

GESAMTZUSAMMENHÄNGENDE DARSTELLUNG
Walter Meischberger

12. April 2014

Hohes Gericht!

Ich nehme die Möglichkeit vor meiner Befragung durch das Gericht meine persönlichen Wahrnehmungen und meine Tätigkeiten im gegenständlichen Verfahren zusammenhängend darzustellen gerne wahr.

Es ist mir vielmehr ein großes Anliegen, weil sich in den vergangenen 18 Jahren bis zum heutigen Tag sehr viel ereignet hat, das ich jetzt und hier vor diesem Gericht ausführlich und zusammenhängend darlegen möchte.

Es ist mir auch deshalb ein großes Anliegen, weil ich schon lange - genauer gesagt bereits über acht sehr, sehr lange Jahre - darauf warte, vieles was zu diesem Thema in dieser langen Zeit von acht Jahren Erhebungen und strafrechtlicher Verfolgung bewusst missinterpretiert und verleumderisch in die Welt gesetzt wurde, richtig zu stellen.

Ich möchte diese in die Welt gesetzten Missverständnisse aufklären, und klar machen, warum jene die mir hier strafrechtlich relevante Handlungen vorwerfen, falsch liegen.

Ich möchte insbesondere aufklären ...

- 1. Warum jene falsch liegen die sagen, der Walter Meischberger habe ja keine Ahnung von Immobilienwirtschaft und kann deshalb gar nicht als Berater wertvolle Arbeit geleistet haben ...**
- 2. Warum ich als strategischer Berater kein Überbringer von Korruptionsbotschaften, sondern ein wichtiger Teil einer erfolgreichen Bieterstrategie gewesen bin ...**
- 3. Warum die berühmten „960 Millionen“ niemals der „feststehende Kaufpreis“ sein konnten ...**
- 4. Warum jene falsch liegen, die behaupten, es könne nur der damalige Finanzminister Grasser über die Finanzierungsgarantie der BA Bescheid gewusst haben und deshalb daraus schließen, dass er diese Information an mich weitergegeben hätte ...**
- 5. Warum eine erfolgreiche Bieterstrategie viel mehr ist als die Weitergabe einer Summe ...**
- 6. Warum strategisch aufbereitete Informationen aus dem Bietermarkt wertvoll sind und viel mehr sind als „Tratsch vom Markt“...**
- 7. Warum politische Querschüsse ständig den Bieterprozess beeinflussten und bedeutende Auswirkungen auf die Bieterstrategie hatten ...**
- 8. Ich möchte nicht darüber sprechen, warum dieser Prozess, dieses achtjährige Verfahren, als politisches Instrument missbraucht wurde. Das ist zwar hoch interessant aber diese Aufarbeitung gehört nicht in diesen Gerichtssaal.**

Aber sehr wohl in diesen Gerichtssaal gehört - und deshalb möchte ich auch dazu ausführen - warum dieser ständige politische Missbrauch starken Einfluss auf mein Verhalten als Beschuldigter im Ermittlungsverfahren selbst hatte, und dies wiederum das Verfahren in dem ich nun Angeklagter bin bis zum heutigen Tag stark beeinflusst ...

- 1. Warum Hohegger in diesem Verfahren nicht die Wahrheit sagt.**
- 2. Warum die Rechnung über 200.000 Euro an den PORR Konzern praktisch nichts mit einer Einflussnahme bezüglich des Abschlusses eines Mietvertrages im Terminal Tower zu tun hat.**

Und es ist mir besonders deshalb ein großes Anliegen, weil ich betreffend der Dinge, die mir die Staatsanwaltschaft in dieser Anklageschrift vorwirft, vollkommen von meiner Unschuld überzeugt bin, wiewohl ich mit dem Wissen von heute einige Dinge anders machen würde.

Das ist eine wohl einmalige Gelegenheit in diesem für mich so wichtigen Verfahren, deshalb habe ich mich entsprechend vorbereitet und bitte nun für einige Zeit um ihre Aufmerksamkeit.

Ich beginne ganz von vorne ...

Ich bin Walter Meischberger, der Zweitangeklagte in diesem Verfahren.

Was Sie, sehr geehrte Schöffen, von mir inzwischen ganz sicher wissen werden, ist, dass ich der Trauzeuge des Erstangeklagten bin. Dieser Umstand spielt in der bisherigen Befragung verschiedener Angeklagte immer wieder eine Rolle und wird ihnen in den letzten Jahren ständig als mediale Beschreibung meiner Person untergekommen sein. Walter Meischberger, der Trauzeuge Karl-Heinz Grassers

Ich habe diese beiden Worte gestern gemeinsam gegoogelt: Meischberger - Trauzeuge. 8.640 Treffer in 0,76 sec. Das bedeutet auf nicht weniger als 8.640 Websites werde ich aktuell mit meiner Rolle als Trauzeuge in Verbindung gebracht. Auffällig oft. So als ob es sich um meine Berufsbezeichnung handeln würde.

Es ist natürlich richtig, dass ich der Trauzeuge des Karl-Heinz Grassers bin, wiewohl diese Freundschaft inzwischen seit acht Jahren praktisch ohne privaten Kontakt auskommen muss. Der Grund ist dieser Prozess.

Falls Sie nun aufgrund der ständigen Erwähnung glauben, dass Trauzeuge meine Berufsbezeichnung wäre, muss ich sie leider enttäuschen. Mit dieser ständigen Bezeichnung „Walter Meischberger, Trauzeuge des Ex-Finanzministers“, will die einschlägige Medienlandschaft offenbar seit acht Jahren suggerieren, dass ich so etwas wie der logische Handlanger für kriminelle Tätigkeiten des Karl-Heinz Grassers gewesen bin.

Das war aber nie der Fall. Denn derartige Handlungen sind nicht vorgekommen.

Um ihnen nun meine eigenen Tätigkeiten in den gegenständlichen Fällen erklären zu können möchte ich ihnen vorerst meinen beruflichen Werdegang und meine politischen Tätigkeiten etwas näher bringen.

Da gibt es einen beruflichen Werdegang:

1980	Abschluss einer HTL Matura
1980 - 1984	Schon seit meinem 20. Lebensjahr als Gesellschafter im Haustechnik Betriebes meines Vaters selbstständig tätig.
1984 - 1995	Eigentümer eines Mineralölhandels
1999 - 2004	Geschäftsführer und Herausgeber des Seitenblicke Verlags GmbH
1999 - 2014	Geschäftsführer Zehnvierzig GmbH, Agentur für Strategische Kommunikation

Es gibt auch einen politischen Werdegang:

1988 - 1989	Landessekretär FPÖ Tirol
1988 - 1990	Bundesgeschäftsführer FPÖ
1990 - 1995	Generalsekretär der Bundes-FPÖ
1991 - 1996	Landesparteiobmann Stv. FPÖ Tirol
1997 - 1999	Bündnissprecher FPÖ

- 1990 - 1992 Geschäftsführer Freiheitliches Bildungswerk
1990 - 1994 Geschäftsführer „Neue Freie Zeitung“

Und es gibt auch einen parlamentarischen Werdegang:

- 1989 - 1990 Abgeordneter zum Bundesrat
1990 - 1999 Abgeordneter zum Nationalrat
1995 - 1999 Stellvertretender Klubobmann Parlament

... und in diesem Zusammenhang war ich auch einige Jahre als Stiftungsrat im ORF tätig.

Das heißt, ich hatte durchaus eine politische und berufliche Karriere, die über jener meiner Verpflichtungen als Trauzeugen hinausreicht.

MEIN BERUFSBILD VON 1999 BIS HEUTE

Nach meinem Ausscheiden aus der Freiheitlichen Partei und aus dem Parlament habe ich mich aufbauend auf meinen Politikerberuf weitergebildet und den Beruf des strategischen Beraters, oder wie ich es bezeichne des „Strategischen Kommunikators“, ergriffen.

Es ist nun einmal so, dass ehemalige Politiker nach Beendigung ihrer politischen Karriere Geld damit verdienen, wenn sie sozusagen am Schreibtisch sitzen bleiben, sich nur auf die andere Seite setzen. Oft gutes Geld.

Ehemalige Politiker eröffnen sich eine neue berufliche Karriere, indem sie ihr umfassendes Wissen über die Abläufe und Systeme, ihre Erfahrungen aus besonderen Prozessen, und ihre Kontakte Unternehmen zur Verfügung stellen, die aufgrund ihrer Geschäftsmodelle sehr vom Zugang in die Welt der Politik, der Beamtenschaft und den Medien abhängig sind.

Da bin ich nur einer von Hunderten. Österreichische Beispiele gibt es viele. Erst vor wenigen Tagen kam die Meldung, dass sich der ehemalige Finanzminister Schelling als strategischer Berater dem Gazprom Konzern angeschlossen hat.

Die jüngste öffentliche Diskussion über Frau Glawischnig, die sich nach ihren vielen politischen Oppositionsjahren - auch mit viel von ihr geäußerten Kritik gegen den Novomatic Konzern - kürzlich just diesem angeschlossen hat, um dort ihr Wissen, ihre Erfahrungen und ihre politischen Kontakte einzubringen.

Dies zeigt klar auf, dass nicht nur Erfahrungen von Regierungspolitikern, sondern auch die Erfahrungen oppositioneller Abgeordneter für die Wirtschaft durchaus wertvoll sein können.

Die letzten drei Bundeskanzler der Republik sind samt und sonders alle im Beratungs-Business gelandet. Man denke nur an den Namen Gusenbauer, die wohl schillerndste Beraterpersönlichkeit der Republik, der seine Partei, sein Wissen, seine Erfahrungen und insbesondere seine Kontakte und damit zusammenhängend Informationen gewinnbringend an jeden vermarktet, der diese brauchen kann und damit seit Jahren viele Millionen verdient. Vor allem in der Bau- und Immobilienwirtschaft wie der STRABAG oder des Immobilienentwicklers SIGNA.

Ebenso haben die Ex-Kanzler Schüssel und Faymann Beratungsmandate. Schüssel wie in der internationalen Energiewirtschaft, und Faymann hat sich bereits wenige Tage nach seinem Abdanken als Bundeskanzler in das österreichische Lobbying Register eingetragen. Übrigens als Lobbyist der SPÖ nahen „Wiener Städtischen Versicherung“, einem Konsorten des siegreichen Österreich Konsortiums in der verfahrensgegenständlichen Bundeswohnungsvergabe.

Dass Gusenbauer großes Fachwissen in der Bauwirtschaft, Schüssel in der Energietechnik, oder Faymann ein großer Versicherungsmathematiker wäre, oder dass Herr Schelling ein Spezialist im Pipelinebau gewesen wäre, wäre mir in deren politischen Zeit ebenso nicht aufgefallen, wie mir nicht aufgefallen ist, dass Frau Glawischnig eine Spezialistin für den Bau und Betrieb von Spielautomaten ist.

Was wiederum bedeutet, dass alle diese ehemaligen Politiker – so wie ich auch – ihr Wissen, ihre Erfahrungen und ihre Kontaktwelt aus ihrer politischen Tätigkeit dem jeweiligen Auftraggeber gegen Honorar zur Verfügung stellen, aber nicht im eigentlichen Aufgabengebiet dieser Konzerne.

Diese Berater werden nicht im Kernbereich, im operativen Teil des Unternehmens, sondern vielmehr im für den Erfolg des Unternehmens entscheidenden Bereich der Unternehmensstrategie gebraucht.

Das hat nichts, aber überhaupt nichts mit Korruption zu tun. Das hat damit zu tun, dass diese Politiker meist über Kompetenzen verfügen, die auf ihre Erfahrungen und ihren Einbindungen in Prozessen beruhen, die man außerhalb der politischen Tätigkeit nicht kennenlernen kann.

Keine Geheimnisse - Erfahrungen, Wissen und Kontaktwelten. Kompetenzen, die deshalb so wertvoll sind, weil diese nicht in klassischen Berufsbildern abgebildet werden können, weil sie nicht in Ausbildungen erlernbar oder auf Hochschulen studierbar, und deshalb auch nicht beliebig am Markt verfügbar sind.

Einen wirkmächtigen strategischen Kommunikator kann sich ein Unternehmen eben nicht einfach von der Universität holen. Trotzdem werden diese eben in jenen Unternehmungen gebraucht, die des Öfteren in ihrem unternehmerischen Umfeld mit der öffentlichen Hand zu tun haben ...

... und dabei von jenen Managern gebraucht werden, die ihrerseits wiederum für den Unternehmenserfolg ihres Unternehmens verantwortlich sind. Diese Manager haben meist viele Kompetenzen betreffend ihrer Kernaufgaben, aber eben diese speziellen Kompetenzen selbst nicht im ausreichenden Ausmaß.

Diese speziellen Kompetenzen stehen auch selten intern im Unternehmen selbst zur Verfügung. Deshalb werden diese in Form von externen Beratern, entweder projekt- oder zeitbezogen, zugekauft. Es wird also im Sinne von Leistung dem Unternehmen fehlendes Humankapital und Sozialkapital zugekauft.

Das ist seit vielen Jahrzehnten so und wird sich auch in Zukunft nicht ändern. Weil diese Verbindungen der Wirtschaftswelt mit der Politik für viele große Unternehmen enorm wichtig bleiben werden, und deshalb diese Kompetenz immer ein hohes Wirtschaftsgut für diese Unternehmen bedeutet.

Diese Berufsgruppe, die Berufsgruppe der strategischen Berater oder Kommunikatoren, ist eine wichtige Stütze für Industrie, die Wirtschaft und die Börsen dieser Welt. Überall auf der Welt.

Zur Verdeutlichung ein paar konkrete Zahlen: Alleine in Berlin, im Zentrum der deutschen Regierungsmacht, gibt es mehr als 5.000 sogenannter Lobbyisten oder strategischer Berater. Im Zentrum der europäischen Regierungsmacht, in Brüssel, sind inzwischen mehr als 25.000 Lobbyisten und Berater aus diesem Umfeld gemeldet.

Spannend sind auch folgende belegte Zahlen: Rund ein Drittel sämtlicher Ex-Parlamentarier auf europäischer Ebene und ein Drittel aller früheren Mitglieder der EU Kommission sind nach ihrer politischen Karriere direkt oder indirekt an Lobbying Agenturen angebunden oder als selbstständige Berater tätig.

Alleine in Brüssel beläuft sich der Markt der Berater auf einem Jahresumsatz von rund 1,5 Milliarden Euro. Das ist nichts Geheimnisvolles, nichts Mystisches, das ist eine seit Jahrzehnten etablierte Industrie!

Ich habe - wie hunderte andere Politiker - auch diesen Berufsweg gewählt. Meine Kernkompetenz ist „strategische Kommunikation mit politischem Hintergrund“.

Ich lebe davon als selbstständiger Berater mein Wissen, meine Erfahrungen und meine Kontakte zu nutzen um strategische Aufgaben für Auftraggeber zu erfüllen und diese Ableitungen weiterzugeben. Ich lebe davon Menschen und Interessen zu verbinden, damit diese ihren jeweiligen wirtschaftlichen Nutzen daraus ziehen können.

Dafür verrechne ich Beratungshonorare oder Provisionen. Und je größer das Geschäft und der Nutzen meiner Geschäftspartner ist, umso höher ist das Beratungsfee bzw. die Provision. So einfach ist das. Das ist weder unüblich, noch unmoralisch und schon gar nicht unrechtmäßig. Das ist einfach Unternehmertum.

In konkreten Fall der Privatisierung der Bundeswohnungsgesellschaften waren das Geschäft und der Nutzen besonders groß und dementsprechend auch die Provision. Im Übrigen eine reine Erfolgsprovision. Mein eigenes, persönliches volles Risiko.

Die Staatsanwaltschaft bringt in der Anklageschrift vor, ich hätte gegenüber der PORR AG im Faktum Terminal Tower und gegenüber dem Österreich-Konsortium im Faktum Bundeswohngesellschaften, nur die Forderung nach Bestechungsgeld des Erstangeklagten Karl-Heinz Grasser überbracht.

Dieser Vorwurf impliziert aber auch, dass ich gegenüber diesen meinen Kunden KEINE EIGENE, verrechnungsfähige Leistung erbracht hätte. Das ist schlicht falsch und es ist aktenwidrig.

Richtig ist vielmehr, dass ich gegenüber dem Österreich-Konsortium im Wege über Peter Hohegger, und gegenüber der PORR AG eigene, werthaltige Leistungen als strategischer Kommunikator angeboten, erbracht und AUSSCHLIESSLICH diese verrechnet habe. Dies entspricht auch der Aktenlage.

Dies wird in den Aussagen von Dr. Petrikovics, dem leider verstorbenen Dipl. Ing. Pöchhacker, und sogar von Dr. Hohegger selbst bestätigt, jenen Herren, mit denen ich in dieser Sache jahrelang zusammenarbeitete. Es gibt keinen einzigen Beweis und kein einziges Indiz im gesamten Akt, das auf etwas anderes hinweisen würde.

Der Umstand der vollkommen falschen Einordnung der werthaltigen Tätigkeiten eines strategischen Kommunikators für Unternehmen entsteht vor allem deshalb, weil es sich um ein nicht klassisches Berufsbild handelt, das sehr komplex und vielfältig, in viele Bereiche spezialisiert und für Außenstehende deshalb nur schwer fassbar ist.

Deshalb ist es für missliebige Journalisten ein Leichtes, diese Berufsgruppe gegenüber der Öffentlichkeit nachhaltig in ein schiefes Licht zu rücken.

Wenn man den bisherigen Prozessverlauf genau verfolgt hat, kommt man zur Feststellung, dass betreffend des Berufsbildes des „Strategischen Kommunikators“ in diesem Gerichtssaal wenig bis keine Kenntnis vorhanden ist.

Das beginnt mit der den Tätigkeiten eines strategischen Kommunikators unzulässig verkürzenden Betitelung als „Lobbyisten“ und geht bis zur mystischen Bezeichnung als „Geheimagent“ durch das hohe Gericht. In einem anderen Verfahren - das im Übrigen mit einem Freispruch endete - wurde meine Tätigkeit mit jener eines „Trüffelschweines“ verglichen.

Diese Bezeichnungen zeugen nicht nur von unzureichender Kenntnis dieses Berufsbildes betreffend, sondern zeichnen auch ein völlig falsches Bild.

Die werthaltigen Tätigkeiten eines strategischen Kommunikators sind weder geheim noch haben sie etwas mit dem Bild einer „dubiosen Agententätigkeit“ zu tun, auch wenn diese nicht einem allgemein bekannten, klassischem Berufsbild entsprechen und diese aus strategischer Vorsicht - oder vielleicht deshalb - meist im Hintergrund getätigt werden.

Ich halte diese Unkenntnis bezüglich des gesamten Berufsbildes des strategischen Kommunikators, seiner Tätigkeiten und Leistungen, für einen der großen Knackpunkte in diesem Verfahren.

Die Unkenntnis rührt meines Erachtens auch daher, dass die Staatsanwaltschaft und die von der Staatsanwaltschaft eingebundenen Sachverständigen jegliche Kompetenz in der berufskundlichen Expertise vermissen lassen. Kein einziger der eingesetzten Sachverständigen, weder in diesem noch in anderen zusammenhängenden Verfahren die gegen mich geführt wurden und noch immer werden, verfügen über die amtliche Zulassung eines Sachverständigen mit dem Zuständigkeitsgebiet „Berufskunde“.

Es wurden ausschließlich Sachverständige eingesetzt die über die Kompetenz des Rechnungswesens und Ähnliches verfügen. Diese Sachverständigen sind in der essentiellen Frage der Beurteilung des

Berufsfeldes und der damit zusammenhängenden Leistungen nicht sachverständig. Eher besonders sachunverständlich, wie ihre Darlegungen in überaus kostspieligen Gutachten beweisen.

Derartige Sachverständige können zwar Rechnungslegungen und Geldflüsse fachlich richtig beurteilen, aber was sie nicht beurteilen können - und auch gar nicht dürfen - ist die Leistung die hinter diesen Zahlungsflüssen steht. Konkret wurde aufgrund von Unkenntnis des Berufsbild und deren Tätigkeiten betreffend, falsche Schlüsse gezogen und eine Reihe falscher Behauptungen aufgestellt, die der Staatsanwaltschaft in ihr Konzept passten.

Wer über Leistungen und Bezahlungen aus den Tätigkeiten eines strategischen Beraters urteilen will, der sollte dieses Berufsfeld auch genau kennen. Deshalb möchte ich für das bessere Verständnis meiner Tätigkeiten dieses Berufsbild ausführlich beschreiben.

Zu diesem Zweck möchte ich anschließend auch ein Gutachten des berufskundlichen Sachverständigen ... dem hohen Gericht vorlegen.

Dieser Sachverständige, der mit dem Kompetenzfeld „Berufskunde“ ausgestattet ist, hat die Leistungen und Verrechnungen meiner Tätigkeiten im gegenständlichen Verfahren untersucht und beurteilt.

Er kommt zum Schluss, dass meine verfahrensgegenständlichen Tätigkeiten meinem Berufsbild entsprechen, diese ein gefragtes Wirtschaftsgut sind und im Rahmen internationaler Vergleiche und Maßgaben richtig abgerechnet und honoriert wurden.

Was macht nun die Leistung eines strategischen Beraters mit politischem Hintergrund so werthaltig?

Wer wie ich eine gewisse Zeit, in meinem Fall zwölf intensive Jahre in der Politik an wirkmächtiger Stelle zugebracht hat, kennt Zusammenhänge, kennt Funktionsstränge und kennt spezielle Wirkungsweisen die er sonst nie kennengelernt hätte und Politik fremden Personen verborgen bleiben.

In Kenntnis dieser Wirkungsweisen und Zusammenhänge erkennt der Berater Möglichkeiten für seinen nunmehrigen Auftraggeber.

Es ist auch von großem Unterschied, wo, in welchem Politikfeld man als Politiker tätig war. Ob als Regierungspolitiker, als Abgeordneter im Parlament, oder als Parteipolitiker in Parteizentralen, oder wie in meinem Fall in der Kombination der grundlegend unterschiedlichen Bereiche.

Wer sich so wie ich mehr als zwölf Jahre aktiv im Berufsfeld des Politikers betätigt hat, kennt dieses, für die Wirtschaft enorm wichtige Feld, sehr gut. Er weiß wie Politik praktisch funktioniert, wer die wirklichen Entscheider in diesem komplexen Gefüge sind, er kennt Parteien, deren unterschiedlichen Interessen, kennt unsichtbare indirekte Zusammenhänge, ihre individuellen Gebräuche und ihre Abläufe.

In den Parteien wird Politik gemacht und von den Parteien werden Abgeordnete bestimmt. Abgeordnete wiederum machen im Rahmen ihrer parlamentarischen Arbeit die Gesetze.

Diese Gesetze effektiveren die Unternehmen und deren Tätigkeiten. Sie regeln wirtschaftlichen und fiskalischen Grundlagen, Technologien, Forschung und Entwicklung, aber auch wichtige Erfolgsgrundlagen wie technische Standards, Regulierungen, Förderungen oder öffentliche Aufträge.

Gesetze sind die Rahmenbedingungen für Industrie und Wirtschaft und haben deswegen starke Auswirkungen auf zukünftige Ausrichtungen und die Strategien von Unternehmen.

Und die strategische Ausrichtung ist für den Erfolg eines Unternehmens genauso wichtig, wie die „operative Exzellenz“ eines Unternehmens. Der Bereich der „operativen Exzellenz“ eines Unternehmens beschreibt die eigentliche Tätigkeit eines Unternehmens, mit der der strategische Berater kaum in Berührung kommt.

Was ich damit meine, möchte ich an einem Beispiel darlegen: Der Erfolg eines Immobilienentwicklers unterscheidet sich vom anderen nicht besonders durch die Bauqualität, da gibt es ab einem gewissen Niveau nur schwer Unterschiede festzustellen. Der Erfolg unterscheidet sich hauptsächlich darin was er,

wann, für wen baut, und wie er das Objekt in den Markt bringt. Das betrifft also die strategische Ausrichtung eines Unternehmens.

Strategie hängt für Unternehmen und speziellen Projekten oft auch mit Politik und Öffentlichkeit zusammen. Ein Berater wie ich, der aus einer langjährigen politischen Betätigung kommt, kennt das Parlament, kennt die einzelnen Ausschüsse, kennt teilweise die Abgeordneten dieser Ausschüsse persönlich, und hat deshalb Zugänge, die ein Unternehmensführer selbst nicht hat.

Die Welt der Parlamente ist wieder eine ganz andere Welt als die Welt der politischen Parteien. Dort kennt er die direkten und indirekten Zusammenhänge mit der Sozialpartnerschaft, den Kammern, den Gewerkschaften mit all ihren politischen Verflechtungen ... kurzum: Er kennt das Parteiensystem, das parlamentarische System, das Sozialpartnersystem und letztlich auch das verwaltende, beamtete System.

Insgesamt bedeutet das: Das gesamte, komplexe, weit verzweigte politische System ist ihm in seiner Funktion, in seinen Abläufen und in seinen Eigenheiten bekannt, und er weiß damit umzugehen und sich darin sicher und zielbewusst zu bewegen. Genau dort, wo die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft gebaut werden.

Das ist für Wirtschaftskapitäne ein Feld auf dem sie meist weniger zu Hause sind. Es gibt da Ausnahmen. Aber meist kümmern sich die Unternehmensführer um ihr Unternehmen im Inneren, um die „operative Exzellenz“ der Unternehmen.

In der Steuerung der Außenwirkung des Unternehmens sieht das anders aus. Dazu holen sich Unternehmensführer oft externe Beratung, weil sie diese Kompetenz zwar brauchen um erfolgreich zu sein, diese Kompetenz im eigenen Unternehmen meist aber nicht zur Verfügung steht.

Wirtschaftlicher Erfolg beruht immer auf Erfolg im Markt. Und Erfolg im Markt beruht auf einer erfolgreichen Strategie. Erfolgreiche Strategien beruhen wiederum auf ausreichend Wissen, Erfahrungen und vor allem auch: Kontakten.

Deshalb ist es für die strategischen Entscheidungen eines Unternehmens enorm wichtig, Zugang zum WISSEN, zu den ERFAHRUNGEN und zu KONTAKTEN des politischen Systems zu haben.

Diesen Zugang zu eröffnen begründet die Leistung eines strategischen Kommunikators mit politischem Hintergrund.

Zurück ins Jahr 1998

Ich war damals gerade im beruflichen Umbruch, am Ende meiner politischen Karriere, und mir der Wertigkeit meines großen Erfahrungsschatzes für die Wirtschaft eigentlich überhaupt nicht bewusst, als ich 1998 durch einen gemeinsamen Freund dem Dr. Peter Hohegger vorgestellt wurde.

