

Prüfbericht
gemäß § 3 iVm § 13 Abs. 2 Z. 2 und 3 der Geschäftsordnung
für den Stadtrechnungshof

betreffend die

Citycom Telekommunikation GmbH

StRH – GZ 1431/2006
Graz, im Juli 2008
Prüfungsleitung: Dr. Günter Riegler

Stadtrechnungshof der Landeshauptstadt Graz
A-8011 Graz
Tummelplatz 9

Diesem Prüfbericht liegt der Informationsstand vom 3. Juli 2008 (Anfragebeantwortung durch das Management der Citycom) zugrunde. Die Dauer der Prüfung erstreckte sich über mehrere Jahre und wurden in bilanzieller Hinsicht nur die Daten bis Ende 2006 berücksichtigt.

Inhaltsverzeichnis:

	Seite
1. Gegenstand und Umfang der Prüfung.....	4
1.1. Auftrag und Überblick.....	4
1.2. Spezielle Fragestellungen	4
1.3. Zur Untersuchung herangezogene Unterlagen.....	4
1.4. Abgehaltene Besprechungen.....	5
2. Rechtlicher und finanzieller Gesamtüberblick	6
2.1. Gesellschaftsrechtliche Daten.....	6
2.2. Vertragliche Grundlagen und Zielvorgaben.....	6
2.3. Wirtschaftliche Verhältnisse	7
2.3.1. Gründungsidee und nunmehriger Zweck der Gesellschaft.....	7
2.3.2. Derzeitiges Geschäftsmodell und Hauptprodukte	8
2.3.3. Einzelheiten zu den Produkten und Dienstleistungen.....	10
2.3.4. Stellungnahme des Managements zur strategischen Ausrichtung der Gesellschaft	19
2.4. Bilanzen der Jahre 2004-2006.....	21
2.5. Gewinn- und Verlustrechnungen der Jahre 2004-2006.....	23
3. Berichtsteil und Feststellungen.....	34
3.1. Rechtliche Verhältnisse.....	34
3.2. Geschäftstätigkeit – Aussagen zur wirtschaftlichen Tätigkeit der Gesellschaft und zum Business-Plan.....	35
3.3. Personelles – Tätigkeiten der MitarbeiterInnen und organisatorische Abgrenzung zur Grazer Stadtwerke AG	36
3.4. Rechnungswesen der Gesellschaft.....	37
3.5. Internes Kontrollsystem – Einhaltung von 4-Augen-Prinzip und Prinzip der Funktionstrennung	38
4. Zusammenfassung und Schlussbemerkungen	41
4.1. Zusammenfassung	41
4.2. Stellungnahme.....	43
Anhang:	44

Beilagenverzeichnis:

Beilage

Organigramme

Disclaimer

Dieser Bericht ist ein **Prüfungsbericht im Sinne des § 16 der Geschäftsordnung für den Stadtrechnungshof der Stadt Graz** (in der Folge: GO-RH). Er kann personenbezogene Daten im Sinne des § 4 des Datenschutzgesetz 2000 (in der Folge: DSG 2000) enthalten und dient zur **Vorlage an den Kontrollausschuss der Stadt Graz** im Sinne des § 17 GO-RH.

Die **Beratungen und die Beschlussfassung über diesen Bericht** erfolgen gemäß § 37 Abs 9 des Statut der Landeshauptstadt Graz 1967 (in der Folge: Statut) in **nichtöffentlicher und vertraulicher Sitzung**.

Die **Mitglieder des Kontrollausschusses** wurden daran erinnert, dass sie im Sinne der §§ 17 und 47 Statut der Landeshauptstadt Graz die **Verschwiegenheitspflicht** wahren und die in den Sitzungen des Kontrollausschusses zu Ihrer Kenntnis gelangten Inhalte **vertraulich behandeln** werden.

Eine hinsichtlich der datenschutzrechtlichen Einschränkungen **anonymisierte Fassung** dieses Berichtes ist **ab dem Tag der Vorlage an den Kontrollausschuss** im Internet unter <http://stadtrechnungshof.graz.at> abrufbar.

Der Stadtrechnungshofdirektor

Dr. Günter Riegler

1. Gegenstand und Umfang der Prüfung

1.1. Auftrag und Überblick

Dieser Prüfung liegt ein **Prüfungsantrag** gem. § 13 der Geschäftsordnung des Stadtrechnungshofes zu Grunde.

Im **Prüfantrag** wurden von sieben Mitgliedern des Gemeinderates spezielle Fragen zur Gebarung der

Citycom Telekommunikation GmbH in der Folge kurz: CITYCOM

die unten folgend aufgelistet sind, gestellt.

Die Prüfung erfolgte unter der **Gesamtleitung** von Dr. Günter Riegler. **An der Prüfung mitgewirkt** haben seitens des Stadtrechnungshofes Frau Mag. Hildegard Hammer und Frau Mag. Katharina Riel.

Die Prüfung wurde mit 15. März 2006 in Angriff genommen und erstreckte sich bis Mai 2008.

1.2. Spezielle Fragestellungen

Ziele des Prüfauftrages

- 1) Ordnungsmäßigkeit der Buchführung und der Grundzüge eines internen Kontrollsystems
- 2) Prüfung von gesellschaftsrechtlichen, steuerlichen und rechtlichen Verhältnissen
- 3) Prüfung der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit der Gebarung
- 4) Einsichtnahme in die Prüfungsberichte und Management Letters
- 5) Prüfung auf Einbindung in konzerninterne Kontroll- und Meldeprozesse und Kostentransparenz

1.3. Zur Untersuchung herangezogene Unterlagen

- Unterlagen der **Buchhaltung** der Citycom Telekommunikation GmbH,
- Belege und Kostenaufzeichnungen,
- **Vertragsdokumente**, sonstige rechtliche **Dokumente** und **Belege**,
- Mündlich erteilte Auskünfte.

1.4. Abgehaltene Besprechungen

Mündliche Auskünfte wurden uns von folgenden Personen (mit Angabe ihrer wesentlichen Funktionen in den genannten Gesellschaften) erteilt:

Herr Mag. J. Löschnig,	Bereich Betriebswirtschaft der Grazer Stadtwerke AG – ehemals Geschäftsführer der CITYCOM
Herr DI. M. Schaffer,	Geschäftsführer Citycom Telekommunikation GmbH
Herr H. Raposch,	Geschäftsführer Citycom Telekommunikation GmbH
Fr. Scurbei,	Konzernrechnungswesen
Fr. Mag. Greiner,	Assistenz der Geschäftsführung

Besprechungen wurden zu folgenden Terminen abgehalten:

15. März 2006	Gespräch zur Aufnahme der Prüftätigkeit, Unterlagenübergabe
6. Oktober 2006	Gespräch mit DI. Schaffer, Mag. Löschnig, Fr. Scurbei, Unterlagenübergabe
4. Dezember 2007	Gespräch mit DI. Schaffer, Mag. Löschnig, Hr. Raposch, Fr. Scurbei, Mag. Greiner
25. April 2008	Gespräch mit DI. Schaffer, Mag. Löschnig, Hr. Raposch, Vorstand Malik (teilweise anwesend)
20. Juni 2008	Telefonat mit Mag. Greiner

Eine telefonische Stellungnahme bzw. nähere Erläuterungen wurden am 20. Juni 2008 von Frau Mag. Greiner abgegeben. Diese wurde im vorliegenden Bericht eingearbeitet.

Eine **schriftliche Stellungnahme vom 30. Juni 2008** und **vom 3. Juli 2008** liegt vor und wurde inhaltlich in den vorliegenden Bericht bereits **eingearbeitet**.

