

Wirkungsbereich des Bundesministeriums für Landesverteidigung und Sport

Kasernen- und Liegenschaftsverkäufe durch die SIVBEG

Die Errichtung der SIVBEG für die Abwicklung des Kasernenverkaufsprogramms erschien weder erforderlich noch zweckmäßig, weil der Bund mit der BIG bereits über eine Verwertungsgesellschaft für seine Immobilien verfügte. Die SIVBEG bediente sich auch des Know-hows und der Infrastruktur der BIG.

Die SIVBEG wurde 2005 gegründet und erzielte bis Ende Oktober 2008 aus dem Verkauf von 63 ehemaligen militärischen Liegenschaften einen Erlös von 88 Mill. EUR. Geplant war, bis 2013 insgesamt 146 Liegenschaften zu verwerten und 414 Mill. EUR zu erlösen. Nach Ansicht des RH ist die Erreichung dieses Ziels gefährdet.

Kurzfassung

Prüfungsziele

Ziele der Gebarungsüberprüfung waren, die Zweckmäßigkeit der Gründung sowie die Geschäftstätigkeit der SIVBEG hinsichtlich Transparenz, Wirtschaftlichkeit, Sparsamkeit und Effizienz zu beurteilen. Weiters überprüfte der RH, ob die SIVBEG den Auftrag, die militärisch nicht mehr erforderlichen Liegenschaften bestmöglich zu verwerten, erfüllen konnte, und inwieweit der in Aussicht genommene Finanzierungsbeitrag für die Bundesheerreform erzielt wurde. (TZ 1)

Errichtung der SIVBEG

Zur Auswahl der Organisationsform für die Liegenschaftsverwertungen analysierte ein Projektteam insgesamt 15 Organisations- und Rechtsformvarianten. Eingerichtet wurde schließlich eine eigene Gesellschaft mbH mit Beteiligung der BIG. (TZ 3)

Der Auftrag für die 2005 gegründete SIVBEG lautete, innerhalb von acht Jahren 146 ehemalige militärische Liegenschaften zu verkaufen. Der Erlös daraus sollte 414 Mill. EUR betragen und als Finanzierungsbeitrag zur Bundesheerreform 2010 verwendet werden. (TZ 2, 13)

Mit der Errichtung der SIVBEG entstand neben der bereits vorhandenen BIG eine weitere Verwertungsgesellschaft für Bundesimmobilien. Die SIVBEG war zudem in hohem Maß auf das Know-how und die Infrastruktur der BIG angewiesen und hatte dafür auch ein Entgelt zu zahlen. (TZ 3, 4, 5)

Entwicklung der SIVBEG

Das anlässlich der Errichtung der SIVBEG erstellte Unternehmenskonzept enthielt alle wesentlichen Rechtsgrundlagen, Verträge und erstellten Finanzplanungen. Die Geschäftsführer unterließen jedoch die erforderliche Weiterentwicklung des Unternehmenskonzepts trotz erheblicher Abweichung von den Planzielen. (TZ 11)

Das Beteiligungsmodell zwischen SIVBEG und BIG sah vor, dass die BIG im Wege der internen Leistungsverrechnung mindestens 4 Mill. EUR innerhalb von acht Jahren erhalten sollte. Das von der SIVBEG an die BIG zu zahlende Entgelt belief sich auf insgesamt 367.000 EUR pro Jahr. Aufgrund von vertraglichen Vereinbarungen zahlte die SIVBEG von Anfang 2006 bis Ende September 2008 ein Erfolgshonorar von insgesamt 357.000 EUR an die BIG, obwohl diese in mehreren Fällen keinen unmittelbaren Beitrag zum Verkaufserfolg leistete. (TZ 6, 7, 8, 41)

Die Rahmenvereinbarung vom Juni 2006 regelte insbesondere die Art der Aufträge des BMLVS an die SIVBEG, die damit verbundenen Verfahrensschritte sowie die Höhe der Honorare. Eine Änderung der Rahmenvereinbarung im März 2008 führte zu einer Erhöhung des Honorars von 3 % auf 4,5 % des Verkaufserlöses ab Anfang 2008. (TZ 9)

Die Kosten der SIVBEG beliefen sich im Zeitraum von Oktober 2005 bis September 2008 auf rd. 4 Mill. EUR. Ende September 2008 betrug der Bilanzverlust 1,08 Mill. EUR. (TZ 14)

Zielerreichung

Die durchschnittliche Projektdauer lag wegen einer Vielzahl offener Fragen im Zusammenhang mit Denkmalschutz, Naturschutz, Flächenwidmung und fehlenden rechtlichen Voraussetzungen für die Verkäufe deutlich über dem Ziel von einem Jahr. Fehlende Ersatzbauten verzögerten die Aussiedlung der in den Verkaufsobjekten untergebrachten Truppenteile. (TZ 12, 29)

Bis Ende Oktober 2008 verkaufte die SIVBEG 63 – zumeist wertmäßig kleinere – Immobilien um rd. 88 Mill. EUR. Verkaufsaufträge für weitere große Kasernen und die meisten Liegenschaften in Wien standen noch aus. Schwierigkeiten und Verzögerungen, wie sie bei den bisherigen Verwertungsfällen aufgetreten waren, gefährdeten das Ziel, bis 2013 insgesamt 146 Liegenschaften um 414 Mill. EUR zu veräußern. Die im Vergleich zum Finanzplan niedrigeren Umsätze konnte die SIVBEG nur zum Teil durch niedrigere Kosten insbesondere im Personalbereich ausgleichen. (TZ 12, 13)

Das BMLVS verabsäumte es, offene verkaufsrelevante Sachverhalte noch vor der Erteilung der Verwertungsaufträge an die SIVBEG zu klären. (TZ 31, 39, 40, 42, 43)

Verwertungsprozesse

Aufgabe der SIVBEG war, die militärisch nicht mehr erforderlichen Liegenschaften bestmöglich zu verwerten; dies umfasste neben dem Verkauf auch die Entwicklung von Liegenschaften. (TZ 5)

Tatsächlich beschränkte sich die SIVBEG auf den Verkauf von Liegenschaften. Sie erarbeitete für die von ihr zu verwertenden Liegenschaften keine Entwicklungsvarianten. Diese wären bei großen Liegenschaften oder schwierigen Rahmenbedingungen jedoch durchaus zweckmäßig gewesen. (TZ 13)

Die SIVBEG beauftragte Verkehrswertgutachten, ohne Vergleichsangebote einzuholen. Die Beauftragung der Gutachter erfolgte größtenteils mündlich. Das von der SIVBEG für Gutachter angewendete Honorarmodell sah meist höhere Entgelte vor, als das der BIG. Die Haftung der Gutachter war vertraglich nicht einheitlich geregelt. Die SIVBEG bevorzugte einzelne Gutachter. Die von der SIVBEG angeführte gleichmäßige Vergabe der Aufträge auf alle geeigneten Sachverständigen konnte der RH nicht nachvollziehen. Ein Makler wurde ohne Ausschreibung beauftragt. (TZ 21, 25)

Verhandlungen und Entscheidungen zur Vergabe der Maklerleistungen beim Verkauf der Auslandsliegenschaften waren nicht schriftlich dokumentiert. (TZ 24)

Bei der Verwertung von sechs Auslandsliegenschaften beauftragte die SIVBEG eine Rechtsanwaltskanzlei mit der rechtlichen Beratung, ohne deren Erbringung durch die Finanzprokuratur im Rahmen des bestehenden Beratungsvertrags zu prüfen. (TZ 26)

Liegenschaftsverkäufe

Der Verkauf der Berger Kaserne in Neusiedl erfolgte unstrukturiert, insbesondere weil die SIVBEG mit der für die Stadtentwicklung und Flächenwidmung zuständigen Gemeinde verspätet Kontakt aufnahm. Die Liegenschaft wurde nicht öffentlich feilgeboten. (TZ 32)

Beim Verkauf der Marc Aurel Kaserne in Hainburg fehlten Variantenbetrachtungen. Eine bestehende Verkaufszusage wurde nicht eingehalten, spätere rechtliche Auseinandersetzungen wurden bewusst in Kauf genommen. (TZ 35)

Beim zurückgestellten Verkauf der Liegenschaft Breitenseer Straße 116, Wien, ergaben sich infolge eines beauftragten Gutachtens und von der SIVBEG selbst erbrachter Leistungen für das BMLVS vermeidbare Kosten von rd. 23.000 EUR. (TZ 40)

Beim Verkauf des Ausbildungs- und Erholungsheims in Bad Mitterndorf bestand für den Interessenten eine günstige Möglichkeit, vom Kauf durch Zahlung eines Pönales zurückzutreten. Eine Schadenersatzforderung oder eine Klage auf Vertragserfüllung war nicht möglich. (TZ 34)

Dokumentation

Ein gesamtheitliches datenbankähnliches System, aus dem bspw. Informationen über den Stand der Verwertung, bestehende Termine, die Erlössituation oder eingebrachte Ressourcen zu entnehmen gewesen wären, bestand nicht. (TZ 27)

Eine strukturierte Ressourcenaufzeichnung und damit eine Grundlage für Controlling und Kostenverfolgung lag nicht vor. (TZ 27)

Personal

Der Bundesminister für Landesverteidigung bestellte für die Dauer des ersten Geschäftsjahres zwei interimistische Geschäftsführer. Ihre Jahresbruttobezüge waren unterschiedlich, obwohl bei deren Anstellung keine Geschäftsverteilung vorlag. Der Geschäftsführer mit dem niedrigeren Jahresbruttobezug verfügte über die für die SIVBEG erforderliche Konzession als Immobilienmakler. (TZ 15)

Bei der Ausschreibung der Geschäftsführer war eine für die SIVBEG erforderliche Konzession als Immobilienmakler eine lediglich erwünschte, aber nicht ausdrücklich geforderte Voraussetzung der Bewerber. Abweichend von der Reihung einer Expertengruppe bestellte der Bundesminister für Landesverteidigung die beiden interimistischen Geschäftsführer zu Geschäftsführern der SIVBEG. Beide Geschäftsführer erhielten das gleiche jährliche Entgelt (Jahresbruttobezug). Die zwei Geschäftsführerposten konnten durch den Unternehmensbedarf nicht begründet werden. (TZ 16)

Der Aufsichtsrat beschloss den rückwirkenden Abschluss von Pensionskassenverträgen, obwohl die erkennbare wirtschaftliche Entwicklung der SIVBEG eine Erhöhung der Ausgaben für die Geschäftsführung nicht rechtfertigte. (TZ 12, 17)

Ein Geschäftsführer ging einer Nebenbeschäftigung bei der BIG Entwicklung und Verwertung nach, die insbesondere bei der Entwicklung von Liegenschaften zu Interessenskonflikten führen könnte. (TZ 16)

Die Geschäftsführung schloss mit den Mitarbeitern Zielvereinbarungen und vereinbarte Prämien bis zu einem Monatsgehalt, obwohl weder das Unternehmenskonzept der SIVBEG noch die Dienstverträge der Mitarbeiter einen variablen, erfolgs- bzw. leistungsabhängigen Gehaltsanteil vorsahen. (TZ 20)

Kenndaten der SIVBEG – Strategische Immobilien Verwertungs-, Beratungs- und Entwicklungsgesellschaft m.b.H.

Rechtsgrundlage	Bundesgesetz über die Errichtung einer Strategischen Immobilien Verwertungs-, Beratungs- und Entwicklungsgesellschaft m.b.H. (SIVBEG-Errichtungsgesetz), BGBl. I Nr. 92/2005 i.d.g.F.
Rechtsform	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Eigentümer	Republik Österreich vertreten durch BMLVS (55 %) und Bundesimmobiliengesellschaft m.b.H. (45 %)
Stammkapital	35.000 EUR
Organe	Geschäftsführung, Aufsichtsrat, Generalversammlung
Unternehmensgegenstand	Verwertung von im Eigentum des Bundes und in der Verwaltung des BMLVS stehenden Liegenschaften über Auftrag des Bundesministers für Landesverteidigung im Namen und für Rechnung des Bundes nach wirtschaftlichen und marktorientierten Grundsätzen
Standort	Wien

Gebarung	2005	2006	2007	2008
	in 1.000 EUR			
Anlagevermögen	25	26	20	17
Umlaufvermögen	606	363	303	1.501
Eigenkapital	595 ¹⁾	62	80	1.091
Fremdkapital	36	327	243	427
Umsatzerlöse	4	994	892	2.357
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	- 240	- 533	- 354	1.078
Bilanzverlust (inkl. Verlustvortrag)	- 240	- 773	- 1.127	- 116
Eigenmittelquote (in %)	94,3	16,0	24,77	71,87
Erhaltene Mittel von BMLVS	800	-	204	-
Erhaltene Mittel von BIG	-	-	167	-
	Anzahl			
Mitarbeiter per 31. Dezember	4	8	8	8

¹⁾ Gesellschafterzuschuss durch BMLVS

Prüfungsablauf und -gegenstand

1 (1) Der RH überprüfte von September bis November 2008 die Gebarung der SIVBEG – Strategische Immobilien Verwertungs-, Beratungs- und Entwicklungsgesellschaft m.b.H. (SIVBEG).

(2) Ziele der Gebarungsüberprüfung waren, die Zweckmäßigkeit der Gründung sowie die Geschäftstätigkeit der SIVBEG hinsichtlich Transparenz, Wirtschaftlichkeit, Sparsamkeit und Effizienz zu beurteilen. Weiters überprüfte der RH, ob der Auftrag, die militärisch nicht mehr erforderlichen Liegenschaften optimal zu verwerten, erfüllt wurde, und

inwieweit der in Aussicht genommene Finanzierungsbeitrag für die Bundesheerreform erzielt wurde.

Der RH überprüfte die Verkaufsverfahren von 34 Liegenschaften, die er nach deren Größe, dem erzielten Verkaufserlös, den gegebenen Problemstellungen und regionalen Gesichtspunkten ausgewählt hatte.

(3) Zu dem im Juli 2009 übermittelten Prüfungsergebnis nahmen die SIVBEG im August und im Oktober 2009 und das BMLVS im Oktober 2009 Stellung. Die Gegenäußerungen erstattete der RH im Dezember 2009.

Zur leichteren Lesbarkeit werden in diesem Berichtsbeitrag die Ressortbezeichnungen BMLV bzw. BMLVS einheitlich als BMLVS angeführt.

Gründung der Gesellschaft

Ausgangslage – Bundesheerreform 2010

2 Die Bundesheerreformkommission verwies im Juni 2004 auf den Bedarf des Bundesheers an zusätzlichen budgetären Mitteln für die Verwirklichung der von ihr vorgeschlagenen Empfehlungen zur Reform des „Österreichischen Bundesheeres 2010“. Nach ihren Vorstellungen sollten diese Finanzmittel u.a. durch die Veräußerung von militärisch nicht mehr erforderlichen Liegenschaften des BMLVS aufgebracht werden. Die Bundesheerreformkommission schätzte deren Anteil auf bis zu 40 % aller Liegenschaften.

Der Empfehlung des Nationalen Sicherheitsrates folgend beschloss der Ministerrat im Mai 2005 eine neue Organisationsstruktur für das Bundesheer im Sinne des Berichts der Bundesheerreformkommission und im Juni 2005 die „grundsätzlichen Angelegenheiten der Garnisonierung“ gem. § 7 Abs. 1 Wehrgesetz 2001 (BGBl. I Nr. 146/2001 i.d.g.F.). Der Ministerratsbeschluss vom Juni 2005 legte – nach Abstimmung mit den Landeshauptleuten – jene militärischen Standorte fest, die über das Jahr 2010 hinaus weiterhin genutzt werden sollten.

Eine im Frühjahr 2005 im Auftrag des BMLVS durchgeführte Bewertung von 152 militärisch nicht mehr erforderlichen Liegenschaften ergab einen grob geschätzten Marktwert (OpenMarketValue) von 715 Mill. EUR. Von diesem nahm das BMLVS Abschlüsse vor und plante Nettoverkaufserlöse von insgesamt 621 Mill. EUR.

Im Ministerrat wurden im September 2008 die „Aktivstandorte“ aktualisiert und auf 146 Liegenschaften reduziert. Damit verringerte das BMLVS die Summe der zu erwartenden Verkaufserlöse auf 414 Mill. EUR. Die

Gründung der Gesellschaft

Organisations- und Rechtsformvarianten zur Verwertung der Liegenschaften

Differenz von rd. 300 Mill. EUR zum ursprünglich geschätzten Marktwert ergab sich u.a. auch durch den Wegfall einer Großkaserne mit einem geschätzten Erlös von 170 Mill. EUR sowie durch die Berücksichtigung von wertmindernden Faktoren, wie Widmungs- und Nutzungseinschränkungen, Kontamination u.a.m.

- 3.1** Um innerhalb weniger Jahre die nicht mehr militärisch erforderlichen und bis zum Verkauf im Eigentum des Bundes verbleibenden Liegenschaften zu bestmöglichen Erlösen verwerten bzw. gegebenenfalls entwickeln zu können, bedurfte es organisatorischer Vorkehrungen.