Es war Peter Hohegger, der mich auf die beruflichen Möglichkeiten die sich aus diesem Erfahrungsschatz ergeben, aufmerksam machte. Er war damals ein erfolgreicher, aufstrebender Unternehmer in der PR Branche, der mir eine Zusammenarbeit mit ihm und seinem Unternehmen angeboten hat, weil er meine Kompetenzen als wichtige Ergänzung zu seiner Tätigkeit erkannte und diese einzusetzen wusste.

Es war Peter Hohegger, der mich vor allem in PR Technik weiter ausbildete und in Verbindung meiner Kompetenz ein für die Wirtschaft interessantes Produkt formte, das sich auch gut verkaufen ließ.

Die Auswahlkriterien von Unternehmern für einen strategischen Kommunikator liegen grundsätzlich in drei Bereichen:

- 1) Kann der Berater was wir brauchen, hat er die notwendigen Fähigkeiten? (Skills Index).
- 2) Versteht er unser Geschäft (Business Intelligence), und hat er,

3) die notwendigen Kontaktwelten, um uns Informationen zu bringen, die wir so selbst nicht haben, und um unsere Anliegen an das Ohr der Entscheider und an das Ohr der Öffentlichkeit zu bringen (Netzwerk).

Hat er also die von uns benötigten Fähigkeiten, also die entsprechende Kompetenz?

Zum ersten Kriterium, der notwendigen Fähigkeiten:

Meine Lebenserfahrungen und beruflichen Erfahrungen als führender Parteipolitiker und Parlamentarier, gepaart mit meinen individuellen, persönlichen Eigenschaften, die auch durch meine politischen Tätigkeiten geschärft waren, wie ausgeprägte Empathie, analytisches Denken, strategisches Talent und kommunikative Fähigkeiten ergeben eine Grundlage für den Aufbau einer solchen Kompetenz.

Empathie ist dabei wohl die wichtigste Grundlage. Viel Empathie ergibt Sympathie und Vertrauen. Aus Sympathie und Vertrauen entwickelt sich Motivationsfähigkeit. Auch im Sinne von „ins gemeinsame Boot holen“. Das ist wiederum Grundlage dafür angestrebte Verhaltensänderungen anderer herbeizuführen.

Wenn schließlich mit bestimmten Fähigkeiten und persönlichen Talenten besondere Lebenserfahrungen, wie jene aus einem aktiven Politikerleben verbunden werden, spricht man vom Entstehen einer übergeordneten Kompetenz. Wissenschaftlich spricht man von einer Meta-Kompetenz.

Wie schon gesagt: Das Besondere an dieser Kompetenz ist, dass diese nicht schulisch erlernbar oder an Universitäten studierbar sind. Sie ergeben sich aus Empathie, analytischem Denken, strategischem Talent und kommunikativen Fähigkeiten gepaart mit der speziellen Lebenserfahrung eines Politikers.

Der bekannte Hirnforscher Prof. Gerald Hüther beschreibt diese Kompetenz folgendermaßen:

„Lebenskompetenzen sind in Wissen umgesetzte Erfahrungen aus besonderen Situationen, Prozessen und Aufgabenerfüllungen im richtigen Umfeld. Richtig eingesetzte und umgesetzte Lebenskompetenzen, gepaart mit individuellen Leistungsvoraussetzungen erreichen die nächst höhere Entwicklungsstufe einer wirtschaftlich wertvollen Meta-Kompetenz.“

Die zweite Ebene der Auswahlkriterien ist die so genannte „Business Intelligence“:

Versteht der Berater unser Geschäft? Kennt er unsere Strukturen und Kulturen? Kennt er unsere Ziele? Kennt er unseren Wettbewerb? Kennt er äußere Einflüsse? Versteht er unser Produkt?

Diese Ebene der Kompetenz bedarf einer intensiven Auseinandersetzung des Beraters mit dem Unternehmen, mit dem Markt, mit dem Konkurrenzumfeld und mit der Produktwelt des jeweiligen Auftraggebers. Hierbei spielt das Vertrauensverhältnis des Auftraggebers mit seinem Berater eine große Rolle.

Die dritte Ebene der Auswahlkriterien für einen passenden Berater betrifft dessen ganz persönliches Netzwerk und ist in der Antwort der Fragen zu finden:

Kann er uns weiterhelfen? Kann er uns helfen, unsere Anliegen an den richtigen Mann zu bringen? Hat er das richtige Netzwerk an vitalen Kontakten? Kontakte die wir im Unternehmen nicht selbst knüpfen können? Kann er Informationen liefern die wir selbst nicht haben oder ohne ihn bekommen können?

Unbestritten ist die Wichtigkeit erfolgreichen Netzwerkens für mittlere und große Unternehmen und deren Wert im Lichte der Ausführungen des anerkannten Netzwerkforschers Dr. Harald Katzmaier. Dieser sagt:

„Wirtschaftliches, politisches, gesellschaftliches Handeln ohne Einbettung in soziale Beziehungen ist unmöglich. Man kann nicht nicht-ernetzt sein, so wie man nicht nicht-kommunizieren kann. Die Vorstellung einer vernetzungs- und beziehungs-freien Ökonomie und Wirtschaft ist vollkommen illusorisch und naiv.“

... weiters sagt er: „Netzwerke sind die soziale Infrastruktur des Erfolgs. Netzwerke sind nichts anderes als Kanäle, über die sich Akteure auf formellem oder informellem Weg Zugang zu Wissen, Informationen oder einflussreichen Kontakten verschaffen. Damit sind sie die Grundlage für Innovation und Wertschöpfung. Jene, die besser verbunden sind, haben mehr Erfolg“, sagt Harald Katzmaier, der zu den weltweit führenden Experten im Feld der Analyse von Macht-, Beziehungs- und Kommunikationsnetzwerken zählt.

„Beim Machtfaktor Netzwerk kommt es nicht darauf an, möglichst viele, sondern möglichst mächtige Menschen zu kennen. Oder noch besser: mit möglichst vielen mächtigen Menschen vernetzt und verbunden zu sein. Die Nähe zu mächtigen Personen in einem Netzwerk ist ein zentraler Erfolgsfaktor. ... Es ist eminent wichtig, zusammen mit einflussreichen und auch als mächtig angesehenen Netzwerkmitgliedern, mit denen man gemeinsam arbeitet oder in Kontakt steht, wahrgenommen zu werden. Dadurch wird sichtbar, mit welchen Persönlichkeiten man bei bestimmten Projekten an einem Strang zieht. Gerade in politisch, gesellschaftlichen Netzwerken ist es wesentlich, seine Verankerung, Etablierung und Entwicklung im Netzwerk sichtbar zu machen...“.

Das schreibt der „Netzwerk-Guru“ Katzmaier gemeinsam mit dem ehemaligen Minister und Staatssekretär und zukünftigen Wirtschaftskammerpräsidenten Harald Mahrer im Buch „Die Formel der Macht“.

Durch meine langjährige aktive politische Tätigkeit kannte und kenne ich viele der „Entscheider“ und „Macher“ persönlich, einige Minister und viele Abgeordnete im Bundesparlament und in den Landesparlamenten, viele deren wichtigen Mitarbeiter, viele Beamte und Medienleute und Zusammenhänge, die die öffentliche Meinung beeinflussen. Das müssen nicht immer hohe Positionen sein, sondern vor allem wichtige Positionen. Man spricht dabei von einem Netzwerk.

Ein Netzwerk an Menschen in wichtigen Positionen bedeutet einen wertvollen Informationsfluss zum Berater einerseits und eine wertvolle, höchst effektive Transportmöglichkeit von Information vom Berater in dieses System andererseits.

Zu dieser Zeit verfügte ich über ein außerordentlich weit verzweigtes, agiles Netzwerk, aufbauend auf viele persönliche Beziehungen, nicht nur in verschiedene Ministerien, zu den meisten Ministern und in die Parlamentsclubs, sondern auch in die Wirtschaft, in die Medienwelt, in die Gesellschaft und in die Sportwelt. Denn ich war jahrelang in deren Systeme sozialisiert.

Netzwerke sind nicht gleich Netzwerke. Netzwerke werden grundsätzlich in ihrer Agilität und in ihrer Wirkmacht unterschieden.

Die Agilität eines Netzwerkes beschreibt Kontakthäufigkeit und Kontaktintensität des Netzwerkers zu den Schlüsselpersonen „seines“ Netzwerkes, während die Wirkmacht die sozialen Stellungen und die Entscheidungskraft der Schlüsselpersonen eines Netzwerkes bemessen.

Ein weiterer wichtiger Qualitätsunterschied eines Netzwerkes ist die Art der Bindungen des Netzwerkers zu den Schlüsselpersonen seines Netzwerkes. Sind die Bindungen rein beruflicher und sachlicher Natur („kalte Verbindungen“), oder sind die Bindungen auf Basis emotionaler Verbundenheit begründet? Verbundenheit aufgrund von gemeinsamen persönlichen Erlebnissen, gemeinsamen Arbeitszeiten oder vielleicht sogar Freundschaften („heiße Verbindungen“).

Emotionale Verbundenheit schafft Vertrauen und damit großes Aufmerksamkeitspotenzial. Dies ist für die Aufnahme und das Verarbeiten komplexer Botschaften essentiell.

Ein Netzwerk effektiv zu gestalten ist nicht jedermanns Sache. Ich kenne genug Leute die von einem Event zum anderen marschieren, eine Party nach der anderen besuchen, Visitenkarten sammeln, Telefonnummern und E-Mail Adressen haben, aber trotzdem am nächsten Tag nicht mit dem Kontakt telefonieren können. Weil der vermeintliche Kontakt nämlich erst gar nicht abhebt.

Was ich damit sagen will ist, dass ein agiles, wirkmächtiges Netzwerk nicht etwas ist, was einem einfach so passiert, nur weil man für sich entschieden hat, ein Netzwerker werden zu wollen. Da gehört

auch eine Portion Talent dazu ein guter Netzwerker zu sein. Das Talent heißt Empathie und die Grundlage ist Persönlichkeit und Kommunikationsfähigkeit.

Ein Netzwerk aufzubauen ist ein jahrelanger, dynamischer Prozess, der mit sehr viel Aufwand verbunden ist. Ein Netzwerk agil zu halten ist wiederum viel Aufwand, man könnte auch Arbeit dazu sagen. **Deshalb heißt es auch NetzWERK und nicht NetzGESCHENK.**

Und wenn man dann diese Arbeit, in Form eines bestehenden, über Jahre aufgebauten Netzwerkes an vielen sozialen Kontakten einem Unternehmen zur Verfügung stellt, ist das nichts anderes als wertvolles Sozialkapital, das einem Unternehmen vom Netzwerker zur Verfügung gestellt wird. Das ist die Leistung, die ein strategischer Kommunikator für ein Unternehmen erbringt.

Sozialkapital im Sinne von Beziehungen. Beziehungen sind für jene, die sie haben, etwas Gutes. Beziehungen schaden auch. Aber nur jenen, die sie nicht haben. Das ist der logische Umkehrschluss und bedeutet für konkurrierende Unternehmen, dass strategische Berater, wenn sie nicht für dich arbeiten, möglicherweise für andere, und damit gegen dich arbeiten.

Das heißt: Der Manager eines Unternehmens weiß, Beziehungen die ich nicht selbst einkaufe, kauft vielleicht ein Konkurrent ein, denn der Berater wird nicht seinen Beruf aufgeben, nur weil ich ihn nicht beschäftige. Damit schaden mir diese nicht eingekauften Beziehungen. Das wissen natürlich die für den Erfolg ihrer Unternehmen verantwortlichen Manager.

Dementsprechend handeln sie. Das ist die Geschäftsgrundlage für die Berater in diesem Geschäftsbereich.

Ich war bekanntermaßen zum betreffenden Zeitpunkt mit dem Zugang zu einem agilen, wirkmächtigen und auf emotionalen Verbundenheiten beruhendem Netzwerk an Persönlichkeiten ausgestattet. Dieses Faktum war damals und ist heute ein wichtiges Asset für meine berufliche Tätigkeit als strategischer Kommunikator.

Daraus formte sich damals mein neues Berufsbild, jenes des „Strategischen Kommunikators“. Das waren jene Kompetenzen auf denen auch meine Tätigkeiten für das „Österreich Konsortium“ und die langjährige Zusammenarbeit mit der PORR AG aufbaute.

Der eingeschränkte Markt an „richtigen“ Beratern für bestimmte Unternehmen zu bestimmten Zeiten:

Mit jedem Wechsel des politischen Umfelds ändern sich nachhaltig auch die Marktbedingungen für Unternehmen. Vor allem für mittlere und große Unternehmen, deren Auftragslage stark von öffentlichen Vergaben, Förderungen oder wirtschaftlichen Entwicklungen abhängig ist, so wie dies für den PORR Konzern in der betreffenden Zeit der Fall war. Die Auswahl des jeweils optimalen strategische Berater und Netzwerker hängt also stark vom jeweiligen politischen Umfeld ab.

Nach langen Jahrzehnten der rot/schwarzen Regierungszeiten zu einer schwarz/blauen Führung im Jahr 2000 in den für den PORR Konzern relevanten Kernressorts (Finanz, Verkehr und Infrastruktur, Justiz, Landesverteidigung), änderte sich auch der Markt für geeignete strategische Berater und Netzwerker.

Insbesondere im Umfeld der seit sehr langer Zeit erstmalig regierenden Konstellation mit einer Beteiligung der freiheitlichen Partei, waren geeignete Berater und Netzwerker eine Rarität.

Ich war zu diesem Zeitpunkt einer der vielleicht fünf Exponenten die für den PORR Konzern als neuer Berater in Frage kamen. Das enge Angebot am Markt schaffte für mich die Situation, mir zu diesem Zeitpunkt meine Kunden aussuchen zu können - und eine entsprechende Honorierung zu erhalten.

FAKTUM TERMINALTOWER

Im Faktum Terminal Tower unterstellt mir die Staatsanwaltschaft Bestechungsgelder kassiert zu haben. Sie unterstellt damit, dass meinerseits keine eigene, werthaltige und verrechenbare Leistung erbracht wurde.

Die Staatsanwaltschaft negiert dabei vollkommen meine jahrelange Zusammenarbeit mit der PORR AG in den Jahren 2001 bis 2007, aufgrund der ich eine Honorarrechnung mit entsprechendem Leistungshintergrund gelegt habe, und zwar wider besseren Wissens.

Um meine Leistungen für die PORR AG dem Gericht darstellen zu können, möchte ich mein Beratungsverhältnis mit der PORR AG dem hohen Gericht näher darlegen.

Meine Schnittstelle zum PORR Konzern war Senator Dr. Anton Kallinger-Prskawetz.

Senator Dr. Anton Kallinger-Prskawetz war die „Drehscheibe“ in der Kommunikation und generellen Zusammenarbeit zwischen mir und dem PORR Konzern.

Senator Kallinger stand dem PORR Konzern durch eine mehr als dreißigjährige Zusammenarbeit sehr nahe. Der PORR Konzern und die AKP GmbH, die Verwaltungsfirma Kallingers, waren in mehreren Firmen gesellschaftlich verbunden, wie zum Beispiel in der Entwicklungsgesellschaft des „Monte Laa Projektes“, oder in der Entwicklungsgesellschaft des „Projektes Nordbergstrasse“, der SOREG GmbH.

Senator Kallinger war vielfacher Partner, mehrfacher Auftragnehmer und langjähriger Vertrauter des gesamten PORR Konzerns. Er war aber auch mit den entscheidenden Vorständen des PORR Konzerns persönlich freundschaftlich verbunden und in einem besonderen Vertrauensverhältnis.

Mit Generaldirektor DI Horst Pöchlhammer war Senator Kallinger befreundet und auch familiär eng verbunden. Man war gemeinsam auf Festen, lud sich ständig gegenseitig ein, und auch die Frauen der beiden Manager waren sehr gut miteinander befreundet.

Ein anderes, aber nicht weniger enges Freundschaftsverhältnis pflegte Senator Kallinger mit dem damaligen Vorstandsmitglied des PORR Konzerns, Mag. Martin Huber. Man kann Senator Kallinger getrost als einen väterlichen Freund, wenn nicht gar als wirtschaftlicher Ziehvater von Martin Huber bezeichnen. Aufgrund dieser Beziehung war letztlich auch Generaldirektor Pöchlhammer der Protegé des Mag. Huber im PORR Konzern, und verantwortlich für dessen Aufstieg.

In meiner Wahrnehmung war dieses Beziehungsdreieck sehr machtvoll und zog in den betreffenden Jahren der Zusammenarbeit mit mir die Fäden im PORR Konzern. Generaldirektor Pöchlhammer und Vorstand Mag. Huber formell, Senator Kallinger informell.

Senator Kallinger war in dieser Zeit ein höchst routinierter und effektiver Netzwerker. Seine beziehungspflegenden Feste in seinem „Hotel Panhans“ am Semmering waren legendär und stets von einem guten Teil der österreichischen Elite besucht.

Senator Kallinger pflegte und bediente sein Netzwerk in für alle Netzwerker beispielgebender Weise. Seine Kontaktpflege umfasste zahlreiche Veranstaltungen, insbesondere kultureller Natur.

Senator Kallingers Netzwerk war vor allem in den Bereichen Banken, Bauwirtschaft, Wirtschaft und teilweise in der ÖVP aus dem „Beziehungs-Biotop“ der Pre-Ära Schüssels ausgeprägt und wirksam.

Generaldirektor Horst Pöchlhammer war bestens in die Sozialdemokratie vernetzt, als deren „Vorzeige Manager“ er immer gegolten hat.

Senator Kallinger erkannte als professioneller Netzwerker sehr früh die Notwendigkeit, den Wirkungskreis des bestehenden Netzwerks, dessen sich der PORR Konzern vorwiegend bediente, auf die im Jahre 2000 eingesetzte neue Regierungskonstellation auszuweiten, um den ökonomisch erfolgreichen Weg des PORR Konzerns weiter zu beschreiten.

Senator Kallinger erkannte in mir und meinem Netzwerk eine passende Ergänzung im Bereich der strategischen Beratung und suchte im Namen von Generaldirektor Pöchhacker – über Komm.-Rat Ernst Plech – den Kontakt zu mir.

Im Laufe des Jahres 2002 vermittelte Komm.-Rat Ernst Plech ein Gespräch zwischen Senator Kallinger und mir. Senator Kallinger wollte mich auf Empfehlung von Komm.-Rat Plech kennenlernen und über Möglichkeiten einer Zusammenarbeit auf Beraterebene mit dem PORR Konzern sprechen.

Ich selbst hatte auch persönlichen Kontakt mit Generaldirektor Horst Pöchhacker und dem damaligen Vorstandsmitglied Mag. Martin Huber aus Zeiten seiner politischen Tätigkeit, bzw. traf man sich ab und an auf verschiedenen gesellschaftlichen Ereignissen.

Anlässlich des Erstgesprächs wurden die verschiedenen Interessen des PORR Konzerns und meinen Möglichkeiten und Kapazitäten, bzw. meiner Agentur Zehnvierzig GmbH, Agentur für strategische Kommunikation, näher umrissen und ausführlich besprochen.

In weiterer Folge kam es zu einigen Gesprächsterminen mit Senator Kallinger und zu einer mündlichen Vereinbarung bezüglich einer Zusammenarbeit mit dem PORR Konzern.

Ich wurde seitens Senator Kallinger auch explizit angehalten, interessante Geschäftsfälle oder Objekte, aus denen sich für den PORR Konzern interessante Geschäftsfälle entwickeln könnten, an ihn persönlich heranzutragen. Er, Kallinger, würde dafür sorgen, dass diese von den jeweils zuständigen Konzernteilen geprüft und evaluiert werden.

Aufgrund der zum Zeitpunkt der Vereinbarung – in etwa zur Jahresmitte 2002 – unbestimmten Aufgabengebiete wurden folgende Eckpunkte vereinbart:

- Die Dauer der Zusammenarbeit wurde vorerst nicht konkretisiert, sehr wohl wurden das komplette darauffolgende Jahr für die Etablierung der Zusammenarbeit in Aussicht genommen. Vereinbart wurde dabei auch die Option, bei funktionierender, für beide Seiten sinnvoller Zusammenarbeit, diese auf unbestimmte Zeit zu erweitern.
- Als Beratungsaufgabe wurde das Feld der strategischen Kommunikation gemeinsam festgelegt. Diese bezogen sich auf gegenüber mir durch Senator Kallinger oder eines Vertreters der Geschäftsführung des PORR Konzerns konkret übermittelten Aufgaben und Projekte, insbesondere jener mit dem Fokus auf Projekte aus dem Bereich der öffentlichen Hand, bzw. PPP Projekte.
- Weiters wurde festgelegt, dass ich, bzw. meine Agentur Zehnvierzig, als Berater zur Erfüllung meiner Leistung nicht den Erfolg einzelner Projekte schulde, sondern ausschließlich meine ständigen Bemühungen um die Interessen des PORR Konzerns.
- Ich und die Agentur Zehnvierzig haben sich verpflichtet, während der Zusammenarbeit mit dem PORR Konzern keine wie immer gearteten Aufträge von Auftraggebern der gesamten österreichischen Baubranche anzunehmen, bzw. auszuführen (Exklusivvereinbarung).
- Sämtliche Beratungsaufgaben der Agentur Zehnvierzig GmbH mussten von mir persönlich ausgeführt werden und keine weiteren Mitarbeiter dafür eingesetzt werden.
- Ich habe mich verpflichtet über sämtliche meiner Aktivitäten für den PORR Konzern, und über sämtliche Informationen die im Rahmen der Zusammenarbeit aus dem PORR Konzern kommen, Stillschweigen zu bewahren und diese nach außen nicht zu kommunizieren.
- Senator Kallinger hat mir im Namen von Generaldirektor Horst Pöchhackers zugesagt, die Abrechnungen meiner Leistungen und jener der Agentur Zehnvierzig grundsätzlich auf zwei Ebenen stattfinden zu lassen: ein ständiges Beratungsentgelt, abhängig vom Aufwand; weiters ein Beteiligungsentgelt, abhängig vom Erfolg einzelner Projekte.
- In diesem Zusammenhang wurde auch festgelegt, dass ich als strategischer Berater intensiv mit der Schnittstelle in den PORR Konzern, Senator Kallinger zusammenarbeite, über meine Tätigkeiten ein ständiges Reporting gegenüber Kallinger stattzufinden hat, mit diesem eine Bewertung meiner Leistungen durchzuführen, Senator Kallinger schließlich die Abrechnungsmodalitäten mit dem PORR Konzern administrierte und die Honorierung einleitet.
- Die Höhe der fällig werdenden Teilzahlungen werden auf marktüblicher Basis jeweils gemeinsam festgelegt, entweder von der Agentur Zehnvierzig oder mir persönlich gestellt, und im Anschluss durch die AKP GmbH, bzw. von den betreffenden Stellen und Unternehmungen des PORR Konzerns beglichen.

Wenige Tage nachdem ich diese Vereinbarung mündlich mit Senator Kallinger vereinbart hatte, kam es zu einem Treffen mit Generaldirektor Horst Pöchlhacker und Senator Kallinger, bei dem Generaldirektor Pöchlhacker seinen Willen zu dieser Vereinbarung mir gegenüber persönlich bestätigte.

Generaldirektor Pöchlhacker berief sich in diesem Zusammenhang auf seine Handschlagqualität, die seinem Ruf bereits vorauseilte. Die getroffenen Vereinbarungen sollten bewusst nicht verschriftet werden, um aufgrund der politischen Punzierung meiner Person, in Generaldirektor Pöchlhackers Wirkungsumfeld nicht zu Konflikten zu führen.

Auf der Basis der oben dargestellten Vereinbarung kam es zu anschließend zu einer über mehrere Jahre andauernden, intensiven Zusammenarbeit zwischen mir und dem PORR Konzern, im Wesentlichen über die „Kommunikationsdrehscheibe“ Senator Kallinger. Weitere direkte Gesprächspartner waren Vorstand Mag. Martin Huber und GD Dipl. Ing. Pöchlhacker selbst.

Im Konkreten wandte ich mich meinerseits – größtenteils über Senator Kallinger – mit Ideen und Informationen an die Vertreter des PORR Konzerns bzw. kamen die Vertreter des PORR Konzerns direkt mit Fragen und Aufgaben zu bestimmten Projekten auf mich zu.

Bei den Tätigkeiten stand grundsätzlich immer der PORR Konzern im Fokus. Ohne jede Differenzierung oder Zuordnung von Themen, beispielsweise zu einzelnen Gesellschaften des Konzerns, was ich in meiner Position auch gar nicht gekonnt hätte.

Insofern war zum Zeitpunkt einer Leistungserbringung durch mich, bei welchem Thema auch immer, die Zuordnung innerhalb des Konzerns und somit auch bei positiver Entwicklung, wo die Leistung verrechnet werden würde, für mich völlig offen und nicht relevant.

KONKRETE PROJEKTE IM ZENTRUM EINER WEIT GEFASSTEN ZUSAMMENARBEIT

An dieser Stelle werden beispielhafte Projekte beschrieben, um die Komplexität und individuelle Aufgabenstellung meiner Beratertätigkeit für den PORR Konzern aufzuzeigen.

Das „Herzensprojekt Himmelfortgasse“ als Anlass

Der Beginn der Zusammenarbeit zwischen PORR AG und mir lag insbesondere im Projekt Himmelfortgasse (kurz „Hipfo“) begründet. Bei diesem Projekt handelte es sich um eine persönliche Idee des PORR GD Pöchlhacker, die er schon geraume Zeit zur Umsetzung bringen wollte.

GD Pöchlhacker war deklariertes Sozialdemokrat und hatte Sorge, falls er diese Idee einem blauen Finanzminister übermitteln würde, die Idee zwar umgesetzt werden könnte, aber möglicherweise mit einer Bau- und Entwicklungsfirma aus dem schwarz/blauen Umfeld, nicht aber mit der PORR AG oder einer ihrer Töchter.

Aufgrund des persönlichen Anliegens dieses Projekt betreffend, suchte GD Pöchlhacker nach Möglichkeiten, eine Vertrauensbasis in Richtung schwarz/blauer Regierung herzustellen, um das entscheidende Faktum der Ideeneinbringung auch dafür nutzen zu können, als Entwickler das augenscheinlich lukrative Projekt umzusetzen.

Nachdem Senator Kallinger auf mich mit dem Anliegen zukam, kam es zu einem weiteren ausführlichen Gespräch zwischen GD Dipl. Ing. Pöchlhacker und mir im Café Imperial an der Ringstraße, bei dem eine beidseitig tragfähige Vertrauensgrundlage als Basis für eine weitere Zusammenarbeit aufgebaut werden konnte.