2. Rechtlicher und finanzieller Gesamtüberblick

2.1. Gesellschaftsrechtliche Daten

Gründung:	Erklärung über die Errichtung der Gesellschaft mit Notariatsakt vom 11.12.1997
Änderungen des Gesellschaftsvertrages:	Änderungen des Gesellschaftsvertrages am 8.7.1998, 26.03.2001, 27.06.2001, 06.04.2005, 03.11.2005
Geschäftsordnung:	Leermeldung
Firma:	Citycom Telekommunikation GmbH
Firmenbuch:	Landesgericht Graz als Handelsgericht, FN 165640p
Gegenstand:	Dienstleistungen im Bereich der Telekommunikation
Geschäftsjahr:	Kalenderjahr
Stammkapital:	EUR 73.000,--
Gesellschafterliste:	Grazer Stadtwerke Aktiengesellschaft (100,0 %),
Größenklasse:	Kleine Kapitalgesellschaft (§ 221 Abs 3 HGB)
Geschäftsführung: (Stand: 25.01.2006)	DI Mathias Schaffer, vertritt seit 13.12.1997 gemeinsam mit einem weiteren Geschäftsführer oder Prokuristen Hans Raposch, vertritt seit 13.10.2005 gemeinsam mit einem weiteren Geschäftsführer oder Prokuristen (vorher: Mag. Jürgen Löschnig)
Aufsichtsrat:	Leermeldung

2.2. Vertragliche Grundlagen und Zielvorgaben

Im **Gesellschaftsvertrag aus dem Jahre 1997** wird der **Unternehmensgegenstand** mit „**Dienstleistungen im Bereich der Telekommunikation**“ formuliert, wobei die Gesellschaft auch berechtigt ist, gleichartige oder ähnliche Betriebe zu erwerben, sich an solchen in jeder Form zu beteiligen, den Geschäftsbetrieb auf verwandte Zweige jeder Art auszudehnen, und alles zu tun, was zur Erreichung und Forderung des Gesellschaftszweckes mittelbar oder unmittelbar erforderlich oder dienlich ist.

Im **§ 6 Abs. 2 des Gesellschaftsvertrages** ist vorgesehen, dass die Generalversammlung zum Zwecke der Regelung des Aufgabenbereiches und der Rechte und Pflichten der Geschäftsführer eine **Geschäftsordnung** erlassen kann. Eine solche Geschäftsordnung existierte vorerst nicht; die Aufgabeneinteilung zwischen den

jeweiligen Geschäftsführern erfolgte intern mündlich. Mittlerweile liegt seit 28. November 2006 eine Geschäftsordnung vor.

Generalversammlungen wurden ordnungsgemäß jährlich durchgeführt.

Laut **einem Generalversammlungsprotokoll des Jahres 2004** war zwischenzeitig die gänzliche **Abspaltung des Direktionsbereichs IT** der Grazer Stadtwerke AG **in die Citycom beschlossen worden**, aber in der Folge – auf Grund **negativer diesbezüglicher Stellungnahme des Aufsichtsrates** – **nicht umgesetzt** worden.

Die **Geschäftsführung der Citycom** hat daher eine **Neuausrichtung der Gesellschaft** vorgeschlagen, die der bisher von der GSTW im Telekombereich verfolgten Strategie gerecht wird. In diesem Zusammenhang wurde die Entscheidung getroffen, die **Citycom als eine Vertriebstochtergesellschaft der GSTW, die die Produkte des Geschäftsbereiches „Informationstechnik“ professionell am Markt vertreibt, zu nutzen**. Zu diesem Zweck wurde eine Vertriebsvereinbarung zwischen GSTW und Citycom abgeschlossen.

Auf diese Vereinbarung wird im **Kapitel 2.3.1. Zweck und aktuelle Tätigkeit** der Gesellschaft näher eingegangen.

Mit **Dienstvertrag vom 10./15.11.2005** wurde **Herr Hans Raposch**, welcher seit Anfang 2004 bereits als Leiter des Vertriebes und des Marketings und seit Anfang 2005 als Prokurist tätig war, **als Geschäftsführer** für die Zeit vom 1.10.2005 bis 30.09.2010 bestellt.

2.3. Wirtschaftliche Verhältnisse

2.3.1. Gründungsidee und nunmehriger Zweck der Gesellschaft

Die Gesellschaft wurde **1997 im Rahmen einer Kooperation der Grazer Stadtwerke AG** mit der tele.ring Kommunikation GmbH **gegründet**. In dieser Zeit entstanden Lichtwellenleiternetze („Datenhighway“) in ganz Österreich und wurden seitens der IT-Abteilung der Grazer Stadtwerke AG auch entsprechend dichte Verkabelungen in ganz Graz eingerichtet.

Gründungsidee war, am damals entstehenden **Markt für Breitband-Internet-Verbindungen** auf Lichtwellenleiterbasis **Umsätze und Gewinne zu lukrieren** – idealerweise in Kooperation mit Telekom-Providern.

Im **Ergebnis dieser investiven Maßnahmen** verfügt die IT-Abteilung der Grazer Stadtwerke AG nunmehr über Lichtwellenleiterverbindungen und sogenannte „Aktivkomponenten“ mit einem **gesamten historischen**

Anschaffungswert von rd 25 Mio EUR. Die **laufenden Investitionen** in den Ausbau und die Verbesserung dieser Datenverbindungen betragen **im Jahr 2007 rd 3 Mio EUR** und bewegen sich nach Auskunft der Geschäftsführung auch im Jahr 2008 in dieser Höhe.

Die Kooperation mit tele.ring zerschlug sich später wieder und **haben sich am Markt für Telekom- und Internetverbindungen mittlerweile zahlreiche Veränderungen** (Fusionen von Marktteilnehmern, Entstehen neuer Produkte, neuer Allianzen und neuer Konkurrenzsituationen) ergeben, sodass die **Gesellschaft mittlerweile neu ausgerichtet** wurde (siehe dazu gleich unten).

Die Citycom GmbH wurde **erstmalig im Jahre 2004 operativ** tätig (siehe oben in 2.2.).

Kernaufgabe der Citycom ist seit dem Jahre 2004 die **Leitung des Vertriebs und des Marketings für den Geschäftsbereich „Informationstechnik“** der GSTW, wobei in diesem Zusammenhang eine **Corporate Identity (CI) „Citycom“** entwickelt wurde, um die **Marke als eigenständiges CI am Markt** zu positionieren.

2.3.2. Derzeitiges Geschäftsmodell und Hauptprodukte

Wie einleitend schon ausgeführt, erstreckt sich die Geschäftstätigkeit auf die **Vermarktung von Produkten der IT-Abteilung der Grazer Stadtwerke AG** und werden die **anfallenden Kosten** der Gesellschaft über **Aufwandsabgeltungen durch den IT-Bereich der Grazer Stadtwerke AG** abgedeckt.

	IST 2006 TEUR	IST-vorläufig 2007 TEUR	Plan 2008 TEUR
IT-Abteilung GSTW			
Umsätze (Fremd)	8.004,6	8.237,9	9.076,3
Interne Leistungsverrechnung im Stadtwerke-Konzern	2.499,7	2.733,1	2.475,9
Sonstige Erträge	1.021,3	1.322,0	560,1
Personalaufwand	-4.575,2	-4.402,8	-4.509,2
Sonstiger Aufwand einschl Entgelte an Citycom	-6.409,9	-7.298,7	-6.416,5
Betriebsergebnis IT-GSTW	540,5	591,5	1.186,6
Citycom GmbH			
Aufwandsabdeckung von GSTW	1.055,1	1.443,4	1.082,9
Umsätze (Fremd)	32,0	25,6	12,0
Personalaufwand	-518,4	-661,9	-657,9
Sonstiger Aufwand	-577,4	-792,9	-1.213,5
Betriebsergebnis Citycom	-8,7	14,2	-776,5
Addiertes Betriebsergebnis	531,8	605,7	410,1

Für die Jahre ab 2008 ist insofern eine Änderung des Geschäftsmodells geplant, als künftig die Citycom direkt Umsätze mit Kunden erzielen soll – bislang sind die von der Citycom-GmbH akquirierten Umsätze in den Fremdotsätzen der IT-Abteilung GSTW abgebildet.