Zu diesem Zweck analysierte ein Projektteam – bestehend aus Experten des BMLVS und einem externen Berater – insgesamt 15 Organisations- und Rechtsformvarianten. Eine umfangreiche und detaillierte Studie stellte die Vor- und Nachteile der jeweiligen Varianten gegenüber.

Als Organisations- und Rechtsformvarianten standen u.a. der Aufbau einer eigenen Dienststelle im BMLVS, die Errichtung eines im 100 %igen Eigentum des Bundes stehenden ausgegliederten Rechtsträgers und die Auftragsvergabe an die zu 100 % im Eigentum des Bundes stehende Bundesimmobiliengesellschaft m.b.H. (BIG) zur Diskussion. Die Entscheidung fiel letztendlich auf die Gesellschaftserrichtung mit der BIG als Minderheitspartner. Dadurch entstand zusätzlich zu der für die Verwertung von Bundesimmobilien bereits vorhandenen BIG die ebenfalls für die Verwertung von Bundesimmobilien zuständige SIVBEG, die zudem in hohem Maß auf das Know-how und die Infrastruktur der BIG angewiesen war und dafür ein Entgelt zu zahlen hatte.

Die Entscheidung erfolgte unter Zugrundelegung von elf Kriterien. Hauptkriterium für das BMLVS war die ausreichende Möglichkeit, seine strategischen Interessen wahrzunehmen. Daher schied es die Variante, die BIG mit der Verwertung der Liegenschaften zu beauftragen, aus, weil das BMLVS nach der Rechtslage weder im Aufsichtsrat noch in der Generalversammlung der BIG vertreten gewesen wäre und somit keine Weisungen hätte erteilen können.

- 3.2** Nach Ansicht des RH hätte sich das BMLVS bei der Verwertung der militärisch nicht mehr benötigten Liegenschaften auch der BIG bedienen und die beabsichtigte Einflussnahme auf den Verwertungsprozess erforderlichenfalls auch vertraglich absichern können. Die Errichtung der SIVBEG zusätzlich zu der für die Verwertung von Bundesimmobilien bereits vorhandenen BIG erschien ihm weder erforderlich noch

zweckmäßig, zumal die SIVBEG auf das Know-how und die Infrastruktur der BIG angewiesen war und dafür ein Entgelt zu zahlen hatte.

SIVBEG-Errichtungsgesetz

- 4 Der Nationalrat beschloss im Juli 2005 – ohne Begutachtungs- und Stellungnahmeverfahren – das Bundesgesetz über die Errichtung einer Strategischen Immobilien Verwertungs-, Beratungs- und Entwicklungsgesellschaft mit beschränkter Haftung (SIVBEG-Errichtungsgesetz; BGBl. I Nr. 92/2005). Das SIVBEG-Errichtungsgesetz trat mit August 2005 in Kraft. Die Bestimmungen des Gesetzes ermöglichten sowohl die 100 %ige Eigentümerschaft des Bundes an der Gesellschaft als auch die Übertragung von Gesellschaftsanteilen an Gesellschafter, deren Anteile jedoch zu 100 % im Eigentum des Bundes stehen mussten. In der Begründung zum Gesetzesantrag war bereits die Übertragung eines Minderheitsanteils an die BIG enthalten. Die Erlöse abzüglich der Honorare und sonstigen Auslagen mussten zu 100 % für die Anschubfinanzierung zu den Reformmaßnahmen des BMLVS eingesetzt werden. Die Liegenschaften sollten innerhalb von acht Jahren, d.h. bis 2013, verwertet werden. Die Aufgabenerfüllung der SIVBEG endet mit der Verwertung der letzten entbehrlich gewordenen Liegenschaft.

Aufgaben der SIVBEG – Unternehmensgegenstand

5.1 Die SIVBEG hatte vor allem folgende Aufgaben:

- Verwertung von im Eigentum des Bundes und in der Verwaltung des BMLVS stehender Liegenschaften über Auftrag des Bundesministers für Landesverteidigung und Sport nach wirtschaftlichen und marktorientierten Grundsätzen,
- Beauftragung Dritter mit Erstellung von Gutachten und Studien wie insbesondere Machbarkeits- und Verwertungsstudien für Nutzungsänderungen und Raumordnungsmaßnahmen und
- Öffentlichkeitsarbeit in den Standortgemeinden und -regionen insbesondere über Projektpläne und Möglichkeiten der Konversion („Nutzbarmachung von militärischen Arealen und Objekten für zivile Zwecke“).

Das Unternehmenskonzept legte fest, dass Liegenschaften im erforderlichen Ausmaß zu entwickeln waren, sofern dies für eine bestmögliche Verwertung notwendig war.

Zur Auswahl von Verwertungsvarianten hielt der Aufsichtsrat in seiner ersten Sitzung vom November 2005 fest, dass die Kompetenz für

die Bildung von Paketen oder nur Teilverkäufen aus Liegenschaften ebenso wie die Wahl des Verwertungsverfahrens ausschließlich bei der Geschäftsführung lag. Verwertungsvorschläge waren jedenfalls mit dem BMLVS abzustimmen.

- 5.2 Nach Ansicht des RH kann die Entwicklung von Liegenschaften unterschiedliche Ausprägungen haben. Diese reichen von ersten Vorbereitungen, wie Widmungsänderungen oder Grundstücksteilungen, bis hin zur Gründung von Projektgesellschaften und der Herstellung von schlüsselfertigen Anlagen.

Einbindung der BIG

Syndikatsvertrag
zwischen BMLVS und
BIG

- 6 Der im Oktober 2005 zwischen dem BMLVS und der BIG abgeschlossene Syndikatsvertrag regelte, dass die BIG 45 % der Gesellschaftsanteile an der SIVBEG erwerben sollte.

Das BMLVS verpflichtete sich gegenüber der BIG, bei der Verwertung militärisch nicht mehr erforderlicher Liegenschaften ausschließlich die SIVBEG zu beauftragen. Für den Verkauf der Liegenschaft erhielt die SIVBEG ein Basishonorar von mindestens 3 % des Nettoverkaufspreises. Zusätzlich stand der SIVBEG ein Erfolgshonorar zu, welches sich an einem vom Bewertungsteam festzulegenden Basiswert (TZ 10) orientierte. Ab 2006 hatte die BIG Anspruch auf dieses Erfolgshonorar, und zwar unter dem Titel „erfolgreiche Marketingmaßnahmen“.

Die Vertragspartner vereinbarten, für die Dauer der Beteiligung der BIG an der SIVBEG zwei Geschäftsführer einzusetzen, wobei der BIG das Vorschlagsrecht für einen der beiden Geschäftsführer zustand. Ein weiteres Nominierungsrecht hatte die BIG für den Stellvertreter des Aufsichtsratsvorsitzenden.

Der Syndikatsvertrag regelte auch die Leistungen, welche die BIG für die SIVBEG zu erbringen hatte.

Leistungserbringung
durch die BIG

- 7.1 Die Leistungen der BIG für die SIVBEG umfassten Personalverrechnung, rechtliche Betreuung, Finanz- und Rechnungswesen, bautechnische Unterstützung und Beratung, bewertungstechnische Unterstützung und Beratung, IT-Support sowie Marketing. Dafür hatte die SIVBEG insgesamt 367.240 EUR pro Jahr für die Jahre 2006 bis 2012 jeweils im Nachhinein bis zum 31. Dezember jeden Jahres zu bezahlen.

Die Eigentümer beabsichtigten bereits vor der Gründung der SIVBEG, dass die BIG im Wege der Internen Leistungsverrechnung über 4 Mill. EUR in acht Jahren verdienen sollte.

Für die einzelnen Leistungen waren pro Jahr folgende Pauschalbeträge zu zahlen, wobei die tatsächlichen Leistungen der BIG nicht dokumentiert waren:

• Personalverrechnung	14.820 EUR
• Recht	14.820 EUR
• Finanzen und Rechnungswesen	167.600 EUR
• Bautechnische Unterstützung und Beratung	20.000 EUR
• Bewertungstechnische Unterstützung und Beratung	20.000 EUR
• IT	20.000 EUR
• Marketing	110.000 EUR

Zusätzlich waren 63.072 EUR für die Bereitstellung von Büroräumlichkeiten im Gesamtausmaß von rd. 450 m² Nutzfläche zu bezahlen. Nach der Übersiedlung der SIVBEG in ein kleineres Büro mit 233 m² ab 1. Jänner 2008 betrug die Miete 34.642 EUR pro Jahr. Dieser Betrag erhöhte sich durch die vertraglich vereinbarte Anpassung jährlich um 3 %.

7.2 Die Angemessenheit der Pauschalbeträge war für den RH nicht nachvollziehbar.

Der RH regte daher an, die Angemessenheit der Pauschalbeträge anhand der tatsächlich erbrachten Leistung zu überprüfen und in Hinkunft in den Verträgen anstelle von Pauschalsätzen eine Abrechnung nach tatsächlich erbrachten Leistungen zu vereinbaren.

Erfolgshonorar für die
BIG

8.1 Der BIG stand ein Erfolgshonorar in Höhe von 7 % jenes Teiles des Nettoverkaufspreises zu, der den Basiswert um mehr als 4 % übersteigt. In den Jahren 2006 bis 2008 betrug dieses Erfolgshonorar in Summe 356.900 EUR. Die SIVBEG verbuchte diese Zahlungen als Entgelt für Marketingmaßnahmen der BIG.

Das Erfolgshonorar stand der BIG auch ohne unmittelbare Mitwirkung am Verkauf zu.

Einbindung der BIG

Beispielhaft werden in der folgenden Tabelle drei Liegenschaftsverkäufe dargestellt, bei denen der vom Bewertungsteam festgelegte Basiswert deutlich überboten wurde:

Liegenschaft	Kaufpreis	Basiswert	SIVBEG Provision 3 % bzw. 4,5 %	BIG Erfolgs- honorar in EUR	Provision netto	Provision brutto	Kaufpreis abzüglich Provision
Dellach	1.810.000	350.000	54.300	101.220	155.520	186.624	1.623.376
Prag	1.040.000	650.000	46.800	25.480	72.280	86.736	953.264
Stadlhofteich	800.000	132.000	24.000	46.390	70.390	84.468	715.532

Für den Verkauf der Liegenschaft Dellach (TZ 41), bei der die Käuferin den Basiswert von 350.000 EUR um 1,46 Mill. EUR überbot, erhielt die BIG ein Erfolgshonorar in Höhe von 101.220 EUR, obwohl sie an diesem Verkauf nicht unmittelbar mitwirkte.

Auch für den Verkauf der Liegenschaft in Prag (TZ 30) erhielt die BIG ein Erfolgshonorar von 25.480 EUR, obwohl sie an der Transaktion nicht mitwirkte.

Bei der Liegenschaft Stadlhofteich (Oberösterreich) war das Erfolgshonorar der BIG mit 46.390 EUR deutlich höher als die Provision für die SIVBEG.

- 8.2** Das zusätzliche Erfolgshonorar sollte nach Ansicht des RH als Leistungsanreiz der SIVBEG zustehen und nicht an die BIG abgeführt werden, wenn die BIG zum Erfolg keinen unmittelbaren Beitrag leistet. Er empfahl daher dem BMLVS, eine Änderung des mit der BIG bestehenden Syndikatsvertrags anzustreben, nach der Erfolgshonorare für hohe Verkaufspreise dem zufließen, der an dem Erfolg tatsächlich maßgeblich mitgewirkt hat.
- 8.3** *Laut Stellungnahme der SIVBEG sei dem Mitarbeiter der BIG, der die SIVBEG rechtlich betreute, die Prokura in der SIVBEG verliehen worden, um den das „Auslandsliegenschaften-Paket“ abwickelnden Geschäftsführer zu unterstützen. Dieser Mitarbeiter habe mehrere hundert Arbeitsstunden hierfür aufgewandt und den Geschäftsführer der SIVBEG zweimal zu Vertragsabschlüssen ins Ausland begleitet.*

Rahmenvereinbarung
zwischen BMLVS und
SIVBEG

8.4 Der RH entgegnete, dass die Unterstützung der Geschäftsführung der SIVBEG bei der Abwicklung des „Auslandsliegenschaften-Pakets“ durch einen Mitarbeiter der BIG keine ausreichende Begründung für ein Erfolgshonorar der BIG bei anderen Liegenschaftsverkäufen sei. Die Leistungen der BIG für die SIVBEG wären ohnehin durch die vereinbarten Pauschalbeträge abgegolten worden.

9 Die Rahmenvereinbarung vom Juni 2006 regelte insbesondere die Art der Aufträge des BMLVS an die SIVBEG, die damit verbundenen Verfahrensschritte und das Honorar. Mit einer Änderung der Rahmenvereinbarung im März 2008 wurde das Honorar ab Anfang 2008 von 3 % auf 4,5 % des Verkaufserlöses erhöht.

Die Verwertung einer beauftragten Liegenschaft hatte grundsätzlich im Wege einer öffentlichen Feilbietung zu erfolgen. Von dieser Feilbietung konnte die SIVBEG absehen, wenn eine Gebietskörperschaft öffentliches Interesse an einer Liegenschaft bekundete. Eine Veräußerung unter einem vom Bewertungsteam festgelegten Mindestverkaufspreis war jedenfalls unzulässig. Diese Vorgangsweise entsprach dem Leitfaden der Europäischen Kommission betreffend Verkäufe von Liegenschaften¹⁾.

¹⁾ Mitteilung der Kommission betreffend Elemente staatlicher Beihilfe bei Verkäufen von Bauten oder Grundstücken durch die öffentliche Hand (97/C 209/03)

Zwischen November 2005 und März 2008 erhielt die SIVBEG acht Sammelaufträge, die jeweils eine Reihe von Liegenschaften zur Verwertung umfassten. Das BMLVS beauftragte bisher die SIVBEG mit der Verwertung von 126 von insgesamt 146 zu verwertenden Liegenschaften, insbesondere von Kasernen, Übungsplätzen und diversen Gebäuden. Bis Ende Oktober 2008 verkaufte die SIVBEG 63 Liegenschaften; Verwertungsaufträge für fünf Liegenschaften stellte das BMLVS zurück bzw. ruhend. Bei den verbleibenden 58 Liegenschaften war die Verkaufsreife infolge ungeklärter Vorfragen noch nicht gegeben oder aber die Interessentensuche noch im Gange.

Zusätzlich erhielt die SIVBEG noch zwei Planungsaufträge und vier sonstige Aufträge. Dabei handelte es sich z.B. um die Erarbeitung von Nutzungsvorschlägen, Machbarkeitsstudien und Gutachten sowie von diversen Analysen, jedoch ohne konkreten Verwertungsauftrag.

Bewertungsteam

10.1 Nach der Geschäftsordnung vom April 2006 bestand das Bewertungsteam aus sieben stimmberechtigten Mitgliedern. Das BMLVS ent-

sandte zwei, das BMF einen und die BIG drei Vertreter. Das siebente Mitglied – zugleich Vorsitzende des Bewertungsteams – war eine unabhängige, externe Expertin. Jeder Gesellschafter durfte zu den Sitzungen einen Experten als Berater beiziehen. Das BMLVS bediente sich eines Vertreters der Finanzprokuratur, der gleichzeitig auch gerichtlich beeideter Sachverständiger für Immobilien war. Die Geschäftsführer der SIVBEG nahmen an den Sitzungen ohne Stimmrecht teil.

Das Bewertungsteam war für die Beratung über den Mindestverkaufspreis der zu veräußernden Liegenschaften zuständig, wobei die Festlegung des Mindestverkaufspreises einstimmig durch die Vertreter des BMLVS und des BMF im Bewertungsteam zu erfolgen hatte. Diesen oblag auch die Auswahl von Verwertungsvarianten. Weiters hatte das Bewertungsteam den für das Erfolgshonorar maßgeblichen Basiswert festzulegen. Basis dafür war ein von der SIVBEG in Auftrag gegebenes Verkehrswertgutachten und eine darauf aufbauende Stellungnahme der Geschäftsführer. Diese sollte gegebenenfalls auch die Vorschläge für Verwertungsvarianten enthalten.

Zwischen Mai 2006 und September 2008 trat das Bewertungsteam insgesamt zwölf Mal zusammen und legte Mindestverkaufspreise für 85 Liegenschaften fest. Bei einzelnen Verwertungsfällen lagen bereits vor Gründung der SIVBEG vom BMF erstellte Bewertungen vor, die auch die Grundlage für die Verwertung bildeten.

- 10.2** Der RH hielt die Beratungen in einer Expertenrunde auf der Grundlage eines Sachverständigengutachtens und die darauf aufbauende Festsetzung der Mindestverkaufspreise durch die Vertreter des Bundes für grundsätzlich geeignet, um in Verbindung mit einer nachfolgenden öffentlichen Feilbietung einen bestmöglichen Verkaufserlös für die Liegenschaften zu erzielen.