Bei diesem Gespräch wurde auch in groben Zügen die Problematik des Projektes Himmelfortgasse erörtert und eine zielführende Vorgangsweise erarbeitet. In weiterer Folge ergab sich eine jahrelange

Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Aufgaben und Themenbereichen, die das diversifizierte Aufgabengebiet eines strategischen Beraters gut darstellen.

Entwicklung der Himmelpfortgasse:

Das Finanzministerium war im Besitz einer Edlimmoblie in Wien 1., Kärntnerstraße, Ecke Himmelpfortgasse. Ca. 8.000 Quadratmeter edelster Wiener Innenstadtlage waren durch Büros für Finanzbeamte besetzt. Die Idee Dipl. Ing. Pöchhackers war es, dieses Bürogebäude zu entwickeln und als Geschäftsfläche optimal zu verwerten. Daraus sollte sich eine win/win Situation für den Entwickler und den Eigentümer, die Republik Österreich, ergeben.

Im Hintergrund wusste ich über die Suche des BM für Finanzen nach außer-budgetären Mitteln, die für die dringende Sanierung des Winterpalais des Prinz Eugen in der Himmelpfortgasse, dem damaligen Sitz des Finanzministers, Bescheid. Im Zuge einer erfolgreichen Umsetzung dieses Projektes könnten auf diesem Wege die entsprechenden Mittel freigemacht werden. Dieser Umstand überzeugte die damaligen Verantwortlichen im Finanzministerium.

Meine Aufgabe bestand darin, die Sinnhaftigkeit des Projektes aus Sicht der Republik Österreich herauszuarbeiten, die Entscheidungsträger, insbesondere BMF Karl-Heinz Grasser, über die Idee zu informieren und positiv einzustellen. In weiterer Folge ein Gespräch zwischen dem Betreiber der Idee GD Pöchhacker und den Entscheidungsträgern herbeizuführen.

Die Problematik die es zu überwinden galt, war, zwischen dem „roten“ Manager und dem „blauen“ Finanzministerium eine Vertrauensbasis so herzustellen, dass dessen bestechende Idee nicht aufgenommen werden würde, ohne ihm eine faire Chance zur operativen Umsetzung der Immobilienentwicklung im Rahmen des PORR Konzerns zu bieten.

Die vermutet größte Konkurrenz für den PORR Konzern war damals die Generali Versicherung, die mit ihrem Bauträger AIV Immobilien ebenfalls an der Umsetzung des Entwicklungsprojektes interessiert war und aus dem politisch „richtigen“ Lager stammte. Auch zu diesem Konzern pflegte ich hervorragende Kontakte und konnte auch deren Interesse bestätigen.

Die Bearbeitungsdauer des Projektes mit einem beachtlichen Bauvolumen von 100 Millionen Euro erstreckte sich auf die Jahre 2000 bis ca. 2004. Meine Kontaktperson war Senator Kallinger, es kam in diesen Jahren in diesem Zusammenhang aber auch immer wieder zu Gesprächen mit GD Pöchhacker persönlich.

Projekt „Jugendgerichtshof und Jugendgefängnis Simmering“

Das Justizministerium hatte den Bau eines eigenen Jugendgerichtshofs mit einem angeschlossenen Gefängnis für Jugendliche in Wien in Aussicht genommen. Es ist besonders heikel, einen geeigneten Standort für ein derartiges Projekt zu finden.

Großer Platzbedarf, geeignete öffentliche Anbindung und Anrainereinverständnis sind wichtige Grundlagen für die Etablierung eines derartigen Projektes. In der Vergabe eines Auftrags für die Entwicklung und den Bau eines Gefängnisses spielen Möglichkeiten bezüglich geeigneter Grundstücke eine elementare Rolle.

Ich brachte die Information über das Vorhaben des Justizministeriums, lange bevor der Mitbewerb agieren konnte, im Wege des Senator Kallinger an den PORR Konzern. Dadurch konnte Kallinger im Wege seiner Firmen eine Option für ein geeignetes Grundstück im dritten Bezirk erwerben und hatte damit die ideale Voraussetzung für ein erfolgreiches Anbot.

Das Grundstück befand sich in der Baumgasse, 3. Bezirk. Als Grundlage für das Andenken weiterführender Strategien haben die für dieses Projekt Verantwortlichen des Justizressorts das Grundstück in 1030 Wien für tauglich und gut befunden.

Der besondere strategische Hintergrund:

Sämtliche Ressorts der Bundesregierung sind verpflichtet in Bezug auf Gebäude- oder Grundbedarf im Rahmen der Quartiersvorsorge die BIG zu informieren. Deshalb man zum damaligen Zeitpunkt folgende strategische Überlegung entwickelt: Der Besitz einer Option für ein passendes Grundstück wird als Asset in den Verhandlungen und Vergaben eines Bauauftrages eingesetzt.

Der PORR Konzern war nämlich ausschließlich am Bauauftrag selbst interessiert. Der BIG wurde die Rolle des Investors zgedacht, langjähriger, 30 jähriger Mieter wäre die Republik, respektive das Justizressorts gewesen.

Somit hätte es eine gewünschte win/win/win Situation gegeben: Die PORR AG hätte den Bauauftrag durchgeführt, die BIG, somit die Republik, wäre Entwickler, Investor und Vermieter gewesen, und das Justizressort hätte seine ersehnte räumliche Versorgung sichergestellt gehabt.

Ich war damit befasst, gemeinsam mit Senator Kallinger den strategischen Plan hinter dem Vergabeprozess des Bauauftrages zu entwickeln. Es wäre weiters Aufgabe gewesen, bereits vor der offiziellen Ausschreibung sicherzustellen, dass das Bereitstellen eines passenden Grundstückes ein Vergabekriterium in der offiziellen Ausschreibung für die Vergabe des Bauauftrages wäre.

Als strategisches Problemfeld hat sich im Rahmen der strategischen Planungen auch die Budgetausstattung des Justizressorts erwiesen. Im Falle einer Umsetzung des Projektes wäre es auch meine Aufgabe geworden, die Budgetausstattung des Justizressorts auf Ebene der Zuständigen im Finanzressort positiv zu beeinflussen.

Dies war insofern essentiell für dieses Projekt, als die Stimmung zwischen den politisch Verantwortlichen der beiden Ressorts zu diesem Zeitpunkt als sehr gereizt zu bezeichnen war. Zu diesem Teil des Aufgabenkatalogs ist es in der Folge jedoch nie gekommen.

Sehr wohl kam es zu einem Transfer der Option auf das Grundstück im Wert von ca. 10 Mio. Euro. Dafür vereinbarte ich mit Kallinger eine 3% Vermittlungsprovision. Diese wurde 2007 Teil der pauschalierten Gesamtabrechnung von 200.000 Euro vor Beendigung des Vertragsverhältnisses mit der PORR und dem Wechsel von Pöchlacher in die ÖBB.

Der Umfang des Bauauftrages für das Jugendgefängnis war mit 45 Mio. veranschlagt, jener des Jugendgerichtshofes mit 15 Mio. (Bearbeitungsdauer: 2003 – 2005; Potential: 75 Mio. Euro)

Projekt „Turm und Riegel“

Bei diesem Projekt handelte es sich um ein gemeinsames Projekt des PORR Konzerns mit Senator Kallinger. Senator Kallinger hatte ein interessantes Baurecht für den Europaplatz im 7. Bezirk. Der Europaplatz ist der Platz am Eingang der unteren Mariahilferstrasse, genau gegenüber vom inzwischen neu gestalteten Westbahnhof.

Senator Kallinger war sehr an einer Verwertung seines Baurechtes gelegen. Er hatte damals unter der Federführung des Finanzvorstandes der PORR AG, Mag. Martin Huber, mit dem PORR Konzern ein Projekt entwickelt das sich „Turm und Riegel“ nannte. Der Name ergab sich aus der skulptural auffälligen Bauweise des Projektes.

Ein liegender Riegel sollte eine öffentliche Bibliothek und Geschäftslokale beherbergen. An der Spitze des Riegels war ein 28m hoher Turm angesiedelt, auf dessen Spitze ein Lokal beherbergt sein sollte. Wirtschaftlich interessant wäre dieses Projekt nur dann geworden, wenn ein Betreiber oder Sponsor die Umsetzung des Projektes finanziert hätte.

Man hatte sozusagen das Recht zu bauen und die bauliche Planung und Entwicklung im Boot, aber keinen Verwendungszweck, Mieter oder Sponsor.

Meine Aufgabe war es eine kreative Idee zu entwickeln wie, bzw. von wem dieses prestigeträchtige Bauvorhaben für Firmenzwecke genutzt werden konnte, bzw. auf diesem Weg einen Finanzierungspartner zu finden.

Ich hatte die Idee die PORR Gruppe mit der Red Bull Gastro GmbH in Verbindung zu bringen. Aufgrund meiner Verbindungen zu Red Bull war mir bekannt, dass Red Bull aus Marketinggründen so genannte „Energy Stations“ plante, und damit an neuralgischen Punkten interessanter Städte eine Landmark zu setzen.

Red Bull könnte eine solche Energy Station auf dem Turm des Turm und Riegel Projektes platzieren und mit einer Red Bull Dose als Lift vom Europaplatz hinauffahren, direkt in die Energy Station. Damit wäre die Red Bull Dose in Wien attraktiv platziert gewesen.

Ich hatte diese Idee der Führung des Red Bull Konzerns in Salzburg vorgestellt und dafür Interesse erwecken können. Wie schwierig dies ist kann man sich vorstellen, wenn man weiß, dass bei Red Bull täglich mehr als 100 Sponsorenprojekte weltweit eingehen.

In weiterer Folge gab es Treffen und Gespräche in Wien zwischen der Geschäftsführung der Red Bull Gastro GmbH und Vertretern des PORR Konzerns, angeführt von Finanzvorstand Mag. Huber. Auf den weiteren Verlauf des Projektes hatte ich keinen Einfluss. Das Projekt kam letztlich nicht zustande.

Bearbeitungsdauer: 2003 - 2004

Kontaktpersonen: Senator Kallinger, Mag. Martin Huber

Potenzial: 25 Mio. Euro Bauvolumen

Projekt „Flughafen Oman“

Über eine Kontaktperson aus einer angesehenen österreichischen Industriellenfamilie kam es zu einem Kontaktgespräch mit einem wichtigen Vertreter der Herrscherfamilie aus Oman, der Sicherheitsbeauftragter seines Landes und wichtigster Berater des damaligen Herrschers war.

Seinen Besuch in Österreich nutzte er unter anderem zur Kontaktaufnahme mit Personen in Österreich die industrielles Know-how aus dem Bereich Wasseraufbereitung im Allgemeinen und den Bau von Wasseraufbereitungsanlagen im großen Stil besitzen. Außerdem stand im Oman zu dieser Zeit ein Großprojekt mit dem Bau des Flughafens an.

Der Oman war zu dieser Zeit im Gegensatz zum arabischen Nachbarn, dem Emirat Dubai auf langsame Entwicklung von Tourismus ausgerichtet. Man wollte in aller Ruhe die verdienten Abermillionen von Petro-Dollars in Infrastruktur und Wasseraufbereitung investieren und langsam den Tourismus als zukünftige Einnahmequelle aufbauen. Dafür suchte man verlässliche Partner in Europa.

In diesem Fall handelte es sich typisch um den Umkehrfall der sich aus einer langzeitlichen strategischen Beratung ergibt.

Nicht der PORR Konzern ist an mich mit einer Aufgabe herangetreten, sondern aus meiner umfassenden Zusammenarbeit mit dem PORR Konzern, und der damit verbundenen Wachsamkeit um Möglichkeiten für den PORR Konzern zu entdecken, habe ich in diesem Fall versucht, interessante Projekte, insbesondere den Bau des neuen Flughafens im Oman, an den PORR Konzern heranzutragen. Diese Möglichkeit hat sich wiederum aus meinem Netzwerk entwickelt, das weit über Verbindungen des PORR Konzerns hinausreicht.

Ich habe den Kontakt hergestellt, das Projekt mit dem Vertreter aus dem Oman erörtert, einen effektiven Kontakt auf seitens des Omans sichergestellt, und in der Folge Herrn GD Pöchhacker das mögliche Projekt in einem Termin vorgestellt. GD Pöchhacker hat das Projekt in einem weiteren gemeinsamen Gespräch in seinem Büro für interessant empfunden, ist aber nach näherer Begutachtung diesem nicht näher getreten. Seine Begründung war Kapazitätsmangel des Konzerns.

Bearbeitungsdauer: 2005

Kontaktperson: DI Pöchhacker

Potential: 500 Mio. Euro +

Weitere Projekte an denen ich oder die Agentur Zehnvierzig gearbeitet haben sind bekannt sind oder waren Gegenstand von Ermittlungen und werden aus diesen Gründen hier nur namentlich angeführt:

- Projekt Nordbergstrasse in Zusammenarbeit mit der AKP Ges.m.b.H
- Projekt Bürocenter Marxergasse (Justiztower)

Am Projekt Terminal Tower Linz war ich nur am Rande beteiligt, hier kann man nicht von ausgewiesenen Projekten sprechen. Wenn man den bisherigen Prozessverlauf zum Faktum Terminal Tower aufmerksam mitverfolgt, teilt sich die von der Staatsanwaltschaft behauptete, aber nicht den Tatsachen entsprechende geschäftliche Abfolge, in vier verschiedene Geschäftsfälle mit vier unterschiedlichen Geschäftszwecken:

Geschäftsfall 1:

Ich habe die PORR AG und das Umfeld von GD Horst Pöchhacker über mehrere Jahre generell und im Bereich einiger Projekte auf Basis einer langfristigen Vereinbarung beraten. Gegen Ende der Funktionsperiode Pöchhackers als Generaldirektor der PORR AG kam es im Zeitraum Ende 2006/Anfang 2007 zu einer Art Schlussrechnung betreffend dieser, für beide Teile zufriedenstellenden Zusammenarbeit.

Nach längeren Verhandlungen einigte man sich auf einen Pauschalbetrag von 200.000 Euro, exkl. MwSt. Auf die Bitte Pöchhackers hin - vermittelt über Kallinger - mit der Abrechnung zuzuwarten bis er einen für die PORR AG möglichen Abrechnungsmodus findet, fand diese Abrechnung im ersten Quartal 2007 statt. Pöchhacker fragte mich über den Weg Kallinger im Rahmen dieses Gespräch, ob diese Abrechnung auch über das Ausland erfolgen könnte.

Geschäftsfall 2:

Auf die Bitte Pöchhackers hin, diese Abrechnung über das Ausland erfolgen zu lassen, besprach und beauftragte ich Peter Hohegger, diese Abrechnung über seine Astropolis in Zypern und weiters über die Servicegesellschaft Omega LLC abzuwickeln. Es wurde vereinbart, dass sich Hohegger für die Organisation und Abwicklung dieser Rechnung 10% der Rechnungssumme, also 20.000 Euro, einbehält.

Geschäftsfall 3:

Hohegger wandte sich an das Büro Pöchhacker und dieser verwies ihn, wie in der bisherigen Befragung offensichtlich wurde, an Direktor Gruber von der PORR Solutions GmbH. Mit diesem vereinbarte er die Erstellung und Lieferung einer Marktstudie betreffend Immobilienentwicklungen in Rumänien und schloss zu diesem Zweck einen Vertrag zwischen Astropolis und PORR Solutions. Die Studie wurde offenbar geliefert, und PORR Solutions bezahlt an die Astropolis die vereinbarten 200.000 Euro unter diesem Rechnungstitel.

Geschäftsfall 4:

Die PORR Solutions, als Konsortialpartner der Terminal Tower Errichtungsgesellschaft, verrechnet dieser einen Betrag von 200.000 Euro + MwSt. für die Optimierung der Finanzierungsstruktur des gesamten Terminaltower Projektes.

Die Staatsanwaltschaft versucht hier alle vier Geschäftsfälle miteinander zu verquicken und einen Korruptionsfall daraus zu konstruieren. Dies ist vollkommen falsch. Ob überhaupt, und wenn ja wie diese Geschäfte miteinander verquickt wurden, kann ich nicht beurteilen.

Über den Geschäftsfall 1 und den Geschäftsfall 2 kann ich hier dem hohen Gericht konkret Auskunft geben und habe das bereits teilweise im Rahmen meiner bisherigen Ausführungen dieser gesamtzusammenhängenden Darstellung auch getan.

Zum Geschäftsfall 3 kann ich hier kaum etwas beitragen und zum Geschäftsfall 4 kann ich gar nichts sagen, weil ich diesen erst im Rahmen des Untersuchungsausschusses im Mai 2012 im Rahmen meiner Zeugenaussage anlässlich des U-Ausschusses im Parlament - also fünf Jahre nach dessen Abwicklung - erstmals wahrgenommen habe und weder Einfluss darauf hatte, noch einen Beitrag dazu leistete.

KONKRET ZUM PROJEKT TERMINAL TOWER LINZ

Mit dem Projekt Bahnhofsturm in Linz war ich persönlich nur einmal, ganz am Rande befasst. Es muss meiner vagen Erinnerung nach eigentlich noch im 2. Quartal 2004 gewesen sein, jedenfalls war noch der Vorstand Martin Huber mit dem Projekt befasst. Kallinger, oder Huber, erklärte mir damals kurz vorab das Projekt allgemein. Er erklärte mir auch die Problematik mit der Vermietung. Er sagte, dass mit der Einmietung der Sozialversicherung (Sozialministerium, BM Haupt) alles gut im Laufen wäre, aber mit dem Einmieten des Finanzamtes „gäbe es etwas Sand im Getriebe“ und ich möchte bitte bei Gelegenheit nachzufragen, an was das gelegen ist.

Dazu führte ich zwei Gespräche mit Dr. Quantschnigg. Dr. Quantschnigg wusste damals ad hoc nichts von größeren Problemen, wollte sich aber erkundigen und mir dann Bescheid sagen. Ein paar Tage danach gab mir Dr. Quantschnigg in einem „zwischen Tür und Angel“ Gespräch im Ministerium eine kurze Antwort: Ja, es gäbe noch vieles abzuklären betreffend der Mietpreise und der technischen Ausstattung (plus Hinweis auf übliche Schwierigkeiten mit der Belegschaft und der Mitarbeitervertretung, Parkplatzsituation; sonst handle es sich um ein gutes Projekt; alles sei im Laufen...)

Anschließend kam es zu einer Rückmeldung an Kallinger, möglicherweise auch an Huber. Das war mehr oder weniger eine nebensächliche Tätigkeit im Rahmen meiner ständigen Zusammenarbeit mit dem PORR Konzern, der ich keine besondere Beachtung beigemessen habe.

Etwas später, meiner Meinung nach im Spätsommer 2005, kam ich nochmals mit einem anderen Büroprojekt in Linz in Zusammenhang mit der Einmietung der dortigen Finanzdienststellen in Kontakt. Der Immobilienentwickler Alfred Lion, ein guter Bekannter von mir, hat mich auf sein Projekt in Linz angesprochen und mich gefragt, ob ich über das Vorhaben Bescheid weiß, bzw. ob ich für ihn dieses Projekt betreffend strategisch arbeiten könnte.

Ich klärte ihn darüber auf dass ich hier in einen Interessenskonflikt kommen könnte, weil ich für einen seiner Mitbewerber tätig bin. Später meldete ich dieses Gespräch pflichtgemäß auch Senator Kallinger.

Die meiner zweiten Selbstanzeige zugrunde liegende Abrechnung betrifft deshalb keinesfalls den Terminal Tower explizit. Dieser spielt in dieser Abrechnung praktisch nur ganz am Rande eine Rolle.

Es war letztlich vielmehr die eigentliche Schlussabrechnung betreffend meiner generellen Zusammenarbeit mit der PORR AG unter der Führung GD Pöchhacker's über einen Zeitraum von mehreren Monaten, sogar Jahren, und die Zuarbeit in verschiedenen Projekten rund um den PORR Konzern.

Ich hatte bezüglich des Projektes Terminal Tower nie Kontakt zu Karl-Heinz Grasser oder zu Ernst Plech. Ebenso habe ich sämtliche anderen Angeklagten zu diesem Faktum erst hier im Gerichtssaal kennengelernt. Nur Herr Gruber war mir im Rahmen meiner Zusammenarbeit mit der PORR AG persönlich begegnet.

Von den auf mich bezugnehmenden Abrechnungsgesprächen zwischen den Konsorten von PORR und RLB OÖ habe ich erstmals anlässlich des U-Ausschusses im Parlament durch die Befragung erfahren. Ich konnte und kann mir diese bis heute nicht erklären.

Der Leistungsinhalt der Rechnung über 200.000 Euro betraf einen Zeitraum von mehreren Monaten, in der Größenordnung eines Jahres und das Zuarbeiten bei verschiedenen, vorher bereits erwähnten Projekten. Die Summe bezog sich aber hauptsächlich auf meine Vermittlungsprovision betreffend des Transfers des Grundstückes betr. Projekt Jugendgericht/Jugendgefängnis im 3. Wiener Gemeindebezirk.

Die Abrechnung war pauschal und wurde über Senator Kallinger mit Gen. Dir Pöchhacker vereinbart. Kallinger schlug mir im Namen Pöchhackers die Pauschalsumme vor und ebenso diese über das Ausland abzurechnen.

Ich bat Dr. Hohegger dahingehend mit der PORR AG, ich glaube konkret mit dem Büro Pöchhacker, Kontakt aufzunehmen und für die Einbehaltung von 10% Provision die Abrechnung im Wege Astropolis - Omega vorzunehmen.

Hohegger hat sich dafür um Projektzuordnung, Rechnungsinhalt, Rechnungslegung und die Zahlungsabwicklung in gewohnter Art und Weise gekümmert, und diese in meinem Sinne abgewickelt. Mit wem er dazu konkret Kontakt aufgenommen hat und was wer dafür veranlasst hat, ist mir nicht bekannt, bzw. nicht in Erinnerung.

MEINE TÄTIGKEITEN FÜR DAS PROJEKT PRIVATISIERUNG DER BWBG

Heute sprechen alle nur von einer Zahl. 960 Millionen heißt das Zauberwort, das der Schlüssel zum Erfolg gewesen sein soll. Möglicherweise war es das auch. Aber wie diese Zahl zum Schluss des Bieterverfahrens rechtzeitig zum strategischen Einsatz kam, ist nicht der Ausfluss von parteilichem Verhalten des ehemaligen Finanzministers Grasser, wie die STA behauptet, sondern das Ergebnis monatelanger Arbeit und vielleicht auch etwas dazugehörigem Glück.

Ich bin seit 1998 im Geschäftsfeld der strategischen Kommunikationsberatung tätig, also einige Zeit bevor Karl-Heinz Grasser Minister wurde. Mit dem Ansinnen der Bundesregierung im Jahr 2001 die fünf Wohnbaugesellschaften zu privatisieren, fasste ich damals den Entschluss, mich diesem speziellen Feld zusätzlich zu widmen und mich für diesen Privatisierungsvorgang zu spezialisieren, also eine spezielle Business-Intelligence für dieses komplexe Umfeld aufzubauen.

Ich war zu dieser Zeit geschäftlich sehr aktiv, leitete den Seitenblicke Magazin Verlag, habe zwei Unternehmen strategisch beraten und war in die Arbeit der politischen strategischen Kommunikation des damaligen Finanzministers eng eingebunden.

Ausschlaggebend für meine Entscheidung, meine noch verfügbaren Kapazitäten diesem Projekt zu widmen, war auch ein mir bekannter Geschäftsmann, der mich auf dieses Thema aufmerksam machte und mir seine Zusammenarbeit angeboten hat. Der aus meinen bisherigen Ausführungen bereits bekannte Senator Anton Kallinger.

Senator Kallinger war ein gut vernetzter „alter Hase“ im Immobilien- und Baugeschäft, mit dem ich bereits intensiv für die PORR AG zusammenarbeitete. Er meinte, da ergäbe sich eine gute Grundlage für eine weitere Zusammenarbeit zwischen ihm und mir. Er hätte viel Wissen aus der Immobilienwirtschaft, gute Kontakte zu einem der österreichischen Interessenten, der Raiffeisen Landesbank OÖ, insbesondere zu GD Scharinger. Ich wiederum hätte gute Zugänge zur politischen Szene.

Beides ergäbe eine gute Ausgangsbasis eine Expertise in dieser Sache aufzubauen und diese der Raiffeisen Landesbank OÖ oder eventuell einem anderen Interessenten anzubieten. So beschlossen, wir in Form einer losen mündlichen Vereinbarung in dieser Sache gemeinsam vorzugehen.

Es lag auf der Hand, dass diese große Immobilienmasse entsprechendes internationales Aufsehen erregen wird, dass es große ausländische Gesellschaften geben wird, die sich um diesen Kauf bewerben und somit Konkurrenz zu den österreichischen Anbietern sein werden.

Es war auch auf der Hand liegend, dass diese ausländischen Gesellschaften für die für die spezifischen österreichischen Vorgänge, Umfeld und gesetzlichen Rahmenbedingungen auch im Bereich strategischer Kommunikation Beratung brauchen würden.

In den folgenden zwei Jahren, beginnend mit dem Jahr 2002, baute ich mir sukzessive ein - bis dorthin nicht vorhandenes - Spezialwissen für dieses Projekt auf. Dieses Wissen war nicht auf spezifisches Wissen der Immobilienwirtschaft ausgerichtet, dieses Wissen war ja in den Unternehmen selbst in höchster Masse vorhanden und deshalb nicht benötigt, sondern vielmehr auf die Bereiche der strategischen Begleitung, die ökonomischen Umfeld und politischen Einflussbereiche, die den Erfolg eines derartigen Privatisierungsvorganges stark beeinflussen.

Es war insbesondere die Beobachtung des Gesetzeswerdungsprozesses rund um die geplante Privatisierung, es war die Auseinandersetzung mit dem Gemeinnützigkeitsgesetz im sozialen Wohnbaubereich, das ja seine Auswirkungen für mögliche Käufer in den verschiedensten Bereichen hatte – wie Höchstmieten, Verkaufsmöglichkeiten, usw., oder Spezialthemen wie die bestehenden und zukünftigen Einweisungsrechte des Bundes.

Aber auch die politischen Tangenten die die Vergabe beeinflussen würden, wie Bundesinteressen vs, Landesinteressen, unterschiedliche Parteiinteressen, Spannungsfelder innerhalb der damaligen Regierungskoalition zu diesem Thema, politisch gesteuerte Mieterinteressen, oder das mediale Umfeld rund um Landtags- und Europawahlen und die für die Politik entscheidende öffentliche Meinung zu diesem Vorhaben.

Es gab im Vorfeld viele politische Vorgänge, die dieses Thema berührt haben. Alle diese Dinge habe ich mir aus dem Blickwinkel und möglichen Zusammenhängen mit dieser Privatisierung intensiv angesehen.