Hauptprodukte, deren **Vertrieb zum engeren Aufgabenbereich der Citycom-GmbH** gehört, sind:

- **Geschäftsbereich Informationstechnik/Produkt Citycom-Business:** Vertrieb von **Lichtwellenleiter-Breitbandkapazitäten** der Grazer Stadtwerke sowie von Nebenleistungen an Geschäftskunden, die entsprechend schnelle Datenverbindungen nachfragen.
- **Geschäftsbereich Informationstechnik/Produkt 24entertainment:** Vertrieb einer lichtwellenleiterbasierten Home-TV- und Internetprodukten an vornehmlich private Haushalte
- **Geschäftsbereich Informationstechnik/Produkt strataxx:** Vermarktung und Vertrieb einer internetbasierten EDV-Applikation für kleine und mittelgroße Unternehmen für Zwecke der Finanzbuchhaltung, Dokumentenverwaltung uä.
- **Sonstiges:** Vermietung einer Verkaufsfläche am Jakominiplatz – provisionsbasierte Vermittlung von Mobilfunkverträgen (Fa beecom), Vermittlung von Produkten der Marke e-tel uä.

Um die **Bedeutung der verschiedenen Leistungen** der Citycom für den IT-Bereich der Grazer Stadtwerke AG überblicksartig zu illustrieren, wird nachfolgender **Überblick über Kunden und Umsätze** gegeben:

	IST 2006 TEUR	IST vorläufig 2007 TEUR	Plan 2008 TEUR	Plan 2012 TEUR
Citycom-Business				
Kunden	132,0	147,0	200,0	400,0
Umsätze	4.701,8	4.612,1	4.770,6	5.900,0
24entertainment				
Endteilnehmer (Anzahl)		592,0	1.500,0	5.100,0
Umsätze		122,2	400,0	2.053,0
strataxx				
Kunden	14,0	5,0	0,0	0,0
Umsätze	1,2	0,8	0,0	0,0

- **Citycom-Business** ist der **bedeutendste Umsatzträger** und werden in der Kostenrechnung der Grazer Stadtwerke AG in den Jahren 2006-2008 durchwegs positive Betriebsergebnisse (zwischen TEUR 400 bis TEUR 600) dargestellt. Der Markt ist sehr starken Schwankungen unterliegend und zeigt sich eine Tendenz, dass bei großen Nachfragern aus dem Telekommunikationsbereich teilweise (etwa durch Fusionen) Rückschläge im Umsatz hingenommen werden müssen. Neukunden werden im KMU-Bereich akquiriert, mit denen allerdings die Umsatzaufschläge bei Großkunden nur teilweise kompensiert werden können.
- **24entertainment** wird seitens des Managements als Wachstumsbereich gesehen; hier wird die bestehende Lichtwellenleiter-Infrastruktur für die Übertragung von Home-TV und Home-Internet-Produkten genutzt. Neukunden werden vor allem im Bereich neu entstehender Wohnanlagen (ca 1000 Wohneinheiten pro Jahr in Graz) erhofft. Einem Erstinvestment in Lichtwellenleiter-Hausanschlüsse stehen langfristige Einnahmen aus Nutzungsentgelten der Haushalte gegenüber.

- **Produkt Strataxx** wurde nach einer Entwicklungsphase eingestellt, weil der kommerzielle Erfolg ausgeblieben ist.

2.3.3. Einzelheiten zu den Produkten und Dienstleistungen

(a) *Allianzen, Vertriebsvereinbarungen*

Im **September 2004** erfolgte der **Aufbau des Business-Vertriebs** in Wien und die Kooperation mit einem slowenischen Netzpartner.

Um den Aufbau des Business-Vertriebes in Wien entsprechend vorantreiben zu können, wurde ein **Büro angemietet** und dieses mit einem Mitarbeiter besetzt. Dieses wurde 2006 wieder geschlossen. (Für Einzelheiten siehe unten Kapitel 2.4. und 2.5.).

Mit dem **Unternehmen X** welches den Kontakt zur Citycom suchte, bestand vorübergehend eine Kooperation über ein Jahr. Diese war geprägt durch das Bestreben des slowenischen Netzpartners Vertretungen in Österreich zu finden (hauptsächlich Wien) im Gegenzug erweiterte die Citycom ihr Engagement in Laibach. Diese Kooperation ist lt. Auskunft der Geschäftsführung jedoch mangels wirtschaftlichen Erfolges eingestellt worden.

Als **weitere Geschäftspartner im Prüfungszeitraum** sind die **KG** zu nennen.

Die **Fa. X** mietete von der Citycom im Zeitraum zwischen 2004 und 2006 den Pavillon am Jakominiplatz an um dort ein Fachhandelsgeschäft, welches auf den Verkauf von Mobiltelefonen und entsprechenden Zubehör sowie die Vermittlung von Mobilfunknetzbenutzungsverträgen mit verschiedenen Mobilfunkbetreibern spezialisiert ist, zu installieren. Die Citycom erhält weiters einen prozentuellen Anteil von den Vermittlungsprovisionen, die Beecom von den Mobilfunknetzbetreibern erhält. Dabei wird zwischen Provisionen für Erstanmeldungen und Vertragsverlängerungen unterschieden.

Mit dem **X** wurde eine Vereinbarung getroffen, die die Zusammenarbeit zwischen e-tel und Citycom im Bereich der Vermittlung von Produkten von e-tel regelt. Der Citycom gebührt als Vertriebspartner ein prozentueller Provisionsanspruch abhängig vom Nettomonatsumsatz und von der jeweiligen Laufzeit des Kundenvertrages (12 – 36 Monatsbindung).

Um zukünftig betrieblich und technisch im Bereich der Telekommunikation zu kooperieren, vereinbart die Citycom mit **X** folgende Arbeitsaufteilung: Bei den gemeinsam durchgeführten Projekten erbringt die Citycom die Leistungen des Vertriebes und des Marketings und centrowave konzentriert sich auf die Aufgaben des pre-

sales und die Installations- und Betriebsleistungen der Telekommunikationsservices. Centrowave leistet einen jährlichen Werbekostenzuschuss in pauschalierter Höhe.

Die hauptsächliche Tätigkeit des Unternehmens Citycom richtet sich jedoch auf den **Vertrieb der Produkte des Geschäftsbereichs der Informationstechnik der Grazer Stadtwerke AG**. Von der Citycom wurden diese teilweise mitentwickelt bzw. angeregt.

Die **Vertriebsvereinbarung** zwischen der Grazer Stadtwerke AG Geschäftsbereich Informationstechnik und der Citycom Telekommunikations GmbH hat zum Vertragsgegenstand, dass die **Citycom im Namen und auf Rechnung der GSTW den Abschluss von Kundenverträgen**, vermitteln wird. Die Vermittlung erfolgt zu den von GSTW vorgegebenen jeweils gültigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Telekommunikationsleistungen, unter Verwendung der von GSTW vorgegebenen und jeweils gültigen Vertragskonditionen.