Unternehmens-
konzept

- 11.1** Das Unternehmenskonzept dokumentierte den gemeinsamen Willen der beiden Gesellschafter der SIVBEG. Es enthielt alle wesentlichen Bestandteile der die SIVBEG betreffenden Rechtsgrundlagen, Verträge und Finanzplanungen. Die Geschäftsführer sollten dieses Unternehmenskonzept ein Mal jährlich überarbeiten und laufend weiterentwickeln.

Die Geschäftsführer überarbeiteten bzw. änderten das Unternehmenskonzept nicht, obwohl sie bspw. mit den Mitarbeitern variable Gehaltsbestandteile vereinbarten, die im Unternehmenskonzept nicht vorgesehen waren.

Das Unternehmenskonzept der SIVBEG sah eine Personalausstattung von etwa 15 Personen vor, die sich am Aufgabenumfang zu orientieren hatte.

- 11.2** Der RH beurteilte das Unternehmenskonzept grundsätzlich als umfassende und geeignete Grundlage, kritisierte jedoch, dass eine Weiterentwicklung und Fortschreibung trotz erheblicher Abweichung von den Planzielen unterblieb.

Der RH empfahl der SIVBEG, das Unternehmenskonzept laufend weiterzuentwickeln und die Änderungen schriftlich festzuhalten.

- 11.3** Die SIVBEG teilte mit, dass die Geschäftsführung das Unternehmenskonzept aufgrund der Empfehlung des RH überarbeitet habe. Insbesondere sei die Vereinbarung von variablen Gehaltsbestandteilen mit Mitarbeitern in das Unternehmenskonzept aufgenommen worden.

Abweichungen vom
Finanzplan

- 12.1** Nachstehende Tabelle stellt einen Vergleich der Plan- und Ist-Zahlen dar:

	2005		2006		2007		2008	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
	in Mill. EUR							
Verkaufserlöse gesamt	8,6	0	51	28,5	85	24,3	90	48,8
	in %							
Provisionssatz	3	3	3	3	3	3	3	4,5
	in 1.000 EUR							
Provisionsumsatzerlöse	258	4	1.530	994	2.550	892	2.700	2.357
Personalaufwand	81	85	892	668	1.227	534	1.258	507
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	- 48	- 240	- 870	- 533	- 275	- 354	- 174	1.078
Bilanzgewinn/-verlust	- 50	- 240	- 920	- 773	- 1.197	- 1.127	- 1.373	- 116

Die Prognosen für die Verkaufserlöse laut Finanzplan stellten sich als zu optimistisch heraus, die Gründe hierfür waren:

- Die ersten Aufträge umfassten mehrere kleinere und wenige große Liegenschaften. Verkaufsaufträge für die großen Kasernen erfolgten erst zu einem späteren Zeitpunkt. Der Verkauf der Liegenschaften in Wien sollte erst in der letzten Tranche beauftragt werden.
- Die durchschnittliche Projektdauer lag wegen einer Reihe von Problemen im Zusammenhang mit Denkmalschutz, Naturschutz, öffentlichem Interesse, Flächenwidmung und fehlenden rechtlichen Voraussetzungen für die Verkäufe über dem Ziel von einem Jahr.
- Fehlende Ersatzbauten verzögerten die Aussiedlung der in den Verkaufsobjekten untergebrachten Truppenteile.
- Bei einigen Immobilien war die Nachfrage gering.

Die im Vergleich zum Finanzplan niedrigeren Umsätze konnte die SIVBEG nur zum Teil durch niedrigere Kosten, insbesondere im Personalbereich, ausgleichen. Statt der ursprünglich geplanten 15 Mitarbeiter waren nur acht Mitarbeiter angestellt. Die Personalkosten betrug nur die Hälfte der vorgesehenen 1,2 Mill. EUR. Auch die Kosten für Büroräumlichkeiten und sonstige Kosten lagen unter den Planzahlen. Trotz der niedrigeren Kosten konnte die SIVBEG bis 2007 kein positives Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) erwirtschaften.

Die tatsächlichen Provisionserlöse für die SIVBEG erreichten nie die geplante Höhe. Nur durch die im Jahr 2008 erhöhte Provision von 4,5 % statt ursprünglich 3 % des Verkaufserlöses konnte die SIVBEG im Jahr 2008 einen Umsatz von 2,357 Mill. EUR und damit ein positives EGT erreichen. Für das Jahr 2009 budgetierte die Geschäftsführung der SIVBEG Erlöse aus Provisionen von nur mehr 1,1 Mill. EUR und ein negatives EGT in Höhe von 408.000 EUR. Die Geschäftsführung begründete dies mit Verzögerungen und Schwierigkeiten bei bestehenden Aufträgen sowie zu wenigen Verkaufsaufträgen.

- 12.2** Der RH empfahl dem BMLVS, durch rechtzeitige und ausreichende Auftragserteilung eine Kapazitätsauslastung der SIVBEG sicherzustellen.

Wirtschaftliche Lage

Zielerreichung

13.1 (1) Ziel des SIVBEG-Errichtungsgesetzes war, innerhalb eines Zeitraums von acht Jahren bis zu 40 % aller militärischen Liegenschaften zu verwerten.

Bis zum 31. Oktober 2008 hatte die SIVBEG 63 von 146 Liegenschaften mit einem Erlös von insgesamt 87,93 Mill. EUR verkauft. Dies waren 21,2 % des Ziels von 414 Mill. EUR. In den einzelnen Jahren erzielte die SIVBEG folgende Verkaufserlöse:

- 2006 28,47 Mill. EUR (Plan: 51 Mill. EUR)
- 2007 24,26 Mill. EUR (Plan: 85 Mill. EUR)
- bis 31. Oktober 2008 35,20 Mill. EUR (Plan: 90 Mill. EUR)

Von den Verkaufserlösen erhielt das BMF und damit das BMLVS 83,53 Mill. EUR. Die SIVBEG erhielt als Provision 4,2 Mill. EUR, wovon sie 356.900 EUR gemäß Syndikatsvertrag an die BIG als Erfolgshonorar zahlte. Weitere 200.000 EUR von den Verkaufserlösen bezahlte die SIVBEG an die Gemeinde Oggau für die Ablöse eines Vorkaufsrechts. Bei dem Verkauf der Auslandsliegenschaften bezahlten die Käufer die Maklerhonorare.

(2) Anentwickelt bzw. entwickelt hatte die SIVBEG keine Liegenschaft. Selbst bei 23 Liegenschaften, bei denen die Verwertungsfrist bereits um bis zu zwei Jahre überschritten wurde, hatte die SIVBEG keine Alternativvorschläge für eine Entwicklung vorbereitet.

13.2 (1) Angesichts der bei den bisherigen Verwertungsfällen aufgetretenen Schwierigkeiten und Verzögerungen wird die SIVBEG das Ziel, die militärisch nicht mehr benötigten Liegenschaften bis zum Jahr 2013 zu verwerten, nach Ansicht des RH kaum erreichen können.

Der RH gab weiters zu bedenken, dass die Aufrechterhaltung der SIVBEG bis zur Verwertung der letzten entbehrlich gewordenen Liegenschaft unverhältnismäßig hohe Kosten verursachen könnte, wenn gegen Ende des Verwertungsprozesses nur mehr wenige schwer verwertbare Liegenschaften übrig bleiben.

Der RH empfahl daher dem BMLVS, ehestmöglich – spätestens aber anlässlich des Auslaufens der Verträge mit den beiden Geschäftsführern im Jahr 2011 – die Zweckmäßigkeit der SIVBEG auf Grundlage der seit ihrer Gründung gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen

zu überprüfen. Dabei wäre auch zu berücksichtigen, ob und durch wen künftig eine Entwicklung von zu verwertenden Liegenschaften erfolgen soll.

(2) Der RH kritisierte die Unterlassung von Alternativvorschlägen durch die SIVBEG vor allem bei den Liegenschaften mit einer langen Verwertungsdauer bzw. Liegenschaften, deren Größe einen Verkauf als Ganzes erschwerte.

Die bisherige Vorgangsweise bei der Verwertung erachtete der RH als nur für kleinere Liegenschaften geeignet. Aufgrund des zunehmenden Anteils von großen Verwertungsobjekten wäre ein Schwergewicht auf die Entwicklung von Liegenschaften zu legen, um die Zielvorgaben erreichen zu können.

Der RH gab zu bedenken, dass beim Verkauf einer entwickelten Liegenschaft in Teilen mehr Interessenten gezielt angesprochen werden könnten, z.B. Wohnbauträger für Bauland-Wohngebiet und Betriebe für Bauland-Gewerbegebiet. Dies hätte zur Folge, dass sich der Interessent neben dem für seine Zwecke geeigneten Liegenschaftsteil nicht auch um die Verwertung des für ihn ungeeigneten Liegenschaftsteils kümmern müsste.

Der RH empfahl daher der SIVBEG, Entwicklungsvarianten vor allem bei jenen Liegenschaften zu erarbeiten, bei denen wegen der großen Flächen oder schwierigen Rahmenbedingungen ein langes Verkaufsverfahren zu erwarten ist bzw. ein Verkauf der gesamten Liegenschaft an einen einzigen Käufer nach den Erfahrungen unwahrscheinlich erscheint.

13.3 *Laut Stellungnahme der SIVBEG habe sie vor allem, um in den ersten Jahren Erlöse zu erzielen, bei Liegenschaftsverkäufen eine Gesamtverwertung bevorzugt. Diese habe sich bisher bei den meisten Großliegenschaften bewährt, da der gewünschte Erlös erzielt wurde. Ob durch eine Projektentwicklung oder Teilverkäufe ein Mehrerlös erzielbar wäre, könne nur spekulativ betrachtet werden. Die SIVBEG habe bei Überlegungen für die Projektentwicklung ihr Augenmerk insbesondere auf den finanziellen Mehraufwand, die Personalressourcen und das Projektrisiko gerichtet.*

Aufwands- und Ertragssituation

14.1 Ende September 2008 betrug der Bilanzverlust 1,08 Mill. EUR.

Die Aufwendungen der SIVBEG beliefen sich im Zeitraum von Oktober 2005 bis September 2008 auf rd. 4 Mill. EUR. Dabei sind Perso-

**Kasernen- und Liegenschaftsverkäufe
durch die SIVBEG**

nalaufwendungen, Abschreibungen und sonstiger betrieblicher Aufwand berücksichtigt. Bei einem Volumen der Liegenschaftsverkäufe bis September 2008 in Höhe von 87,93 Mill. EUR ergaben sich damit Kosten in Höhe von 4,55 % der gesamten Verkaufserlöse.

Hierbei ist jedoch zu beachten, dass im Aufwand auch Gutachterhonorare in Höhe von rd. 323.000 EUR inkludiert sind. Die SIVBEG beauftragte diese Gutachten zur Feststellung des Verkehrswerts bzw. gemeinen Werts gem. § 64 (3) Bundeshaushaltsgesetz (BHG).

- 14.2** Der RH stellte bezüglich der angefallenen Aufwendungen Einsparungspotenziale fest und verwies in diesem Zusammenhang auf die Kritik betreffend das Erfolgshonorar für die BIG (TZ 8) sowie den Aufwand für Geschäftsführung (TZ 16) und Gutachten (TZ 22).

Personelle Angelegenheiten

Bestellung der
interimistischen
Geschäftsführung

- 15.1** Das SIVBEG-Errichtungsgesetz ermächtigte den damaligen Bundesminister für Landesverteidigung, für die Dauer des ersten Geschäftsjahres einen oder zwei interimistische Geschäftsführer für die neue Gesellschaft zu bestellen. Das Stellenbesetzungsgesetz (BGBl. I Nr. 26/1998) war dabei nicht anzuwenden, weil es im SIVBEG-Errichtungsgesetz explizit ausgenommen war. Mit Wirkung vom 5. Oktober 2005 erfolgte die Bestellung von zwei interimistischen Geschäftsführern durch den damaligen Bundesminister.

Die Jahresbruttobezüge der Geschäftsführer waren unterschiedlich hoch. Der Aufsichtsrat konnte dem Geschäftsführer mit dem niedrigeren Jahresbruttobezug eine zusätzliche leistungs- und erfolgsorientierte Prämie von höchstens 30 % des Jahresbruttobezugs gewähren; dem Geschäftsführer mit dem höheren Jahresbruttobezug eine Prämie von höchstens 15 % des Jahresbruttobezugs. Der Geschäftsführer mit dem niedrigeren Jahresbruttobezug verfügte über die für die SIVBEG erforderliche Konzession als Immobilienmakler.

- 15.2** Der RH wies darauf hin, dass die Geschäftsführer unterschiedliche Jahresbruttobezüge erhielten, obwohl bei deren Anstellung keine Geschäftsverteilung vorlag und der Geschäftsführer mit dem niedrigeren Jahresbruttobezug die für die SIVBEG erforderliche Konzession als Immobilienmakler hatte. Die unterschiedlichen Jahresbruttobezüge der Geschäftsführer waren für den RH sachlich nicht nachvollziehbar. Das Vier-Augen-Prinzip hätte auch durch einen Prokuristen in geeigneter Weise sichergestellt werden können.

15.3 Laut Stellungnahme der SIVBEG sei die Gewährleistung des Vier-Augen-Prinzips durch nur einen Geschäftsführer und einen Prokuristen nicht möglich, da bei Vorhandensein nur eines Geschäftsführers dieser nach § 18 Abs. 3 GmbH-Gesetz zwingend allein vertretungsbefugt sein müsse. Die Beschränkung der Vertretungsmacht des einzigen Geschäftsführers nur gemeinsam mit einem Prokuristen wäre explizit unzulässig.

15.4 Der RH erwiderte, das Vier-Augen-Prinzip wäre als Einrichtung der (internen) Kontrolle zu sehen. Weiters verwies er auf den Gesetzgeber, der auch die Bestellung nur eines Geschäftsführers ermöglicht hatte. Die Alternative nur eines Geschäftsführers enthielt auch der Gesellschaftsvertrag der SIVBEG.

Bestellung von zwei
Geschäftsführern

16.1 (1) Das BMLVS schrieb im Jahr 2006 vor Ablauf des ersten Geschäftsjahres die Stellen der Geschäftsführung der SIVBEG öffentlich aus.

Neben den beiden interimistischen Geschäftsführern der SIVBEG bewarben sich neun Personen um die ausgeschriebenen Positionen. Eine dreiköpfige Expertengruppe des BMLVS nahm eine Reihung der Bewerber anhand von 14 Kriterien vor. Mit gleicher Punkteanzahl beurteilte sie einen der beiden interimistischen Geschäftsführer und einen anderen Bewerber als am besten geeignet. Der andere interimistische Geschäftsführer der SIVBEG war unmittelbar dahinter gereiht. Von diesen drei Bewerbern hatten nur die auf dem ersten Platz gereihten zwei Bewerber die laut Ausschreibung erwünschte Konzessionsprüfung, die auch eines der 14 Bewertungskriterien war.

Abweichend von der Reihung der Expertengruppe bestellte der damalige Bundesminister für Landesverteidigung die beiden interimistischen Geschäftsführer zu Geschäftsführern der SIVBEG.

Die Anstellungsverträge der Geschäftsführer mit 5. Oktober 2006 waren auf fünf Jahre befristet. Beide Geschäftsführer erhielten das gleiche jährliche Entgelt (Jahresbruttobezug). Dieses lag für den einen Geschäftsführer um 5 % über seinem bisherigen Entgelt, für den anderen Geschäftsführer um 11,5 % darunter. Abweichend von der Vertragschablonenverordnung war das Entgelt am Ende eines jeden Monats auszuzahlen.

Zusätzlich zum Jahresbruttobezug konnte der Aufsichtsrat jedem Geschäftsführer eine leistungs- und erfolgsorientierte Prämie von höchstens 30 % des Jahresbruttobezugs gewähren.

(2) In der außerordentlichen Generalversammlung der SIVBEG vom 7. Dezember 2007 erklärte der Vertreter der Gesellschafterin BIG, dass bei der BIG Entwicklung und Verwertung (BIG E&V) ein gewerberechtl. Geschäftsführer gesucht werde. Besetzt werden könnte diese Stelle mit jenem Geschäftsführer der SIVBEG, der über eine Konzession als Immobilienmakler verfüge. Der Vertreter des Gesellschafters BMLVS äußerte sich inhaltlich nicht, sondern verwies darauf, dass der Aufsichtsrat eine Nebenbeschäftigung des Geschäftsführers genehmigen müsse.

In der Sitzung des Aufsichtsrats der SIVBEG am 20. Dezember 2007 stellte der Vertreter der Gesellschafterin BIG unter dem Tagesordnungspunkt „Allfälliges“ den Antrag, dem Geschäftsführer der SIVBEG die Übernahme einer Nebentätigkeit in der BIG, nämlich die Leitung des Verwertungsbereichs der BIG in der BIG E&V, zu genehmigen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats nahmen diese Vorgangsweise zustimmend zur Kenntnis.