Insbesondere auch den Verkauf einer ähnlich großen Immobilienmasse, der damals in Berlin stattgefunden, und sehr viel ausländisches Interesse hervorgerufen hat. Insbesondere das Interesse großer amerikanischer Pensions- und Hedgefonds.

Ich habe diese monatelange Beobachtung auch dafür genutzt, um meine persönlichen geschäftlichen Möglichkeiten im Rahmen eines solchen Deals abzustecken.

Ich konnte feststellen, dass es sich um ein System gehandelt hat, indem sich vor allem die ausländischen und insbesondere die amerikanischen Interessenten sogenannte „Vor-Ort“ Partner in den Ländern suchen, in denen sie tätig werden wollen. Diese „Vor-Ort“ Partner wiederum suchen sich dann jene externen strategischen Berater oder Lobbyisten, die sie als Ergänzung zu ihrer eigenen Expertise brauchen, um erfolgreich zu sein.

Aus diesen grundlegenden Erkenntnissen habe ich in der Folge, Schritt für Schritt, eine Expertise für eine werthaltige Beratung eines mir bis dahin noch nicht bekannten Interessenten im strategischen Bereich aufgebaut.

2003 war es dann soweit. Das Parlament hat den Verkauf per Gesetz beschlossen und im Herbst 2003 über Inserate international ausgeschrieben. Die damalige Bundesregierung hat den Verkaufsprozess vorbereitet und eingeleitet.

Mein projektspezifisches Interesse verlagerte sich von diesem Zeitpunkt an von den politischen Umfeldern zunehmend mehr in die beginnenden Bewegungen am „Interessentenmarkt“.

Meinerseits waren bereits die ersten Kontakte mit Interessenten direkt oder auch indirekt über andere Lobbyisten vorhanden. Die ersten Informationsgespräche wurden geführt, der Informationstrichter füllte und verdichtete sich. Man hatte schon gegen Ende des zweiten Halbjahres 2003 ziemlich viele Informationen vom Markt.

Ich hatte im zweiten Halbjahr 2003 ein eigenes Informations-Netzwerk zu diesem Thema institutionalisiert. Das bestand aus zwei beratenden Anwälten von vitalen Interessenten, aus Spezialisten aus der österreichischen Immobilienbranche, die teilweise selbst Interesse hatten anzubieten und fünf anderen Lobbyisten, die ihrerseits versuchten einen Beratungsauftrag an Land zu ziehen und sich deshalb intensiv mit dem Markt und der Materie beschäftigten und wiederum ihrerseits konkrete

Kontakte aus dem Interessentenmarkt pflegten. Mit diesen Personen tauschte ich mich ständig informativ aus.

Jeder dieser Personen hatte seine eigenes Netzwerk und seine eigenen Informationsquellen. Somit war mein ständiger, aktueller Informationsfluss aus dem Markt gewährleistet.

Ausländische Interessenten führten zunehmend ihre Gespräche mit Vor-Ort Partnern und steckten ihre Interessen ab. Die Frage war: Wer wird letztlich so interessiert sein, um in die Anbotslegung zu investieren? Wer wird in den Datenraum gehen und wirklich anbieten? Und wer mit wem? Wie sind die konkreten Strukturen der Zusammenarbeit? Wer bedient sich Lobbyisten und strategischer Berater? Und wer nicht.

Diese Gespräche und die Aufnahme sämtlicher zur Verfügung stehenden Informationen vom Markt füllten das zweite Halbjahr 2003. Die wichtigste Phase der Vorbereitung eines strategischen Beraters. Hier entscheidet sich die Qualität der aufzubauenden Business-Intelligence, um später eine werthaltige Expertise anbieten zu können.

Zu diesem Zeitpunkt weiß man noch nicht, wer wirklich anbieten wird und auch nicht, für wen man arbeiten darf und will. Trotz dieser Unsicherheiten heißt es besonders in dieser Phase, fleißig zu sein.

Die Informationskanäle sind zu diesem Zeitpunkt noch ziemlich offen. In dieser noch unsicheren Phase gilt es alle Informationen zu sammeln, um später, in der heißen Phase, jenen Informationsvorsprung und jenes Kontaktnetz zu haben, das einem den entscheidenden Wissensvorsprung gibt und wichtige Zusammenhänge erkennen lässt, die später wertvoll sein können.

Das Besondere in dieser Phase ist, dass man überhaupt nicht weiß, welche der so gesammelten Information letztlich gebraucht wird oder nicht. Aber es ist die Summe der Informationen und Kontakte und ihre Zusammenhänge, die einem Berater es dann ermöglichen auch intuitiv die richtigen strategischen Ableitungen zu finden und damit eine werthaltige Beratung liefern zu können.

Es ist genau diese Vorbereitungsphase die eine gute strategische Kommunikation ausmacht. Hier werden Informationen aus den verschiedenen Umfeldern zu einem Gesamtwissen zusammengefügt und Kontaktlinien gelegt, die dann in der entscheidenden Phase die entscheidenden Informationen liefern, die daraus folgernd auch richtig gedeutet werden können.

Zu diesem Zeitpunkt überlegt sich der Berater: Mit wem will man zusammenarbeiten? Wem will man seine auf dieser Vorarbeit fußende Expertise anbieten? Wer könnte ein möglicher Partner sein? Bei welchem Anbieter ergeben sich Chancen für eine zielführende Zusammenarbeit? Wer hat das Potenzial das Bieterverfahren durchzustehen? Wer hat das Potenzial dieses auch zu gewinnen? Und - nicht unwichtig - welche Basis der Zusammenarbeit wählt man dabei?

Aus meinen Informationsaufnahmen heraus konnte ich ablesen, dass sich der Markt anders verhalten hat, als ich es ursprünglich aufgrund der Beobachtungen des Berliner Verkaufs eingeschätzt hatte. Die ausländischen Bieter waren gar nicht so rasend interessiert an dieser österreichischen Immobilienmasse, wie ursprünglich angenommen. Teilweise hat man sich nach anfänglichem Interesse auch rasch wieder sang- und klanglos zurückgezogen.

Es wurde auch zunehmend klarer, dass mit einem österreichischen Bieter das riesige Projekt leichter zu bewältigen wäre – und viel leichter durch diese verschiedenen Interessenlagen gesteuert werden kann, als vielleicht mit einer die Österreicher abschreckenden amerikanischen „Heuschrecke“.

Andererseits merkte ich, dass mein damaliger Kooperationspartner Senator Kallinger auf der Ebene der Raiffeisen OÖ trotz monatelanger Bemühungen nicht wirklich weiter gekommen, und trotz seiner guten Kontakte zu keinem Abschluss einer tragfähigen Vereinbarung gekommen ist.

Die Immofinanz AG war in dieser Zeit der absolute Shooting Star der österreichischen Immobilienszene und hatte gerade eine kräftige Kapitalerhöhung hinter sich. Über einen dritten Lobbyisten, der vorab auch versuchte mit der Immofinanz AG ins Geschäft zu kommen, hatte ich schon einige Informationen über die konkreten Interessen der Immofinanz AG bezüglich der Immobilienmasse.

Damals war ich mit Dr. Hochegger aufgrund verschiedener gemeinsamer geschäftlicher Tätigkeiten praktisch in täglichem Kontakt. Ich wusste auch davon, dass die Immofinanz AG bereits seit einigen Jahren zufriedener Kunde der PR Agentur Hochegger gewesen ist.

Es lag also nichts näher, als nach dem Abbruch meiner diesbezüglichen mündlich vereinbarten Partnerschaft mit Senator Kallinger Peter Hohegger einzuladen, das Projekt noch rechtzeitig in Umsetzung zu bringen. Dr. Hohegger hatte zu diesem Zeitpunkt ein gutes „standing“ in der österreichischen Wirtschaft und hatte den Ruf eines erfolgreichen strategischen Beraters.

Hohegger sagte zu und nahm umgehend Kontakt mit der Immofinanz AG auf. Dr. Hohegger, der Dr. Petrikovics als Kontaktmann und PR-Berater bereits seit Jahren bekannt war, wusste über dessen gute Vernetzung in Wirtschafts- und politischen Kreisen Bescheid und erkannte den Nutzen einer Begleitung des Bieterverfahrens durch ihn und sein Umfeld.

Da ich selbst über Senator Kallinger bereits indirekt in Verbindung mit der Raiffeisen OÖ war, wusste ich auch über deren Interessen Bescheid und darüber, dass von Linz aus versucht wird, ein tragfähiges Konsortium auch mit der Immofinanz AG aufzubauen.

Da beide Unternehmen nur an Teilbereichen der Immobilienmasse interessiert waren, war die Idee eines „Österreich-Konsortiums“ relativ schnell geboren und wurde von Hohegger in die Wiener Bankgasse, der Zentrale der Immofinanz, kommuniziert.

Die Raiffeisen Landesbank Oberösterreich, ein erfahrener Player im Geschäft mit der öffentlichen Hand, hat dann in der Folge ein adäquates, der österreichischen „Farbenlehre“ entsprechendes Konsortium aufgebaut. Mit der Wiener Städtischen Versicherung und dem Immobilien Shootingstar Immofinanz AG gemeinsam war das ein geradezu ein ideales Konsortium um in das Bieterverfahren zu gehen.

Auch die drei Herren, die damals, vor nunmehr 14 Jahren, diese Unternehmungen repräsentierten, Dr. Ludwig Scharinger, Dr. Günther Geyer und Dr. Karl Petrikovics, verströmten gemeinsam mit dem Namen „Österreich-Konsortium“ österreichisches, institutionelles Flair. Eine gute Basis für die politisch heikle Vergabe dieser Immobilienmasse.

Zwischen Dr. Hohegger und mir waren die Aufgabengebiete aufgeteilt. Ich blieb wie gewohnt aufgrund meiner politischen Punzierung im Hintergrund, Peter Hohegger repräsentierte und firmierte die gemeinsame Beratungstätigkeit.

Während ich mich im Hintergrund um die strategischen Zusammenhänge und den Fluss von Informationen aus dem Interessentenmarkt kümmerte, übernahm Hohegger die Aufgabe der Verhandlung der Bedingungen der Zusammenarbeit, der vertraglichen Absicherung unserer Tätigkeiten, der Informationsübermittlung von und an das Konsortium - und im Falle eines gemeinsamen Erfolges - die Abwicklung der zu erwartenden beträchtlichen Erfolgshonorierung.

Hoheggers Ansprechpartner war hauptsächlich Dr. Petrikovics. Die mündlich vereinbarte Zusammenarbeit und der Informationsfluss zwischen Hohegger und mir startete in den frühen Tagen des April 2004. Genau gesagt am 04-04-04. Dieses markante Datum blieb mir in Erinnerung.

Dies ist deswegen wichtig zu erwähnen, weil der eigentliche Geschäftsbesorgungsvertrag zwischen Dr. Hohegger und der Immofinanz AG zwar erst im Juni 2004 unterschrieben wurde, obwohl die Zusammenarbeit schon Monate vorher auf mündlich vereinbarter Basis begonnen hat und diese nur möglich war, weil sie auf meiner inzwischen jahrelangen Vorarbeit aufbauen konnte.

Meine Informationsbeschaffung - und die damit zusammenhängende strategische Aufarbeitung - drehte sich um Informationen aus dem Interessentenmarkt einerseits und dem politischen Umfeld andererseits. Die politischen Interessen um diese Wohnungsmasse waren vielfältig.

Sie wissen vielleicht, dass die Bewohner der Bundeswohnungsgesellschaften in der Hauptsache Voest-Mitarbeiter, Eisenbahner, Bundesbedienstete, Angestellte, Arbeiter als Wählersegmente vor allem in Kärnten und in Oberösterreich für die Politik hoch interessant gewesen sind.

Im Vorfeld und im Umfeld der Vergabe spielten sich damals auch Landtags- und Gemeinderatswahlen ab. Immer wieder wurde die Vergabe deshalb politisch diskutiert und so Einfluss auf die öffentliche Meinung ausgeübt. Die Öffentlichkeit in OÖ war noch sensibilisiert aufgrund der VOEST Privatisierung aus 2003. Im Zusammenhang mit den dortigen Landtagswahlen war die OÖ Landespolitik grundsätzlich gegen Privatisierungen eingestellt.

Besonders das Kärntner Wählersegment sollte in der Vergabe später noch eine große Rolle spielen. Für den Kärntner Landeshauptmann standen im April 2004 ganz schwierige Landtagswahlen ins Haus. Haider selbst führte die politische Debatte in Kärnten aktiv und setzte diese strategisch in drei Wahlgängen ein.

Der Gemeinderatswahl 2003, vor allem in Villach, in der Landtagswahl und in der Europawahl. Er gab sich gegenüber den Bewohnern der 12.000 Wohnungen - das ist eine für Kärntner Verhältnisse bedeutende Wählermenge - stets geschickt als deren Beschützer gegen feindliche Übernahmen ihrer Wohnungen durch amerikanische „Heuschreckenfonds“ aus.

Er selbst stand mit der damaligen Wiener Koalition ständig auf Kriegsfuß. Deshalb hat das seit 2002 bestehende Vorkaufsrecht des Landes Kärnten und damit auch der Landeshauptmanns selbst, eine viel wichtigere Rolle im Hintergrund gespielt, als dies im Verkaufsprozess im Vordergrund, vor allem in Wien, wahrgenommen wurde.

Der Landeshauptmann war auch ein ständiger Unruheherd in der Koalition und deshalb ständig beobachtet. Er war ein hervorragender Spieler zwischen der Politik- und Finanzwelt. Er war bestens vernetzt, bestens informiert, höchst anerkannt und wusste genau, wie er etwas dort umsetzt. Deshalb war er auch für mich ein wichtiger Ansprechpartner. Insgesamt führte ich mit ihm drei inhaltlich erhellende Gespräche.

Auch das Land Wien, und damit auch die SPÖ, spielte im Vorfeld eine große Rolle. Die Herauslösung der WBG im Vorfeld des Bieterprozesses kann man absolut als politische Handlung zur Beruhigung der Interessen der SPÖ darstellen. Das man diese Genossenschaft an die Eisenbahnergewerkschaft für 55 Mio. verkaufte und das Angebot der Genossenschaften auf vier reduzierte, ließ die SPÖ Kritik gegen diese Privatisierung fast verstummen und veränderte natürlich auch die Interessentenlandschaft.

Das alles - alle diese Umfelder - hatten auf den Verkaufsprozess eingewirkt. Auch sie waren Teil der Beeinflussung des Marktes. Sie galt es aus Sicht der strategischen Begleitung zu beobachten, zu analysieren und in die Überlegungen einzubauen.

Außerhalb der reinen Immobilienbewertung gab es noch andere, ökonomische Bewertungen für das Konsortium. Es war logisch, dass all diese Tausenden Mieter auch andere Potenziale hatten. Sie waren wie gesagt Mieter, sie waren vielleicht aber auch zukünftige Versicherungskunden und vielleicht auch zukünftige Bankkunden.

Auch aus dieser Sicht galt es Ruhe im Verkaufsprozess zu erhalten und kein politisch geschürtes Misstrauen zwischen den bestehenden Mietern und möglichen zukünftigen neuen Eigentümern aufkommen zu lassen.

Dies galt es zu beobachten, um bei eventuell auftretenden Gefahren notwendige Maßnahmen zu empfehlen. Das waren so die Aufgabenstellungen denen ich mich damals im Vorfeld des eigentlichen Vergabeprozesses widmete.

Die daraus abgeleiteten Informationen und Empfehlungen habe ich ständig an Dr. Hohegger weitergegeben. In dieser Zeit traf ich mit Hohegger ca. dreimal wöchentlich zusammen und hatte fast täglich telefonischen Kontakt. Nicht nur wegen diesem Projekt. Wir hatten zu dieser Zeit auch andere gemeinsame Projekte. Die Informationsweitergabe zum Thema Bundeswohnungen funktionierte praktisch nebenbei.

Es oblag dann Hohegger, was er wie im Wege von Dr. Petrikovics an das Österreich-Konsortium weiterleitet. Was er davon wirklich weitergeleitet hat, entzieht sich meiner Wahrnehmung, da ich bei solchen Gesprächen nicht anwesend gewesen bin.

Ich möchte damit sagen, dass der Versuch der Staatsanwaltschaft, meine Tätigkeiten und den Provisionsanspruch auf die wenigen Tage des Bieterverfahrens selbst und die Übermittlung einer einzigen Summe zu reduzieren, objektiv ganz einfach falsch ist!

In der heißen Phase der letzten drei Wochen stellte sich heraus, dass nicht mehr als drei, höchstens vier Anbieter ihre verbindlichen Angebote abgeben werden. Letztlich waren es nur drei, zwei davon waren rein österreichische Anbieter. Ein amerikanischer Anbieter hatte einen österreichischen Vor-Ort Partner.

Das Österreich-Konsortium fühlte sich politisch abgesichert und versuchte deshalb zu pokern. Ständig war eine Barsumme von rund 700 Millionen im Raum. Das hat mir Hohegger immer wieder kommuniziert. Meine strategischen Schlüsse auf Basis meiner Informationen waren andere. Ich war überzeugt, dass mit dieser Summe das Bieterverfahren nicht erfolgreich abgeschlossen werden kann.

Natürlich wäre es für die allgemeine Politik ideal gewesen, dieses der betroffenen Bevölkerung gut darstellbare Österreich-Konsortium vorne zu haben. Dem Finanzministerium ging es aber in allererster Linie um das höchstmöglich erzielbare Ergebnis.

Aufgrund mehrerer Parameter ergab sich eine auch vom Finanzministerium öffentlich transportierte Preisvorstellung.

Das Finanzministerium, bzw. die Regierung hat sich damit eine öffentlich bekannte Latte in der Frage der Beurteilung eines Erfolges gelegt. Und es war auch deshalb davon auszugehen, dass sich einer der beiden übrig gebliebenen Bieter dort annähern wird, ganz einfach weil man die Immobilien haben wollte.

Es galt auch abzuwägen, was passiert, sollte die Regierung ihr öffentlich bekannt gegebenes Ziel weit verfehlen. Politische und mediale Kritik würde aufkommen, der Abschluss des Deals könnte schwierig werden.

Wäre der Preis in der Gegend von 700 Mio. wie das Konsortium Peter Hohegger signalisierte, wäre aus meiner damaligen Sicht die Gefahr gegeben gewesen, dass sich die Republik auf die Rückfalloption der Securitization, dem Verbriefungsgeschäft, zurückzieht. Damit wäre der Privatisierungsdeal gestorben.

Es gab auch schon vorab die Gerüchte, dass im Konzert der verbliebenen Anbieter relativ kleine Immobilienunternehmen CA Immo von der Bank Austria bis zu knapp einer Milliarde finanziert werden würde. Das konnte man glauben oder nicht glauben. Es war jedenfalls ein Thema in der engeren Szene. Jedenfalls war es ein konkreter Hinweis, dass der Preis in Richtung einer Milliarde gehen wird.

Nach Abwägung aller dieser Parameter - die ausgegebenen Erwartungen des Finanzministeriums, die Finanzierungshintergrund der CA Immo, die Hinweise auf die Bieterstrategien anderer Anbieter - war die ominöse Milliarde die ideale Preisgestaltung, um letztlich erfolgreich zu bleiben. Diese bat ich Peter Hohegger auch von Beginn der heißen Phase an bei Dr. Petrikovics zu untermauern. Offensichtlich wollte man das dort nicht wirklich glauben.

Auf die effektive endgültige Preisgestaltung hat man als Berater selbstverständlich keinen weiteren Einfluss. Einige Tage vor Abgabe des Angebotes gab es auch keinen Informationsfluss mehr. Ich erfuhr auch auf Nachfrage an Hohegger nichts über das Angebot des Österreich-Konsortiums.

Ein eindeutiges Ergebnis meiner vorangegangenen Netzwerk Arbeit war es, dass sich LH Haider an unsere gemeinsamen Gespräche erinnerte und mich für seine Strategien einzusetzen versuchte, indem er mich am Montag, den 7.6. am späten Nachmittag angerufen und auf den Plan gerufen hat.

Haider wollte von mir wissen, ob ich eine Information über eine weitere, eine finale Bierrunde hätte. Ich sagte nein, ich wusste auch nicht, wie die erste Runde gelaufen wäre. Haider sagte mir, dass es zwei Gebote österreichischer Bieter gegeben hat, und gab mir auch die ungefähren Ergebnisse der beiden Bieter CA Immo und des Österreich-Konsortiums weiter.

Er klärte mich auch über eine beigelegte Finanzierungsgarantie auf, und den logischen Schluss den er daraus gezogen hat. Er dachte, dass aus der Differenz der Anbotssumme und der Höhe der Finanzgarantie möglicherweise die Möglichkeiten für die Republik das beste Ergebnis zu erzielen, nicht ausgeschöpft wurde.

Deshalb wäre es aus seiner Sicht notwendig, dass es zu einer weiteren Runde kommen sollte, um das Ergebnis zu optimieren. Daraufhin habe ich sofort Hohegger angerufen und ihm ziemlich enttäuscht vom Ausgang der ersten Runde informiert. Ich war enttäuscht darüber, dass das Konsortium unserer Preisempfehlung nicht gefolgt ist und dadurch den Gesamterfolg - und damit auch unseren - schwer gefährdete.

Wissend, dass Landeshauptmann Haider sich für eine weitere Runde einsetzen wird, sprach ich mit Hohegger von einer möglichen zweiten Runde. Eindringlich bat ich ihn auf Dr. Petrikovics einzuwirken - falls es eine zweite Runde geben sollte – diesmal verlässlich in Richtung einer Milliarde

zu bieten, aber jedenfalls über 960 Millionen zu gehen. Hohegger bestätigte mir am darauffolgenden Tag, dass seiner Information nach das Konsortium diesmal den Rat befolgen und entsprechend hoch bieten wird.

Das Konsortium wurde dann bald im Wege eines weiteren Prozessbriefes von einer weiteren, eines „last final offers“ unterrichtet. Wiederum hatte ich und auch Hohegger keinen Einfluss auf die Anbotshöhen. Weder wussten wir dass das Österreich-Konsortium ca. 961,2 Millionen bieten wird, noch hatten wir ein Wissen darüber, wieviel die CA Immo bieten wird.

Später als das Ergebnis der zweiten Runde bekannt wurde, wunderte ich mich wie jeder andere über das knappe Ergebnis. Das knappe Ergebnis zeigte aber auch auf, dass der Anbotspreis ziemlich ausgereizt zu sein schien.

Unser Glück für die Vergabe war es offensichtlich, dass die CA Immo die „Fleißaufgabe“ ohne Not machte und die Finanzierungsgarantie beilegt, wahrscheinlich deshalb, weil sie wusste, dass man an ihrer Kapitalkraft Zweifel hegte.

Auch wenn es letztlich ein reiner Zufall ist, dass die Anbotsumme in der zweiten Runde fast deckungsgleich mit der Finanzgarantie aus der ersten Runde war, so hat diese Information indirekt wahrscheinlich doch großen Einfluss gehabt.

Der Rest ist Gegenstand dieses Verfahrens und wird wohl in der Befragung durch das Gericht geklärt.

ERMITTLUNGSVERFAHREN: DER POLITISCHE HINTERGRUND

Dass dieser Prozess und vor allem auch das gesamte Ermittlungsverfahren ein Schulbeispiel für einen politischen Prozess ist, ist wohl unbestritten. Damit meine ich nicht, dass mit Karl-Heinz Grasser und auch meine Person betreffend ehemalige Politiker in den Fall einbezogen sind, und auch nicht, dass die Vergabe der Bundesimmobilien in die aktive Tätigkeit des Finanzministers fallen, sondern vielmehr die Tatsache, dass das gesamte Erhebungsverfahren seit 2009 gezielt als politisches Beeinflussungsinstrument der Öffentlichkeit missbraucht wurde.

Es wäre interessant die politischen Hintergründe, wie und warum es zu dieser breit organisierten, jahrelang vehement betriebenen Vorverurteilung gekommen ist darzulegen, aber dieser Gerichtssaal ist wohl nicht der richtige Platz dazu. Deshalb werde ich hier auf die mir bekannten politischen Hintergründe nicht näher eingehen.

Sehr wohl der richtige Platz ist dieser Gerichtssaal dann, wenn es darum geht, die Auswirkungen auf das Verfahren selbst und die direkten Auswirkungen auf das Verhalten einiger Angeklagten im Ermittlungsverfahren zu beschreiben. Denn diese haben enorme Auswirkungen, auch auf diesen Prozess.

Der hohe Grad der Vorverurteilung, der wiederum ein Ergebnis des jahrelangen politischen Missbrauchs dieser Fälle als politisches Beeinflussungsinstrument zu sehen ist, ist nicht nur ein Faktum an sich, er hat auch enorme Auswirkungen.

Hoher Ermittlungsdruck -> überlange Verfahrensdauer

Wie immer bei Wirtschaftsverfahren ist die Faktenlage komplex und die Beweisführung schwierig. Doch der Fall ist nicht so komplex und so kompliziert wie immer wieder öffentlich dargestellt wurde. Das ist nicht der wahre Grund für die unmenschliche, überlange Verfahrensdauer.

Vielmehr ist der Grund dafür darin zu suchen, dass man nicht - wie in jedem anderen Fall - vorliegende Vorwürfe aufzuklären versuchte, sondern man musste aufgrund des öffentlichen Drucks unbedingt erst etwas Anklagbares gegenüber Grasser und Co. finden!

Das führte in meinem Fall zur Eröffnung von rund 12 bis 14 verschiedenen Verfahren, von denen praktisch alle inzwischen wieder eingestellt sind. Ein Verfahren aus dem Komplex BUWOG, wie die Staatsanwaltschaft es bezeichnet, hat im April 2016 mit einem Freispruch geendet. Ein weiteres Verfahren wird nach diesem Prozess stattfinden.

Hoher Anklagedruck -> Anklage trotz praktisch leerer Beweislage zustande gekommen

Trotz der Tatsache, dass sich im gesamten Akt kein einziger konkreter Beweis für die Unterstellungen der Staatsanwaltschaft befindet, wurde die Anklage zu diesem Monsterprozess erhoben. Da man keinen Beweis hatte, der diese Entscheidung rechtfertigte bemühte man den Terminus des „großen Gesamtbildes“. Und genau dieses „große Gesamtbild“ ist wiederum durch die mediale Berichterstattung und damit einhergehende Vorverurteilung gezeichnet worden.

Hoher Verurteilungsdruck -> Aufgrund des hohen Grades der Vorverurteilung ist kein faires Verfahren mehr möglich, weil aufgrund der unglaublichen Welle an vorverurteilender Berichterstattung niemand, ich betone wirklich NIEMAND mehr unbeeinflusst urteilen kann.