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Leistungsbeschreibungen, Tarif- und Rabattmodelle, die die Anlage 1 zu dieser Vertriebsvereinbarung bilden, wurden nicht übermittelt (**Vermittlung auf Rechnung GSTW gem. Vereinbarung**).

In der Anlage 2 der Vertriebsvereinbarung sind die **Abrechnungsmodalitäten** bezüglich der durch die Vermittlungstätigkeit entstehenden Kosten, die im Zusammenhang mit einzelnen Vertragsvermittlungen als auch allgemeinen Kosten (Verwaltungskosten, Personalkosten, Fremdpersonalkosten, KFZ-Kosten, administrative Kosten und Marketingaufwendungen) mit der Gültigkeit für das Geschäftsjahr 2005 geregelt.

Die **Kostenaufstellung für die Akontozahlung** – Anlage 3 der Vertriebsvereinbarung – beinhaltet die **Aufteilung der Personalkosten auf fünf MitarbeiterInnen**, wobei vier davon mit der Citycom ein Beschäftigungsverhältnis haben und ein Mitarbeiter nach wie vor bei den GSTW beschäftigt ist.

Zu den allgemeinen Geschäftsbedingungen wird in der schriftlichen Stellungnahme bekannt gegeben, dass

„für die Citycom Telekommunikation GmbH AGB`s erst seit 1. Jänner 2008 durch die Übertragung des Produktes 24entertainment aus dem Geschäftsbereich existieren. Dies bedeutet, dass ab diesem Zeitpunkt die Citycom Telekommunikation GmbH die alleinige Verantwortung sowie Haftung für das Produkt 24entertainment trägt. Bis 31. Dezember 2007 galten für sämtliche Vertragsabschlüsse beim Produkt 24entertainment die AGB`s der Grazer Stadtwerke AG. Diese gelten nach wie vor für Citcom Business.“

Der Beitrag der Citycom erstreckt sich bezüglich des **Produktmanagements** von der Anregung bis zur Einführung eines neuen Produktes am Markt und die zuvor durchzuführende Marktbeobachtung und –analyse. Weiters wird die Kalkulation der Businesspläne für die einzelnen Produkte (Kostenträgerrechnung, Deckungsbeitragsrechnung) erstellt. Für das Produktmanagement im Bereich der Citycom sind hauptsächlich ein Geschäftsführer und ein/e Mitarbeiter/in verantwortlich.

Gem. der Vertriebsvereinbarung werden die aus der Produktvermarktung erwirtschafteten Umsätze auf Rechnung der Grazer Stadtwerke getätigt, so dass diese Umsatzzahlen nicht im Einzelabschluss der Citycom abgebildet werden. Die Entwicklungskosten der einzelnen Produkte des Geschäftsbereiches Informationstechnik der Grazer Stadtwerke AG sind ebenfalls nicht in der Citycom abgebildet.

(b) Produkte und Leistungen der Citycom im Einzelnen

Diese Leistungen werden von der Informationstechnik erbracht.

(b.1.) Citycom Business

Die angebotenen Telekommunikationsdienste für Unternehmen, die **Komplettlösungen** darstellen, werden über das bereits **bestehende Leitungsnetz in Glasfasertechnik** (Lichtwellenleiternetz) betrieben. Als Teilprodukte werden [cc:LAN] [cc:VOICE] [cc:NET] [cc:MOBILE] [cc:WALL] genannt. Die Aufgaben der Citycom GmbH bestehen im Bereich des „Citycom-Business [cc:] im Vertrieb, Marketing und Produktmanagement für sämtliche Business-Produkte der Informationstechnik. Diese Produktlinie wird gem. Auskunft der Geschäftsleitung hauptsächlich als Projektgeschäft abgewickelt. Die einzelnen Projekte bedürfen einer längeren Vorbereitungszeit, da u.a. die unterschiedlichen Leistungen/Module einfließen und eine längerfristige Kundenbindung angestrebt wird. Zu den Entwicklungskosten ist anzumerken, dass es sich um bereits bestehende Produkte handelt, die im Bereich Informationstechnik entwickelt wurden und nun einen größeren Markt zur Verfügung gestellt werden sollen. Die Aufgabe der Citycom erstreckt sich hierbei auf die Vermarktung und auf das Produktmanagement lt. Auskunft der Geschäftsführung.

Die **wirtschaftliche Entwicklung von „Citycom Business“** stellt sich wie folgt dar und findet ihre Abbildung gem. der Vertriebsvereinbarung in der GSTW:

Darstellung "Citycom Business"

in EUR Tsd.

	IST 2005	IST 2006	Plan 2007	IST 2007	Plan 2008
Kunden (Key-Accounts)	80	132	140	147	200
Umsatzerlöse gesamt (inkl. Sondererlöse, ILV)	4.106,8	4.701,8	4.606,8	4.612,0	4.770,6
Betriebsergebnis gesamt (nach Produkten)	863,0	677,5	1.029,7	413,0	644,0

Anmerkung:
Berechnung des Betriebsergebnisses nach Kostenstellen

Das Produktbetriebsergebnis bzw. Betriebsergebnis gesamt (nach Produkten) in obiger Tabelle setzt sich aus folgenden Teilbetriebsergebnissen zusammen, die jeweils auf einer eigenen Kostenstelle verrechnet werden: GSTW, Lichtwellenleiter, technisches Services, Vertrieb, Werbung und Marketing.

Die prozentuelle Aufteilung der Umsatzerlöse stellt sich wie folgt dar:

Übersicht einer Umsatzverteilung der Citycom Business Kunden:

	2004	2005	2006	2007
Umsatzanteil der Providerkunden	68,9%	65,5%	65,4%	58,6%
davon Provider mit Grundnetzvertrag*	42,6%	38,5%	33,6%	31,8%
Umsatzanteil der Business und KMU-Kunden	31,1%	34,5%	34,5%	41,4%

* Als Provider mit Grundnetzvertrag zählt die Firma tele.ring.

Als Provider können XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX genannt werden.

Ab dem Wirtschaftsjahr 2009 ist folgende Änderung geplant: die Citycom soll – im Gegensatz zur bisherigen Praxis – Kundenaufträge direkt mit Drittkunden in eigenem Namen abschließen.

(b.2.) strataxx

Die Entwicklung des zweiten Produktes, des Büroverwaltungs- bzw. Einnahmen-Ausgaben-Rechnungs-Programmes „**strataxx**“ für Kleinunternehmer, erfolgte in den Grundzügen im Rechenzentrum der Informationstechnik der GSTW (Informationstechnik), das Oberflächendesign und die Textierungen hierzu wurden von der Citycom gestaltet. Die abschließenden Ausführungen bzw. die Programmierung erfolgte über einen externen Dienstleister in Kooperation mit einem Wirtschaftstreuhänder.

Die Markt- bzw. Vertriebsreife wurde mit Ende des Jahres 2005 erreicht, so dass mit Beginn des Jahres 2006 der Marktauftritt erfolgen konnte.

An **Entwicklungskosten und Programmierleistungen** sind lt. Auskunft der Geschäftsführung im Jahr 2004 EUR 94.500,- und im Jahr 2005 EUR 120.380,- angefallen. Für die Markteinführung wurde ein Marketingaufwand von EUR 100.000,- p.a. geplant.

Die gesamten Entwicklungs- und Programmierkosten (2004, 2005 und 1. Quartal 2006) werden von der Citycom mit insgesamt TEUR 300 und die Marketingkosten für die Produkteinführung mit insgesamt TEUR 180 gem. schriftlicher Mitteilung vom 3. Juli 2008 beziffert.

