter Beschluss von BIOGAS Österreich, HBA und HBInt zum Verkauf der BIOGAS Deutschland an Bieter 1 – Verkauf der BIOGAS Deutschland an Bieter 1
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, Echsenbach, 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	– Neuer, verkürzter Verkaufsprozess für die nicht verkauften Biogasanlagen – Verbindliche Angebote von drei Bietern für einzelne oder mehrere Anlagen – Verkauf der Biogasanlagen Mölbling, Krappfeld und Echsenbach
November 2011	Verkauf der Biogasanlage Pöchlarn
Dezember 2011	Verkauf der Biogasanlage Ebenthal

Quelle: HBInt

(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: HBIInt; 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 Projektentwicklung GmbH und die Lamplhof Betriebs GmbH.

Verkauf Biogasanlagen

stände und Aufsichtsräte der HBInt 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 Bietern 1 und 2 auf.

Nach langwierigen Verhandlungen beschlossen die BIOGAS Österreich sowie die Vorstände und Aufsichtsräte der HBA und HBInt 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 HBInt – 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 HBInt 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 Bieterselktion sowie den Übergang der Verantwortlichkeit für diesen Verkaufsprozess an Mergers & Acquisitions Group Restructuring.*

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

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

(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 Gebarungüberprüfung 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-

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, Einspeistarifregelung) am Beginn des Verkaufsprozesses nicht ausreichend berücksichtigt worden sei.

**HYPO ALPE-ADRIA-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 1 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.

- 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.*

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.

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 HBInt 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 HBInt falle die mangelhafte Dokumentation in der Zeit vor der Notverstaatlichung keinesfalls in den Verantwortungsbereich der späteren Organe der geprüften HBInt 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 HBInt – 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 HBInt 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 HBInt in den Verkaufsprozess involviert waren und damit einen entsprechenden Wissensstand aufweisen müssten. Weiters hätten die HBInt 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.

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
<i>davon</i>		
<i>wirtschaftlicher Berater H</i>	<i>Juli 2009 bis Mai 2010</i>	<i>57.751</i>
Rechtliche Transaktionsberatung		489.813
<i>davon</i>		
<i>rechtlicher Berater I</i>	<i>Juni 2009 bis März 2010</i>	<i>10.767</i>
<i>rechtlicher Berater J</i>	<i>Oktober 2009 bis Juni 2011</i>	<i>389.037</i>
<i>rechtlicher Berater K</i>	<i>September 2010</i>	<i>5.000</i>
<i>rechtlicher Berater L</i>	<i>März 2011 bis Juli 2011</i>	<i>34.009</i>
<i>wirtschaftlicher Berater H</i>	<i>Jänner 2010 bis November 2010</i>	<i>51.000</i>
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.

Wirtschaftliche Transaktionsberatung Deutschland

46.1 Die für die wirtschaftliche Transaktionsberatung angefallenen Gesamtkosten betragen 57.751 EUR. Im Zeitraum März bis April 2009 – vor der Übernahme der Gesellschaftsanteile der HBInt durch die Republik Österreich im Dezember 2009 – holte die HBInt 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 HBInt, zukünftig Berater erst nach Durchführung eines Ausschreibungsverfahrens oder nach Einholung mehrerer Angebote zu beauftragen. Weiters empfahl er der HBInt, 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 HBInt 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*

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

- 46.4 Der RH erwiderte der HBInt – 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 HBInt 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 betragen 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 HBInt auch bei der Auswahl einer für die rechtliche Beratung in Deutschland gesuchten deutschen Rechtsanwaltskanzlei (rechtlicher Berater J), mit der die HBInt und die BIOGAS Österreich im Oktober 2009 einen Mandatsvertrag abschlossen.

Im September 2010 prüfte eine weitere österreichische Rechtsanwaltskanzlei (rechtlicher Berater K), mit welcher die HBInt 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

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 Auftragschreiben 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 HBInt, 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 HBInt, 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-ADRIA-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.

47.3 (1) Laut Stellungnahme der HBInt 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-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG –
Verkaufsaktivitäten in der Umstrukturierungsphase**

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

(e) Die Beauftragung des Beraters L habe sich ergeben, weil während des Projekts die beiden den Verkauf begleitenden Rechtsanwälte von der Kanzlei J in die Kanzlei L 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 L zu gleichen Konditionen übertragen worden.