Nicht weil sich das Gericht und die Schöffen nicht redlich darum bemühen würden, nein, vielmehr deshalb, weil es einem Menschen psychologisch gar nicht möglich ist, sich von dieser jahrelangen vorverurteilenden Kampagne zu entziehen, bzw. nicht beeinflussen zu lassen.

Das ist nicht meine Meinung, sondern das ist vielmehr wissenschaftlich erwiesen. Darum möchte ich vor allem die Schöffen bitten, diesen Umstand zu berücksichtigen.

Dieses hier gegenständliche Verfahren ist unbedingt auch in seinem politischen Kontext zu sehen. Es ist wichtig, viele Aussagen oder Verhaltensweisen der Beschuldigten aus dem Kontext des politischen Hintergrunds heraus zu betrachten, weil von diesem ausgehend auch zu einem guten Teil das Verhalten der Beschuldigten im Erhebungsverfahren beeinflusst wurde.

Ich hatte bereits damals, 2009, am Beginn der mehr als achtjährigen Ermittlungen - so wie heute - betreffend der Abläufe meiner Beratungstätigkeiten ein gutes Gewissen, und habe von Beginn an die Anzeigen und daraus erfolgenden Erhebungen als politisches Instrument erkannt und abgetan.

Das heißt, viele Verhaltensweisen meinerseits – und wahrscheinlich auch anderer Beschuldiger - waren VON BEGINN DER ERMITTLUNGEN AN vielmehr dazu angetan, einen persönlichen Abwehrkampf gegen die praktisch täglichen, medial heftig geführten politischen Angriffe zu führen.

Zu Beginn der Ermittlungen bin ich noch davon ausgegangen, dass die Erhebungen im Sinne des Par. 3 STPO geführt werden, und entlastende Argumente und Beweise ebenso Berücksichtigung finden würden, wie eventuell belastende Hinweise.

Damals hab ich noch offensiv versucht, die Aufklärung zu unterstützen um das Verfahren so rasch wie möglich zu beenden.

Bald wurde klar, dass dies in diesem Verfahren nicht der Fall ist, die Erhebungen nur einseitig geführt werden, und nur vermeintlich belastendes Material im Interesse der erhebenden Behörden war.

Später wurde den politisch berührten Beteiligten klar, dass praktisch alle relevanten Akteninhalte, viele Abhörprotokolle und viele aus dem Zusammenhang gerissene Aussagen, im Wege der mit der Aufklärung befassten Behörden gezielt ihren Weg zu bestimmten Medien gefunden haben, und alles, was nur die kleinste Möglichkeit ergeben hat, eine Aversion gegen schwarz-blaues Regierungsverhalten hervorzurufen, als politisches Beeinflussungsinstrument missbraucht wurde.

Die vielen politischen Propagandisten agierten mit politischen, meist polemischen Argumenten, die die zugegebenermaßen schlechte Optik hinter dieser Affäre als Werkzeug dafür benutzten. Sie arbeiteten mit Unterstellungen und Diffamierungen. Es wurde Rufmord in der übelsten Art und Weise betrieben,

der letztlich zu wirtschaftlichen Katastrophen führte und bis hin zur seelischen Körperverletzung der Beteiligten reichte.

Dadurch kam es meinerseits zu einer äußerst vorsichtigen, restriktiven Umgangsweise mit Inhalten gegenüber Behörden.

Man muss sich das vorstellen: Für mich war der Akt gesperrt. Mir wurde sogar verweigert, Kopien meiner eigenen Aussagen nach den Einvernahmen mitzunehmen. Es ist aber ständig vorgekommen, dass ich diese Aussagen wenige Wochen, oft nur nach wenigen Tagen, in den Zeitungen oder Magazinen gelesen habe.

Meist aus dem Zusammenhang gerissen, meist verzerrt. Missbraucht als politisches Instrument. Während ich keinerlei Zugang zum Akt hatte, las ich in den Magazinen wie sich Redakteure brüsteten: „wie unserer Redaktion exklusiv vorliegt ...“

Ich als Beschuldigter eines Strafverfahrens war in dieser Zeit quasi gezwungen, die österreichischen Magazine News, Format und Profil zu abonnieren, die österreichischen Tageszeitungen zu lesen, und die ORF Sendungen ZIB 1, ZIB 2, und Report zu schauen, um auf dem neuesten Stand meines Aktes zu bleiben.

Der Blick auf die strafrechtliche Verfolgung war mir deshalb in den ersten zwei Jahren der Erhebungen nicht so wichtig. Da ich ein sauberes Gewissen hatte und habe, habe ich diese Erhebungen für mich und andere weit weniger gefährlich gesehen, als die begleitende politische Diffamierungskampagne.

Die so initiierte Berichterstattung war in Summe einseitig, gezielt missinterpretierend, und bewusst vorverurteilend. Das haben wir mit einem Gutachten des deutschen Medienprofessors Dr. Höcker eindeutig belegt. Sage und schreibe etwa 25.000 Artikel sollten zum Großteil darstellen, dass die ehemalige schwarz-blaue Regierung korrupt war - und so eine Aversion der Bevölkerung gegen die Wiederholung einer solchen Regierungsform aufgebaut werden.

Regelrecht eine demokratische Grundwelle gegen Schwarz-Blau sollte so inszeniert werden. Ständige öffentliche Anschuldigungen ohne einen strafrechtlichen Bezug, oder Beweise. Verurteilt ohne stichhaltigen kriminellen Bezug. Alles im Schutze des Redaktionsgeheimnisses und der Pressefreiheit und neuerdings der „investigativen Satire“.

Und diese Staatsanwaltschaft hat ihre politisch motivierten Beiträge dazu geleistet. Mehrfach. Zwei Beispiele für viele andere seien hier erwähnt:

So gesehen muss man die unsägliche Presseaussendung dieser Staatsanwaltschaft, die ganz gezielt eine Hausdurchsuchung der Polizei in der Wiener Innenstadtwohnung des ehemaligen Finanzminister Grasser den Medien vorangekündigt hat, als politischen Akt bezeichnen.

Denn ein derartiger Eingriff, der eigentlich nach dem Gesetz absolut geheim ablaufen müsste, wurde um ganz sicher zu stellen, dass es praktisch „live“ Bilder darüber in allen österreichischen Haushalten gibt, gemeinsam mit Medien gemacht. Um Stimmung zu machen. Das muss man als gezielten politischen Akt der Staatsanwaltschaft bezeichnen.

Welches andere Interesse sollte eine Staatsanwaltschaft sonst haben, wenn sie an einer fairen und sachlichen Aufklärung interessiert wäre, eine Hausdurchsuchung in der Wohnung eines ehemaligen Finanzministers von zahlreichen Medienleuten begleiten zu lassen?

Das muss man sich vorstellen: Die Staatsanwaltschaft gibt mittels Presseaussendung - sinngemäß - bekannt: Bitte liebe Medienleute, wir brechen gerade auf, um eine Hausdurchsuchung beim ehemaligen Finanzminister der Republik, Karl-Heinz Grasser, durchzuführen. Die Familie Grasser weiß natürlich nichts davon, aber es wäre nett, wenn Sie, liebe Medienleute, rechtzeitig dort wären, wenn unsere Beamten eintreffen. Wenn sie bereits bereit sind zu fotografieren und zu filmen, wenn der geschockte Sohn der Familie die Tür öffnet und die Beamten die Wohnung stürmen.

Es wäre gut, wenn sie diese Bilder in die gesamte sensationslüsterne Medienlandschaft der Republik senden, damit alle sehen wie schlimm dieser Ex-Finanzminister sein muss – und andererseits alle sehen, wie rigoros doch die Justiz vorgeht.

Egal ob sich jemals herausstellen wird, ob der Herr Grasser überhaupt schuldhaftes Verhalten an den Tag gelegt hat. Das ist nicht so wichtig. Wichtig ist dass er vorverurteilt wird und der Rufmord perfekt ist.

Haben Sie so etwas ähnliches schon jemals gehört? Ja, vielleicht aus totalitären Ländern, aber bis dahin nicht aus Österreich. Hier wurden Beschuldigtenrechte mit den Füßen der österreichischen Justiz getreten.

Ein vielleicht noch größerer Skandal von der politischen Jagdgemeinschaft organisiert und von der Justiz unterstützt, oder zumindest nicht verhindert, hat sich vor mehr als sieben Jahren im Audi Max Hörsaal der Universität Wien abgespielt.

Dort wurden von einem Beamten an ein bestimmtes Medium durchgestochene, unter Verschluss befindliche, geheime Abhörprotokolle in einen vollkommen falschen Kontext gebracht, verzerrt und missinterpretierend unter dem lauten Gelächter eines zu diesem Zweck von den Grasser-Jägern ebenfalls missbrauchten Publikums, von Kabarettisten, die vom Dekan der rechtswissenschaftlichen Fakultät zu diesem politischen Zweck zu „Gast Professoren“ ernannt wurden, vorgetragen.

Nur zur Stützung Ihrer Vorstellungskraft: Im größten Hörsaal der Universität Wien, vor vielen Medienvertretern und vor zig Menschen, die keine Studierenden waren, wurde vom damaligen Dekan der rechtswissenschaftlichen Fakultät eine schlechte Kabarettisten-Nummer zur offiziellen Vorlesung ernannt. Diese „Vorlesung“ war nicht von der Universität, sondern von einer politisch agierenden Stadtzeitung organisiert.

Der Inhalt dieser „Vorlesung“ baute ausschließlich auf durch Amtsmissbrauch an die Öffentlichkeit gelangte, verzerrte, aus dem Zusammenhang gerissene Abhörprotokolle auf, die vorher durch eine grüne Abgeordnete im Parlament durch einen parlamentarischen Lumpenzug medienrechtlich immunisiert wurden.

Alles mit dem Ziel, Grasser und Co – und damit Schwarz-Blau – zu diffamieren und zu vorverurteilen.

Es war den dort agierenden politischen Propagandisten nicht zu blöd, selbst ein rein privates Gespräch zwischen mir und meiner Tochter öffentlich vorzuführen. Und auch andere Gespräche, die nicht durch den parlamentarischen Lumpenzug der grünen Abgeordneten immunisiert wurden, wurden in verzerrender, vorverurteilender Art und Weise aufgeführt.

Es war also unter Beobachtung der Staatsanwaltschaft hier in Österreich möglich, geheime Aktenteile eines Strafverfahrens

- im Wege eines Amtsmissbrauchs an ein Medium durchzustechen
- unter Missbrauch des Redaktionsgeheimnisses zu veröffentlichen
- unter Missbrauch der Institution des Parlaments zu immunisieren
- unter Missbrauch der Institution der Universität Wien im Rahmen einer offiziellen Vorlesung aufzuführen
- und unter dem Deckmantel der Satire vorzutragen.

Ein Akt der Vorverurteilung, der seinesgleichen im demokratischen Europa suchen kann aber nirgendwo finden wird.

Die gezielte politische Aktion erreichte ihren Zweck. Die Wirkung beschränkte sich nicht auf den Hörsaal. Hunderte Medienmeldungen erreichten hunderttausende Seher, Leser und Hörer. Alleine auf youtube hatten die Videoclips mehr als 300.000 Clicks.

Wenn ich dazu feststelle, dass es sich dabei um eine politisch motivierte Aktion handelte, und dieses Verfahren dadurch politisch missbraucht wurde, möchte ich hier darauf hinweisen, dass:

- die geheimen Aktenteile im Auftrag der damals von einem ehemaligen prominenten grünen Abgeordneten geführten Wirtschafts- und Korruptionsstaatsanwaltschaft angeordnet, produziert und verwaltet wurden,
- die geheimen Aktenteile durch eine grüne Abgeordnete im Parlament medienrechtlich immunisiert wurden,

- die Veranstaltung im Audi Max vom ehemaligen Kandidaten der Grünen für die Wahl zum Rechnungshofpräsidenten, in der Wahl 2004, zur offiziellen Vorlesung erhoben wurde,
- und von engsten Freunden grüner Abgeordneten vorgetragen wurden.

Ich stelle hier die Frage: Was soll sich ein Beschuldigter denken, der mit solchen Methoden und Systemen konfrontiert wird und vielleicht eine Woche danach zur nächsten Einvernahme geladen ist? Soll er weiterhin aussagen und Hintergründe erklären, wenn er sich doch ziemlich sicher sein kann, diese Aussage in verzerrter, vorverurteilender Form wenige Tage darauf den Medien entnehmen zu können?

So, in diesem Kontext bitte ich Sie verschiedene Verhaltensweisen und Aussagen oder auch Nicht-Aussagen gegenüber Behörden zu verstehen. Es ist dabei nicht darum gegangen, gegenüber den Behörden irgendetwas zu vertuschen weil es strafrechtliche Relevanz hätte, oder etwas zu verheimlichen, was zur Aufklärung beitragen hätte können, sondern darum, Aussagen zu vermeiden, die durch die ständige gezielte RECHTSWIDRIGE Weitergabe der Aktenteile durch Behörden an Medien, die breit angelegte politische Kampagne zu füttern und damit auch den ständigen Rufmord an den Beschuldigten.

Nach den skandalösen Vorkommnissen in der Universität Wien habe ich in meiner gleich danach erfolgten Einvernahme vom 15.2.2011 gegenüber den Behörden eine Erklärung abgegeben und deutlich auf diesen skandalösen Umgang mit meinen Beschuldigtenrechten hingewiesen.

Die damalige Erklärung möchte ich hier vor dem hohen Gericht wiederholen:

„Ich bin der Meinung, dass ich seit 18 Monaten sehr kooperativ mit der Behörde zusammen arbeitete, an die 100 Stunden Aussagen in sehr ausführlicher Form getätigt habe. Auf Grund der öffentlichen Wahrnehmung ist evident, dass meine Beschuldigtenrechte stark beeinträchtigt werden. Das führe ich darauf zurück, dass die ermittelnden Behörden nicht in der Lage sind, meine Beschuldigtenrechte gegenüber der medialen Öffentlichkeit entsprechend zu schützen. Politisch organisierte und bezahlte Kampagnen im Zusammenspiel von Medien, Politik und so genannten Experten organisieren hier eine Manipulation der Meinung der Bevölkerung, die kein faires Verfahren mehr ermöglicht. Deshalb werde ich in meinen zukünftigen Aussagen sehr reduziert agieren und von meinem Entschlagungsrecht sehr oft Gebrauch machen. Möchte aber betonen dass dies nicht zur Behinderung der Ermittlungen der Behörde dient, sondern ausschließlich aus Selbstschutz gegen die mediale Verhetzung zu sehen ist.“

Es wäre an den Behörden gelegen die Beschuldigten vor einem derartigen Missbrauch zu schützen. Denn nicht alles, was eine schlechte politische Optik ergibt, oder in ein politisch schiefes Licht gerückt werden kann, ist auch gleichzeitig oder gar automatisch strafrechtlich relevant, wie es immer wieder in den Medien vorverurteilend unterstellt wurde.

Aber die ermittelnde Behörde wollte die ständige Vorverurteilung in der Öffentlichkeit gar nicht verhindern. Im Gegenteil: Heute weiß ich, dass sie die vorverurteilende Kampagne eigentlich erst ermöglicht hat und deshalb wurde der politische Missbrauch dieses Verfahrens auch nach meiner Stellungnahme ständig weiter betrieben. Bis zum heutigen Tag.

Dadurch wurde das Ermittlungsverfahren unrechtmäßig beeinflusst. Deshalb kann es sich nicht mehr um ein faires Verfahren handeln.

Als aber Jahre später, trotz leerer Beweislage, diese Anklage erhoben wurde, hatte ich endgültig jeden Glauben ins System der exekutiven Justiz verloren. Denn diese Staatsanwaltschaft hat ständig und in voller Absicht politikwirksam agiert, und wurde vom vorgesetzten Justizministerium nie daran gehindert.

MYTHEN DIE ES NACH ACHT JAHREN ENDLICH AUFZUKLÄREN GILT: DIE OMINÖSEN 960 MILLIONEN.

Eine Zahl die diesen Prozess offensichtlich zentral begleitet. Denn diese Zahl deckt sich einerseits mit der Gebotssumme der im Bieterprozess unterlegenen CA Immo in der zweiten Bierrunde und mit einer von dieser freiwillig beigelegten Finanzierungsgarantie in der ersten Bierrunde.

Seit mehr als acht Jahren versuchen Journalisten und auch die erhebenden Beamten aus der auf den ersten Blick auffälligen, und offenbar letztlich mitentscheidenden Information über diese Zahl, das rechtliche Faktum einer illegalen Handlung abzuleiten.

Man war auch bemüht, diese Information als die alles entscheidende Information für den Zuschlag an das Österreich-Konsortium und den damit verbundenen Erhalt der gesamten Provisionssumme für Hochegger und mich darzustellen.

Vielleicht war sie es aus heutiger Sicht rückblickend betrachtet letztlich auch. Damals, zum Zeitpunkt der Vergabe im Juni 2004 war es aber für mich nicht so. Sie konnte es gar nicht sein. Dafür gibt es einige Gründe, die ich hier erklären möchte.

Zuerst einmal: Was ist eine Finanzierungsgarantie bzw. was ist sie ganz sicher nicht? Eine Finanzierungsgarantie in der ersten Bierrunde ist jedenfalls nicht der Angebotspreis in der zweiten.

Der einfache Schluss der hier immer wieder gezogen wurde: Die beigelegte Finanzgarantie im ersten Angebot belief sich auf 960 Mio., deshalb war mir oder in der Folge dem Österreich-Konsortium das obere Limit der Möglichkeiten der CA Immo bekannt, ist schlichtweg eine vollkommen naive Milchmädchenrechnung einer Vielzahl von Nichtauskennern.

Denn eine Finanzgarantie garantiert zwar eine fixe Summe Geld für eine zweckgebundene Finanzierung zu ganz bestimmten Bedingungen. Was diese Bedingungen alles beinhalten können, kann aber höchst unterschiedlich sein und beeinflusst die eigentliche Anbotssumme außerordentlich.

Deshalb ist eine effektive Anbotssumme IMMER unter der Finanzierungsgarantiesumme.

Von abzudeckenden Nebenkosten, über Zinsdienste, bis hin zu zeitlichen Einschränkungen oder andere einschränkende Bedingungen kann in so eine Finanzgarantie vielerlei eingearbeitet sein, wie man jetzt im Nachhinein auch sehr genau weiß.

Die angesprochene Finanzgarantie von 960 Millionen führte so zu einem Anbotspreis in der ersten Runde betreffend der Barsumme in der Höhe von 922 Millionen Euro.

Um den Angebotspreis in der zweiten Runde auf über 960 Millionen Euro erhöhen zu können, benötigte die CA Immo offensichtlich eine Finanzgarantie in der Höhe von über einer Milliarde. Genau gesagt 1,002,000 Euro. Eine Finanzgarantie in dieser Höhe sollte dem zweiten und letzten Anbot beigelegt worden sein. Das entnehme ich zumindest dem Akt.

Das heißt eine Finanzgarantie ist schon aus diesem Grund niemals gleichzusetzen mit dem Anbotspreis!

Das führt mich gleich zum nächsten Hinweis dafür, dass eine Summe einer Finanzgarantie niemals als Anbotspreis herangezogen werden kann. Denn es verhält sich mit der Frage um Anbotspreis und Finanzgarantie ähnlich wie mit der Frage um Henne und Ei.

Was war zuerst? Die „Finanzgarantiesumme ist gleich der höchst mögliche Anbotspreis“ - Milchmädchenrechner glauben ja wirklich, da gibt's eine Finanzierungszusage, das ist eine feststehende, vorgegebene Obergrenze und davon abgeleitet wird der Anbotspreis.

Es ist nicht so. Es verhält sich genau umgekehrt. Das Unternehmen prüft den Wert und das Potenzial der Immobilienmasse. Man überlegt sich aufgrund dieser Werte und der Bieterstrategie einen Preis, den man zu zahlen bereit ist, will man die Objekte auch wirklich erhalten.

Natürlich für jede Bierrunde neu, denn die Strategie ändert sich immer aufgrund der neu hinzugekommenen Informationen. Dann geht man zur finanzierenden Bank, legt seine Daten vor und

erhält nach eingehender Prüfung die sich aufgrund des Angebotes und aller Nebenkosten die sich ergebende für die Anbotssumme notwendige Finanzierungsgarantiesumme.

Das heißt konkret: Nicht die Summe der Finanzierungsgarantie ergibt die Anbotssumme, sondern die zu bietende Anbotssumme ergibt die Summe in der Finanzierungsgarantie, und diese wird bei jedem Anbot neu gelegt, sollte sich die Anbotssumme ändern.

Dadurch - und diese Feststellung ist sehr wichtig - wird klar, dass die annähernde Deckungsgleichheit jener Summe, der berühmten 960 Mio., der von der CA Immo dem ersten Anbot beigelegten Finanzgarantie und der Anbotssumme der CA Immo in der zweiten Runde eigentlich keinen Zusammenhang haben, sondern nur rein zufällig zustande gekommen und nur rein zufällig annähernd deckungsgleich ist.

Ich wusste von der Existenz einer Finanzgarantie aus früheren Recherchen und von der genauen Summe dieser Finanzierungsgarantie nur von einer Erzählung. Vom kurz gefassten Hinweis des LH Haider. Ich habe eine solche selbst nie gesehen. Ich habe nie gelesen was da genau inhaltlich enthalten ist.

Doch selbst wenn ich diese berühmte Finanzgarantie selbst gesehen hätte, oder gar körperlich in der Hand gehalten hätte, hätte ich ihr damals, im entscheidenden Moment, sicher nicht jene Bedeutung zukommen lassen, die sie heute in diesem Verfahren genießt.

Denn wer sagt mir für die Planung einer Bieterstrategie, ob der Gebotspreis nicht weit unter der Finanzierungsgarantiesumme angesetzt wird, wie im ersten Gebot gemacht. Oder wer sagt mir, dass diese Summe nicht überboten wird, weil die CA Immo außerhalb der Finanzierung durch die Bank Austria noch andere Möglichkeiten von Zusatzfinanzierungen hat? Also wer sagt mir, dass diese Finanzierungsgarantie möglicherweise nicht nur eine Teilfinanzierung ist?

Deshalb war für mich, der ich durch die Information von LH Haider auf die Finanzgarantie in der Höhe von 960 Mio. hingewiesen wurde, diese bestenfalls einer von vielen Parametern, ein ungefährer Richtwert in welche Richtung es gehen kann. Aber niemals ein genauer, höchstmöglicher Preis des Konkurrenten.

Wäre es so gewesen, hätte ich nicht zu Hohegger gesagt „das Konsortium soll unbedingt in Richtung einer Milliarde bieten, am besten drüber, aber nicht unter 960 Millionen,“ sondern ich hätte doch gesagt: „Ich weiß, die können nicht über 960 Mio. bieten, also sag dem Konsortium sie sollen jedenfalls drüber bleiben.“ Das habe ich auch laut Aktenlage nicht gesagt.

Von einer garantierten Finanzierung der CA Immo durch die Bank Austria rund um die Vergabe der Bundeswohnbaugesellschaften war schon in den letzten Tagen, vielleicht sogar Wochen vor der Anbotsabgabe, unter Insidern des öfteren die Rede. Die Diskussion kam auf, als im Lobbyisten- und Beraterkreis immer öfter über die damals „zu kleine“ CA Immo diskutiert wurde. Es wurde darüber spekuliert ob es die CA Immo mit einem konkreten Anbot wirklich ernst meint. Das wurde am Beginn des Bieterprozesses noch weitgehend angezweifelt.

Man konnte sich nicht vorstellen, wie diese Immobilienfirma, die bis dahin nur ungefähr 60 Objekte im Werte von rund 200 Millionen Euro besessen hatte, diesen Deal mit dem Volumen von 2,4 Milliarden alleine stemmen wollte, während es sich viel größere Investoren das nicht alleine zutrauten. Das war eine anhaltende Diskussion.

Im Zuge dieser Diskussion kam dann die Information, dass die Bank Austria als Finanzierungspartner der CA Immo einsteigt, und die gesamte Übernahme mit einer Summe von über 900 Millionen bis zu einer Größenordnung von einer Milliarde stützen will.

Diese Information war zwar nur ein Gerücht, aber verdichtete sich im Insiderkreis. Es war eine wichtige Information, denn so habe ich die CA Immo als Konkurrent erst ernst genommen und in die strategischen Überlegungen für eine erfolversprechende Bieterstrategie mit einbezogen.

Auch daraus zog ich auch meine Einschätzung, dass der Gebotspreis in Richtung einer Milliarde gehen wird, während mir von Hohegger immer wieder signalisiert wurde, dass das Konsortium nicht über 700 Millionen gehen wollte. Hohegger glaubte, das Konsortium fühlte sich deshalb zu sicher, weil es sich als politischer Wunschkandidat wähnte.

Ich wusste aber, diesmal geht es nur über den Preis. Auf Grund des strengen Bieterverfahrens gibt es diesmal nicht den üblichen österreichischen politischen Beurteilungs- oder Bewertungsspielraum für Anbotssummen politisch bevorzugter Kandidaten.

Ich war ganz sicher, die Summe muss in Richtung dieser Milliarde gehen, wollte man hier erfolgreich sein. Was sich letztlich auch bestätigt hat. Wobei ich die untere Grenze meiner weiter gegebenen Einschätzung schon an die Milliarde angepasst hatte. Denn im April wurde die fünfte Gesellschaft, die WBG aus politischen Gründen an die Stadt Wien, also in den Einflussbereich der SPÖ, an die Eisenbahnergewerkschaft verkauft. Der Preis der erzielt wurde lag über 50 Millionen.

Also 960 Mio. plus jene 54 Mio. aus dem WBG Verkauf ergaben schon die angepeilte Einnahme von gesichert über einer Milliarde für die Republik.

Mit einem Angebot in dieser Höhe glaubte ich, dass das Österreich-Konsortium ...

- sicher der Höchstbieter sein wird,
- der Deal vom Rechnungshof als wirtschaftlicher Erfolg gesehen werden muss,
- deshalb die Regierung unbestreitbar einen Erfolg verzeichnet, und so ohne Oppositionskritik und ohne Kritik aus Kärnten abschließen kann,
- dass es Alles in allem zu keinen politischen Komplikationen nach Bekanntgabe des Bestbieters kommen wird.

Deshalb habe ich an Hohegger diese Einschätzung mit dem dringenden Hinweis, diesem auch zu folgen, nämlich „über eine Milliarde zu gehen, jedenfalls aber über 960 Mio. zu bieten“, abgegeben.