Das Strataxx-Programm war als eine **Online-Lösung für österreichische Unternehmen zur Organisation der Unternehmensabläufe** geplant. Dieses Programm für Klein- und Kleinunternehmer sollte in der Grundversion aus vier Modulen die sich wie folgt gliedern, bestehen:

1. Aktivitäten – und Belegverwaltung
2. Kontakt- und Terminverwaltung
3. Zahlungswesen
4. Berichtswesen. Als Erweiterungsmodule stehen ein Fahrtenbuch und eine komplette Belegerstellung und –verwaltung sowie Archivierung zur Verfügung.

Das Basispaket wurde mit einem monatlichen Preis i. H. v. EUR 15,00 netto und die beiden Erweiterungsmodule zu einem monatlichen Preis i. H. v. EUR 5,40 angeboten (Fahrtenbuch EUR 1,90; Belegerstellung, -verwaltung u. Archivierung EUR 3,50).

Der **Marktauftritt erfolgte im Frühjahr 2006**. Zur **Markteinführung und Produktpositionierung** gibt die **Geschäftsführung folgendes** bekannt:

Gesamtsituation Strataxx 2006

Strataxx wurde mit einer Werbekampagne im Februar 2006 gestartet. Weiters wurde mit der Wirtschaftskammer Österreich Gründer-Service, Wirtschaftsbund Steiermark und WKO Steiermark Kontakt aufgenommen um unser Produkt Strataxx vorzustellen. Die Beurteilung des Programms durch die angeführten Institutionen ist äußerst positiv ausgefallen. „Grundsätzlich vermittelt für sie das Programm einen sehr professionellen Gesamteindruck. Ein Programm als Online-Tool anzubieten ist einerseits sehr positiv, weil keine Software installiert werden muss und dies für Kleinunternehmer eine massive Erleichterung bzw. Kostenreduzierung darstellt. Strataxx ist nach Meinung der Wirtschaftskammer auch geeignet, der heute sehr schlechten „Buchhaltungskultur“ im Kleinunternehmerbereich entgegenzuwirken.“

Die WKO Österreich hat nach sehr genauer Prüfung unserer Oberfläche, eine Unterstützung bei allen Gründer-Services in den Bundesländern zugesichert. Bei diversen Businessveranstaltungen im September und Oktober 2006 in Salzburg waren wir eingeladen Strataxx vor Ort zu präsentieren. Die SFG würde eine Förderung, hinsichtlich einer Registrierung bei Strataxx ab dem 01.01.2007 durch einen steirischen Neugründer bzw. Kleinunternehmer zur Verfügung stellen.

Begleitend haben wir mit 12. September 2006 mit Vorlage von Adressenmaterial (23.000 SHO und KMU), zur Verfügung gestellt von der WKO, ein Briefmailing für Kleinunternehmer in Wien, Burgenland, Steiermark und Kärnten gestartet. Der Fokus der Vermarktung von Strataxx liegt aber weiterhin bei den Banken, da hier keine weiteren Investitionen unsererseits zu berücksichtigen sind.

Bankenvertrieb

Basis für das Konzept Bankenvertrieb ist die Leistungsanalyse des Produktes Strataxx und der damit verbundene Schwerpunkt mit der Ausrichtung von Auswertungen (ab 2007) auf die seitens der Banken relevanten Kriterien unter dem Titel „Basel II“. Diese fordern neben der stetigen Kontrolle positiver Betriebsergebnisse eine neue Anforderung an die Qualität der Aufzeichnungen eines Kleinunternehmers. Strataxx stellt hier ein optimales Bindeglied zwischen Banken und deren Unternehmenskunden dar. Durch die Integration von Strataxx über die Bankenportale stellt die Lösung von Strataxx einen klaren Mehrwert für diese Kundengruppe im Interesse der Banken dar.

xxxxxxxxxxxxxxxx Sparkasse

Im Zuge einer umfassenden Präsentation, beginnend mit der xxxxxxxxxxx Sparkasse konnte die Nachfrage und der Bedarf von Strataxx in diesem Segment seitens einer Bank lokalisiert werden – hier gibt es bereits interne Basiskonzepte.

Die Gespräche mit der Steiermärkischen Sparkasse bezüglich Vermarktung von Strataxx ausschließlich für Ihre Kunden bzw. Neugründer wurden mit September 2006 abgeschlossen. Der Vertriebsvertrag bzw. Resellervertrag hinsichtlich Vermarktung von Strataxx über die xxxxxxxx Sparkasse, mit einer Vertragslaufzeit von 36 Monaten, garantiert uns ein jährliches Potential von 300 Kunden ab dem 01. Oktober 2006.

Erste Bank

Im Erstgespräch mit der xxxxxxxxx Bank in Wien am 9. September 2006 wurde Strataxx vorgestellt. Die jeweiligen Gesprächspartner zeigten sich äußerst interessiert und haben einen Termin für eine Detailpräsentation vor weiteren Entscheidungsträgern mit Quartal 4/2006 avisiert.

Die xxxxxxxxxxx Bank informiert österreichweit die Leiter der Gründer-Service-Center. Diese werden sich Ende September auf einer Tagung auch mit Strataxx befassen. Die Entscheidung hinsichtlich einer Vertriebsakquise ab dem 01.01.2007 ist realistisch.

Zum Thema Strataxx liegt keine spezielle Vereinbarung zwischen der GSTW und der Citycom vor. Es kommt die bereits erwähnte **Vertriebsvereinbarung** zum Tragen, die **vorsieht, dass die Aufgabe der Citycom als Vertriebsgesellschaft ausschließlich bei der Bewerbung von Strataxx** liegt.

Ab 2007 wurde It. Geschäftsführung von einem Absatzvolumen von ca. EUR 180.000,- p.a. ausgegangen. Unter der Voraussetzung das neben der Vermarktung über die xxxxxxxxxxx Sparkasse, die xxxxx Bank ab dem 2. Quartal über eine Vermarktung von Strataxx ergänzend mitwirkt.

Nunmehr stellt sich die Entwicklung von Strataxx, gem. Auskunft der Geschäftsführung im Dezember 2007, für das Jahr 2007 wie folgt dar.

Die Kundenakquisition für das Produkt Strataxx wurde im 3. Quartal 2007 **eingestellt**.

Strataxx wird seit diesem Zeitpunkt nicht mehr angeboten, zumal die geplante Anzahl der Kundenverträge nicht erreicht werden konnte. Demnach waren die Aufwendungen für Strataxx nicht mit den erwarteten Erlösen zu kompensieren.

Auf Wunsch des Bankinstituts ist die Web-Site (Gründer-Service) bei der Steiermärkischen Sparkasse derzeit noch aktiv.

Seitens der **Vertriebspartner** (WKO, Banken) konnten **im Jahr 2006 keine Aufträge akquiriert** werden.

Die Situation im Jahr 2007 stellte sich wie im Jahr 2006 dar, so dass seit dem 3. Quartal 2007 bezüglich Strataxx keinerlei Akquisitionstätigkeiten stattfinden, da das Produkt eingestellt wurde.

Die wirtschaftliche Entwicklung von „strataxx“ stellt sich nunmehr wie folgt dar und findet ihre Abbildung gem. der Vertriebsvereinbarung in der GSTW:

Darstellung "Strataxx"

in EUR Tsd.

	IST 2006	IST 2007	Plan 2008	Plan 2009
Kunden (Key-Accounts)	14	5	x	x
Umsatzerlöse gesamt	1,3	0,9	0,0	0,0
Betriebsergebnis gesamt	-367,4	-189,5	0,0	0,0

Anmerkung:

Berechnung des Betriebsergebnisses nach Kostenstellen

(b.3.) 24entertainment

Um das bereits vorhandene Leitungsnetz (Glasfasertechnik) einer weiteren Nutzung zuzuführen, wurde als drittes Produkt „**24entertainment**“ entwickelt.