Der Geschäftsführer der SIVBEG begann am 15. Jänner 2008 sein zusätzliches Dienstverhältnis bei der BIG E&V. Es umfasste eine regelmäßige wöchentliche Arbeitszeit von 20 Stunden. Das dafür vereinbarte monatliche Bruttogehalt lag erheblich unter jenem für die Geschäftsführung der SIVBEG.

16.2 (1) Der RH bemängelte, dass

- die Bestellung von zwei Geschäftsführern nicht dem Unternehmensbedarf (z.B. Geschäftsumfang des Unternehmens, Personalausstattung, Auslagerung von Leistungen an die BIG) entsprach und
- in der Ausschreibung die Konzession als Immobilienmakler lediglich erwünscht, aber nicht ausdrücklich gefordert war, obwohl diese für die gewerbliche Tätigkeit der SIVBEG erforderlich war.

Der RH empfahl dem BMLVS, die Anzahl der Geschäftsführer entsprechend dem Unternehmensbedarf festzulegen. Das Vier-Augen-Prinzip wäre in geeigneter Weise sicherzustellen. Eventuell erforderliche Änderungen des Syndikatsvertrags wären anzustreben.

Weiters empfahl der RH dem BMLVS, bei der Ausschreibung von Geschäftsführerpositionen die für die gewerbliche Tätigkeit einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung erforderliche Konzession als unabdingbar voranzusetzen.

Personelle Angelegenheiten

(2) Der RH wies darauf hin, dass die Nebenbeschäftigung eines Geschäftsführers bei der BIG E&V zu Interessenskonflikten führen könnte, insbesondere bei der Entwicklung von Liegenschaften. Die tatsächliche zeitliche Mehrbelastung durch die Nebenbeschäftigung war für den RH nicht feststellbar, weil der Geschäftsführer keine Zeitaufzeichnungen führte.

16.3 *Laut Stellungnahme der SIVBEG stelle die Nebenbeschäftigung ihres Geschäftsführers bei der BIG E&V keinen Interessenskonflikt dar, da sich diese auf den Verkauf von BIG-Liegenschaften beschränke und keine Projektentwicklung stattfände.*

16.4 Der RH erachtete durch die Nebenbeschäftigung des Geschäftsführers mehrere Interessenskonflikte für möglich, bspw. bei der Überprüfung der Angemessenheit der von der BIG verrechneten Kosten.

Pensionskassen-
verträge für
Geschäftsführer

17.1 Der Aufsichtsrat beschloss am 15. Juni 2007, einen Pensionskassenvertrag für die beiden Geschäftsführer abzuschließen. Der diesbezügliche Gesellschafterbeschluss erfolgte am 28. September 2007. Am gleichen Tag wurden die Anstellungsverträge der Geschäftsführer vom 5. Oktober 2006 mittels „Sideletter“ um eine Altersvorsorge bei einer Pensionskasse in der Höhe von je 8.887 EUR per Kalenderjahr ab 1. Oktober 2006, begrenzt auf die Vertragsdauer als Geschäftsführer, ergänzt.

17.2 Der RH kritisierte, dass

- die Pensionskassenregelung nicht im Anstellungsvertrag vom 5. Oktober 2006 vereinbart worden war, obwohl sie laut Angabe der geprüften Stelle Gegenstand der Vertragsverhandlungen war,
- der Pensionskassenvertrag rückwirkend abgeschlossen wurde.

Der RH empfahl dem Aufsichtsrat der SIVBEG, das Ergebnis von Vertragsverhandlungen bereits in den Anstellungsverträgen vollständig festzuschreiben.

Zielvorgaben,
Zielvereinbarungen

18.1 Nach den Anstellungsverträgen konnte den Geschäftsführern eine leistungs- und erfolgsorientierte Prämie von bis zu höchstens 30 % des Jahresbruttobezugs gewährt werden. Die Zuerkennung erfolgte über Beschluss des Aufsichtsrats und war von der Erreichung unternehmerischer und organisatorischer Ziele abhängig, die der Aufsichtsrat im Vorhinein festzulegen hatte.

Für das Jahr 2005 legte die SIVBEG dem RH eine „Prämienvereinbarung“ mit den beiden Geschäftsführern samt Zielkriterien vor. Dieses Schriftstück war allerdings nicht datiert und von keinem Vertragspartner unterschrieben. Erfolgskriterium war der „Aufbau des Unternehmens“.

Für das Jahr 2006 schloss der Aufsichtsrat mit den Geschäftsführern Zielvereinbarungen.

Die für das Jahr 2007 beabsichtigten Zielvereinbarungen scheiterten an den unterschiedlichen Vorstellungen von Aufsichtsrat und Geschäftsführung hinsichtlich der Erreichbarkeit der Ziele.

Für das Jahr 2008 gab der Aufsichtsrat die Ziele für die Geschäftsführer vor.

18.2 Der RH wies darauf hin, dass die Anstellungsverträge lediglich Zielvorgaben und keine Zielvereinbarungen vorsahen. Er stellte fest, dass die Zielvorgabe eine einseitige Ausübung des Leistungsbestimmungsrechts durch den Arbeitgeber zur Konkretisierung des Arbeitsvertrags ist, hingegen mit einer bonuswirksamen Zielvereinbarung die Erreichung bestimmter Leistungsziele innerhalb eines festgelegten Zeitraums zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer (freiwillig) vereinbart wird. Wegen der sich daraus ergebenden unterschiedlichen arbeitsrechtlichen Konsequenzen (z.B. Bonuszahlung bzw. Schadenersatz bei vom Dienstgeber schuldhaft unterlassener Zielvereinbarung oder vom Dienstgeber verhinderter Zielerreichung) empfahl der RH der SIVBEG, auf eine klare Begriffstrennung zwischen Zielvorgabe und Zielvereinbarung zu achten.

18.3 *Das BMLVS sagte eine künftige Begriffstrennung zwischen Zielvorgabe und Zielvereinbarung zu.*

Prämienzahlungen an
die Geschäftsführer

19.1 Für das dreimonatige Rumpfgeschäftsjahr 2005 erhielten die beiden Geschäftsführer trotz Fehlens einer unterschriebenen schriftlichen Zielvereinbarung bzw. Zielvorgabe des Aufsichtsrats die vertraglich höchstmögliche Prämie, nachdem der Aufsichtsrat im April 2006 festgestellt hatte, dass die Voraussetzungen zur Gewährung der Prämien für das Jahr 2005 formal erfüllt waren. Die Prämien der beiden Geschäftsführer waren mit insgesamt 9.870 EUR mehr als doppelt so hoch wie die Umsatzerlöse der SIVBEG im Rumpfgeschäftsjahr 2005.

Personelle Angelegenheiten

Für das Geschäftsjahr 2006 ermittelte der Aufsichtsrat im Juni 2007 einen Zielerreichungsgrad von 91 %, woraus sich für die beiden Geschäftsführer Prämien von insgesamt 38.717 EUR ergaben.

Obwohl die zwischen Aufsichtsrat und Geschäftsführern beabsichtigte Zielvereinbarung für das Geschäftsjahr 2007 nicht zustande gekommen war, beschloss der Aufsichtsrat im April 2008 Prämien für die Geschäftsführer von insgesamt 7.000 EUR.

- 19.2** Der RH kritisierte, dass für die Auszahlung von Prämien keine schriftlich festgelegten bzw. objektiv nachvollziehbaren Zielvorgaben bestanden und Zielvereinbarungen für das Jahr 2007 nicht zustande gekommen waren.

Der RH empfahl dem Aufsichtsrat der SIVBEG, bei der Gestaltung der Geschäftsführerbezüge auf tatsächliche Leistungsanreize zu achten. Bonifikationen erachtete er nur dann als gerechtfertigt, wenn das der Höhe des Grundbezugs entsprechende Kerngeschäft überschritten wird.

Zielerreichungsprämien für Mitarbeiter

- 20.1** Obwohl weder das Unternehmenskonzept der SIVBEG noch die Dienstverträge der Mitarbeiter einen variablen, erfolgs- bzw. leistungsabhängigen Gehaltsanteil vorsahen, schloss die Geschäftsführung mit den Mitarbeitern Zielvereinbarungen. Bei Erfüllung aller Zielsetzungen war dem Mitarbeiter eine Prämie von einem Monatsgehalt auszuzahlen. Bei einem Erfüllungsgrad unter 50 % gebührte dem Mitarbeiter keine Prämie.

Als Prämien für die Zielerreichung 2006 erhielten sechs Mitarbeiter insgesamt 15.980 EUR, für die Zielerreichung 2007 drei Mitarbeiter insgesamt 8.556 EUR.

- 20.2** Der RH anerkannte die Bemühung der SIVBEG um eine leistungsorientierte Entlohnung. Er empfahl jedoch der SIVBEG, mit den Mitarbeitern nur dann Zielvereinbarungen und damit verbundene Prämienvereinbarungen zu schließen, wenn das entweder im Unternehmenskonzept oder in den Dienstverträgen der Mitarbeiter vorgesehen ist. Weiters wies er auf die arbeitsrechtliche Problematik von Zielvereinbarungen hin. (TZ 18)

- 20.3** *Die SIVBEG teilte mit, sie sei der Empfehlung des RH nachgekommen und habe die Zielerreichungsprämien für Mitarbeiter in das Unternehmenskonzept aufgenommen.*

Auftragsvergaben

Vergabe der Gutachten

21.1 Die SIVBEG beauftragte Verkehrswertgutachten¹⁾ ohne Einholung von Vergleichsangeboten. Sie begründete dies damit, dass nur einige Sachverständige über die einschlägige Erfahrung und das notwendige Detailwissen verfügten, um Sonderimmobilien wie Kasernen und Truppenübungsplätze bewerten zu können. Die Beauftragung der Gutachten erfolgte größtenteils mündlich und in den restlichen Fällen per E-Mail. Nach dem Syndikatsvertrag zwischen der Republik Österreich (BMLVS) und der BIG vom 5. Oktober 2005 waren Rechtsgeschäfte, aus denen die Gesellschaft im Einzelfall mit mehr als 3.500 EUR verpflichtet wurde, von der Geschäftsführung zu unterzeichnen.

¹⁾ Die Verkehrswertgutachten stellten die Grundlage für die Festlegung eines Mindestverkaufspreises bei den Sitzungen des Bewertungsteams dar.

Nach einer entsprechenden Empfehlung des RH wies die Geschäftsführung der SIVBEG noch während der Gebarungsüberprüfung alle Mitarbeiter an, hinkünftig die Beauftragung von Gutachten und anderen Leistungen ausschließlich schriftlich durchzuführen und von der Geschäftsführung unterfertigen zu lassen.

21.2 Der RH kritisierte, dass die SIVBEG keine Vergleichsangebote bei den Vergaben von Gutachterleistungen einholte; dadurch war deren Preisangemessenheit nicht sichergestellt. Auch die mündliche Beauftragung von Gutachtern widersprach der Regelung im Syndikatsvertrag.

Der RH empfahl der SIVBEG, Gutachten schriftlich zu beauftragen und Vergleichsangebote einzuholen. Mit der Anweisung der Geschäftsführung vom November 2008, Gutachten hinkünftig schriftlich zu beauftragen, setzte die SIVBEG bereits einen ersten Schritt zur Umsetzung der Empfehlung des RH.

21.3 *Laut Stellungnahme der SIVBEG habe sie eine einheitliche Honorarregelung, der sich alle Gutachter zu unterwerfen hätten. Die Honorarsätze lägen deutlich unter den sonst branchenüblichen Werthonoraren des Gebührenanspruchsgesetzes. Dementsprechend sei die Vergabe nach dem Kriterium der einschlägigen Erfahrung mit den jeweiligen Besonderheiten bzw. der Lage der Liegenschaften erfolgt.*

21.4 Der RH erwiderte, dass Abschläge vom Gebührenanspruchsgesetz branchenüblich wären, wie auch die von der BIG vereinbarten Honorare zeigten.

Auftragsvergaben

Auftragsbedingungen der Gutachten

22.1 (1) Für zwischen Oktober 2005 und Mai 2007 beauftragte Verkehrswertgutachten vereinbarte die SIVBEG mit den Gutachtern die Honorarhöhe individuell. Ab Juni 2007 wurde ein Honorarmodell angewendet, welches die SIVBEG gemeinsam mit jenem Gutachter erarbeitet hatte, der rd. 26 % aller zwischen Oktober 2005 und September 2008 beauftragten Verkehrswertgutachten erstellt hatte. Dieses Honorarmodell sah von der Höhe des Auftrags abhängige Abschläge vom Gebührenanspruchsgesetz (BGBl. I Nr. 136/1975 i.d.g.F.) vor. Laut Auskunft erhielt die BIG seit dem Jahr 2001 bei der Vergabe von Verkehrswertgutachten meist einen höheren Abschlag vom Gebührenanspruchsgesetz als im Honorarmodell der SIVBEG geregelt.

(2) Die SIVBEG legte eine Struktur und einen Mindestinhalt für die Gutachten fest und gab diese den Sachverständigen vor. Einheitliche Vorgaben für die Haftung der Sachverständigen gab es nicht. Mit einem Gutachter vereinbarte die SIVBEG eine Haftung bei grober Fahrlässigkeit bis zur fünffachen Höhe des Honorars für den betreffenden Auftrag. Mit den anderen Sachverständigen schloss die SIVBEG keine schriftlichen Vereinbarungen bezüglich der Haftung ab.

Im Jänner 2009 teilte die SIVBEG dem RH mit, dass eine neue Rahmenvereinbarung mit den Sachverständigen in Ausarbeitung sei.

22.2 (1) Der RH bemängelte, dass das Honorarmodell für die Verkehrswertgutachten gemeinsam mit jenem Gutachter erarbeitet wurde, den die SIVBEG am häufigsten mit der Erstellung von Verkehrswertgutachten beauftragte.

Er empfahl der SIVBEG, hinkünftig eigene Modelle zur Honorierung von Verkehrswertgutachten nur dann anzuwenden, wenn sie für die SIVBEG günstiger als die von der BIG angewandte und bereits erprobte Vorgangsweise sind.

(2) Der RH empfahl der SIVBEG, die Haftung für alle für sie tätigen Gutachter einheitlich zu regeln. Mit der in Ausarbeitung befindlichen Rahmenvereinbarung mit den Sachverständigen setzte die SIVBEG bereits einen ersten Schritt zur Umsetzung der Empfehlung des RH.

22.3 *Laut Stellungnahme der SIVBEG hätten sich die ausverhandelten Honorarsätze bei Liegenschaften mit einem Verkehrswert bis 7 Mill. EUR in einer ähnlichen Größenordnung wie bei der BIG bewegt. Bei einem höheren Verkehrswert stiegen die Abschläge progressiv und lägen teilweise deutlich über jenen der BIG.*

Laut Stellungnahme des BMLVS seien die Geschäftsführer der SIVBEG durch die Gesellschafter aufgefordert worden, einen neuen verbesserten Modus zur Heranziehung von Gutachtern bzw. bei der Vergabe von Maklerleistungen auszuarbeiten und anzuwenden.

22.4 Der RH wies die SIVBEG darauf hin, dass ein Großteil der beauftragten Gutachten Liegenschaften mit einem Verkehrswert unter 7 Mill. EUR betrafen und in diesen Fällen die von der BIG erzielten Abschläge vom Gebührenanspruchsgesetz höher waren als bei der SIVBEG.

Volumen der Aufträge
und Rotationsprinzip

23.1 Für zwischen Oktober 2005 und September 2008 eingeholte Gutachten wendete die SIVBEG insgesamt 322.629 EUR auf. Sie vergab die Aufträge an insgesamt zehn Sachverständige, wobei zwei von diesen Sachverständigen wertmäßig rd. 50 % der Aufträge erhielten. Laut eigener Darstellung beabsichtigte die SIVBEG, die Aufträge gleichmäßig auf alle geeigneten Sachverständigen zu verteilen.

23.2 Der RH kritisierte die offensichtliche Bevorzugung einzelner Gutachter. Die von der SIVBEG angeführte gleichmäßige Vergabe der Aufträge an alle geeigneten Sachverständigen konnte der RH nicht nachvollziehen.

Der RH empfahl der SIVBEG eine dem Rotationsprinzip folgende Beauftragung der Gutachterleistungen.

23.3 *Laut Stellungnahme der SIVBEG habe sie das Rotationsprinzip eingehalten und auf eine möglichst gleichmäßige Auftragsverteilung geachtet. Der RH habe zum Stichtag 30. September 2008 lediglich die bereits bezahlten, nicht jedoch die beauftragten aber noch nicht abgerechneten Gutachten berücksichtigt. Würde man auch diese berücksichtigen, sähe die Verteilung anders aus.*

Laut Stellungnahme des BMLVS seien die Geschäftsführer der SIVBEG durch die Gesellschafter aufgefordert worden, einen neuen, verbesserten Modus zur Heranziehung von Gutachtern auszuarbeiten und anzuwenden.