Außerdem ist es endgültig an der Zeit mit dem Mythos des „großen Geheimnisses“ um diese Zahl aufräumen. Die Staatsanwaltschaft wurde nicht müde, im Einklang mit der einschlägigen Medienlandschaft, dahingehend zu ermitteln, dass nur der Finanzminister Grasser von dieser Summe wissen konnte und nur er es gewesen sein kann, der dem Meischberger diesen Tipp gegeben hat, und dieser wiederum innerhalb von nur wenigen Tagen diesen Tipp um annähernd 10 Millionen an das Österreich-Konsortium verkaufte.

Das ist möglicherweise die Grundlage für einen Kriminalroman, leider auch die absurde Annahme und Grundlage für diesen Monsterprozess, aber nicht die Grundlage für einen Bieterprozess dieser Dimension.

Wie ich schon 2012 im U-Ausschuss aufgezeigt hatte, wussten für ein „Geheimnis“ relativ viele Menschen ziemlich genau über die Existenz dieser ominösen Finanzierungsgarantie Bescheid. Dies hängt alleine mit den Tätigkeiten und den gesetzlich geforderten Zustimmungen zur Finanzierung einer derartig großen Summe zusammen.

Noch vor Abgabe des ersten Angebotes waren dies zumindest 40 bis 50 Personen. Das gesamte Arbeitsteam der Bank Austria, der gesamte Bank Austria Vorstand, alleine 17 Personen aus dem BA Aufsichtsrat und natürlich auch das Arbeitsteam der CA Immo, deren Aufsichtsrat und deren Berater und einige Leute aus der Kontrollbank.

Wie bereits vorher erwähnt: Daraus ist in Insiderkreisen offenbar in Verbindung mit den Spekulationen um die finanziellen Möglichkeiten der eigentlich kleinen „CA Immo“ bereits vor der ERSTEN Bieterunde ein dichtes Gerücht um eine Finanzierung der CA Immo bis zu einem Betrag in der Höhe von 1 Milliarde entstanden.

Und es wurden vor der Abgabe durch die Fleißaufgabe des CA Immo Teams, nämlich diese Finanzierungsgarantie ganz ohne Not dem ersten Anbot beizulegen, noch um einige mehr. Die berühmte Runde im Finanzministerium, das CA IB Team, das Anwaltsteam von Freshfields und das Lehmann Team. Also sicher noch einmal 15 bis 20 Personen.

Insgesamt wussten vor der zweiten Runde mindestens 50, eher 70 Personen Bescheid. Keine Rede davon, dass nur wenige Auserwählte davon gewusst hätten. Oder etwa gar nur der Finanzminister wie immer wieder gerne behauptet wurde um dieser Anklage „Fleisch“ zu geben.

Es ist vollkommen unmöglich nachzuvollziehen, auf welchen Wegen diese Information nach außen gedrungen ist. Noch dazu, da diese Information für die meisten Eingeweihten gar nicht unter gesetzlicher Geheimhaltungspflicht gestanden ist.

Auswirkungen hatte die freiwillig beigelegte Finanzgarantie jedenfalls. Vor allem auf der Verkäuferseite. Es wurde durch diese Finanzgarantie offensichtlich, dass die Anbotsumme noch nicht wirklich ausgereizt ist und die Vergabekommission und die Investmentbank waren deshalb praktisch geradezu gezwungen, eine weitere Runde einzuleiten.

Ich selbst konnte aufgrund der hier angeführten Fakten, damals von Ende Mai bis 11. Juni 2004, die Tage in denen die beiden „final offer“ gelegt wurden, gar nicht ahnen, dass diese Zahl - abgeleitet von einer beigelegten Finanzierungsgarantie der Bank Austria - diese Auswirkungen auf die Vergabe haben wird, und folglich auch deshalb diesen Tipp nicht als einzige werthaltige Information verkaufen.

Weitere Fakten sind jedenfalls:

- Es ist ein Faktum, dass es niemanden gegeben hat, der bereit gewesen wäre, auch nur einen Cent mehr zu bieten als das Österreich-Konsortium geboten hat.
- Es ist ein Faktum, dass niemand der CA Immo verboten hatte, in der zweiten Runde mehr als ihre 960 Millionen zu bieten, diese aber offensichtlich nicht bereit dazu gewesen ist,
- Es ist unbestreitbar, dass dieses Gebot für die Republik Österreich ein hervorragendes Ergebnis gewesen ist.
- Es ist ein Faktum, dass die zweite Runde ein um mehr als 30 Millionen besseres Ergebnis für die Republik einbrachte.
- Es ist ein Faktum, dass es keinen Geschädigten in dieser Vergabe gegeben hat, sondern nur einen Unterlegenen im Bieterverfahren. Und einen solchen musste es geben.

DER KAUFPREIS

Der Barwert von 961,2 Millionen ist nur ein Teil des Kaufpreises.

Der tatsächliche Kaufpreis setzt sich aus Barwert plus zu übernehmende Verpflichtungen, Förderungen und Krediten zusammen; liegt also nicht, wie immer kolportiert, bei 961,2 Mio. Euro, sondern beträgt exakt 2.452.680.000 Euro.

DIE PROVISION

International üblich: 1% der Transaktionssumme.

Transaktionssumme: 2,452 Mrd. -> wäre das also eine Provision von 24,52 Mio. Euro.

Tatsächlich vereinbart: 1% des „Barwertes“ (9,612 Mio. Euro); im Vergleich tatsächlich: 0,39% der Transaktionssumme.

Ich will mich absolut nicht beschweren, aber die Betrachtungsweise zurecht rücken.

DIE ROLLE JÖRG HAIDERS UND DAS VORKAUFRECHT DES LANDES KÄRNTEN

Jörg Haider war von Beginn des Privatisierungsvorganges an ein Schlüsselspieler. Wie man heute weiß - eigentlich der Schlüsselspieler. Auch wenn dies in den Wiener Zentralen damals nicht so wahrgenommen, ja sogar ignoriert wurde, war Haider der eigentliche Chef im Vergabering.

Jörg Haider spielte in diesem jahrelangen Prozess eine bemerkenswerte Doppelrolle. Es schlugen praktisch zwei politische Herzen in seiner Brust. Zum Einen, jenes des Führenden einer der beiden Koalitionsparteien auf Bundesebene, und zum anderen jenes des Kärntner Landeshauptmanns.

Somit hat er auch zwei unterschiedliche politische Interessen zu vertreten. Einerseits war er an einem erfolgreichen Privatisierungsvorgang dieser Regierung, somit an einer signifikanten Entlastung des

Bundesbudgets interessiert, andererseits wollte er als Landeshauptmann von Kärnten nicht die Schutzfunktion und den damit verbundenen Zugriff auf die für Kärnten beträchtliche Masse von mehr als 12.000 Sozialwohnungen verlieren.

Das war ein beachtlicher politischer Interessenkonflikt. Welches der beiden politischen Herzen in seiner Brust zum Ende des Vergabeprozesses stärker schlagen wird, war an dessen Beginn nicht einfach abzusehen.

Ich habe diesen wesentlichen strategischen Zusammenhang erkannt und von Beginn an in meine Überlegungen eingebaut. Auch in Kenntnis der politischen Vorgangsweisen des Landeshauptmannes wusste ich, dass dieser Umstand am Ende spielentscheidend werden könnte.

Faktum war: Kärnten hatte großes ökonomisches und politisches Interesse an der ESG. Für Jörg Haider war dieses Thema also eine wichtige politische Materie. Ein interessanter politischer Spielball, der ihn als Landeshauptmann auch im großen Spiel auf Bundesebene ins Spiel brachte. Er bewegte sich dabei wie immer sehr geschickt zwischen Regierungs- und Landesinteressen, zwischen den Interessen der linken und der rechten Reichshälfte, den Interessen der Finanzwelt, aber auch hin zum Wähler.

Wahltaktisch spielten die Bewohner der 12.000 Wohnungen und Haiders Umgang mit deren Sorgen in drei Wahlgängen eine messbare Rolle.

In der Villacher Gemeinderatswahl 2003, in den wichtigen Landtagswahlen im März 2004 und selbst anlässlich der Europawahlen 2004, die praktisch zeitgleich mit dem finalen Bieterverfahren stattgefunden hat, spielte Haider stets die Karte des Verhinderers des Ausverkaufs der 12.000 Kärntner Sozialwohnungen an unsoziale, sogenannte amerikanische Heuschreckenfonds.

Von seinen beiden Seiten, von der Seite des einflussreichen Bundespolitikers einerseits, und von der Seite des sorgenden Landespolitikers andererseits, nahm er von Beginn an gezielt Einfluss auf diese Privatisierung. Um diesen Einfluss auch wirklich politisch und de facto ausüben zu können, erzwang er auch noch im Juni 2002 das Vorkaufsrecht für das Land Kärnten betreffend der Villacher ESG.

Mit diesem Vorkaufsrecht war er als Landeshauptmann Kärntens – im Übrigen als einziger der betroffenen Landeshauptleute – auch formell im Spiel.

Haider pflegte exzellente Kontakte zur Bank- und Finanzwirtschaft. Ich selbst war oft Zeuge seiner hervorragenden Kontakte zu den Bossen der Bank Austria. Ich war selbst bei einigen seiner Informationsgespräche in der Bank Austria Lounge am Stephansplatz mit dabei. Rene Alfons Haiden, Karl Samstag oder Gerhard Randa trafen sich schon damals regelmäßig mit ihm.

Als Landeshauptmann und gebürtiger Oberösterreicher hatte er auch gut gepflegte Kontakte zu Raiffeisen Oberösterreich, die ja seine Partei immer wieder finanzierte. Insbesondere zu GD Ludwig Scharinger persönlich.

Er wusste natürlich – vor allem nach der Ausgliederung der WBG an die Eisenbahnergewerkschaft – auch, dass die Eisenbahnerwohnungen ESG und EBS eventuell für die rote Reichshälfte interessant waren. Deshalb war auch strategisch interessant, ob er sein Vorkaufsrecht wahrnimmt, um es später an wirtschaftliche Vertreter der hochinteressierten linken Reichshälfte weiterzuverkaufen.

Jörg Haider war auch immer hervorragend informiert. Aus meiner jahrelangen engen Zusammenarbeit mit ihm wusste ich: Wenn er eine Informationen haben wollte, dann holte er sich diese. Er hatte immer jemanden irgendwo sitzen, den er anrufen konnte, oder jemanden, der wen kannte, den man anrufen konnte. Und Haider ging geschickt mit diesen Informationen um. Sicher auch in den spannenden Tagen zwischen dem 4. und dem 14. Juni 2004. Davon konnte ich getrost ausgehen.

Ich selbst hatte mit Jörg Haider seit meiner Auseinandersetzung mit der FPÖ im Jahr 1999 jeden Kontakt abgebrochen. Erst im Dezember 2003, anlässlich des Festes zum 50. Geburtstag meines Freundes Franz Klammer, kam es in St. Oswald in Kärnten zu einem zufälligen Treffen und einer intensiven Aussprache über Vergangenes und Zukünftiges. Wir legten nach langer Unterhaltung unseren Streit bei und stellten unser Verhältnis wieder auf neutral.

In diesem Gespräch interessierte sich Haider auch sehr für meine berufliche Neuausrichtung. Ich nutzte die Gelegenheit, um Einsicht in seine politischen Vorhaben bezüglich der Privatisierung der Bundeswohnbaugesellschaften zu erhalten.

Ich erzählte ihm, was ich beruflich nun so tat und besprach mit ihm meine Vorarbeiten zum Privatisierungsvorgang der BWBG. Wir tauschten unsere Gedanken und Ideen dazu länger aus.

Haider sagte mir in diesem Gespräch explizit, dass er die Immobilien der ESG als sehr wertvoll einstufte und es ihm sehr wichtig wäre, dass diese Immobilienmasse und alle anderen vier Gesellschaften in österreichischem Besitz bliebe, und er meinte „...dass man politisch drauf schauen würde.“

Das war für mich ein wichtiger Hinweis, der mir zeigte, dass er in diesem Thema aktiv sein würde. Wir tauschten auch unsere aktuellen Telefonnummern aus und vereinbarten in dieser Frage in Kontakt zu bleiben.

In weiterer Folge hatte ich mit dem Landeshauptmann noch zwei weitere Gespräche zu diesem Thema. Nach den Landtagswahlen 2004, irgendwann im März, rief ich ihn an, um besser einschätzen zu können, wie er jetzt nach der Landtagswahl mit dem Vorkaufsrecht umzugehen gedenkt. Das war für eine Bieterstrategie unter Umständen mit entscheidend. Damals blieb er unbestimmt.

Und der dritte Anruf kam von Haider, am Abend des 7. Juni. Jener Anruf den ich schon vorher erwähnt habe und der mir wichtige Informationen brachte.

Wie zentral entscheidend die Person Jörg Haider in der Vergabe der gesamten Immobilienmasse letztendlich war, geht wohl aus der unbestrittenen Tatsache hervor, dass es alleine das Land Kärnten bestimmen konnte, an wen die Immobilienmasse nach dem „Last and final offer“ wirklich gehen wird. Hätte das Land Kärnten das Vorkaufsrecht wahrgenommen, wäre es nämlich zu einem Bietersturz gekommen und die CA Immo hätte die restlichen drei Wohnbaugesellschaften BUWOG, WAG und EBG übernommen, weil das Österreich-Konsortium die ESG besonders hoch und die restlichen Gesellschaften entsprechend niedriger bewertet hatte.

Im Nachhinein gehe ich davon aus, dass Haider die Stunden bis zur Entscheidung der Landesregierung am Dienstag, den 15. Juni gut genützt hat und sehr genau wusste, was er tut. Es ist unter Fachleuten unbestritten, dass Haider im entscheidenden letzten Moment der eigentliche „Dealmaker“ war, nicht, wie angenommen, der Finanzminister Grasser.

Haider wollte offensichtlich dass das Österreich-Konsortium den Zuschlag erhält. Sonst hätte er mich a) nicht informiert und er hätte b) die Vergabe jederzeit selbst blockieren können.

Denn es gab für mich einen weiteren, ganz wesentlichen Aspekt, der offensichtlich von anderen übersehen wurde. Dazu muss man wissen, dass die Entscheidung über die Vergabe im Ministerrat zu treffen war. Im Ministerrat herrscht das Einstimmigkeitsprinzip. Das heißt, auch nur eine Gegenstimme eines der Minister hätte die Vergabe zumindest gestoppt.

Haider hatte in der damaligen Regierungsmannschaft zumindest drei Minister sitzen, auf die er politischen Zugriff hatte und die – meiner Einschätzung nach – seinen Weisungen gefolgt wären. Somit hätte Haider einen Zuschlag am 15. Juni 2004 jederzeit ganz einfach blockieren können. Haider hätte keine Sekunde gezögert, seinen Willen als Landeshauptmann gegenüber der Bundesregierung auf diese Weise durchzusetzen.

Schon alleine die Tatsache, dass Haider am Montag den 14. Juni die Entscheidung in den Händen der Kärntner Landesregierung gehalten hat, wer letztlich den Zuschlag erhält, und am 15. Juni einen Zuschlag durch den Ministerrat jederzeit verhindern hätte können, beweist, dass Karl-Heinz Grasser – selbst wenn er wollte – gar keine parteiliche Entscheidung treffen hätte können, wie ihm dies die Staatsanwaltschaft in der Anklageschrift im Rahmen des Tatplans zum Vorhalt macht.

Denn Chef im Ring der Vergabe war faktisch nicht er als Finanzminister, sondern Landeshauptmann Haider, zumindest wäre ohne Haiders Einverständnis am 15. Juni eine Vergabe an das Österreich Konsortium nicht möglich gewesen.

ZU HOCHEGGER

Peter Hocheppers Aussagen hier vor diesem Gericht haben dem Fall eine Weiterung gegeben, die es wert ist näher betrachtet zu werden.

Ich wage zu behaupten: Niemand in diesem Gerichtssaal kennt Peter Hochegger so gut wie ich. Peter Hochegger und ich waren seit 1998 miteinander bekannt und bis 2007 miteinander freundschaftlich und geschäftlich eng verbunden. Wir haben viel gemeinsame Zeit verbracht.

PH hat mich in das strategische Berater- und Lobbyinggeschäft eingeführt. Er hat mir Aufträge vermittelt und gemeinsam mit mir Projekte abgewickelt. Aber auch privat waren wir sehr freundschaftlich verbunden. Wir haben gemeinsam Stammtische besucht und gemeinsam Sport betrieben. Wir waren gemeinsam auf Kuraufenthalten, haben unsere Sorgen geteilt und uns gegenseitig auch ganz privat unterstützt.

Wir waren geschäftlich in vielen Projekten aber auch in Firmen verbunden. Peter Hochegger hat mit mir viele Geheimnisse geteilt und ich mit ihm. Wirkliche Geheimnisse. Er hat mir sogar viel über seine Freimaurerei erzählt und wir haben viel über die Probleme mit seiner Scheidung gesprochen.

Wir haben 1999 gemeinsam mit Ernst Plech das Seitenblicke Magazin und noch im Herbst 2006 die gemeinsame Gesellschaft Valora Solutions gegründet, bei der nach Beendigung seiner politischen Karriere im Jahr 2007 auch Karl-Heinz Grasser eingestiegen ist.

Hochegger spricht heute davon damals gierig gewesen zu sein, mehr noch. Teil eines moralisch verwerflichen Systems gewesen zu sein. Nein, viel mehr. Er fühlt sich mitschuldig die Demokratie aus dem Gleichgewicht gebracht zu haben und er fühlt sich gar mitschuldig an der Weltarmut.

Ich habe ihn nie gierig wahrgenommen. Peter Hochegger war früher, in der Zeit in der ich mit ihm zusammengearbeitet habe überaus fleißig und umsichtig. Klug in seiner Vorgangsweise und eigentlich immer fair. Ich habe ihn für seine Art geschätzt. Erst nach 2007 hat sich das verändert. Er hat mit seiner Arbeit Geld verdient. Gutes Geld. Aber nicht übertrieben viel Geld.

Gier? Lassen wir die Kirche im Dorf. Vielen, sehr, sehr angesehenen österreichischen Unternehmern, die eine staatliche Auszeichnung nach der anderen bekommen und unsere Helden der Wirtschaft sind, würde es höchstens ein müdes Lächeln auf das Gesicht zaubern, bei den Summen, die Peter Hochegger verdient hat.

Peter Hochegger hat auch Gewinne immer fair mit seinen Partnern aufgeteilt, seine Mitarbeiter stets gut entlohnt, seine Familie gut versorgt und war stets großzügig zu seinen Freunden. Von Gier habe ich nichts gesehen. Auch nicht im Rahmen seiner Lebensführung.

Im Gegenteil: Hochegger ist in vielen Charity Events als höchst großzügig aufgefallen. Auch darüber gibt es viel Fernsehberichterstattung, z.B. im Rahmen der Seitenblicke Night Tour Charity.

Aber hier im Gerichtssaal spricht er davon sich an der Weltarmut mitschuldig gemacht zu haben. Er spricht im Gerichtssaal von Läuterung, von höherer Erfahrung, ja sogar von Erleuchtung. Er spricht von Meditation und Gebet und was er in diesem Sinn nicht alles machen würde in seiner neuen Wahlheimat Brasilien. Er erzählt, er spricht ...

Er spricht einfach zu viel davon. Seit Jahren. Konsequenter und immer wieder. In der PR Sprache heißt diese Methode „Storytelling“. Eine Methode um sich neu zu positionieren, um seine Position zu verbessern.

Menschen, die sich wirklich geistig und spirituell abheben von dieser Welt, die sprechen nicht darüber, schon gar nicht ständig in aller Öffentlichkeit. Sie leben es. Peter Hochegger lebt es aber nicht, sondern spricht nur darüber. Deshalb glaube ich ihm diesen Läuterungsprozess nicht. Kein Wort.

Denn dieser öffentlich vorgegebene Läuterungsprozess war schon 2011 evident. Dazu zählt das berühmte NEWS Interview über Meditation, Indien und inneren Frieden. Und auch 2012 in Vorbereitung seiner Aussagen im U-Ausschuss. Damals hat er breit öffentlich über diese Läuterung, diese Abkehr von der vermeintlichen Gier gesprochen. In TV Interviews der ZIB 2, in der Sendung „Bei Vera“ und anderen.

Im NEWS, hat er sich mit Hilfe seines „Freimaurer-Bruders“ Markus Leeb ständig breit inszeniert. Eine richtig gut inszenierte Kampagne in eigener Sache, wie man es von einem PR Spezialisten wie ihn erwarten kann.

Aber so was tut man nicht, wenn man es ernst mit einer Läuterung ernst meint. Das ist lebensfremd. Wenn man diese vorgegebene innere Einkehr wirklich durchmacht, dann will man nichts hören von Medien und Öffentlichkeit und inszeniert sich nicht breit mit Hilfe befreundeter Journalisten.

Außer man hat ein klares Ziel. Ein Kalkül. Man will sich anhand dieser Vorgaben selbst neu positionieren. Das macht man, wenn man was ganz Bestimmtes erreichen will.

Dann ist die „innere Einkehr“ nichts anderes als eine PR Methode. Dass dies bei Hohegger der Fall ist, ist offensichtlich.

Da will sich wohl ein „Wolf in einen Schafspelz zwingen“, und zwar nicht um jagen zu können, sondern um selbst nicht weiter gejagt zu werden. Und ein paar Leute helfen ihm dabei ...

Ich kenne Hohegger den PR Profi, er weiß über PR Tricks Bescheid. Er hat Jahrzehnte davon gelebt, sie einzusetzen. In seiner Einvernahme vom 7.11.2013 wird er gefragt, was es denn bedeute, wenn er sagt: Es ist ihm gelungen „Den Ball ins Feld des damaligen Partners zu spielen ...“ Es wurde auch ihm im Rahmen seiner Befragung hier im Gerichtssaal von seinen neuen besten Freunden, den Staatsanwälten, diese Email dazu vorgehalten, die er damals an seine Partner in seiner Agentur versandte.

Was meint er damit? „Den Ball ins Feld seiner Gegner zu spielen?“ Es ist eine weitere Methode der PR. Eine PR Methode, die Hohegger seit Jahrzehnten bravourös beherrscht.

Es geht darum, gezielt einen anderen in Schwierigkeiten zu bringen, um sich seine eigene Situation zu verbessern. Es geht darum, geschickt das „battlefield“ zu verlegen. Von sich zu anderen. Eine Methode, die Hohegger im Geschäftsleben auch für seine Kunden immer wieder angewendet hat. Ich weiß das sehr genau, denn er hat mir schon vor Jahren immer wieder stolz erzählt, wie geschickt er diese Methode immer wieder angewendet hat.

Was bedeutet das in diesem Fall konkret? Er nimmt meine Selbstanzeige und spielt dieses Papier, meine unter steuergesetzlicher Geheimhaltung befindliche Selbstanzeige, entgegen der Vereinbarung der gegenseitigen Geheimhaltung, postwendend an einen befreundeten Journalisten weiter und gibt ihm dazu auch noch meine Telefonnummer. Natürlich mit dem Ziel, sich selbst aus dem Schussfeld zu nehmen, indem er medial interessantere Personen damit ins mediale Schussfeld rückt.

Hohegger will mit seinen PR Tricks seine Haut retten und scheut dabei auch nicht davor zurück, anderen zu schaden. Eine PR Strategie. Ein Muster. Wissen Sie wann er dieses Muster „den Ball in das Feld Meischbergers, Grassers und Plech zu spielen ...“ in diesem Verfahren erstmals einsetzte?

Am 18.9.2009 haben er und ich unsere Selbstanzeigen abgegeben. Damit hat das Verfahren eigentlich begonnen. Das Email, indem er davon spricht, den „Ball mit brüderlicher Hilfe in das Feld des Gegners, des nicht genannten Partners zu spielen ...“ ist vom 19.9.2009. Also gleich vom Start der Erhebungen weg agierte er mit diesen Tricks.

Und das was Hohegger hier am 20.12.2017 gemacht hat, entspricht genau demselben Muster: ... „Den Ball ins Feld des Gegners zu spielen.“ ... Nur auf einem anderen Niveau. Er bezichtigt seinen ehemaligen Freund Grasser ein schweres Verbrechen begangen zu haben und mich und Plech gleich damit, weil ja alles genau ins Bild der Staatsanwaltschaft vom umfassenden Tatplan passen muss.

Sonst würde ja sein Deal nicht funktionieren.

Auch einen Bankfachmann bezichtigt er dafür des Bruches des strengen Bankgeheimnisses. Alles mit einem einzigen Ziel: Um seine Haut damit zu retten.

Ich kann, rein rational überlegt, Verständnis für das Verhalten meines ehemaligen Freundes und Geschäftspartners Peter Hohegger aufbringen. Er ist aufgrund seiner vergangenen Erlebnisse und einer Haftstrafe offensichtlich ein gebrochener Mann und nun zu allem bereit, um nicht mehr erleben zu müssen, was er schon durchgemacht hat.

Er hat seine gesamte wirtschaftliche Grundlage verloren, fast alle seine Freunde, seine ehemaligen Partner, seinen guten Ruf.

Er war im Gefängnis, ob zu Recht oder unrecht kann ich nicht sagen. Was aber eindeutig zu Unrecht war, ist der Umgang des Systems mit ihm.

Er hat mit mir noch am ersten Verhandlungstag darüber gesprochen. Er sprach vom System, das es so will und das überall brutal drüber fährt. Und es war anlässlich eines anderen Verfahrens brutal zu ihm. Er war in psychiatrischer Behandlung und deshalb in einer Klinik in der Schweiz und dann in der Steiermark. Er wurde aus der Klinik abgeholt und in Handschellen bei Gericht zwangsvorgeführt.

Das sind traumatische Ereignisse, die einem friedlichen Menschen nicht gebühren und ihn derart schockiert haben, dass er sich hier scheinbar auf einen Deal mit der Staatsanwaltschaft eingelassen hat um das alles nicht noch einmal erleben zu müssen.

Der offenbar freimaurerisch verschlüsselte Brief seines Anwaltes an die Staatsanwaltschaft, der es zwar in sich hat aber trotzdem bis heute in keinem Akt aufscheint, deutet eindeutig darauf hin.

Der uns zugespielte passende Terminkalender noch mehr. Der Tweet des bekanntermaßen äußerst gut informierten Journalisten Klenk, der öffentlich behauptet, in die Absprache eines solchen Deals mit der Justiz „off records“ eingebunden gewesen zu sein, ebenso.

Hochegger hat als gewiefter PR Fachmann eine Strategie entwickelt, das System, mit dem wir es hier zu tun haben, zu beschwichtigen und zukünftig ihm gegenüber milde zu stimmen. Und er hat Gründe dafür.

Peter Hochegger hat seine bitteren Erfahrungen damit, in politischen Prozessen im Umfeld von Schwarz-Blau wahrgenommen zu sein. Hochegger ist Medienprofi. Er weiß, was eine vergiftete öffentliche Meinung bedeutet, welchen Druck eine solche auf das System ausübt.