Beschreibung „24entertainment“:

Dieses Produkt gliedert sich in **drei unterschiedliche Module**. Der **Unterhaltungsbereich** wird durch 24e-entertainment abgedeckt, wobei das **Fernsehgerät als Multimedia-Center** (Fernsehen, Radio, Video, Infos, News u. dgl.) fungiert. Die moderne Kommunikationstechnik wird mittels 24e-internet und 24e-telefonie bereitgestellt.

Diese Module werden in verschiedenen Kombinationen zu unterschiedlichen Preisen angeboten. Beispielsweise kostet bei einer Mindestlaufzeit von 48 Monaten das Gesamtpaket (24e-entertainment, 24e-internet, 24e-telefonie) EUR 45,00 monatlich.

Dieses Produkt ist ebenfalls aus der Zusammenarbeit zwischen der Informationstechnik GSTW und der Citycom entstanden, wobei das **Design und der Inhalt über das Produktmanagement der Citycom eingebracht** wird.

Die **Kundenakquisition** erfolgt nun hauptsächlich in Zusammenarbeit mit verschiedenen Bauträgern, da bei **neu entstehenden Wohnanlagen die entsprechenden Zuleitungen bereits vorbereitet bzw. mitgebaut (Leerverrohrungen) werden**. Die Kundenakquisition zu einem Neuanschluss bei bereits bestehenden Objekten ist nur dann möglich, wenn sich in unmittelbarer Nähe ein Leitungsstrang des Glasfasernetzes befindet. Somit lassen sich die Kundenpotentiale von der örtlichen Nähe zum Glasfasernetz, und vom finanziellen Aufwand, der sich aus der Verlegung der noch erforderlichen Anschluss- bzw. Verbindungsnetzteilen ergibt, ableiten.

Im **Oktober 2005** wurde **mit der Entwicklung begonnen**. Es erfolgte der Start der Projektphase, eine Marktevaluierung und Systemvergleiche wurden durchgeführt. Weiters wurden erste Gespräche mit potentiellen Lieferanten geführt und mit den Vertragsunterzeichnungen mit Verwertungsgesellschaften wurde ebenfalls begonnen.

Das Produkt 24entertainment befindet sich **seit Herbst 2006 auf dem Markt**.

In diesem Produktbereich fallen **Entwicklungskosten für das Design bzw. die Oberflächengestaltung** an.

Die externe **Partnerfirma xxxxxxxx**, die sowohl leistungsbezogen als auch personell in die Marketingabteilung integriert ist, hat für 24entertainment das Marketing und das Produktmanagement abgewickelt. Die dafür verrechneten **Kosten für das Oberflächendesign beliefen sich im Jahr 2006 auf TEUR 77,73** netto. Die Betreuung und laufende Entwicklung des Contents sowie der Oberfläche des Produktes (CMS) erfolgt für 24entertainment in der Abteilung Marketing der Citycom Telekommunikation GmbH ohne gesonderte Rechnungslegung. Diese Tätigkeit findet sich auch in der Stellenbeschreibung der im Marketing beschäftigten Mitarbeiterinnen.

Zu den Investitionskosten gibt die Citycom am 3. Juli 2008 bekannt, dass

„die Gesamtinvestitionskosten für 24entertainment bei TEUR 882 lagen. Dies betrifft sämtliche eingesetzte Hard- und Software. Außer den bereits angeführten TEUR 77,73 sind keine weiteren Entwicklungskosten angefallen, da das System bereits fertig programmiert erworben wurde.

Die Marketingkosten belaufen sich auf insgesamt TEUR 289,2 und verteilen sich wie folgt: 2006: TEUR 83,6; 2007: TEUR 108,0; 2008: TEUR 97,6.“

Die **Anzahl der akquirierten Kunden** und der **Umsätze** aus dem Bereich 24entertainment lässt sich wie folgt darstellen:

24entertainment 2006		
	Anzahl der Kunden	Umsätze in EUR
Ist	157	17.484,84

2006 haben 157 Kunden Verträge für 24entertainment abgeschlossen.

24entertainment 2007/unterjährig		
Ursprung	Anzahl der Kunden	Umsätze in EUR
Plan	800	143.663,-
Ist	582	107.630,-

Bis zum Herbst 2007 konnten 425 neue Kundenverträge von den geplanten 800 abgeschlossen werden. D.h. im oben angeführten Ist von 582 Verträgen sind die fortlaufenden Verträge des Jahres 2006 ebenfalls enthalten.

Die wirtschaftliche Entwicklung von „24entertainment“ stellt sich nunmehr wie folgt dar und findet ihre Abbildung gem. der Vertriebsvereinbarung bis Ende 2007 in der GSTW:

Darstellung "24entertainment"

in EUR Tsd.

	IST 2007	Plan 2008	Plan 2009	Plan 2010	Plan 2011	Plan 2012
Kunden (Key-Accounts)	592	1500	2400	3300	4200	5100
Umsatzerlöse gesamt	122,2	400,0	897,0	1.280,0	1.667,0	2.053,0
Betriebsergebnis gesamt (nach Bereichen)	-1.015,0	-790,0	-516,5	-316,1	-132,4	199,5

Anmerkung:

Berechnung des Betriebsergebnisses nach Kostenstellen

Das Betriebsergebnis gesamt (nach Bereichen) in obiger Tabelle setzt sich aus folgenden Teilbereichen zusammen: Technik, Vertrieb.

Im Wirtschaftsjahr 2008 erfolgte die Übertragung des Produktes „24 entertainment“ aus dem Geschäftsbereich-Informationstechnik in die Citycom. D.h. das Produkt 24 entertainment wird ab 1. Jänner 2008 in alleiniger Verantwortung und Haftung von der Citycom vertrieben und bewirtschaftet.

(b.4.) Sonstige Leistungen

Neben der Vertriebstätigkeit der genannten Produkte werden von der Citycom nach folgende Tätigkeiten ausgeführt bzw. Umsätze erwirtschaftet:

Mit den Unternehmen xxxxxxxxxxxxxxx wurden Reseller-Verträge geschlossen. Die Umsätze mit xxxxxxxxxx ergeben sich neben der Re-sellertätigkeit hauptsächlich aus der Anmietung des Pavillons am Jakominiplatz. Mit xxxxxxxxxxxxxxx wurde eine Vereinbarung bzgl. einer Werbekooperation geschlossen.

Den sonstigen Umsätzen liegen Aufwandsrückerstattungen der Geschäftsführung bzw. der MitarbeiterInnen zu Grunde.

Zusammenfassend lassen sich die **Kunden und Umsätze der Citycom** wie folgt tabellarisch darstellen:

TABELLE ENTFERNT

Jüngere Daten wurden im Verlauf der Prüfung nicht erhoben.

Die Umsätze mit den Grazer Stadtwerken, die den Hauptkunden darstellen, ergeben sich aus der bereits erläuterten Vertriebsvereinbarung, die eine Aufwandsabgeltung vorsieht.

Die weiteren Umsätze wurden von der Citycom auf eigene Rechnung erwirtschaftet und sind im Einzelabschluss der Citycom erfasst.