23.4 Der RH hielt der SIVBEG entgegen, dass er für seine Beurteilung der Auftragsvergaben einen Zeitraum von annähernd drei Jahren berücksichtigt habe. Die Berücksichtigung der am Ende dieses Zeitraums zwar bereits beauftragten, aber noch nicht abgerechneten Gutachten hätte die Aussage des RH sogar bestätigt, weil sich laut den von der SIVBEG nachträglich mit Stichtag November 2008 übermittelten Beträ-

Auftragsvergaben

gen die Aufträge an die beiden Sachverständigen wertmäßig auf 51 % der gesamten Aufträge beliefen.

Beziehung eines externen Maklers

24.1 Das BMLVS beauftragte die SIVBEG im Jahr 2007 mit dem Verkauf von sechs Auslandsliegenschaften. In der Aufsichtsratssitzung der SIVBEG vom September 2007 berichtete die Geschäftsführung, dass die Mitarbeiter der SIVBEG ihrer Ansicht nach nicht über die erforderlichen Markt- und Sprachkenntnisse verfügten, um diese Verkäufe selbst durchzuführen. Sie hatte daher mit einigen Maklern Gespräche geführt und danach einen Maklervertrag mit einer international tätigen Gesellschaft, die laut Protokoll des Aufsichtsrats über Sitze in den betroffenen Ländern verfügte, ausverhandelt. Das beauftragte Maklerbüro hatte jedoch nur an drei der sechs Standorte, an denen Immobilien verkauft werden sollten, ein eigenes Büro und nahm an den anderen drei Standorten die Mitarbeit eines ortsansässigen Maklers in Anspruch.

Über die laut Geschäftsführung der SIVBEG erfolgte Abfrage verschiedener Makler existierte lediglich eine E-Mail, in der die SIVBEG Kontakt mit dem später beauftragten Maklerbüro aufnahm. Nach Auskunft der SIVBEG hatte die Kontaktaufnahme mit verschiedenen anderen Maklern mündlich auf diversen Veranstaltungen stattgefunden; eine Dokumentation hierüber fehlte.

24.2 Der RH kritisierte, dass über die von der SIVBEG angeführten Gespräche mit den verschiedenen Maklern keine schriftlichen Unterlagen vorlagen. Die Entscheidung für das beauftragte Maklerbüro war daher für den RH nicht nachvollziehbar.

Er empfahl der SIVBEG, in Zukunft alle Verhandlungen zur Vergabe von Maklerleistungen schriftlich festzuhalten und den Entscheidungsprozess nachvollziehbar zu dokumentieren.

Nach Ansicht des RH zeigte die Beziehung externer Makler für den Verkauf von Auslandsliegenschaften eine Möglichkeit für das BMLVS auf, ohne direkte Beziehung der SIVBEG Verkaufsprozesse durchzuführen.

24.3 *Laut Mitteilung der SIVBEG habe sie vor der Auftragsvergabe an den Makler Marktstudien durchgeführt. Wegen des administrativen Aufwands wäre es unumgänglich gewesen, für die Vorbereitung und Durchführung des Verkaufsprozesses lediglich einen Auftragnehmer zu finden. Da entgegen der internationalen Usancen die Käufer der Liegenschaften die Provisionszahlungen zu übernehmen hatten und der beauftragte*

Makler von der SIVBEG keine Gegenleistung für seine Leistungen erhielt, sei laut SIVBEG nur der beauftragte Makler bereit gewesen, das Risiko eventueller Ausfälle von bzw. den Aufwand nicht deckender Provisionszahlungen zu übernehmen.

Laut Stellungnahme des BMLVS seien die Geschäftsführer der SIVBEG aufgefordert worden, einen neuen, verbesserten Modus bei der Vergabe von Maklerleistungen auszuarbeiten und anzuwenden.

24.4 Der RH wies die SIVBEG darauf hin, dass die von der SIVBEG angeführten Marktstudien nicht dokumentiert waren und auch keine (schriftliche) vergleichende Gegenüberstellung der unterschiedlichen Konditionen der Makler vorlag.

Rechtliche Beurteilung der Vergabe an den Makler

25.1 Im Vertrag zwischen der SIVBEG und dem Makler war festgehalten, dass die SIVBEG dem Makler keine Provisionen für die von diesem vermittelten Liegenschaftsverkäufe zu bezahlen hatte; diese waren von den Käufern der Liegenschaften zu tragen. Aus diesem Grund vertrat die SIVBEG die Ansicht, dass die Vergabe nicht dem Vergaberecht unterlag und daher eine Direktvergabe zulässig war. Im Jänner 2009 teilte die SIVBEG dem RH mit, dass sie aufgrund von ihr durchgeführter Marktstudien nur mit einem Unternehmen ein Verhandlungsverfahren durchführen konnte. Schriftliche Unterlagen hierzu legte die SIVBEG trotz ergänzender Anfrage des RH nicht vor.

25.2 Der RH bemängelte die nicht dem Bundesvergabegesetz 2006 (BGBl. I Nr. 17/2006 i.d.g.F.) entsprechende Vorgangsweise der SIVBEG bei der Vergabe von entgeltlichen Leistungen. Der RH vertrat die Ansicht, dass das Vergaberecht anzuwenden war, weil ein entgeltlicher Auftrag vorlag, d.h. ein Auftrag, bei dem der Auftragnehmer für seine Leistung eine Vergütung erhielt. Dass der Auftragnehmer das Entgelt direkt vom Auftraggeber erhalten musste, ließ sich nach Ansicht des RH aus dem Wortlaut des § 6 Bundesvergabegesetz nicht ableiten.

Der RH regte an, künftig vor derartigen Vergaben die Anwendbarkeit des Bundesvergabegesetzes zu prüfen.

25.3 Die SIVBEG merkte an, die Beauftragung eines Maklers wäre die Vergabe einer nicht prioritären Dienstleistung gemäß Bundesvergabegesetz.

Laut Stellungnahme des BMLVS seien die Geschäftsführer von den Gesellschaftern aufgefordert worden, einen neuen verbesserten Modus bei der Vergabe von Maklerleistungen auszuarbeiten und anzuwenden.

Auftragsvergaben

25.4 Der RH nahm die Aufforderung der Gesellschafter an die Geschäftsführer der SIVBEG zur Kenntnis.

Rechtliche Beratung

26.1 Die SIVBEG beauftragte im Oktober 2007 eine Rechtsanwaltskanzlei mit der rechtlichen Beratung bei der Verwertung der sechs Auslandsliegenschaften. Sie begründete dies mit der gebotenen „zügigen und bestmöglichen“ Abwicklung der Aufträge.

Obwohl mit der Finanzprokurator ein Rahmenvertrag über rechtliche Beratung bestand, zog sie diese nicht in Erwägung. Der Beratungsvertrag zwischen SIVBEG und Finanzprokurator enthielt wesentlich günstigere Stundensätze als jener Vertrag, welcher mit dem Rechtsanwaltsbüro abgeschlossen wurde.

Im zwischen der SIVBEG und der Rechtsanwaltskanzlei abgeschlossenen Vertrag wurde das für die Beratung beim Verkauf der sechs Auslandsliegenschaften anfallende Honorar auf 35.000 EUR geschätzt. Die Kanzlei stellte der SIVBEG ein Gesamthonorar in Höhe von rd. 97.000 EUR in Rechnung. Die SIVBEG begründete diese Kostensteigerung mit von der Rechtsanwaltskanzlei erbrachten Zusatzleistungen – wie z.B. der Übersetzung der Kaufverträge –, zu welchen sie diese beauftragt hatte.

26.2 Der RH beanstandete, dass die SIVBEG nicht bei der Finanzprokurator nachgefragt hatte, ob sie diese rechtliche Beratung beim Verkauf der sechs Auslandsliegenschaften durchführen könnte. Er empfahl, vor dem Zukauf von Leistungen zur Rechtsberatung deren Erbringung durch die Finanzprokurator im Rahmen des bestehenden Beratungsvertrags zu prüfen.

Weiters bemängelte der RH die Steigerung des geschätzten Honorars um rd. 177 % auf rd. 97.000 EUR. Nach Auffassung des RH hätten die angeführten Zusatzleistungen vor der Auftragserteilung bekannt sein müssen.

26.3 *Laut Mitteilung der SIVBEG sah sich diese zur zügigen und bestmöglichen Abwicklung veranlasst, die Unterstützung von international tätigen Großkanzleien in Anspruch zu nehmen. Im Vordergrund wäre hierbei die Garantie einer raschen Bearbeitung aller Fälle auch in ausländischen Rechtsordnungen durch die Einbettung solcher Kanzleien in Netzwerke von internationalen Anwaltsfirmen gestanden, wovon die Finanzprokurator nicht verfügte.*

Beim Verkauf der Auslandsliegenschaften habe sich die SIVBEG für die beauftragte Kanzlei wegen der positiven Erfahrung mit der Kanzlei aus zahlreichen Transaktionen mit der BIG und der Bereitschaft des Auftragnehmers entschieden, die volle Haftung für die sachkundige Durchführung zu übernehmen und diese mit einer Versicherungsdeckung bis 10 Mill. EUR pro Liegenschaft zu hinterlegen.

Bei der Beauftragung der Kanzlei wäre für die SIVBEG noch nicht abschätzbar gewesen, in welchem Umfang Zusatzleistungen anfallen würden.

- 26.4** Der RH hielt fest, dass von der SIVBEG vor dem Zukauf von Leistungen zur rechtlichen Beratung deren Erbringen durch die Finanzprokurator zu prüfen sei. Nur dadurch könne im jeweiligen Einzelfall eine zweckmäßige Entscheidung getroffen werden.

Dokumentation

- 27.1** Aufzeichnungen über den Stand der Verwertungen sowie die Erfüllung der einzelnen Aufträge führte die Geschäftsführung in Form von Excel-Tabellen. Ein gesamtheitliches datenbankähnliches System, aus dem bspw. Informationen über den Stand der Verwertung, bestehende Termine, die Erlössituation oder eingebrachte Ressourcen zu entnehmen gewesen wären, bestand nicht.

Die Mitarbeiter führten Aufzeichnungen über ihre Ressourcen freiwillig. Vorgaben des Unternehmens bestanden nicht. Damit konnte die Zuordnung zu einzelnen Verwertungsfällen oder Tätigkeiten nicht nachvollzogen werden. Bei der Stornierung von Verwertungsaufträgen verrechnete die SIVBEG zwar ihre zeitlichen Aufwendungen, gesicherte Grundlagen bezüglich der Rahmenvereinbarung bestanden dafür jedoch nicht.

- 27.2** Der RH empfahl der SIVBEG,
- alle für die laufende Tätigkeit erforderlichen Informationen unter Zugrundelegung von Kosten-Nutzen-Überlegungen in Form einer Datenbank verfügbar zu machen, um Grundlagen für die Steuerung der Prozesse zu schaffen,
 - die strukturierte Erfassung der zeitlichen Ressourcen für alle Mitarbeiter, einschließlich der Geschäftsführer, als unverzichtbare Grundlage für Controlling und Kostenverfolgung sicherzustellen und

- die Verrechnung des Kostenersatzes an das BMLVS für ruhend gestellte bzw. abgebrochene Verkaufsaufträge vertragskonform vorzunehmen.

- 27.3** *Laut Stellungnahme der SIVBEG fänden Überlegungen zur Einführung eines Datenbanksystems statt. Den eingeholten Angeboten sei jedoch aus wirtschaftlichen Überlegungen nicht näher getreten worden. Der Aufwandsersatz bei Rücknahme oder Abbruch eines Verwertungsauftrags werde vereinbarungskonform verrechnet. Dabei könnten für den Ersatz des Personalaufwands künftig die Aufzeichnungen des Stundenaufwands in einem Datenbanksystem berücksichtigt werden.*
- 27.4** Die Absicht, sich durch Einführung eines Datenbanksystems Informationen zur Steuerung der Geschäftsprozesse nutzbar zu machen, nahm der RH positiv zur Kenntnis.

Verwertungsprozess

Standardablauf für
Liegenschafts-
verwertungen

- 28** Nachdem die SIVBEG vom BMLVS den Verwertungsauftrag erhalten und die Unterlagen übernommen hatte, befasste sie sich mit den Voraussetzungen für eine Veräußerung und nahm Gespräche mit den zuständigen Gebietskörperschaften auf.

In der Folge beauftragte sie ein Verkehrswertgutachten und legte dies dem Bewertungsteam vor. Nachdem dieses den Mindestverkaufspreis festgelegt hatte, erfolgten die Erstellung einer Verkaufsmappe und die öffentliche Ankündigung des Verkaufs. Dazu bot die SIVBEG die Liegenschaft auf der eigenen Homepage an, schaltete Inserate in Tages- und Fachzeitungen und kontaktierte Vormerkkunden. Die Verkaufsunterlagen konnten von der Homepage heruntergeladen werden oder wurden per Post übermittelt.

Bei mehreren termingerecht eingelangten Angeboten setzte die SIVBEG zumeist eine finale Verkaufsverhandlung an, in deren Rahmen sie den Meistbieter ermittelte. Die Unterfertigung des Kaufvertrags erfolgte vorbehaltlich der Zustimmung des Aufsichtsrats, die dieser bei seiner nächsten Sitzung nach dem Einlangen des Kaufpreises erteilte.

Verwertungsprobleme

- 29.1** Bei den vom RH überprüften Liegenschaften ergaben sich Probleme, die eine Veräußerung maßgeblich erschwerten, verzögerten oder überhaupt unmöglich machten. Verwertungsprobleme bestanden insbesondere im Zusammenhang mit

- Denkmalschutz: Struber Kaserne (TZ 33) und Rainer Kaserne (TZ 42) in Salzburg
- Verkehrskonzepten: Trollmann Kaserne in Steyr (TZ 37)
- Flächenwidmung: Aichelburg Kaserne in Wolfsberg
- Kontamination: Struber Kaserne (TZ 33) in Salzburg und Liegenschaft in Berlin (TZ 31)
- klärungsbedürftigen Rechtsfragen: See Kaserne in Oggau (TZ 36) und Hermann Kaserne in Altenmarkt bei Leibnitz (TZ 39)
- Naturschutz: Garnisonsübungsplatz Völtendorf (TZ 38)
- Ersatzbauten: Magdeburg Kaserne in Klosterneuburg (TZ 43) und Rainer Kaserne in Salzburg (TZ 42).

Beim Verkauf der Aichelburg Kaserne in Wolfsberg legte die Gemeinde ursprünglich ein Kaufangebot in Höhe von rd. 35 % des gutachterlich abgesicherten Mindestverkaufspreises. Als für die Flächenwidmung zuständige Gebietskörperschaft teilte sie im August 2006 der SIVBEG mit, dass sie Anträgen dritter Personen oder anderer Körperschaften auf Umwidmung des Kasernenareals keine Zustimmung erteilen würde. Bis Mai 2009 konnte hinsichtlich der Widmungsänderung noch kein Konsens herbeigeführt werden.

Das BMLVS verabsäumte es, offene verkaufsrelevante Sachverhalte noch vor der Erteilung der Verwertungsaufträge an die SIVBEG zu klären. (TZ 31, 39, 40, 42, 43)

Zwischen dem BMLVS und der SIVBEG fehlte eine Vereinbarung über die Zuständigkeit für die Klärung der bereits bekannten oder im Zuge des Verwertungsprozesses auftretenden Verwertungsprobleme. Dies führte zu Doppelgleisigkeiten und Kompetenzkonflikten.

Die SIVBEG verfügte mangels einer entsprechenden Ermächtigung kaum über einen Verhandlungsspielraum zur Problemlösung, so dass sowohl die Eigentümerin selbst als auch rechtsberatende Stellen in die Vorgänge laufend eingebunden werden mussten.

- 29.2** Der RH kritisierte, dass ein systematischer Lösungsansatz fehlte. Er beurteilte die gewählte Vorgangsweise als generell nicht geeignet, eine bestmögliche Verwertung der Liegenschaften sicherzustellen.

Der RH empfahl dem BMLVS, verkaufsrelevante Sachverhalte künftig noch vor der Erteilung der Verwertungsaufträge zu klären und mit der SIVBEG Lösungsstrategien mit klaren Verantwortlichkeiten festzulegen.

Residenz, Prag

30.1 (1) Der Verkauf der Liegenschaft in Prag erfolgte aufgrund der Beauftragung vom Mai 2007. Im selben Monat ließ die Österreichische Botschaft in Prag (Botschaft) ein Verkehrswertgutachten erstellen. Da die Botschaft den Verkehrswert von 575.000 EUR im Gutachten als gering einschätzte, gab sie zwei weitere Gutachten in Auftrag. Diese wiesen Verkehrswerte von 1,08 Mill. EUR bzw. 1,18 Mill. EUR auf.

Ohne die Residenz, die sich auf dem in Prager Bestlage gelegenen Grundstück befand, von innen gesehen zu haben, schätzte der von der SIVBEG beauftragte Makler das Objekt auf 650.000 EUR. Der Makler hielt die Verkehrswerte der beiden zusätzlich in Auftrag gegebenen Gutachten für zu hoch, ohne dies im Detail zu begründen.