Hochegger hat eben erkannt, dass es sich hier schon aufgrund der jahrelangen Vorverurteilung nicht um einen fairen Prozess handeln kann. Er hat gesehen, dass alle Hebel und alle Möglichkeiten in Bewegung gesetzt wurden, um diese Anklage überhaupt erst zustande zu bringen.

Hochegger hat acht Jahre lang die Ermittlungen und eine Hexenjagd auf Karl-Heinz Grassler und sein damaliges Umfeld in einem noch nie da gewesenen Ausmaß verfolgt und die Folgen am eigenen Leib gespürt.

Alle Mittel waren recht, um die Meinung der Menschen zu manipulieren und Karl-Heinz Grassler, und damit auch ihn, Hochegger, als praktisch überführte Verbrecher darzustellen. Oft auf einem sehr tiefen Niveau, das absolut nichts mit einer normalen Untersuchung eines Falles zu tun hat.

Hochegger weiß auch, dass viele Millionen für diese Verfolgung ausgegeben wurden. Riesige Aufwände, die mit einem Freispruch nur schwer zu rechtfertigen wären. Hochegger glaubt nun aufgrund seiner bisherigen Erfahrungen, dass das „System“ - wie er es bezeichnet - wiederum greift, und das Urteil gegen die Zielangeklagten praktisch schon lange in der Lade liegt. Auch gegen ihn, weil es - wie er es bezeichnet - das „System“ so vorgesehen hat.

Peter Hochegger ist im Wege des ominösen Tatplans mit dem Hauptangeklagten dieses Prozesses auf Gedeih und Verderb zusammengeschweißt. Er hat erkannt, er muss auf die andere Seite wechseln, will er dem System entkommen. Denn er will im Alter von 70 Jahren nicht wieder zurück ins Gefängnis. Niemand will freiwillig zurück ins Gefängnis. Kein im Kopf gesunder Mensch will ins Gefängnis. Auch Hochegger nicht. Auch wenn er hier sogar versucht hat darzustellen, dass der Gefängnisaufenthalt eine positive Erfahrung für ihn war.

Er will viel mehr zurück in sein schönes Haus in Brasilien, das er sich vor Jahren mit dem Geld aus seiner „gierigen“ Zeit, genauer gesagt mit 850.000 Euro gebaut hat. In einer Anlage, in die er insgesamt 1,6 Millionen Euro aus seiner BUWOG Provision investiert hat. Hochegger hat mir damals ganz stolz Fotos von seinem Haus gezeigt. Ein sehr, sehr schönes Haus. Eine Villa.

Verständlich, dass er lieber mit einer bedingten Strafe dort ist, als mit einer unbedingten Haftstrafe wieder im Gefängnis.

Das hat Hohegger klar erkannt und hat sich dafür eine wohl überlegte und offensichtlich zumindest mit der Staatsanwaltschaft abgekartete Strategie zurecht gelegt, die es ihm ersparen soll, wieder überzogen zu einer Haftstrafe verurteilt zu werden.

Seine Strategie: Sich auf die Seite der Staatsanwaltschaft zu schlagen. Vielmehr, sich zu einem wichtigen Werkzeug der Staatsanwaltschaft zu machen. Zum wichtigsten Werkzeug. Zum wichtigsten Werkzeug einer Staatsanwaltschaft um ihr Ziel zu erreichen.

Hohegger weiß, die Justiz wird dieses Werkzeug schützen, denn sie ist im bisherigen Verfahren jeden Beweis für schuldhaftes Verhalten der Angeklagten schuldig geblieben. Seine Aussage ist also für die Staatsanwaltschaft Gold wert. Er weiß sie zu verwerten. Er weiß, man wird es ihm entsprechend zurückzahlen.

Um seinen bisherigen vielen, ganz gegenteiligen Aussagen zu entkommen, legt er sich das Bekenntnis zu einer „Lebensbeichte“ zurecht. Eine Geschichte über innere Einkehr, einer Läuterung, einer Erleuchtung, wie er es nennt. Seit 2011 betreibt er dieses Konzept. Obwohl er ständig dagegen handelt.

Wäre die jetzige Aussage von Peter Hohegger die Wahrheit, hätte er ja damals, seit 2011, also bereits in der Phase der längst eingetretenen Läuterung, ständig und inbrünstig alle Welt angelogen. Er hätte mehrfach die Öffentlichkeit ganz offensiv mit seinen immer wieder gut inszenierten Interviews angelogen, in vielen Aussagen sämtliche erhebenden Beamten von Staatsanwälten über Kriminalpolizisten bis hin zu Finanzbeamten angelogen, er hätte unter Wahrheitspflicht stehend das österreichische Parlament mehrfach angelogen, und auch unter Wahrheitspflicht verschiedene Richter in Zivilprozessen angelogen.

Diesen wohl beachtenswerten Umstand der unglaubliche Kaltschnäuzigkeit verlangen würde, versucht er heute mit lächerlichen Erklärungen wie „ich war noch nicht soweit“, oder „ich hatte nicht die Courage dazu“ abzutun. Es stellt sich die Frage: Die Courage zum jahrelangen ständigen Lügen, die war vorhanden?

Hohegger ist schon alleine deshalb unglaubwürdig, weil er seine seit 2011 vorgegebene Läuterung und Abkehr von der großen Gier immer nur medial verbreitet, aber zu keinem Zeitpunkt wirklich gelebt hat.

Und es ist auch offensichtlich so, dass die seit 2011 propagierte Läuterung und seine hier inszenierte Abkehr von Gier weiterhin nicht soweit reicht, auf seine Geld-werten Vorteile aus seinen früheren Tätigkeiten zu verzichten.

So wie er noch im Jahr 2014 eigenhändig an einer Schadenersatzklage in der Höhe von schlappen 32 Millionen gegen seine früheren Kunden und Geschäftspartner geschrieben hat. Das ist um ein Vielfaches mehr als Hohegger in seiner früheren – in der wie er es nennt „gierigen“ Zeit – je verdient hatte.

Er wäre vielleicht glaubwürdig, wenn er dazu bereit wäre, die unrechtmäßig einbehaltenen 300.000 Euro der Immofinanz AG zurückzugeben, oder wenn er in Brasilien nicht in seiner Villa leben würde, die er sich mit 1,6 Millionen aus der BUWOG Provision geschaffen hat, und wenn er nicht dort noch 2015 mit dem wohl gierigsten aller Steuerbetrüger in der Geschichte der Republik, Werner Rydl, Strandhappenings inklusive Umarmungen in Badehosen abfeiern würde, nur weil er sich von Österreich aus unbeobachtet gefühlt hat.

Hoheggers inszenierte Abkehr von der Gier ist seine Methode um dem System diesmal zu entkommen. Und auch für die nahe Zukunft.

Er will sich damit für seine noch zu erwartenden Prozesse aus dem Telekom Komplex eine gute Ausgangsposition schaffen. Reines Kalkül.

Dass andere Menschen dadurch ruiniert werden könnten liegt für ihn laut eigener Aussage „in der Natur der Sache“. Es ist nicht die Natur der Sache. Es ist seine Natur.

Der eine oder andere lässt sich von Hohegger durch seine Methode noch immer Sand in die Augen streuen und glaubt vielleicht: Der Hohegger hält seine Behauptung aufrecht und der Hohegger belastet sich doch selbst damit, deshalb muss man ihm ja glauben...

Jeder der diesen Schluss zieht, soll sich einmal die langfristige Perspektive Peter Hoheggers genau überlegen, und wie wenig diese nur auf den ersten Blick eingetretene Selbstbelastung für sein weiteres Leben wirkliche Bedeutung hat.

Hohegger weiß genau, was er zu erwarten hat: Sein so genanntes Teil-Geständnis bedeutet schon per Gesetz Strafmilderung. Seine wohlvorbereitete Absprache mit der Justiz im Oktober 2016, gleich nach der Anklageerhebung, wird ihm das zusätzlich weitgehend abgesichert haben.

Sein Kalkül liegt auf der Hand: Eine bedingte Strafe, und damit Freiheit in Brasilien! Was kümmert mich da eine bedingte Strafe in Österreich? Das ist das für Hohegger zu erwartende Ergebnis dieser Selbstbelastung.

Und falls Grasser, Meischberger und Plech trotz seiner Belastungsversuche freigesprochen werden? Dann ist weiter nichts passiert, dann wird logischerweise auch er freigesprochen. Also ist dieses Teilgeständnis für ihn eine Art Versicherung. Eine Versicherung die er aufgrund seiner bisherigen Urteilerfahrung bereit ist, auf Kosten anderer abzuschließen. Das ist sein Kalkül.

Und jeder, der Hohegger glauben möchte, sollte sich auch seine längerfristige zukünftige Perspektive genau überlegen. Denn Hohegger selbst hat das für sich sicher sehr gründlich gemacht.

Diese Perspektive betrifft nämlich auch noch zukünftige Prozesse. Hohegger ist von einem zukünftigen Strafverfahren bedroht. Ein weiteres Strafverfahren aus dem Telekom Komplex. Ein Verfahren bei dem es ihm gegenüber um über 5 Millionen Euro Schadenersatzforderung geht. Ein Strafverfahren indem er wiederum von Haft bedroht ist.

Wenn die Gesetzeslage zur Richter Bestellung gleich wie in diesem Verfahren gehandhabt wird, dann wird dieser Prozess wohl vor der gleichen Richterin stattfinden wie dieser Prozess. Und auch das hat er in sein Kalkül mit einbezogen.

Denn glaubt man ihm seine PR-Story über seine inszenierte Lebensbeichte hier in diesem Verfahren, dann wird er auch im nächsten Prozess dieselbe Show abziehen: Ein Teil-Geständnis aufgrund der Läuterungserfahrung, Strafmilderung und als kalkuliertes Ergebnis ein Leben in Freiheit in seiner Villa am Strand in Brasilien.

Peter Hoheggers Aussagen helfen der Staatsanwaltschaft aus ihrer Notlage keine Beweise zu haben, und somit auch ihm. Und deshalb lügt er.

Wer Hohegger nach diesem klaren Gegenbeweis und all den Widersprüchen noch glaubt, der will ihm ganz einfach glauben.

Wahrscheinlich deshalb, weil derjenige Grasser und seine Freunde verurteilt sehen will und das Glauben von Hoheggers Aussage der einzige Weg dorthin ist.

DIE DREI VORHALTE

Das Gespräch Wirnsperger im September 2005

Zu diesem Gespräch kann ich naturgemäß nicht allzu viel sagen. Denn ich war nicht dabei. Nur soviel. Wirnsperger kann das, was Hohegger hier behauptet, aus vielen verschiedenen Gründen so weder gedacht noch gesagt haben.

1) Das Konto „Walter“, hier besser bekannt unter der Nummer 400.815, war immer mein Konto, wurde mit Hilfe von Wirnsperger von mir gegründet, und ausnahmslos von mir bewirtschaftet. Im gesamten Akt gibt es keinen einzigen, auch nicht den kleinsten Hinweis darauf, dass eine andere Person in all den Jahren seit der Gründung 2001 bis in das Jahr 2009 auch nur den geringsten Einfluss auf dieses Konto

genommen hätte. Dies wird ausnahmslos von allen seitens der betreuenden Bank damit beschäftigten Personen bestätigt.

2) Ganz besonders bestätigen das aber die bisher über die Jahre gemachten Aussagen von Christoph Wirnsperger selbst. Folglich würde die jetzt gemachte Aussage Hoheggers nicht nur gegen alle dessen eigenen, bisher in der Öffentlichkeit, vor den Ermittlern, vor dem Parlament und vor Gerichten unter Wahrheitspflicht gemachten Aussagen widersprechen, sondern auch sämtlichen, bis heute gemachten eindeutigen Aussagen von Christoph Wirnsperger.

3) Hohegger gibt vor, auf einem Notizzettel Wirnspergers drei Konten mit Namen und Kontonummern gesehen, und sich diese auch in Sekundenschnelle über Jahre gemerkt zu haben. Hohegger stellte eindeutig klar, dass dieses Gespräch stattgefunden hatte, als Wirnsperger ihm ohne mein Beisein die Funktion der Omega erklärte, und mit ihm besprach, wie der Joint Venture Vertrag, der so genannte Gewinnabschöpfungsvertrag, zwischen der Astropolis Hoheggers und der Omega LLC errichtet werden soll. Ein solches Gespräch musste jedenfalls vor dem 23.9.2005 stattgefunden haben.

Denn ab diesem Datum war der Gewinnabschöpfungsvertrag zwischen der Astropolis und Hohegger, zwischen Hohegger und Wirnsperger bereits soweit ausverhandelt, dass Hohegger an diesem Tag im Wege eines Emails an seinen zypriotischen Partner Wirnsperger avisierte, um nur noch die Details und Unterlagen auszuarbeiten und das Konstrukt in Umsetzung zu bringen.

4) Christoph Wirnsperger verfügt meines Erachtens über keine hellseherischen Eigenschaften irgendwelcher Art. Wie schon im Prozessverlauf dargelegt, kann Wirnsperger von den Gründungen der Konten zum vorgegebenen Zeitpunkt keine Ahnung gehabt haben.

Das Konto „Karin“ wurde erst am 27.10.2005, also mindestens ein Monat später und nicht einmal von Wirnsperger selbst, sondern von einem seiner Kollegen eröffnet. Das Konto „Natalie“ wurde überhaupt erst zweieinhalb Monate später von mir mit Christoph Wirnsperger gegründet.

Erst anlässlich der Gründungen der Konten konnten die dazugehörigen Kontonummern feststehen, die Hohegger schon viele Wochen vorher gesehen haben will. Auch die Namen der Konten, die Hohegger damals gesehen haben will, wurden erst bei der Gründung selbst angelegt.

Es ist somit praktisch und auch theoretisch unmöglich, dass Wirnsperger zu einem Zeitpunkt vor der Erstellung des Gewinnabschöpfungsvertrages überhaupt von diesen Konten wissen und darüber sprechen konnte. Schon gar nicht konnte er zugeordnete Nummern und Namen dieser Konten kennen, wie Hohegger behauptete.

Und noch etwas ist dabei erwähnenswert: Hohegger verwechselt in seinen Aussagen bezüglich dieses für ihn so eindrucksvollen Gespräches ständig alles. Die Jahre 2004 und 2005, wann dieses Gespräch stattgefunden haben soll, er kann sich auch nicht mehr an den Gesprächsort erinnern, d.h. ob das Gespräch in seiner eigenen Wohnung oder im Hotel am Stephansplatz stattgefunden hat, er schreibt den Namen Natalie auf seiner „Erinnerungsskizze“ der drei Konten falsch, erinnert sich auf Nachfrage nicht einmal an seine eigene Kontonummer, geschweige denn, an jene des Kontos Karin oder des Kontos Natalie.

Aber die sechsstellige Kontonummer, die er nach eigenen Angaben nur wenige Sekunden gesehen hat, weil er dem Wirnsperger ja sofort ins Wort gefallen sein will, an diese sechsstellige Kontonummer erinnert er sich heute noch ganz genau. Wer das glaubt, der würde dem Hohegger auch glauben dass das Christkind mit dem Osterhasen ein Verhältnis hat, falls ihm das von ihm erzählt würde.

Das sind die klaren Daten und Fakten bezüglich der Konten. Jene klaren Daten und Fakten die die vorsitzende Richterin zu Recht einfordert. Und es wird spannend sein, was der Betroffene selbst, nämlich Christoph Wirnsperger hier vor diesem Gericht unter Wahrheitspflicht dazu aussagen wird.

5) Wie gesagt, ich war bei dem von Hohegger angesprochenen Gespräch nicht dabei. Aber ich kenne Christoph Wirnsperger. Er war damals ein ehrgeiziger, verantwortungsvoller Bankangestellter, der mein ganzes Vertrauen hatte. Ein Banker aus Fleisch und Blut, ausgestattet mit der Vorarlberger Gründlichkeit und der sprichwörtlichen Verschwiegenheit der Schweizer und Liechtensteiner Bankkultur.

Seine Tätigkeit unterlag dem sehr strengen Liechtensteiner Bankgeheimnis. Und das sollte er ungefragt und ohne irgendeinen Anlass brechen? Er sollte sich einfach so und von Hohegger ungefragt selbst in eine rechtlich katastrophale Situation bringen? Denn eine solche Aussage hätte ihn – wenn es wahr wäre, was Hohegger ihm hier unterstellt – seinen Job kosten können und für alle Zukunft vom Liechtensteiner Finanzplatz, seinem Arbeitsplatz bis heute, ausschließen können.

Dagegen spricht auch ein abgehörtes Telefongespräch 5.2.2010 von Christoph Wirnsperger mit seinem Partner Ludescher, indem er sich über Hohegger beschwert, ihn als „Arschloch“ betitelt, weil er sich von Hohegger hintergangen fühlt. Und dann wörtlich:

Zitat Wirnsperger: „... Das ist eine Frechheit. Die lügen, die sagen Osteuropa, keine Politiker drinnen, also weder osteuropäische noch österreichische Politiker.“ – Zitatende Also offensichtlich war Wirnsperger von den Socken, als er in der Zeitung oder woher auch immer nach dem Aufpoppen der Affäre „BUWOG“ erfahren hatte, es wäre doch ein Politiker involviert. Er hatte offensichtlich die Information von Hohegger und mir, dass keine Politiker involviert wären. Was ja auch der Wahrheit entspricht.

Aber wie passt das, was Wirnsperger anlässlich dieses abgehörten Gesprächs seinem ihm vertrauten Partner gesagt hat, mit der Behauptung Hoheggers vom 20.12.2017 hier in diesem Gerichtssaal zusammen, als dieser sagte, dass es Wirnsperger selbst gewesen wäre, der ihn Hohegger bereits im September 2005 – also inmitten dessen zweiter Funktionsperiode Grassers als Finanzminister – einen Teil der Überweisung bekommen sollte ??? Nämlich überhaupt nicht.

Das alles ist mehr als nur lebensfremd. Das ist in Kenntnis der Persönlichkeit von Christoph Wirnsperger vollkommen unvorstellbar. Ich bin überzeugt, die Zeugenaussage Wirnspergers wird hier vollkommene Klarheit darüber schaffen, dass Hohegger in dieser Sache am 20.12.2017 vor dem Gericht gelogen hat.

Das Gespräch in Ibiza im Sommer 2007

Peter Hohegger spricht von einem Besuch auf Ibiza im Juli 2007. Hohegger zeichnete dabei ein Bild das nicht stimmt. Ein Bild von Reichtum und Protz. Beeindruckt davon sollte ich den Satz ausgesprochen haben: „Das verdanken wir alles dem Karl-Heinz ...“

Von diesem Satz leitet er eine Bestätigung für seine falsche Darlegung ab, Karl-Heinz Grasser hätte aus unserem, Hoheggers und meinem Auftrag das Österreich-Konsortium strategisch zu begleiten, profitiert, und mehr noch, er leitet davon auch ab zu wissen, Grasser hätte an der Umsetzung mitgewirkt indem er mir das Geheimnis der 960 Millionen verraten hätte. Beides ist falsch. Beides ist unwahr. Und Hohegger weiß das. Deshalb möchte ich dazu eingangs der Befragung einiges klarstellen.

Zunächst zu meiner Wohnung auf Ibiza. Ja, es ist eine Ferienwohnung. 100 m² einfache Bausubstanz in einer Ferienanlage an einem schönen Ort. Aber eben eine Ferienwohnung wie 10.000e andere auch. Und Hohegger spricht von einem Motorboot. Und Hohegger scheint auf die Frage der Richterin gut vorbereitet zu sein. Denn er hat den Kaufpreis ziemlich genau geschätzt. Es wäre mir früher nicht aufgefallen, dass er ein Spezialist für Motorboote sei.

Ja, es ist ein schönes Motorboot. Es ist aber keine Luxusyacht, wie hier und medial ständig der Eindruck erweckt wird. Es ist eines der kleinsten, die in den Gewässern vor Ibiza herumfahren, es wurde gebraucht gekauft und von zwei Familien genutzt und erhalten. Meine Familie und ich sind sehr dankbar dieses Glück zu haben, und es ist natürlich eine Form von Luxus. Aber es ist ganz sicher nicht der Ausdruck von Prunk und Protz, der hier krampfhaft zu vermitteln versucht wird.

Hochegger erzählt von seinem Besuch 2007 in Ibiza. Ich habe an diesem Besuch nur mehr sehr schwache Erinnerungen. Ich kann mich auch nicht mehr konkret an die Gespräche von damals erinnern. Es ist immerhin mehr als 10 Jahre her. Aber der Satz: „Das verdanken wir alles dem Karl-Heinz ...“, der könnte ohne weiteres so gefallen sein. Denn es ist richtig, dass wir beide – Hochegger und ich – dem Karl-Heinz Grasser sehr viel von unserem damaligen geschäftlichen Erfolg zu verdanken haben.

Dieser geschäftliche Erfolg aus den Jahren 2000 bis eben 2007 war zum einen begründet auf fleißiger Arbeit. Aber zu unseren Aufträgen – um überhaupt erst fleißig arbeiten zu können – war ein weiterer wichtiger Grund, nämlich die wahrgenommene Nähe zu Karl-Heinz Grasser, dem damals strahlenden Finanzminister und mit ihm zu einem Gutteil der damaligen Regierung und deren wichtigsten Mitarbeitern.

Diese wahrgenommene Nähe zur Regierungsmacht war die entscheidende Differenzierung zum Wettbewerb im Markt um strategische Kommunikation im Umfeld wichtiger Unternehmen in Österreich. Aus dieser wahrgenommenen Nähe leiteten Unternehmensleiter logischerweise ab, dass wir besonders gut informiert sind. Was ja auch stimmte.

Dass wir unser Handwerk der strategischen Kommunikation gut verstehen, war ebenfalls allgemein bekannt. Nur das hatten Mitbewerber in diesem umkämpften Markt auch zu bieten. Deshalb war genau diese wahrgenommene Nähe unser Asset, ein Vorteil mit dem insbesondere Peter Hochegger geschickt hantierte und wir beide gut verdienten.

Der Aufstieg der Unternehmen der Brüder Hochegger und ihrer Partner von einer 12-köpfigen PR Agentur zu einem Unternehmen mit 120 Mitarbeitern genau in dieser Zeit hängt selbstverständlich auch sehr damit zusammen.

Und diese wahrgenommene Nähe zum Zentrum der österreichischen Regierungsmacht verdankten wir meiner eigenen früheren politischen Tätigkeit und eben auch meiner öffentlich bekannten Freundschaft zu Karl-Heinz Grasser. Da ich eng mit Peter Hochegger und seinen Unternehmen kooperierte, stimmt auch und war allen Insidern bekannt. Deshalb stimmt auch dieser Satz.

Hochegger versucht nun diesen Satz in Zusammenhang mit unserem Auftrag der Beratung des Österreich-Konsortiums zu bringen.

Daran, damals, 2007, drei Jahre später mit Hochegger über unseren Auftrag gesprochen zu haben, habe ich keine konkrete Erinnerung. Das glaube ich ehrlich gesagt auch nicht. Er behauptet in seiner Aussage, er bedankte sich damals bei mir speziell dafür, ihn in dieses Projekt hereingenommen zu haben.

Und da werde ich zum ersten Mal stutzig. Er bedankt sich im Juli 2007 für einen Geschäftsfall aus 2004? Warum 2007? Warum über drei Jahre später? Wir hatten in der Zwischenzeit wahrscheinlich hunderte Treffen, Gespräche und viele Stunden gemeinsamer Erlebnisse.

Und noch etwas ist höchst widersprüchlich. Er bedankt sich 2007 dafür, obwohl er schon im zweiten Halbjahr 2005 durch die angebliche Information Wirmspergers über die angeblichen Kontenzuordnungen „vom berühmten Blitz getroffen“ geworden sein wollte und sich daher schuldig gefühlt hatte, bzw. wissen wollte, jetzt hätte er ein Problem? Er bedankte sich bei mir also für ein gefühltes großes Problem?

Warum im Sommer 2007? Wir waren vorher auf vielen gemeinsamen Stammtische, vielen gemeinsame Veranstaltungen und sogar auf gemeinsamen Kuraufenthalten. Und wir hatten inzwischen viele erfolgreiche gemeinsame geschäftliche Tätigkeiten.

Hochegger wurde damals geschieden und er hatte im Vorfeld viele private und persönliche Probleme, über die wir in dieser Zeit sehr intensiv gesprochen hatten. Wir waren damals und schon lange vorher in sehr intensiver Verbindung. Und trotzdem, genau damals 2007 hätte er sich über den Geschäftserfolg von 2004 bei mir bedanken sollen? Über drei Jahre später? Das glaube ich nicht.

Es ist – wie schon erwähnt – schon gar nicht glaubwürdig, wenn er in der selben Aussage behauptet, er wäre im September 2005 darüber informiert geworden, dass Grasser an der BUWOG Provision mitverdiente, und er hätte dabei gefühlt, als wäre er direkt vom Blitz getroffen geworden.

Da frage ich mich, warum er gegenüber mir während unseres gemeinsamen ersten Aufenthaltes im Lanserhof in Tirol, genau vom 25.10 bis 2.11.2005 – also knapp nachdem er die angebliche Information erhalten haben hätte sollen – kein einziges Wort, ja nicht einmal eine vage Andeutung darüber fallen ließ, obwohl wir in dieser Zeit sehr privat miteinander waren.

Peter Hochegger war nach seiner Achillessehnenverletzung wieder gesundet, aber aufgrund großen Stresses – auch privater Natur – in einem schlechten Gesamtzustand. Deshalb habe ich ihm freundschaftlich empfohlen, einen gemeinsamen Kuraufenthalt zur Entschlackung und Mobilisierung seiner Sehne im Lanserhof zu buchen, denn ich kannte bereits die positive Wirkung dieser Kur und hatte sie ihm deshalb empfohlen.

Aus freundschaftlichen Gründen sagte ich ihm damals zu, ihn zu diesem Aufenthalt zu begleiten. Auch um die Gelegenheit zu nutzen, viele Dinge geschäftlicher und aber auch privater Natur zu besprechen. Was wir auch eine ganze Woche lang intensiv getan haben.

Wir hatten viel gemeinsame Zeit, wir haben täglich dreimal zusammen gegessen, zusammen Sport betrieben, uns stundenlang am Abend über alles in der Welt und auch uns selbst unterhalten. Peter Hochegger hat mich zu meiner Familie und zu meinen Freunden begleitet, auch sind wir stundenlang miteinander alleine gemeinsam im Auto gesessen.

Wäre es nicht lebensnah gewesen, damals sein angebliches „Blitzschlagtrauma“ aufzuarbeiten oder es zumindest zu hinterfragen, wenn es schon so belastend war und man sich gerade zur inneren Reinigung und körperlichen Entschlackung gemeinsam auf Kur befand?