2.3.4. Stellungnahme des Managements zur strategischen Ausrichtung der Gesellschaft

Zur oben dargestellten strategischen Entwicklung nimmt die Geschäftsführung wie folgt Stellung:

... dass der Telekommunikationsmarkt in Österreich unverändert wettbewerbsintensiv ist. Jedes Unternehmen unabhängig von Branche und Größe stellt besondere Anforderungen an die Optimierung von Geschäftsprozessen und eine perfekte Kundenkommunikation. Citycom hat darauf reagiert und seinen bisherigen Business Auftritt in Österreich angepasst, der im Fokus der Beratung- und Projektdienstleistung liegt. Diese Strategie wurde ab 2005 erfolgreich umgesetzt und lässt sich durch Darstellung unserer Kundenreferenzen in Graz, Wien, Linz, Salzburg abbilden.

Der Citycom-Vertrieb berät den Geschäftskunden um für ihn die optimale und kostengünstigste Kommunikationslösung zu finden. Dieser Weg kann nur als Full-Service Anbieter mit Glasfaser der Grazer Stadtwerke Informationstechnik in Graz, Wien, Linz, und Salzburg abgedeckt werden, aber genau hier konzentriert sich der Großteil der Businesskunden in Österreich. Außerdem sind wir in der Lage gezielte Komplettlösungen im Vertrieb anzubieten.

Unser Ziel liegt in der langjährigen Kundenbindung und auch in der Neukundengewinnung. Da in der Vergangenheit vor allem die Bereiche Graz und Graz-Umgebung akquiriert wurden, wird in Zukunft verstärkt das Gebiet Wien sowie die Städte Linz und Salzburg bearbeitet. Voraussetzung hier liegt aber wieder in der Kostendeckung der einzelnen Kundenprojekte.

Damit sind wir vor allem gegenüber den kleineren Providern in Österreich im Businesssegment im Wettbewerbsvorteil. Diese Strategie wollen wir vertriebstechnisch in den nächsten Jahren verfolgen.

Als Grundstein für diesen Wettbewerbsvorteil sind die jährlichen Umsatzvorgaben der Grazer Stadtwerke. Sie sind mit dieser Strategie eher niedriger in den jährlichen Planwerten einzuordnen, garantieren daher

aber ein stetiges aber eher langsames Anwachsen der Umsätze und Marktanteile der Citycom am österreichischen Telekommunikationsmarkt.

Diese Strategie wurde in der Vergangenheit ausgelöst durch massiven Kostendruck und durch hohe Investmentkosten von keinem der in Österreich befindlichen Providern in diesem Ausmaß verfolgt. Unsere Erfolge in den vergangenen 24 Monaten am Markt geben uns mit dieser Strategie bis dato Recht.

2.4. Bilanzen der Jahre 2004-2006

Bilanzen:	2004 EUR	2005 EUR	2006 EUR
Aktivseite			
A. Anlagevermögen			
Immaterielle und Sachanlagen		2.438,00	10.211,00
Finanzanlagen			
	0,00	2.438,00	10.211,00
B. Umlaufvermögen			
Vorräte			
Forderungen aus Lief. U. Leistgn. und sonst. Vermögensgegenstände		8.170,08	0,00
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	77.273,20	39.894,87	27.588,61
sonstige Forderungen	11.166,55	71.278,88	119.401,84
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	8.001,99		
	96.441,74	119.343,83	146.990,45
C. Rechnungsabgrenzungsposten			
Verschiedene	72,60	145,20	363,00
Summe Aktivseite	96.514,34	121.927,03	157.564,45
Passivseite			
A. Eigenkapital			
Stammkapital	73.000,00	73.000,00	73.000,00
Jahresgewinn (-Verlust)	-16.100,21	2.921,01	-5.281,77
	56.899,79	75.921,01	67.718,23
B. Rückstellungen			
	11.149,00	14.367,00	31.749,00
C. Verbindlichkeiten			
gegenüber Kreditinstituten			
aus Lieferungen und Leistungen	4.047,53	4.845,16	2.069,96
gegenüber verbundenen Unternehmen		576,00	4.829,82
Sonstige	14.418,02	16.217,86	51.197,44
	18.465,55	21.639,02	58.097,22
<i>davon aus Steuern</i>			
<i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i>			
D. Rechnungsabgrenzungsposten			
Verschiedene	10.000,00	10.000,00	0,00
Summe Passivseite	96.514,34	121.927,03	157.564,45

Zu den einzelnen Positionen der Bilanzen:

Wie bereits erwähnt wurde die Gesellschaft erst im Jahr 2004 operativ tätig. Die Bilanzen bis 2004 enthalten daher im Wesentlichen nur Barmittel und das Eigenkapital.

Im Jahr 2005 wurden Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung angeschafft und als Anlagegüter erfasst.

Die im Jahr 2004 bestehenden **Forderungen gegenüber den verbundenen Unternehmen** betreffen die Grazer Stadtwerke AG.

Die **sonstigen Forderungen** beinhalten die im vorhinein überwiesenen Gehälter für Jänner 2005 (EUR 8.200,-) und die Forderung aus der Provisionsabrechnung für das 4. Quartal 2004 (EUR 2.950,-). Im Jahr 2005 sind unter dieser Position u.a. eine Forderung aus einer Provisionsabrechnung und die Forderung an den Betreiber des Rondeaus bzw. Pavillons am Jakominiplatz enthalten. Im Jahr 2006 erfolgt eine Einzelwertberechtigung gegenüber der Forderung an den Betreiber des Pavillons.

In den sonstigen Rückstellungen 2004 ist u. a. auch die Bilanzremuneration der Geschäftsführer (EUR 3.200,-) enthalten. Im Jahr 2005 beläuft sie sich auf (EUR 3.350,-). Die Rückstellungen für nicht konsumierte Urlaube nehmen im Jahr 2006 zu und in dieser Position ist ab diesem Jahr ebenfalls die Rückstellung für die dienstvertraglich definierte Zielerreichungsprämie des einen Geschäftsführers enthalten.

Unter den jeweiligen Rechnungsabgrenzungsposten ist die bereits verrechnete Pauschale für das 1. Quartal des Folgejahres für die Nutzung des Pavillons enthalten.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zeigen im Vergleich zum Jahr 2004 keine wesentlichen Veränderungen bzgl. der Höhe. Die Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr. Im Jahr 2006 sind die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen rückläufig.

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen die Verbindlichkeiten aus der Personalverrechnung (KommSt, LSt, SV).

2.5. Gewinn- und Verlustrechnungen der Jahre 2004-2006

Gewinn- u. Verlustrechnungen:

	2004 EUR	2005 EUR	2006 EUR
Umsatzerlöse	48.750,00	540.308,41	1.055.137,54
Sonstige betriebliche Erträge	204.493,68	49.028,79	32.025,74
Summe Erträge	253.243,68	589.337,20	1.087.163,28
Materialaufwand, bezogene Leistungen		-122.903,80	-329.766,77
Personalaufwand	-206.526,74	-329.382,23	-518.369,52
Abschreibungen		-1.215,68	-5.908,76
Sonst. betriebl. Aufwendungen	-45.397,34	-116.048,34	-241.738,58
Summe Betriebsaufwendungen	-251.924,08	-569.550,05	-1.095.783,63
Betriebsergebnis	1.319,60	19.787,15	-8.620,35
Finanzergebnis	493,21	984,07	2.167,57
EGT	1.812,81	20.771,22	-6.452,78
AO Ergebnis			
Steuern vom Einkommen	-1.750,00	-1.750,00	-1.750,00
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	62,81	19.021,22	-8.202,78
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-16.163,02	-16.100,21	2.921,01
Bilanzgewinn/-verlust	-16.100,21	2.921,01	-5.281,77

Zu den einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnungen:

Wie bereits erwähnt wurde die Gesellschaft erst im Jahr 2004 operativ tätig.