Das Bewertungsteam legte im September 2007 den Mindestverkaufspreis mit 650.000 EUR fest und folgte damit der Empfehlung des Maklers. Danach wurde die Liegenschaft vom Makler ausgeschrieben. Bis zum Ende der Anbotsfrist Mitte Jänner 2008 langten drei Kaufangebote ein. Anfang Februar 2008 fand in Prag eine Verkaufsverhandlung statt, zu welcher die drei Bieter eingeladen wurden. Das beste Angebot und damit der Verkaufspreis der Liegenschaft betrug 1,04 Mill. EUR.

(2) Obwohl die Maklerleistungen vom Käufer abgegolten wurden, erhielt der Makler von der SIVBEG ein Erfolgshonorar von 3.900 EUR, weil der vom Bewertungsteam festgelegte Mindestverkaufspreis überschritten wurde. Eine schriftliche Vereinbarung fehlte.

Die BIG bekam aufgrund vertraglicher Regelungen zusätzlich ein über ihre schriftlich vereinbarte Provision hinausgehendes Erfolgshonorar von 25.480 EUR.

30.2 (1) Der RH kritisierte, dass die SIVBEG die Einschätzung des Maklers nicht hinterfragt hatte. Nach Ansicht des RH wäre dies bei Vorliegen von drei Gutachten und dem von der Botschaft angefertigten Vermerk angebracht gewesen. Insbesondere erachtete der RH das dem Makler ausbezahlte Erfolgshonorar als nicht gerechtfertigt, weil die Überschreitung des Mindestverkaufspreises nur aufgrund der nachvollziehbar sehr geringen Einschätzung des Maklers zustande gekommen war und eine schriftliche vertragliche Grundlage fehlte.

(2) Für den RH war sachlich nicht nachvollziehbar, dass der BIG vertraglich ein Erfolgshonorar zugestanden wurde, obwohl sie im Verkaufsprozess operativ nicht mitwirkte.

30.3 Die SIVBEG merkte an, dass die Kaufangebote zwischen 700.000 EUR und 980.000 EUR lagen und erst im Rahmen der Verkaufsverhandlung mit den Bietern auf 1,04 Mill. EUR hochlizitiert wurden. Sie vermutete, dass bei einem vorgegebenen Mindestverkaufspreis von 1 Mill. EUR wahrscheinlich kein Angebot gelegt worden wäre.

30.4 Der RH erwiderte, dass bei Vorliegen von Verkehrswertgutachten über 1,08 Mill. EUR und 1,18 Mill. EUR die Werteinschätzung von 650.000 EUR, die der von der SIVBEG beauftragte Makler abgab, zu hinterfragen gewesen wäre.

Liegenschaft, Berlin

31.1 Im September 2007 erhielt die SIVBEG den Auftrag zum Verkauf der Liegenschaft in Berlin. Die Republik Österreich hatte das Grundstück in Berlin Grunewald im Jahr 2004 um rd. 780.000 EUR angekauft, um eine Residenz für den Verteidigungsattaché zu errichten; sie wendete bis Herbst 2006 für die Planung des Neubaus durch das BMLVS rd. 159.000 EUR auf.

Da der Ankauf des Grundstücks im Jahr 2004 um 780.000 EUR erfolgt war, empfahl der Makler – ohne Einholung eines Verkehrswertgutachtens – einen Verkaufspreis von 800.000 EUR, den das Bewertungsteam bestätigte. Erst nach Beginn der Ausschreibung der Liegenschaft übermittelte das BMLVS Gutachten zu einer möglichen Kontamination der Liegenschaft an die SIVBEG. Dies führte zu einer Verunsicherung von Kaufinteressenten, welchen die SIVBEG diese Gutachten nachträglich zugesandt hatte. Bis zum Ende der Anbotsfrist Mitte Jänner 2008 langte nur ein gültiges Kaufangebot ein. Das Grundstück wurde an diesen Bieter, der Eigentümer des Nachbargrundstücks war, um 810.000 EUR verkauft.

31.2 Der RH kritisierte, dass das BMLVS die Informationen zu einer bestehenden Kontamination der SIVBEG erst nach Beginn der Ausschreibung bekannt gegeben hatte, obwohl entsprechende Unterlagen im BMLVS vorlagen.

Der RH empfahl dem BMLVS, der SIVBEG alle für den Verkauf maßgeblichen Unterlagen zeitgerecht zur Verfügung zu stellen.

Verwertungsprozess

Berger Kaserne,
Neusiedl am See

32.1 (1) Erste Bemühungen zur Veräußerung der Berger Kaserne stellte das Heeres-Bau- und Vermessungsamt als Eigentümervertreter bereits im Jahr 2004 an. Die gesamte im Osten der Bezirkshauptstadt Neusiedl am See gelegene Fläche umfasste rd. 120.000 m². Etwa ein Drittel der Liegenschaft war als „Bauland-Mischgebiet“ gewidmet, auf dem sich der denkmalgeschützte, historisch bedeutende Kasernenhaupttrakt befand. Die restlichen Freiflächen mit dem militärischen Übungsgelände und den Sporteinrichtungen wiesen eine Widmung als „Grünland-Festplatz“ auf. Ein im Mai 2004 vom BMF erstelltes Gutachten ergab einen Verkehrswert von 8,6 Mill. EUR. Im Sommer 2005 erfolgte eine öffentliche Feilbietung auf der Homepage. Weiters wurden rd. 50 vorgemerkte Interessenten direkt angeschrieben. Bei Ablauf der Anbotsfrist Ende August lagen vier Interessenbekundungen bzw. Angebote mit einschränkenden Bedingungen vor. Im Sinne der Bedingungen der Verkäuferin lagen keine verbindlichen Angebote vor.

(2) Anfang November 2005 erhielt die SIVBEG den Auftrag zur Verwertung der Berger Kaserne. Einen Monat später führte die SIVBEG mit den vier bekannten Interessenten ein Informationsgespräch und lud sie nochmals ein, bis Anfang 2006 eine verbindliche Erklärung samt Bonitätsnachweis vorzulegen. Zu diesem Termin lag nur ein Angebot mit dem geforderten Mindestverkaufspreis von 8,6 Mill. EUR vor, bei dem jedoch die geforderte Finanzierungszusage fehlte und auch später trotz Urgezen und Nachfrist nicht beigebracht wurde. Gegen Ende Jänner 2006 teilte die SIVBEG der Eigentümerin die Erfolglosigkeit des Verwertungsversuchs mit.

(3) Im Februar 2006 erstellte die SIVBEG eine Bebauungsstudie und zeigte darin die Entwicklungsmöglichkeiten des Areals auf. Bei der Vorstellung der Studie wurden mit der Gemeinde erstmals verschiedene Details und Nachnutzungsmöglichkeiten erörtert.

(4) Der Vorschlag der SIVBEG, den Verkaufspreis wegen der fehlenden Nachfrage zu senken, lehnten BMLVS und BMF ab, stimmten jedoch einem von der Umwidmung und Bebauungsdichte abhängigen Kaufpreis zu. Anfang März 2006 erhielt die SIVBEG vom BMLVS die Weisung, von einer öffentlichen Bekanntmachung der abgeänderten Verkaufsbedingungen Abstand zu nehmen und wegen der Dringlichkeit der Verwertung nur die ursprünglichen Angebotsleger zu informieren. Die SIVBEG verkaufte die Kaserne im Oktober 2006 an eine Bietergemeinschaft um 8,6 Mill. EUR, wovon 6,1 Mill. EUR sofort, der Rest in Abhängigkeit von der Umwidmung nach Abschluss des Verfahrens fällig waren.

Da die erzielbare Nutzfläche aufgrund der Widmungsänderung vermindert war, betrug diese Restzahlung 1,7 Mill. EUR; damit ergab sich ein Gesamterlös einschließlich der Wertsicherung von rd. 7,9 Mill. EUR.

32.2 (1) Der RH bemängelte insbesondere die verspätete Kontaktaufnahme mit der für die Stadtentwicklung und Flächenwidmung zuständigen Gemeinde. Er vertrat die Ansicht, dass ohne eine Abklärung der Entwicklungspotenziale einer Liegenschaft für eine Verwertung nur ungünstige Voraussetzungen gegeben sind.

(2) Durch den Verzicht auf ein weiteres öffentliches Verkaufsangebot nach dem ersten erfolglosen Verwertungsversuch verwehrt sich die Verkäuferin nach Ansicht des RH die Möglichkeit, eine größere Anzahl von Interessenten anzusprechen.

Er empfahl der SIVBEG, trotz der Kontaktaufnahmen mit Vormerkkunden und der Veröffentlichung auf ihrer Homepage, auf eine mehrfache und ausreichende Feilbietung in Printmedien nicht zu verzichten.

(3) Nach Ansicht des RH stellte die Vereinbarung von Nachbesserungsklauseln ein taugliches Instrument dar, um den Ertrag einer sich im Nachhinein ergebenden Wertsteigerung entsprechend dem Umwidmungsrisiko angemessen zwischen Verkäufer und Käufer zu teilen.

Er empfahl jedoch der SIVBEG, künftig auf die Übertragung der in Kaufverträgen bedungenen Nachbesserungsklauseln auf Rechtsnachfolger zu achten.

Struber Kaserne,
Salzburg

33.1 (1) Das BMLVS hatte bereits im Jahr 1994 versucht, die Struber Kaserne zu veräußern. Die 1994 und 1995 eingeholten Bescheide des Bundesdenkmalamts stellten weder für die gesamte Anlage noch für einzelne Bauwerke eine Schutzwürdigkeit fest. Nach einer öffentlichen Interessentensuche stimmte der Hauptausschuss des Nationalrates im März 1996 einem Verkauf der Liegenschaft um rd. 21,06 Mill. EUR zu. Das Geschäft kam jedoch nicht zustande.

Im Jahr 2004 setzte das BMLVS neue Aktivitäten zum Verkauf der Liegenschaft. Die Heeresverwaltung trat an die Stadt Salzburg heran und ersuchte, ein Umnutzungsverfahren in die Wege zu leiten. Der Stadtse-nat beschloss im September 2004 für die Umstrukturierung der Struber Kaserne die Umwidmung von 36.000 m² auf „Bauland Erweitertes Wohngebiet“ und von 17.250 m² auf „Bauland Gewerbegebiet“, die restlichen Flächen sollten als Grünland der Erholung dienen.

(2) Das BMLVS beauftragte im Dezember 2005 die SIVBEG mit der Verwertung der ehemaligen Struber Kaserne. Das Grundstück wies eine Fläche von rd. 70.000 m² auf.

Im Juni 2006 lag ein von der SIVBEG mündlich beauftragtes Gutachten vor, das unter Berücksichtigung der von der Stadt Salzburg vorgegebenen Nachwidmung einen Verkehrswert von 15,28 Mill. EUR auswies. Das Bewertungsteam legte im darauf folgenden Monat den Mindestverkaufspreis mit 15,5 Mill. EUR fest. Insgesamt langten vier Angebote ein, die jedoch alle einschränkende Bedingungen betreffend Widmung, Verkehrserschließung oder Kontamination enthielten. Zwei der Angebote lagen weit unter dem verbindlichen Mindestverkaufspreis. Somit entsprach keines der Angebote den vorgegebenen Bedingungen. In der Folge verhandelte die SIVBEG mit drei Bietern, der vierte Bieter erklärte definitiv, sein Angebot nicht nachbessern zu wollen.

Wegen des Kontaminationsrisikos sowie diesbezüglicher Untersuchungen kam es zu weiteren Verzögerungen. Schlussendlich wurde der Kaufvertrag durch eine Vereinbarung zur Teilung des Kontaminationsrisikos und ein Rückabwicklungsrecht ergänzt. Im Februar 2007 erfolgte eine vertragliche Einigung mit dem Bestbieter, der Kaufpreis wurde mit 15,51 Mill. EUR festgelegt. Um die Transparenz des Verfahrens sicherzustellen, übermittelte die SIVBEG den letztgültigen Vertragsinhalt auch den anderen drei Bietern mit der Aufforderung, auf der Basis dieser abgeänderten Bedingungen ein neues Angebot innerhalb einer Frist von zwei Wochen vorzulegen. Weitere Angebote langten jedoch nicht ein.

(3) Im März 2007 teilte das Bundesdenkmalamt mit, dass infolge einer Neu beurteilung der Wehrmarchitektur in Erwägung gezogen würde, die in den Jahren 1939 bis 1940 erbaute Panzerhalle mit einer Grundfläche von rd. 7.700 m² unter Denkmalschutz zu stellen. Der Käufer reagierte auf das nunmehr gegebene Risiko, im Falle der Denkmalschutzklärung rd. 15.000 m² Nutzfläche im Gewerbegebiet zu verlieren, und forderte eine Kaufpreisminderung von 4,99 Mill. EUR. Anfang Oktober 2007 kam es zur Unterfertigung des Kaufvertrags, wobei in einem Zusatz verschiedene Szenarien hinsichtlich Abbruch, Verbringung oder Unterschutzstellung der ehemaligen Panzerhalle geregelt wurden. Fast ein Jahr nach der Aufnahme des Verfahrens nahm das Bundesdenkmalamt von einer Unterschutzstellung Abstand.

Dadurch erlöste die SIVBEG den unverminderten Kaufpreis von 15,63 Mill. EUR einschließlich angefallener Zinsen.

Ausbildungs- und
Erholungsheim, Bad
Mitterndorf

33.2 Der RH anerkannte die Bemühungen der SIVBEG zur Verwertung der ehemaligen Struber Kaserne in Salzburg. Die SIVBEG war nach umfassender Publikation des geplanten Verkaufs bemüht, ein regelförmiges und transparentes Verfahren sicherzustellen. Der RH beurteilte die Vorgaben des hohen Mindestverkaufspreises und die durch Kontamination und Denkmalschutz gegebenen Probleme als besonders schwierig. Dennoch war es der SIVBEG gelungen, durch flexibles Handeln und eine auf die Problematik eingehende Vertragsgestaltung ein positives Ergebnis zu erzielen.

34.1 Der Verwertungsauftrag für die 5.600 m² große und bebaute Liegenschaft in Bad Mitterndorf erfolgte im Dezember 2005. Das Heim sollte bis Ende 2006 verkauft sein. Das BMF ermittelte Ende 2004 einen Verkehrswert von 570.000 EUR, der zugleich den Mindestverkaufspreis ergab. Nach einer Verkaufsanzeige und der Kontaktaufnahme mit Vormerkkunden meldete sich ein Kaufinteressent, der ein verbindliches Kaufangebot über 575.000 EUR legte. Das Vorhaben des Kaufinteressenten zur Errichtung eines Appartementgebäudes scheiterte jedoch am Zweitwohnsitzverbot in Bad Mitterndorf gemäß Steiermärkischem Grundverkehrsgesetz¹⁾ (LGBl. 134/1993 i.d.g.F.). Nach Zahlung eines 3 %igen Pönales von 20.700 EUR trat der Käufer im August 2006 vom Kauf zurück.

¹⁾ Gemäß § 14 Steiermärkisches Grundverkehrsgesetz gilt Bad Mitterndorf als Vorbehaltsgemeinde, in der eine Beschränkungszone für Zweitwohnsitze gem. § 23 Abs. 5a des Steiermärkischen Raumordnungsgesetzes festgelegt ist.

Daraufhin reduzierte das Bewertungsteam im September 2007 den Mindestverkaufspreis auf 370.000 EUR. Ein anderer Kaufinteressent legte im November 2007 ein Angebot über 375.000 EUR. Wegen Nichtbezahlung des Kaufpreises innerhalb einer gesetzten Nachfrist stellte die SIVBEG dem Anbotleger im Februar 2008 ein Pönale von 13.500 EUR (inkl. 20 % USt) in Rechnung.

34.2 Der RH empfahl der SIVBEG im Hinblick auf die für einen Meistbietenden günstige Kaufrücktrittsmöglichkeit durch Bezahlung eines Pönales von 3 % des Meistgebots, die Regelung des Pönales zu überdenken. Als Alternativen sollte sie bspw. eine Erhöhung des Pönales, die Geltendmachung eines Schadenersatzes in Höhe der Differenz zwischen Best- und Zweitbieter oder eine Klage auf Erfüllung des Vertrags in Erwägung ziehen.

34.3 *Laut Stellungnahme der SIVBEG habe sie die Bedingungen für den Rücktritt vom Angebot bereits mit Jahresbeginn 2009 überarbeitet. Bei Rücktritt schulde der Bieter nunmehr der SIVBEG eine Maklergebühr. Schadenersatzansprüche der Republik Österreich gegenüber dem Bieter blieben davon unberührt.*

Marc Aurel Kaserne,
Hainburg an der
Donau

35.1 (1) Im Dezember 2005 betraute das BMLVS die SIVBEG mit der Verwertung der Marc Aurel Kaserne in Hainburg an der Donau. Das gesamte Areal von rd. 112.000 m² setzte sich aus drei Teilen zusammen:

- die Kaserne mit rd. 63.000 m² mit Widmung „Bauland Sondergebiet Kaserne“,
- der „Exerzierplatz“ mit rd. 41.000 m² mit Widmung „Grünland Sportstätte“,
- der Parkplatz mit rd. 8.400 m² mit Widmung „Bauland Wohngebiet“.