Und jetzt bedankt er sich im Juli 2007, weitere zwei Jahre später für diesen angeblichen Blitzschlag mit massivem Problembewusstseinseffekt? Das zu glauben bräuchte schon sehr viel guten Willen.

Und wäre – wenn alles so gewesen wäre, wie es Hochegger jetzt hier vor diesem Gericht behauptet – nicht genau damals, im Juli 2007, der ideale Zeitpunkt gewesen zumindest mir von seinem „Wissen“ zu erzählen? Nämlich von der Blitzschlag-Belastung zu erzählen und reinen Tisch zu machen bevor man die nächsten gemeinsamen Wege beschreitet?

Denn wir waren nämlich genau damals, im Sommer 2007, auch nicht in die Vergangenheit gerichtet, sondern stark in eine gemeinsame Zukunft. Wir gingen just damals daran, einen nächsten Schritt zu tun. Nämlich aus der losen kooperativen Zusammenarbeit der früheren Jahre heraus daran zu gehen, uns auch gesellschaftsrechtlich zu verschränken. Wir, Peter Hochegger, KHG und ich, waren dabei eine neue, gemeinsame Firma aufzubauen, die bereits Ende 2006 – also ein gutes Jahr nach dem vorgegebenen „Blitzschlag Trauma“ – zu diesem Zweck von Hochegger selbst gegründet wurde.

Auf Basis unserer Lobbying und PR Erfahrung und auf Basis der Kontakte KHG's in Österreich und nach Europa. Dem Shootingstar der damaligen Regierung mit wirkmächtiger Ausstrahlung nach Deutschland und in die EU.

Und eine gemeinsame Gesellschaft zu gründen ist mehr als eine Zusammenarbeit. Denn sich gesellschaftlich zu verschränken bedeutet auch in einer Form Verantwortung für den anderen Partner zu übernehmen.

2006 hat PH gemeinsam mit mir diese Firma gegründet, in die Karl-Heinz Grasser nach Abschluss seiner politischen Tätigkeit im Frühjahr 2007 eingestiegen ist. Enthusiastisch. Zukunftsorientiert.

Jetzt stelle ich hier die Frage: Macht das ein kühl kalkulierender Geschäftsmann, wenn er wirklich im September 2005 so etwas erfahren hat? Macht das ein Geschäftsmann mit einem bestehenden guten wirtschaftlichen Hintergrund? Geht er diese Gefahren ein, sich wissentlich mit Rechtsbrechern in eine Gesellschaft zu begeben und alles was er bisher geschaffen hat und sich selbst zu gefährden? Nein. Auch das ist absurd und absolut lebensfremd.

Und selbst wenn dieser Satz: „Das verdanken wir alles dem Karl-Heinz ...“, wie von Hochegger behauptet in Zusammenhang mit dem Auftrag zur Begleitung des Österreich Konsortiums zu sehen wäre, ist er richtig. Denn ich bin überzeugt, dass auch Dr. Petrikovics und auch die oberösterreichischen Partner die Nähe Hocheggers zur Regierung und zu Karl-Heinz Grasser wahrgenommen hatten, und deshalb davon ausgehen konnten, dass er gut informiert ist.

Deshalb bin ich überzeugt davon, dass wir auch das Faktum diesen Auftrag erhalten zu haben, auch in einer Weise „dem Karl-Heinz zu verdanken hatten“. Diese wahrgenommene Nähe war sicher auch mit ausschlaggebend für die Bestellung als Berater des Österreich-Konsortiums. Natürlich. Deshalb würde dieser von Hohegger zitierte Satz auch gut dazu passen.

Aber daraus abzuleiten, dass Karl-Heinz Grasser mir einen Anbots-Tipp gegeben hätte, oder gar dass Grasser davon finanziell profitiert hätte, das ist nichts anderes als ein perfides Konstrukt.

Ein Konstrukt, das wohl seiner offensichtlichen neuen Freundschaft mit den Staatsanwälten geschuldet ist.

Betreffend Aktienkauf MIP

Hohegger glaubte in seiner Aussage vom 20.12. sein Lügengebäude zu unterstützen, indem er auch von einer Kaufempfehlung meinerseits an ihn betreffend MIP Aktien erzählte. Er behauptete dabei, ich hätte ihm anlässlich eines Gesprächs im Herbst 2007 davon erzählt, dass ich in Meinl International Power Aktien investiere, weil mir dies Karl-Heinz Grasser empfohlen hatte.

Ich kann mich zwar nicht erinnern, dass ich je mit Hohegger über Aktienkäufe gesprochen hätte, denn ich kann mich nicht erinnern, dass ich je mitbekommen habe, dass Hohegger in Aktien investierte. Aber ich kann es auch nicht mit Sicherheit ausschließen.

Ich halte es für möglich, an Hohegger meine Informationen die ich damals, vor mehr als zehn Jahren, von Karl-Heinz Grasser erhalten habe, an Hohegger weitergegeben zu haben. Das wäre keine große Sache. Wie man das unter Freunden eben so macht. Meine Informationen hatte ich direkt von Karl-Heinz Grasser und ich war vollkommen überzeugt von dieser Investition. Karl-Heinz Grasser war von „seinem“ Produkt überzeugt und erklärte mir damals genau, warum MIP Aktien eine gute Investition wären. Ich hatte auch die Gelegenheit, mich noch anderorts zu erkundigen, denn ein anderer Manager der MIP war mir auch sehr gut bekannt.

Ich habe deshalb selbst in mehreren Tranchen Aktien von MIP gekauft. Ich kaufte diese ausschließlich für mich von meinen Konten Walter und Natalie.

Ganz sicher habe ich niemals zu Hohegger gesagt, ich würde für Grasser MIP Aktien kaufen und ganz sicher habe ich keine MIP Aktien für Grasser gekauft. Das kann ich zu hundert Prozent ausschließen. Das ist nie vorgekommen.

Warum sollte ich für Grasser im Jahr 2007 Aktien kaufen? Dieser kaufte sicher seine Aktienpakete selbst. Das war ihm ja nicht verboten. Ich weiß es natürlich nicht, aber ich gehe davon aus. Es ist normal für einen Manager, Aktien seines Unternehmens zu kaufen. Im Gegenteil, man tut das aktiv, um das Vertrauen des Managers in sein eigenes Produkt nach außen zu signalisieren.

Diese Behauptung Hoheggers ist jedenfalls vollkommen widersinnig und entbehrt jeder Grundlage. Diese Aussage Hoheggers ist unwahr und offensichtlich ein durchsichtiger, schlechter Versuch seine auf dünnen Beinen stehende Lüge bezüglich des angeblichen Wissens aus dem angeblichen Wirnsperger Gesprächs zu stützen, und damit dieser Lüge zumindest den Anschein einer Logik zu verleihen, indem er versucht auf diesem Wege eine Verbindung von Grasser zu meinem „Konto Walter“ zu schaffen.

Diese Aussage ist also einmal mehr ein gemeinsames Konstrukt Hoheggers mit seinen neuen besten Freunden von der Staatsanwaltschaft und ein Teil des Deals mit ihnen für zukünftige Strafmilderungen aus deren Beweisnotstand für ihre vorgebrachten Unterstellungen zu helfen.

ZU MEINEN KONTEN WALTER UND KARIN / KONTO KARIN

Zu den unrichtigen Vorwürfen der Staatsanwaltschaft, das Konto Karin wäre auch wirtschaftlich Herrn Ernst Karl Plech zuzuordnen, möchte ich folgende inhaltliche Richtigstellung vorbringen und die Hintergründe dafür erklären.

Im Herbst 2005 konkretisierte sich die Abwicklung der Auszahlung der vereinbarten Erfolgsprovision betreffend des Zuschlages und der Abwicklung des Verkaufes der vier Wohnungsgenossenschaften der Republik Österreich an das „Österreich-Konsortium“. Peter Hochegger signalisierte mir die Einigung über die Summe sowie die Form der Abwicklung und avisierte mir eine erste Teilzahlung meines Anteils an der Provision im Sommer 2005. Peter Hochegger hatte zu diesem Zweck eine Gesellschaft (Astropolis) in Zypern, die als Rechnungsleger für die Provisionen diente, bereits gegründet.

Durch die Vermittlung der Hypo Vorarlberg hat die Hypo Investment Bank Liechtenstein, die eine Tochter der Hypo Bank Vorarlberg war, für mich eine adäquate und legale „Offshore“ Lösung für den Transfer meines Anteiles vom Konto der Astropolis in Zypern auf mein Konto in Liechtenstein entworfen, notwendige Zwischenlösungen (Omega LLC) für mich verhandelt und eingerichtet.

Da mir zu diesem Zeitpunkt klar wurde, dass mir die effektive Summe von ca. 7,5 Mio. Euro zukommen wird, entwarf ich für mich ein System für die Verwendung und die Veranlagung der zu erwartenden Mittel. Diese grobe Konten-Architektur richtete sich nach meiner weiteren Lebensplanung und sah dementsprechend zu diesem Zeitpunkt im Herbst 2005, eine sehr grobe, sehr ungefähre, Dreiteilung vor.

Ein Drittel widmete ich intern meiner mittelfristigen Lebensführung. Diese Summe benötigte ich für die laufende Kreditrückführung und Fertigstellung meines Hauses in Wien, den Kauf einer Immobilie in Spanien, für die Investition in verschiedene Projekte und meine Lebensführung, inklusive der Unterstützung der Ausbildung meiner beiden Töchter.

Das zweite Drittel widmete ich dem weiteren Aufbau meines Vermögens. Diese Summe wollte ich dafür veranlagen um mein Vermögen in absehbarer Zeit durch Aktien- und Wertpapierinvestitionen zu vermehren.

Das dritte Drittel war für eine langfristige Absicherung reserviert. Mit diesem Anteil wollte ich für meinen Ruhestand vorsorgen und meine Lebensgefährtin und meine Kinder langfristig absichern. Jetzt galt es für diese grobe Dreiteilung des zu erwartenden Vermögens die richtigen Anlageformen zu finden, und ebenso die dazu notwendigen Strukturen.

MEIN BESONDERES VERHÄLTNIS ZU ERNST PLECH

An dieser Stelle möchte ich mein besonderes Vertrauensverhältnis zu Ernst Karl Plech erklären. Ernst Plech und ich lernten uns 1989 kennen, als ich als junger Abgeordneter nach Wien gekommen bin. Sofort verband uns ein sehr freundschaftliches Verhältnis, das durch unterschiedliche Berührungspunkte im Rahmen meiner politischen Tätigkeit auch von Beginn an eine berufliche Komponente hatte. Dieses Verhältnis kann man getrost als väterliches Vertrauensverhältnis bezeichnen.

Eng wurde das Verhältnis in den Jahren 1997/1998. In dieser Zeit half mir Ernst Plech mit Unterstützungen, Beratungen und einem Job in seinem Maklerbüro über eine schwierige Phase in meinem Leben hinweg. In dieser Zeit überwarf ich mich mit Jörg Haider und der FPÖ, gleichzeitig hatte ich eine Scheidung und einen Wohnortwechsel von Tirol nach Wien zu bewältigen. Despektierlich steckte ich aufgrund der Umstände noch zusätzlich in erheblichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

In dieser Zeit wurde Ernst Plech mein engster Vertrauter. In weiterer Folge waren wir Partner anlässlich der Gründung des Seitenblicke Magazin Verlages und anderen gemeinsamen Projekten.

Gemeinsames Arbeiten, eine enge private Beziehung bis hin zu vielen gemeinsamen Reisen und Urlaube schweißten uns und unsere Familien immer enger zusammen. Gemeinsam reisten wir oftmals nach Ibiza, aber auch in die USA, mehrmals nach Italien und auch nach Australien.

Das bedeutete wochenlanges Zusammenleben im Rahmen unserer Familien und intensives Kennenlernen unserer Stärken und Schwächen. Neben seiner menschlichen Herzlichkeit hat mir besonders sein geschäftliches Geschick, sein ausgeprägtes Gefühl für Investitionen und vor allem seine sprichwörtliche Handschlagqualität imponiert. Ich hatte großes Vertrauen in seine Verlässlichkeit und sein wirtschaftliches Können.

Um unsere gemeinsamen Projekte umzusetzen, bedurfte es nie irgendwelcher komplizierter und teurer Vertragswerke. Ein Wort und ein Handschlag genügten immer als Basis für unsere langjährige Zusammenarbeit. Dieser besondere Umstand war vielfach erprobt und gilt heute noch.

Als im Jahr 2004 das Projekt der Begleitung der Immofinanz im Bieterverfahren um vier Wohnbaugesellschaften zu Ende ging, wollte ich betreffend der zu erwartenden Provisionsgewinne so gut wie möglich für Diskretion vorsorgen. Vor allem wegen meiner politischen Vergangenheit, aber auch aus familiären Gründen.

Es war für mich logisch, eindeutig und klar, meine Veranlagungen mit Ernst Plech zu planen und meine langfristigen Investitionen in seine Hand zu legen. Ernst Plech war generell in meine Tätigkeiten für die Immofinanz eingeweiht, nicht aber im Detail. Nun galt es den richtigen Zeitpunkt zu finden, um Ernst Plech ganz in das nunmehr erfolgreich abgewickelte Projekt einzuweihen, über meine Pläne bezüglich des zu erwartenden Vermögens zu informieren und ihm vorzuschlagen, einen großen Teil dieses Vermögens für mich langfristig gewinnbringend zu veranlagern.

DIE MÜNDLICHE VEREINBARUNG

Im Herbst 2005, knapp vor der Überweisung der ersten Tranche der Provision, kam es zu einem familiären Zusammentreffen zwischen dem Ehepaar Plech und meiner Lebensgefährtin und mir in meinem Haus in der Waldaugasse in Wien. Bei diesem Zusammentreffen kam es auch zu einem Gespräch zwischen Ernst Plech und mir bezüglich der zu erwartenden Provisionszahlungen und meiner damit zusammenhängenden Pläne.

Ernst Plech wusste von Beginn an von meinen Aktivitäten in Zusammenarbeit mit Peter Hochegger am Projekt des Verkaufes der Bundeswohnungen, erfuhr aber erst in diesem Gespräch vom erfolgreichen Abschluss und von der konkreten Höhe der zu erwartenden Provision. Als erfahrener Immobilienmakler war ihm natürlich klar, dass es zu einer hohen Provision gekommen sein musste. Trotzdem wunderte er sich über die späte Auszahlung und über die Höhe der Provisionssumme.

Im Verlauf des Gespräches erklärte sich Ernst Plech bereit, die langfristigen Veranlagungen für mich vorzunehmen. Er entwickelte noch in diesem ersten Gespräch sofort Ideen, wie die Beteiligungen stattfinden können, ohne dass man in der Familie und in der Öffentlichkeit etwas davon erfährt.

Er hatte zu diesem Zeitpunkt gerade auch einige interessante Projekte in Aussicht, eines davon in Australien. Da die Familie Plech auch im Begriff war zeitnah für mehrere Wochen nach Australien zu reisen, versprach Ernst Plech vor Ort die ersten Aktionen einzuleiten und nach seiner Rückkehr nach Österreich ein Konzept vorzulegen. Darauf gaben wir uns die Hand und besiegelten damit die Zusammenarbeit.

Kurzer Exkurs „Kontogründung Konto Karin“

An dieser Stelle möchte ich ein Missverständnis aufklären. In meinen ersten Aussagen vor den ermittelnden Behörden habe ich behauptet, dass das Konto Karin von mir persönlich eingerichtet wurde. Zum Zeitpunkt der ersten Einvernahmen war ich dieser Meinung.

Ich gründete damals mehrere Konten bei der Hypo Liechtenstein und bei der Hypo Vorarlberg. Aufgrund der Historie (Besitzverhältnisse, Vermittlung der Hypo FL durch Hypo V, enge Zusammenarbeit und Freundschaft unter den Mitarbeitern der beiden Banken, Zusammenarbeit der beiden Mitarbeiter um meine Angelegenheiten zu erledigen), habe ich beide Banken immer als ein Institut mit unterschiedlichen Aufgaben gesehen. Das war für mich immer die Hypo Vorarlberg mit den Filialen in Liechtenstein und in Wien.

Die Konto-Gründungen verteilten sich über einen Zeitraum von ca. vier Jahren und auf drei Mitarbeiter. Es gab auch ein Konto (Millennium) das wir, Ernst Plech und ich, gemeinsam gegründet hatten. Das sorgte bei mir alles in allem Jahre danach für unklare Erinnerungen.

Aus diesem Grund war ich im Moment der Aussage der Meinung, dieses Konto selbst gegründet zu haben. Es gilt auch zu berücksichtigen, dass die damaligen Aussagen unter enormen psychischen und physischen Druck entstanden sind. Meine Aussagen haben in diesem Punkt leider für Verwirrung und Missverständnisse seitens der erhebenden Behörden gesorgt. Das tut mir leid.

Richtig ist, dass dieses Konto schon damals von Ernst Plech gegründet wurde und ich im Laufe der Zeit ca. 2,4 Mio. Euro, also ca. ein Drittel meiner Provisionen, auf dieses Konto überwiesen habe.

Dies bedeutet, Ernst Plech war immer der Eigentümer dieses Kontos, aber es war mein Geld das auf diesem Konto verwaltet und von dort durch Ernst Plech für mich investiert wurde. Mein Geld wurde durch mich dorthin überwiesen. Es war vereinbart, dass Ernst Plech mein Geld nur in Immobilien investieren werde, mich aber an den Objekten entsprechend meiner finanziellen Beiträge beteiligen wird.

Bei einer Weiterverwertung der Immobilien nach deren erfolgreichen Entwicklung, wäre ich adäquat an den zu erwartenden Gewinnen beteiligt gewesen. Ebenso wäre ich natürlich auch an eventuellen Verlusten beteiligt gewesen.

Dazu konnte es aber nie kommen, weil ich aufgrund meiner Selbstanzeige bei den Finanzbehörden eine Zahlung von ca. 3,7 Mio. Euro an Einkommensteuer leistete, und deshalb gezwungen war, unsere Vereinbarung vorzeitig, also noch vor einer möglichen gewinnbringenden Verwertung, aufzulösen.

DAS KONTO „WALTER“

Über mein Konto „WALTER“ besser bekannt unter „400.815“, habe ich heute schon berichtet. Trotzdem möchte ich auf einige Tatsachen hinweisen, die die willkürliche Zuordnung dieses Kontos an Mag. Grasser durch die Staatsanwaltschaft praktisch unmöglich machen.

Dieses Konto habe ich lange vor den verfahrensgegenständlichen Geschäftsfällen Bundeswohnungen und PORR im zweiten Halbjahr des Jahres 2001 gegründet. Es diente meinem Plan, mir einen diskreten privaten Geldkreislauf im Ausland zur Vorsorge aufzubauen. So wie es viele andere Staatsbürger und Unternehmer auch machen.

Ich hatte mehrere Einzahlungen auf dieses Konto in den Jahren vor 2005 getätigt. All diese Zahlungen wurden von der Finanz mit ihren Spezialisten genauestens untersucht und als von mir rechtmäßig erworbene und versteuerte Gelder qualifiziert. Dies wurde offensichtlich von der Staatsanwaltschaft ignoriert.

Konkret waren es 2001 bis 2005 Gesamteinzahlung in der Höhe von EUR 236.477,50.

Als bewiesen ist anzusehen, dass die Bareinzahlungen:

2002	EUR 37.000,00
2004	EUR 40.000,00
2004	EUR 40.000,00
5.9.2005	EUR 50.000,00

durch unmittelbar vorangehende Barabhebungen von anderen mir zuzuordnenden Konten stammen.

Da stellt sich für mich die bis heute von der Staatsanwaltschaft unbeantwortete Frage: Warum hätte ich, Karl-Heinz Grasser mein altes (2001 eröffnetes) Konto geben sollen, das mit nachweislichen zweifelsfrei mir zuzuordnenden Geldern ausgestattet ist, wenn ich 2005 – vor Eintreffen der Buwog Provision – ein neues Konto (Natalie) eröffnet habe?

Von 2001 bis 2005 hat es auf dem Konto 400.815 keine einzige Behebung gegeben. Hätte ich Karl-Heinz Grasser dieses Konto übertragen, hätte ich wohl meine EUR 236.477,00 vorher abgehoben.

Auch in weiterer Folge kam es zu mehreren Einzahlungen, Querüberweisungen und Abhebungen die eindeutig darauf hinweisen, dass es sich bei diesem Konto nur um mein eigenes Kapital handeln kann. Dies hat der Sachverständige Dr. Keppert in seinem dem Akt beiliegendem Gutachten untersucht und so befunden und beurteilt.

Auch die Finanzverwaltung hat das Konto 400.815 nach äußerst intensiver Prüfung durch Fachleute, die der Staatsanwaltschaft gar nicht zur Verfügung stehen, mit rechtsgültigen Bescheiden ausschließlich mir, Walter Meischberger, zugeordnet und mir die Steuern vorgeschrieben, die auch ich dafür bezahlt habe.

Das bedeutet, dass die Finanz anlässlich der Prüfung sämtlicher Zahlungsflüsse dieses Kontos es als mein Konto identifiziert hat.

Nur die Staatsanwaltschaft versucht mir mein Konto und damit mein durch mich verdientes Geld wegzunehmen, um es Karl-Heinz Grasser zuzuordnen.

Der Grund dafür liegt auf der Hand: Ohne diese willkürliche Zuordnung würde der gesamten Anklage jede Begründung fehlen. Wiederum macht das die Staatsanwaltschaft ohne jeden dahingehenden Beweis.

WIE WURDE DIE MÜNDLICHE IMMOBILIEN-VEREINBARUNG GELEBT?

Als Ernst Plech im Februar 2006 von seiner mehrwöchigen Australien Reise zurückgekehrt war, legte er mir sein Konzept für die Abwicklung meiner Investitionen vor, und er hatte bereits einige Projekte konkret in die Wege geleitet. Ich war mit allen seinen Vorschlägen einverstanden. Wir vereinbarten, dass Ernst Plech mir zwar ständig berichten wird, ich aber keinen wie immer gearteten Einfluss auf die zukünftigen Investitionen nehmen werde.

Ich habe mich voll und ganz darauf verlassen, dass Ernst Plech meine Interessen sorgfältig vertreten wird. Ernst Plech hat mich über jedes einzelne Projekt hinreichend aufgeklärt. Auch habe ich alle notwendigen Dokumente und Beschreibungen der einzelnen Projekte auf Zuruf vorgelegt bekommen und den Großteil der Projekte auch besichtigt. Da die Investitionen alle eher langfristig ausgelegt waren, gab es keine Entscheidungen über deren anstehende Verwertung zu treffen.

DIE IMMOBILIEN INVESTMENT VEREINBARUNG

Im Zuge der Ermittlungen durch Staatsanwalt Haslhofer wurde ich im Oktober 2009 zur Vorlage unterschiedlicher Dokumente aufgefordert. Dies betraf natürlich auch die vielen Investitionen die mit meinen Geldern in Liechtenstein durchgeführt wurden.

Meine Investitionen in Aktien und Wertpapiere waren durch Aufzeichnungen der Banken leicht nachvollziehbar. Meine Investitionen in Immobilien mussten durch die Vorgabe des Staatsanwaltes nachvollziehbar schriftlich dargestellt werden.

Die dafür verfasste Immobilien Investment Vereinbarung ist eine schriftliche Darstellung der seit ca. Februar 2006 existierenden mündlichen Vereinbarung zwischen Ernst Plech und mir. Es wurde dafür die Vereinbarung an sich formuliert und die konkret investierten Projekte angeführt. Diese Aufgabe wurde von Ernst Plech unter beratender Mithilfe durch Dr. Johannes Patzak erstellt, und in meiner Anwesenheit an den Mitangeklagten Prof. Gerald Toifl übergeben.

Dieses Dokument diene nur zur verständlichen Darstellung des zwischen mir und Ernst Plech schon jahrelang gelebten mündlichen Vertrages. Diese wurde ausschließlich erstellt, um kooperativ mit den ermittelnden Behörden zu arbeiten und die Zusammenhänge darzustellen bzw. aufzuklären.

Die formelle Zuordnung des Kontos Karin an Ernst Plech ist richtig. Die wirtschaftliche Zuordnung des Kontos Karin zu Ernst Plech durch die Behörden der Finanz und der Justiz in wirtschaftlicher Hinsicht ist aber nicht richtig.

Die von mir auf dieses Konto vorgenommenen Überweisungen waren ein Teil meiner Einnahmen aus meiner beruflichen Tätigkeit als strategischer Berater verschiedener Geschäftsfälle mit verschiedenen Auftraggebern.

Die von mir überwiesenen Gelder sind inzwischen teilweise seitens Ernst Plech bereits zurückgezahlt worden.

ABSCHLIESSENDE FESTSTELLUNGEN

- Es hat nie einen Tatplan gegeben.
- Es gab diesbezüglich nie eine Absprache zwischen Hohegger, Plech, Grasser oder mir.
- Ich bin in sieben Jahren Erhebungen und über 200 Stunden Einvernahmen NIE bezüglich eines Tatplanes oder etwaiger Vereinbarungen darüber befragt worden.
- Es gab niemals die Überbringung einer Botschaft Karl-Heinz Grassers bezüglich des Angebots einer parteilichen Einflussnahme gegen die Bezahlung von Korruptionsgeld.
- Es gab meinerseits keine Wahrnehmung einer parteilichen Einflussnahme Karl-Heinz Grassers auf eine Entscheidung als Bundesminister für Finanzen. Eine solche wurde von mir weder eingefordert noch je von Karl-Heinz Grasser angeboten.
- Die Konten „Walter“ (400.815), „Natalie“ (Nati), und deren Nachfolgekonto standen und stehen ausschließlich in meinem Besitz und in meinem wirtschaftlichen Einflussbereich. Ich habe für diese Konten auch die Steuern von 3,7 Millionen Euro bezahlt.
- Das Konto „Karin“ stand formal nicht in meinem Einflussbereich, aber die Gelder auf dem Konto gehören mir, bzw. wurden von mir dorthin überwiesen, damit Ernst Karl Plech diese für mich als Treuhänder in Immobilienprojekte investiert.
- Karl-Heinz Grasser hat nie von meinen Provisionen aus dem BWBG Vergabeverfahren profitiert.
- Es gibt für die haltlosen Unterstellungen der Staatsanwaltschaft auch nach acht Jahren Ermittlungen keinen einzigen Beweis.

Hohes Gericht!

Wenn ich auch im Zuge dieses Verfahrens jegliches Vertrauen in die exekutive Justiz dieser Republik verloren habe, so habe ich doch Vertrauen in die judikative Justiz dieser Republik und hoffe, vor diesem Gericht zu meinem Recht zu kommen.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!