Berater J sei somit ab dem Zeitpunkt des Tätigwerdens von Berater L nicht im Projekt involviert gewesen – es habe auch keine Doppelbeauftragung stattgefunden. Der nahtlose Übergang von J zu L erkläre auch, dass Leistungen von L 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 HBInt 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 HBInt, 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 HBInt wies der RH entschieden zurück.

Verkauf Biogasanlagen

Vielmehr betonte der RH, dass die seitens der HBInt 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 HBInt zu, dass die erstmalige Beauftragung von drei der fünf Berater vor der Verstaatlichung der HBInt 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 HBInt-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 HBInt 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 HBInt 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 tief 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 HBInt erfolgreich abgeschlossen worden.

Ferner verwies die HBInt auf ihre Stellungnahme zu TZ 11 zu den Fragen einer den Vorgaben der Europäischen Kommission im Rahmen von Beihilfeverfahren 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 HBInt noch den Tatsachen entsprochen. In Summe habe es aktiven Kontakt mit 77 potenziellen Bietern oder Vermittlern im Verkaufsprozess gegeben.

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).

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 – betragen 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 betragen 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.

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 Alternativenergie 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-

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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt, 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 HBInt 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 HBInt 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.

so dass die Transparenz des Verkaufsprozesses aus Sicht der HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt, 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.

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 Insolvenzszzenarien. 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 Insolvenzszzenarien 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 HBInt bestätigte in ihrer Stellungnahme, dass vom Berater M unterschiedliche Schließungs- und Insolvenzszzenarien sowie ein Verkaufszszenario 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 HBInt 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); preisermindernde Faktoren wie andere Superädifikate, vertragliche Vorkaufsrechte, Zustimmungspflichten etc.

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 Alternativenergie 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 HBInt 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 HBInt 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 HBInt nur Analysen, aber keine Unternehmensbewertungen vorlagen, die zukünftige Ertragserwartungen eingepreist hätten (siehe zu Gutachten Biogasanlagen Österreich TZ 51).

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

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

- 52.3** *Die HBInt 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 Naheverhältnis der späteren Käufer und die Abhängigkeit von diesen aufheben können.*

Einzigste Ausnahme sei eine Eigenanlage gewesen, die unbelastet von Verpflichtungen, Zustimmungserfordernissen und Vorkaufsrechten gewesen sei. Die HBInt 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 HBInt 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 HBInt lagen nur Analysen aber keine Unternehmensbewertungen vor, die zukünftige Ertragserwartungen eingepreist hätten und so eine mögliche Benachteiligung der HBInt 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 HBInt im Verkaufsprozess hinsichtlich des wirtschaftlichen Ertragspotenzials zu vermeiden.

Verkauf Biogasanlagen

Transaktionsberatung
Biogasanlagen
Österreich

Überblick

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
<i>davon</i>		
<i>wirtschaftlicher Berater M</i>	<i>November 2010 bis Jänner 2012</i>	<i>416.713</i>
<i>wirtschaftlicher Berater N</i>	<i>September 2011</i>	<i>6.800</i>
Rechtliche Transaktionsberatung		112.002
<i>davon</i>		
<i>rechtlicher Berater O</i>	<i>April 2011 bis März 2012</i>	<i>112.002</i>
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.

**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 Gebarungüberprüfung 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.

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 HBInt Kenntnis. Er stellte klar, dass er im Zusammenhang mit der Beauftragung des wirtschaftlichen Beraters M nicht dessen Qualifikationen kritisierte, sondern das Verhalten der HBInt, 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 betragen 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 HBInt 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 HBInt der Verzicht auf eine Ausschreibung bzw. auf die Einholung von Angeboten anderer potenzieller rechtlicher Berater erfolgte.

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

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

55.3 Die HBInt bestätigte in ihrer Stellungnahme, dass zum Zeitpunkt der Beauftragung des Beraters O ein aufrechter Rahmenvertrag zwischen diesem Berater und der HBInt 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 HBInt 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 HBInt 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 f);
- 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

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

Die Informationen an die Aufsichtsräte und Dokumentation der Transaktionen war beim Verkauf der Beteiligungen Schlosshotel Velden sowie bei den deutschen und österreichischen 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 HBInt 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 HBInt 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.

**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-ADRIA-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 HBInt 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

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
Möbling											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
Möbling	1	1			2	4
Krapppfeld	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: HBIInt; 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

ANHANG

Entscheidungsträger des überprüften Unternehmens

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

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)

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)