Nach Vorbereitungsarbeiten und Kontaktaufnahme mit der Gemeinde erstellte die SIVBEG für das Kasernenareal eine Bebauungsstudie und beauftragte mündlich ein Verkehrswertgutachten für die oben genannten Teile. Das im Juni 2006 vorgelegte Gutachten wies einen Gesamtwert von 1,62 Mill. EUR für die Liegenschaften aus. Im Juli 2006 bestätigte das Bewertungsteam den vom Gutachter festgesetzten Wert als Mindestverkaufspreis. Eine Erörterung von Varianten hinsichtlich des Verkaufs von Teilflächen erfolgte nicht, obwohl die Gemeinde im April 2006 ein öffentliches Interesse am Exerzierplatz bekundet und eine Verbauung dieser Fläche auch für die Zukunft ausgeschlossen hatte.

In der weiteren Folge schaltete die SIVBEG Inserate in einer Tageszeitung sowie einem Wirtschaftsmagazin und legte den Mindestverkaufspreis mit 1,65 Mill. EUR fest. Darüber hinaus veröffentlichte sie das Angebot auf ihrer Homepage und nahm mit fast 300 Vormerkkunden Kontakt auf. Bis zum vorgegebenen Termin Ende Oktober 2006 langte jedoch kein einziges Angebot ein. Alternative Überlegungen hinsichtlich der Verwertung erfolgten auch zu diesem Zeitpunkt nicht.

Im März 2007 schaltete die SIVBEG ein Inserat zum Verkauf der Kaserne in einer slowakischen Tageszeitung, danach folgten im November und Dezember 2007 Einschaltungen in österreichischen Wirtschafts- und Tageszeitungen. Abgabefristen für Angebote waren dabei nicht vorgesehen.

Im Februar 2008 langten mehrere Anfragen betreffend Teilflächen ein, die sich einerseits auf den Parkplatz, andererseits auf den Wegfall der nicht verbaubaren und als finanzielle Belastung gesehenen Freifläche bezogen. Weiters langten zwei Angebote mit dem geforderten Mindestverkaufspreis von 1,65 Mill. EUR ein. Die SIVBEG lud beide Interessenten zu einer Meistbieterermittlung ein, bei der diese ihre Angebote nachbessern konnten. Den Zuschlag erhielt der Bestbieter mit 1,7 Mill. EUR.

Im Juni 2008 wurde der Kaufvertrag gefertigt. Nach Anmerkung einer Rangordnung für den beabsichtigten Verkauf übermittelte die SIVBEG per Post die Vertragsunterlagen zur Beglaubigung an ihren Notar. Die Schriftstücke langten dort jedoch angeblich nicht ein, obwohl die Postsendung ordnungsgemäß vom Notar übernommen worden war. Der Verbleib der Dokumente konnte nicht geklärt werden. Der im April 2008 hinterlegte Kaufpreis in Höhe von 1,7 Mill. EUR blieb auf einem Treuhandkonto. Bemühungen der SIVBEG zur weiteren Abwicklung des Geschäfts blieben zunächst erfolglos. Anfang Juni 2009 erhielt die SIVBEG nach Übergabe neu erstellter Unterlagen den Kaufpreis.

(2) Seit dem Jahr 1983 bestand ein Pachtvertrag über eine Teilfläche des Parkplatzes im Ausmaß von 230 m². Im September 2002 stimmte das Militärkommando NÖ der Veräußerung dieser Fläche an die Pächterin zu. Im Dezember 2004 stimmte auch das BMF dem Verkauf zu. Das BMLVS teilte dies im Dezember 2005, also ein Jahr später, der Käuferin mit und ersuchte, die Erstellung eines Teilungsplans in Auftrag zu geben.

Anfang 2006 übergab das BMLVS die liegenschaftsbezogenen Unterlagen an die SIVBEG, darunter auch jene, die diesen Teilverkauf betrafen. Eine entsprechende Vermessungsurkunde zur Liegenschaftsteilung lag im Juni 2006 auf. Im Jänner 2008 fragte die SIVBEG nochmals beim Heeres-Bau- und Vermessungsamt an, ob der Verkauf der Teilfläche nunmehr umgesetzt werden solle und erhielt eine diesbezügliche Freigabe.

Im März 2008 verkaufte die SIVBEG das gesamte Kasernenareal, samt dem Liegenschaftsteilstück, dessen Verkauf an die Pächterin bereits mehr als drei Jahre zuvor bewilligt worden war. Zeitgleich erging auch der achte Verwertungsauftrag des BMLVS an die SIVBEG, der u.a. den Verkauf der Teilfläche an die Pächterin enthielt. Erst im Nachhinein intervenierten sowohl SIVBEG als auch Heeres-Bau- und Vermessungsamt bei der neuen Eigentümerin der gesamten Liegenschaft bezüglich einer Weitergabe der Teilfläche entsprechend der ursprünglichen Verkaufszusage.

Im April 2008 stellte die Pächterin der Teilliegenschaft Ansprüche gegen die Republik Österreich in Aussicht, weil entgegen der Zusage die Teilfläche noch immer nicht verkauft war. Bevor der Aufsichtsrat den Kasernenverkauf genehmigte, informierten ihn die Geschäftsführer, dass eine Vereinbarung mit der neuen Eigentümerin des gesamten Areals hinsichtlich der Weitergabe der Teilfläche bestünde. Eine diesbezügliche verbindliche schriftliche Absichtserklärung der neuen Eigentümerin lag allerdings bei der SIVBEG nicht auf, eine Anpassung des Kaufvertrags oder die Abfassung eines Sideletters unterblieb. Die Abwicklung des Teilverkaufs war Ende 2008 noch offen.

35.2 (1) Der RH kritisierte das Fehlen von Variantenbetrachtungen für die Verwertung. Gerade die auch im Gutachten gesondert ausgewiesenen Teilgebiete mit unterschiedlichen Widmungen und Entwicklungspotenzialen hätten nach Ansicht des RH eine diesbezügliche Prüfung spätestens nach dem ersten erfolglosen Verwertungsversuch erforderlich gemacht. Dafür sprachen auch die im Verlauf der Verwertung einlangenden Anfragen zu Teilflächen.

(2) Der RH beanstandete weiters die schleppende Umsetzung der mehrere Jahre bestehenden Verkaufszusage für eine Teilfläche, die auch von der SIVBEG zu vertreten war. Diese hatte einerseits aufgrund der übergebenen Unterlagen vom genehmigten Teilverkauf ab Anfang 2006 Kenntnis, andererseits war ihr auch die fehlende Erledigung bekannt, weil sie den laufenden Pachtvertrag in die Verkaufsmappe aufgenommen hatte.

35.3 (1) *Die SIVBEG führte erklärend aus, dass die Gemeinde mit einer gemeindenahen Privatstiftung den Garnisonsübungsplatz erworben hatte und somit in direkter Konkurrenz zur Entwicklung der Kaserne stand. Dementsprechend sei die Kooperationsgemeinschaft der Gemeinde über Widmungszusagen gering. Es wäre daher notwendig gewesen, die Kaserne gemeinsam mit dem anschließenden Exerzierplatz, welcher von der Gemeinde laufend genutzt würde, zu veräußern, um dem zukünftigen Erwerber ein Verhandlungspotenzial mit der Gemeinde zu geben.*

(2) *Laut Mitteilung der SIVBEG habe der Direktverkauf der Teilfläche von 230 m² an die Pächterin nicht dem Transparenz- und Gleichbehandlungsprinzip entsprochen und auch den Verkauf der Gesamtliegenschaft gefährdet. Sie habe daher aus dringenden wirtschaftlichen Gründen empfohlen, dem bereits vorliegenden Kaufangebot für die Gesamtliegenschaft näher zu treten. Nach der verbindlichen Verkaufszusage sei sie ersucht worden, eine Lösung zum Verkauf der Teilfläche mit dem Käufer der Gesamtliegenschaft herbeizuführen.*

35.4 (1) Da die Gemeinde für alle Liegenschaften außer der Kaserne Interesse gezeigt und diese auch erworben hatte, vertrat der RH die Ansicht, dass auch für eine Widmungsänderung des Kasernenareals eine Gesprächsbasis zu finden gewesen wäre. Das von der SIVBEG behauptete Verhandlungspotenzial des Käufers des Exerzierplatzes vermochte der RH nicht zu erkennen, weil die Gemeinde auf diesen Flächen in den letzten Jahren keine Veranstaltungen durchgeführt hatte. Die „laufende“ Nutzung des Exerzierplatzes beschränkte sich nach Auskunft der Stadtgemeinde Hainburg auf eine jährliche Sonnwendfeier der Feuerwehrjugend und wenige, in der Zahl abnehmende Veranstaltungen von Wanderschaustellern.

(2) Der RH konnte infolge des Vorliegens einer schriftlichen Verkaufszusage und der noch im Jänner 2008, also vor dem achten Verwertungsauftrag erfolgenden Anweisung zur Umsetzung des Teilverkaufs keinen Entscheidungsspielraum für die SIVBEG erkennen. Er vertrat weiters die Ansicht, dass die Teilfläche von 230 m², gemessen an der zum Verkauf stehenden Gesamtfläche des Kasernenareals samt Exerzierplatz von 112.000 m², keinen entscheidungsrelevanten Stellenwert hatte.

See Kaserne, Oggau

36.1 Bei der Verwertung der in der Gemeinde Oggau (Burgenland) am Westufer des Neusiedlersees gelegenen See Kaserne kam es zu besonderen Erschwernissen, weil im Kaufvertrag vom April 1939 zwischen dem österreichischen Bundesschatz (Heeresverwaltung) und dem damaligen Verkäufer, der Urbarialgemeinde Oggau¹⁾, ein Wiederkaufsrecht vereinbart worden war. Das Wiederkaufsrecht sah vor, dass das Grundstück bei Wegfall der staatlichen Nutzung und nach Abtrag aller auf ihm errichteten Bauten gegen Rückgabe des Kaufgeldes von ursprünglich 2.556 Reichsmark (11.452 EUR valorisiert) wieder von der Urbarialgemeinde übernommen werden könne. Für die Baufreimachung war mit Abbruchkosten von rd. 250.000 EUR zu rechnen, wodurch sich ein negativer Verkaufserlös von rd. 239.000 EUR ergeben hätte. Der Gutachter ermittelte für das Grundstück einen Verkehrswert von 513.000 EUR, der auch den Mindestverkaufspreis darstellte.

¹⁾ Die Urbarialgemeinde ist keine Gemeinde im Sinne einer Körperschaft des öffentlichen Rechts, sondern eine im Burgenland übliche Ausformung einer Agrargemeinschaft. Demnach sind deren Mitglieder in Oggau ansässige Landwirte, die einem Verein ähnlich, gemeinsame Flächen bewirtschaften.

Die SIVBEG verhandelte rund ein Jahr mit der Urbarialgemeinde, die schließlich einer Ablöse des Wiederkaufsrechts um 200.000 EUR zustimmte. Nach einer öffentlichen Feilbietung langten sieben Kauf-

angebote ein. Vier der Interessenten gaben im Rahmen der Bestbieterermittlung weitere Angebote ab, den Zuschlag erhielt der Bestbieter mit 695.000 EUR.

Obwohl im gegenständlichen Fall die Zustimmung des Aufsichtsrats bereits mit 28. September 2007 vorlag, enthielt der am 8. Oktober 2007 bzw. 30. Oktober 2007 gefertigte Kaufvertrag noch eine aufschiebende Bedingung. Die für die Grundbucheintragung benötigte Bestätigung stellte die SIVBEG erst nach Urgenz Mitte März 2008 aus, der Beschluss des Bezirksgerichts erfolgte Anfang Mai 2008.

- 36.2** Der RH anerkannte die Bemühungen der SIVBEG, eine Verwertung durch die Ablösung des für die Urbarialgemeinde bestehenden Wiederkaufsrechts zu ermöglichen.

Er bemängelte jedoch die fehlende Flexibilität bei der Abfassung des Kaufvertrags. Obwohl die Zustimmung des Aufsichtsrats bereits vorlag, enthielt der Kaufvertrag noch immer eine aufschiebende Klausel, was vermeidbare Erschwernisse und Verzögerungen für den Käufer nach sich zog.

Trollmann Kaserne,
Steyr

- 37.1** Im November 2005 erhielt die SIVBEG den Auftrag zur Verwertung des 58.200 m² großen Areals der ehemaligen Trollmann Kaserne in Steyr bis Jänner 2006.

Für die Stadt Steyr war die Entwicklung der inmitten des städtischen Siedlungsraums gelegenen Liegenschaft untrennbar mit einer Verbesserung der Verkehrssituation verbunden. Daher forderte die Stadt Steyr wiederholt eine kostenlose Abtretung einer 5.940 m² großen Teilfläche der Kasernenliegenschaft, um die zum Grundstück führende Bundesstraße kreuzungsfrei anbinden zu können.

Die Stadt Steyr konfrontierte auch potenzielle Grundstücksinteressenten mit dieser Forderung, was die Verkaufsbemühungen der SIVBEG zusätzlich erschwerte.

Die SIVBEG verkaufte die Liegenschaft im Jänner 2008 zum Mindestverkaufspreis von 7,75 Mill. EUR an einen Investor.

- 37.2** Der RH hielt fest, dass die Verwertungsfrist von zwei Monaten für den Verkauf einer Liegenschaft dieser Größe unrealistisch war.

Garnisonsübungsplatz
Völtendorf (Nieder-
österreich)

- 38** Im Juni 2006 beauftragte das BMLVS die SIVBEG mit der Verwertung des Garnisonsübungsplatzes in Völtendorf bis Ende 2006.

Im August 2006 beantragte eine Forschungsgemeinschaft für regionale Faunistik und angewandten Naturschutz, den Garnisonsübungsplatz zum Naturdenkmal zu erklären. Das Ziel war der Erhalt von Urzeitkreb- sen und seltenen Libellen, deren Lebensraum erst durch eine Panzer- straße geschaffen wurde. Die landschaftsverändernde Rolle der Panzer- straße sollte von Wisenten, einer Büffelart, übernommen werden. Das BMLVS sprach sich in seiner Stellungnahme vom April 2007 für eine Abwei- sung des Antrags aus. Das Verfahren wurde im Jänner 2008 ausge- setzt, zur Zeit der Gebarungsüberprüfung durch den RH im Novem- ber 2008 lagen noch keine Ergebnisse vor.

Hermann Kaserne,
Altenmarkt bei
Leibnitz

- 39.1** Im Juni 2006 beauftragte das BMLVS die SIVBEG mit der Verwertung des Areals der ehemaligen Hermann Kaserne in Leibnitz. Die Liegen- schaft verfügte über eine Fläche von 80.033 m² (Kasernenareal) zuzüg- lich 3.885 m² Parkplatz.

Der größte Teil des Kasernenareals befand sich auf einem Grundstück, das die Gemeinde Leibnitz der Republik Österreich im Jahr 1959 mittels Schenkungsvertrag unter der Auflage überlassen hatte, dass auf die- sem Grundstück eine Kasernenanlage zur Unterbringung einer größe- ren Einheit des Bundesheeres, mindestens aber einer Kompanie (damals rd. 200 Mann), errichtet und betrieben wird.

Anlässlich des geplanten Verkaufs ergab sich die Rechtsfrage, ob diese Klausel als bereits erfüllte Auflage oder als auflösende Bedingung zu interpretieren wäre.

Mit Schreiben vom März 2007 teilte das BMLVS der SIVBEG mit, dass der Verwertungsauftrag „ruhend“ gestellt wäre. Nach Klärung der offenen Fragen mit der Gemeinde Leibnitz sollte die Verwertung wie- der aufgenommen werden.

- 39.2** Der RH bemängelte, dass das BMLVS die rechtliche Bedeutung der Rückgabeverpflichtung laut Schenkungsvertrag vor Auftragserteilung an die SIVBEG nicht hinreichend geklärt hatte.

Der RH empfahl dem BMLVS, verkaufsrelevante Sachverhalte künftig vor Erteilung der Verwertungsaufträge zu klären.

Verwertungsprozess

Liegenschaft, Breitenseer Straße 116, Wien

40.1 Das BMLVS beauftragte die SIVBEG im August 2007, einen Verwertungsvorschlag für einen Teil der Liegenschaft Breitenseer Straße 116 zu erarbeiten. Die SIVBEG hatte eine Liegenschaftsbewertung einzuholen sowie einen strukturierten Verwertungsvorschlag unter Bedachtnahme auf den mit dem Technischen Museum Wien (TMW) abgeschlossenen Mietvertrag für Teile des Gebäudes abzugeben. Die SIVBEG beauftragte einen Sachverständigen mündlich mit der Erstellung eines Verkehrswertgutachtens. Dieser legte im November 2007 sein Gutachten vor und stellte der SIVBEG dafür 14.000 EUR in Rechnung. Laut dem Gutachten betrug der Verkehrswert der Liegenschaft je nach Bewertungsvariante (mit und ohne Berücksichtigung von Bestandsverhältnissen und unter Berücksichtigung eines Wohnbauprojekts) zwischen 1,40 Mill. EUR und 8,12 Mill. EUR. Die SIVBEG erstellte einen strukturierten Verwertungsvorschlag und legte diesen dem BMLVS vor.

Anfang März 2008 beauftragte das BMLVS die SIVBEG mit dem Verkauf einer Teilfläche der Liegenschaft Breitenseer Straße 116. Das Bewertungsteam der SIVBEG erkundigte sich im Juni 2008, ob bereits die Kosten der Absiedlung inklusive der Ablöse der sehr günstigen Miete des TMW erhoben worden waren. Auf Anfrage des BMLVS schätzte das TMW im Juli 2008 die mit einer Absiedlung und Anmietung eines neuen Lagers verbundenen Kosten auf mehr als 14 Mill. EUR.

Aus dem Vortrag des BMLVS an den Ministerrat vom September 2008 ging hervor, dass die Liegenschaft Breitenseer Straße 116 noch über das Jahr 2010 hinaus militärisch genutzt werden wird. Daraufhin stellte die SIVBEG ihre Verkaufsbemühungen ein und verrechnete dem BMLVS rd. 23.000 EUR für die ihr entstandenen Aufwendungen inklusive des in Auftrag gegebenen Verkehrswertgutachtens.

40.2 Der RH kritisierte, dass das BMLVS nicht die Kosten erhoben hatte, die mit einer Absiedlung des TMW inklusive der Ablöse der sehr günstigen Miete verbunden gewesen wären, bevor es den Verwertungs- bzw. Planungsauftrag an die SIVBEG vergab. Aufgrund der vom TMW angegebenen Kosten von mehr als 14 Mill. EUR für die Absiedlung und Anmietung eines neuen Lagers wäre deutlich geworden, dass eine Absiedlung des TMW auf Kosten des BMLVS nicht wirtschaftlich gewesen wäre, weil die Kosten weit über einem erzielbaren Veräußerungserlös der Liegenschaft lagen. Die von der SIVBEG an das BMLVS weiterverrechneten Kosten in Höhe von rd. 23.000 EUR hätten auf diese Weise vermieden werden können.

Wasserübungsplatz,
Dellach am Wörther-
see

- 41.1** Ein Gutachter schätzte den Verkehrswert der rd. 13.800 m² großen Liegenschaft, wovon 1.300 m² direkt am Wörthersee lagen, auf 282.000 EUR. Das Bewertungsteam setzte den Mindestverkaufspreis mit 320.000 EUR fest.

Im Oktober 2006 nahmen zwölf Interessenten an der finalen Verkaufsverhandlung teil. Dabei erzielte die SIVBEG einen Verkaufspreis von 1,81 Mill. EUR. Wegen der Überschreitung des Mindestverkaufspreises um fast 1,5 Mill. EUR erhielt die BIG aufgrund vertraglicher Regelung ein Erfolgshonorar von 101.220 EUR.

- 41.2** Der RH verwies kritisch auf das Erfolgshonorar der BIG, weil dem Honorar von 101.220 EUR kein entsprechender Beitrag zum Verkaufserfolg gegenüberstand.

Der RH empfahl dem BMLVS, eine Änderung des mit der BIG bestehenden Syndikatsvertrags anzustreben, damit Erfolgshonorare für hohe Verkaufspreise jener Gesellschaft zufließen, die an dem Erfolg tatsächlich maßgeblich mitgewirkt hat.

Rainer Kaserne, Elsbethen bei Salzburg

- 42.1** (1) Im Oktober 2006 erhielt die SIVBEG den Auftrag zur Verwertung der Rainer Kaserne in Elsbethen bei Salzburg. Die Kaserne war 1939 im Auftrag der Deutschen Wehrmacht errichtet worden und stellte laut Bundesdenkmalamt die einzige weitgehend authentisch erhaltene Reiterkaserne im Bundesland dar. In ersten Gesprächen beabsichtigte das Bundesdenkmalamt, den Denkmalschutz auf die gesamte Kaserne auszuweiten, wobei mit Ausnahme einiger später errichteter bzw. untergeordneter Gebäude der gesamte Objektbestand betroffen war.

Eine im Juli 2007 über Auftrag der SIVBEG vorgelegte Studie enthielt eine Grobkalkulation des Verkaufserlöses, wobei mehrere Varianten betrachtet wurden. Bei der ersten Variante, die nur den Denkmalschutz der Außenfassade bei den drei im Einfahrtsbereich gelegenen Gebäuden berücksichtigte und rd. 80 % der Grundstücksfläche als möglichen Bauplatz bewertete, ermittelte der Gutachter für die Gesamtfläche einen Verwertungserlös von rd. 29,1 Mill. EUR. Hingegen ergab sich bei dem vom Bundesdenkmalamt angestrebten umfassenden Denkmalschutz ein Erlös von lediglich 5,8 Mill. EUR. Von der Gesamtfläche mit rd. 180.000 m² verblieb bei dieser Variante eine Nutzfläche von weniger als 50.000 m². Je nach Möglichkeit der künftigen Nutzung der Liegenschaft war daher mit einer Erlösdifferenz von mehr als 23 Mill. EUR zu rechnen. Im November 2008 waren die Gespräche hinsichtlich des Denkmalschutzes noch nicht abgeschlossen und ein Ergebnis nicht absehbar.

Verwertungsprozess

(2) Im Jahr 2001 war die Heeressanitätsanstalt der Rainer Kaserne generalsaniert und ein Operationsaal eingebaut worden. Die Aufwendungen hierfür beliefen sich auf rd. 650.000 EUR. Im November 2008 bestand der an die SIVBEG erteilte Verwertungsauftrag für die Rainer Kaserne zwar bereits seit mehr als zwei Jahren, für die erforderliche Übersiedelung der Heeressanitätsanstalt in die Schwarzenberg Kaserne Salzburg war aber noch immer kein Termin bekannt. Ebenso lagen keine Planungsergebnisse für die erforderlichen Ersatzbauten vor.

42.2 Der RH hielt fest, dass ohne eine konkrete Klärung der Vorfragen, wie bspw. des Denkmalschutzes und der Verfügbarkeit der Liegenschaft, Verwertungsprozesse nicht plan- und durchführbar sind.

Magdeburg Kaserne,
Klosterneuburg

43.1 Den Auftrag zur Verwertung der Magdeburg Kaserne in Klosterneuburg erhielt die SIVBEG im Mai 2007. Der Verkauf sollte bis Mai 2009 abgeschlossen werden. Auf Anfrage des Bürgermeisters teilte das BMLVS im April 2008 mit, dass aufgrund der zwischenzeitlichen Entwicklungen der ursprünglich vorgesehene Schließungszeitpunkt nicht bestätigt werden könnte. Voraussetzung wäre der Ausbau des neuen Standorts in Bruckneudorf sowie die Schaffung einer Ersatz-Infrastruktur in Brunn am Gebirge.

In einem weiteren Schreiben vom August 2008 informierte das BMLVS, dass mit einer Schließung der Kaserne nicht vor 2010/2011 zu rechnen sei.

43.2 Der RH verwies darauf, dass ohne eine konkrete Klärung der Vorfragen, wie bspw. der Verfügbarkeit der Ersatzbauten, Verwertungsprozesse nicht plan- und durchführbar sind.

Enrich Kaserne,
Kufstein

44.1 Nach Ausschreibung der Enrich Kaserne in Kufstein fand im September 2008 eine Verkaufsverhandlung mit sechs Bietern statt. Nach Erteilung des Zuschlags und der Überweisung des Kaufpreises von 8,62 Mill. EUR gaben zwei nicht zum Zug gekommene Interessenten ein gemeinsames Angebot über 8,82 Mill. EUR ab. Der Aufsichtsrat berücksichtigte dieses um 200.000 EUR höhere, aber nach Abschluss der Meistbieterermittlung gelegte Angebot nicht, um die Gefahr von Schadenersatzansprüchen sowie eine Aufweichung des Verfahrens auszuschließen.

44.2 Der RH anerkannte, dass die SIVBEG durch die gewählte Vorgangsweise dem europarechtlichen Transparenz- und Gleichheitsgebot ent-

sprach, wonach die Veräußerung an den Meistbietenden aus dem Verfahren erfolgen muss.

Eugen Kaserne,
Innsbruck

- 45.1** Im März 2008 beauftragte das BMLVS die SIVBEG mit der Veräußerung einer 26.302 m² großen Fläche der Eugen Kaserne in Innsbruck. Die Stadtgemeinde Innsbruck hatte ein Vorkaufsrecht für eine rd. 11.000 m² große Teilfläche. Demnach war die Stadtgemeinde Innsbruck berechtigt, mit 90 % des von einem Dritten angebotenen Preises in das Angebot einzutreten. Auf Basis eines Verkehrswertgutachtens setzte das Bewertungsteam im Juni 2008 den Mindestverkaufspreis mit 13,08 Mill. EUR fest.

Im Zusammenhang mit ihrer Bewerbung für die „1. Olympischen Jugend Winterspiele 2012“ benötigte die Stadtgemeinde Innsbruck eine Liegenschaft für den Bau des Olympischen Dorfes. Daher meldete sie für den Kauf der Gesamtliegenschaft öffentliches Interesse an. Das Österreichische Olympische Comité unterstützte dieses Ansuchen im März 2008 durch ein Schreiben an den Bundesminister für Landesverteidigung und Sport. Nach Prüfung durch die Finanzprokurator anerkannten im Juni 2008 die SIVBEG, das BMF und das BMLVS dieses öffentliche Interesse und verzichteten auf eine öffentliche Feilbietung. In einem Schreiben vom September 2008 erklärte das BMLVS seine Unterstützung für die Bewerbung um die „1. Olympischen Jugend Winterspiele 2012“ durch den Verkauf der Liegenschaft zum Mindestverkaufspreis von 13,08 Mill. EUR.

Im Dezember 2008 – nach Zuschlagserteilung für Innsbruck für die „1. Olympischen Jugend Winterspiele 2012“ – erfolgte die Gegenzeichnung des im November 2008 durch die Stadtgemeinde Innsbruck unterfertigten Kaufvertrags. Der Kaufvertrag enthielt eine Nachbesserungsklausel für den Fall einer höheren Nutzfläche.

Wie bei den letzten beiden Olympischen Winterspielen 1964 und 1976 beabsichtigte die Stadtgemeinde Innsbruck, die Baulichkeiten einer Nachnutzung im Rahmen des sozialen Wohnbaus zuzuführen.

- 45.2** Die Begründung des öffentlichen Interesses des BMLVS als Eigentümerin und des BMF sah der RH als gegeben an. Der Verwertungsvorgang entsprach dem von der EU-Kommission vorgegebenen Leitfa-
den¹⁾.

¹⁾ Mitteilung der Kommission betreffend Elemente staatlicher Beihilfe bei Verkäufen von Bauten oder Grundstücken durch die öffentliche Hand, ABl. 1997 C 209/3

Schlussbemerkungen/Schlussempfehlungen

46 Zusammenfassend hob der RH folgende Empfehlungen hervor:

BMLVS

(1) Ehestmöglich – spätestens aber anlässlich des Auslaufens der Verträge mit den beiden Geschäftsführern im Jahr 2011 – wäre die Zweckmäßigkeit der SIVBEG auf Grundlage der seit ihrer Gründung gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen zu überprüfen. Dabei wäre auch zu berücksichtigen, ob und durch wen künftig auch eine Entwicklung von zu verwertenden Liegenschaften erfolgen soll. (TZ 13)

(2) Durch rechtzeitige und ausreichende Auftragserteilung wäre eine Kapazitätsauslastung der SIVBEG sicherzustellen. (TZ 12)

(3) Verkaufsrelevante Sachverhalte wären künftig vor Erteilung der Verwertungsaufträge zu klären. (TZ 29, 39)

(4) Der SIVBEG wären alle für die Verwertung einer Liegenschaft maßgeblichen Unterlagen zeitgerecht zur Verfügung zu stellen. (TZ 31)

(5) Eine Änderung des mit der BIG bestehenden Syndikatsvertrags wäre anzustreben, damit Erfolgshonorare für hohe Verkaufspreise jener Gesellschaft zufließen, die an dem Erfolg tatsächlich maßgeblich mitgewirkt hat. (TZ 8, 41)

(6) Bei der Ausschreibung von Geschäftsführerpositionen sollte die für die gewerbliche Tätigkeit einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung erforderliche Konzession eine unabdingbare Voraussetzung sein. (TZ 16)

(7) Die Anzahl der Geschäftsführer sollte entsprechend dem Unternehmensbedarf (z.B. Geschäftsumfang des Unternehmens, Personalausstattung, Auslagerung von Leistungen an die BIG) festgelegt werden. Sollte danach nur ein Geschäftsführer erforderlich sein, wäre das Vier-Augen-Prinzip in geeigneter Weise sicherzustellen. Eventuell erforderliche diesbezügliche Änderungen des Syndikatsvertrags wären anzustreben. (TZ 16)

SIVBEG

(8) Das Unternehmenskonzept wäre laufend weiter zu entwickeln und fortzuschreiben sowie die Änderungen wären zu dokumentieren. (TZ 11)

(9) Entwicklungsvarianten wären vor allem bei jenen Liegenschaften zu erarbeiten, bei denen wegen der großen Flächen oder schwierigen Rahmenbedingungen ein langes Verkaufsverfahren zu erwarten ist bzw. ein Verkauf der gesamten Liegenschaft an einen einzigen Käufer nach den Erfahrungen unwahrscheinlich erscheint. (TZ 13)

(10) Trotz der Kontaktaufnahmen mit Vormerkkunden und der Veröffentlichung auf ihrer Homepage sollte die SIVBEG auf eine mehrfache und ausreichende Feilbietung in Printmedien nicht verzichten. (TZ 32)

(11) Es wäre auf die Übertragung der in Kaufverträgen bedungenen Nachbesserungsklauseln auf Rechtsnachfolger zu achten. (TZ 32)

(12) Es wären Gutachten schriftlich zu beauftragen und Vergleichsangebote einzuholen. (TZ 21)

(13) Eigene Modelle zur Honorierung von Verkehrswertgutachten sollte die SIVBEG nur dann anwenden, wenn sie günstiger sind als die von der BIG bereits angewandte und erprobte Vorgangsweise. (TZ 22)

(14) Die Haftung wäre für alle Gutachter einheitlich zu regeln. (TZ 22)

(15) Die Beauftragung von Gutachterleistungen sollte nach dem Rotationsprinzip erfolgen. (TZ 23)

(16) Verhandlungen zur Vergabe von Maklerleistungen wären schriftlich festzuhalten und der Entscheidungsprozess nachvollziehbar zu dokumentieren. (TZ 24)

(17) Vor dem Zukauf von Leistungen zur Rechtsberatung sollte deren Erbringung durch die Finanzprokurator im Rahmen des bestehenden Beratungsvertrags geprüft werden. (TZ 26)

(18) Wegen der für einen Meistbietenden günstigen Möglichkeit des Rücktritts von einem Kauf durch Bezahlung eines Pönales von 3 % des Meistgebots wäre die Regelung des Pönales zu überdenken. Als Alternativen sollte die SIVBEG eine Erhöhung des Pönales, die Geltendmachung eines Schadenersatzes oder eine Klage auf Erfüllung des Vertrags in Erwägung ziehen. (TZ 34)

(19) Alle für die laufende Tätigkeit erforderlichen Informationen wären in Form einer Datenbank verfügbar zu machen, um Grundlagen für die Steuerung der Prozesse zu schaffen. (TZ 27)

(20) Als Grundlage für Controlling und Kostenverfolgung wären die zeitlichen Ressourcen aller Mitarbeiter strukturiert zu erfassen. (TZ 27)

(21) Die Verrechnung des Kostenersatzes an das BMLVS für ruhend gestellte bzw. abgebrochene Verkaufsaufträge wäre vertragskonform vorzunehmen. (TZ 27)

(22) Die Geschäftsführung sollte mit den Mitarbeitern nur dann Zielvereinbarungen und damit verbundene Prämienvereinbarungen schließen, wenn das entweder im Unternehmenskonzept oder in den Dienstverträgen der Mitarbeiter vorgesehen ist. (TZ 20)

(23) Vom Aufsichtsrat der SIVBEG wäre das Ergebnis der Vertragsverhandlungen in den Anstellungsverträgen vollständig festzuschreiben. (TZ 17)

(24) Der Aufsichtsrat der SIVBEG sollte bei der Gestaltung der Geschäftsführerbezüge auf tatsächliche Leistungsanreize achten. (TZ 19)

(25) Auf eine klare Begriffstrennung zwischen Zielvorgabe und Zielvereinbarung wäre wegen der sich daraus ergebenden unterschiedlichen arbeitsrechtlichen Konsequenzen zu achten. (TZ 18)