Umsatzerlöse:

Mit Aufnahme der operativen Tätigkeiten wurden erstmals im Jahr 2004 Umsatzerlöse erzielt. Die Umsatzerlöse enthalten die für die Grazer Stadtwerke AG – Informationstechnik erbrachten Leistungen (Zielgruppendefinition, Marketing, Werbemittel- und Markteintrittskonzeption, CI/CD Gestaltung).

Die Umsatzerlöse 2005 und 2006 betreffen die Aufwandsabgeltung gem. der Vertriebsvereinbarung für die erbrachten Vertriebs- und projektbezogenen Leistungen für die Grazer Stadtwerke AG – Informationstechnik.

Die Abrechnungsmodalitäten für das Jahr 2005 sehen für die Verrechnung der Kfz-Kosten und der Personalkosten im ersten Halbjahr einen Aufschlag i. H. v. 12 % vor. Zusätzlich werden Sonderleistungen für Marketingaktivitäten i. H. v. EUR 16 Tsd. netto abgegolten. Ab dem zweiten Halbjahr werden die entstehenden Kosten für Personal, Verwaltungskosten, Fremdpersonalkosten, KFZ-Kosten, administrative Kosten und Marketingaufwendungen mittels laufender monatlicher Akontozahlungen i. H. v. EUR 70 Tsd. abgegolten.

Sonstige betriebliche Erträge:

In den sonstigen betrieblichen Erträgen des Jahres 2004 sind die an die Grazer Stadtwerke AG – Informationstechnik weiterverrechneten Personal- und KFZ-Kosten (EUR 192 Tsd.), das Pauschalentgelt für die Nutzung des Pavillons (Oktober bis Dezember 2004) und die Erträge aus der Provisionsabrechnung für das 4. Quartal 2004 (EUR 2,450 Tsd.) enthalten.

Das Entgelt für die Nutzung des Pavillons beträgt 2005 EUR 40.000,- die weiteren Beträge sind die Erträge aus Provisionsabrechnungen.

Die Erträge aus Provisionsabrechnungen des Jahres 2006 belaufen sich auf EUR 13,5 Tsd. Unter dieser Position sind weiters der Werbekostenzuschuss eines Kooperationspartners i. H. v. EUR 5 Tsd. und das Entgelt für die Nutzung des Pavillons enthalten.

Genauere Analyse der einzelnen Positionen:

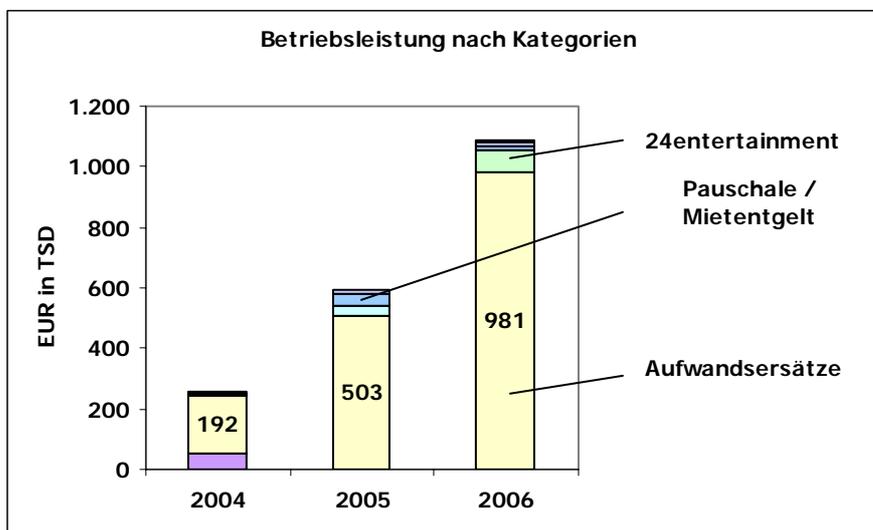
Wie bereits dargestellt, erstreckt sich die Geschäftstätigkeit hauptsächlich auf Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

Die in den Jahren 2004 bis 2006 erwirtschafteten Umsätze und sonstigen betrieblichen Erträge, die als erzielte Betriebsleistung zusammengefasst werden, gliedern sich wie nachfolgend dargestellt:

Kategorien:	2004	2005	2006
Umsatzerlöse	48.750,00	0,00	0,00
Umsatzerlöse Aufwandsersätze	192.039,00	503.308,41	980.945,71
Umsatzerlöse Leistungen Strataxx	0,00	37.000,00	0,00
Umsatzerlöse 24entertainment	0,00	0,00	74.191,83
Aufwandsersätze	0,00	907,45	0,00
Pauschale	10.000,00	40.000,00	13.333,33
Provisionen	2.455,00	8.088,34	13.439,70
Werbekostenzuschuss	0,00	0,00	5.000,00
sonstige Aufwandsersätze	0,00	33,00	252,71
Gesamt	253.244,00	589.337,20	1.087.163,28

Die Umsatzerlöse Aufwandsersätze betreffen die gem. der Vertriebsvereinbarung von der GSTW übernommenen Personalkosten, KFZ-Kosten, Verwaltungs- und Marketingkosten.

Die obigen Zahlen lassen sich graphisch wie folgt darstellen:



Wie aus der Tabelle und der Graphik ersichtlich, werden im Jahr 2004 gerundet 76 %, im Jahr 2005 gerundet 85 % und im Jahr 2006 gerundet 90 % der Betriebsleistung durch die Verrechnungsbeziehung mit den GSTW erwirtschaftet. Die verbleibenden Komponenten sind im nachfolgenden Jahresvergleich nochmals dargestellt.



D.h. die von **dritten Kunden erwirtschafteten Provisionen, Werbekostenzuschüsse und die Pauschale bzw. die Miete für den Pavillon am Jakominiplatz** betragen im Jahr 2004 gerundet EUR 12,46 Tsd., im Jahr 2005 gerundet EUR 48,09 Tsd. und im Jahr 2006 gerundet EUR 32,03 Tsd.

Die **weiteren oben angeführten Erlöskategorien – Umsatzerlöse, Aufwandsersätze, Strataxx, 24entertainment** - wurden aufgrund der wirtschaftlichen Beziehungen mit der Muttergesellschaft Grazer Stadtwerte AG erwirtschaftet.

Die **Vertriebsvereinbarung** zwischen der Grazer Stadtwerte AG Geschäftsbereich Informationstechnik und der Citycom Telekommunikations GmbH hat zum Vertragsgegenstand, dass die **Citycom im Namen und auf Rechnung der GSTW den Abschluss von Kundenverträgen**, vermitteln wird. Die Vermittlung erfolgt zu den von GSTW vorgegebenen jeweils gültigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Telekommunikationsleistungen, unter Verwendung der von GSTW vorgegebenen und jeweils gültigen Vertragskonditionen.

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Leistungsbeschreibungen, Tarif- und Rabattmodelle, die die Anlage 1 zu dieser Vertriebsvereinbarung bilden, wurden nicht übermittelt (Vermittlung auf Rechnung GSTW gem. Vereinbarung).

In der Anlage 2 der Vertriebsvereinbarung sind die **Abrechnungsmodalitäten** bezüglich der durch die Vermittlungstätigkeit entstehenden Kosten, die im Zusammenhang mit einzelnen Vertragsvermittlungen als auch allgemeinen Kosten (Verwaltungskosten, Personalkosten, Fremdpersonalkosten, KFZ-Kosten, administrative Kosten und Marketingaufwendungen mit der Gültigkeit für das Geschäftsjahr 2005 geregelt.

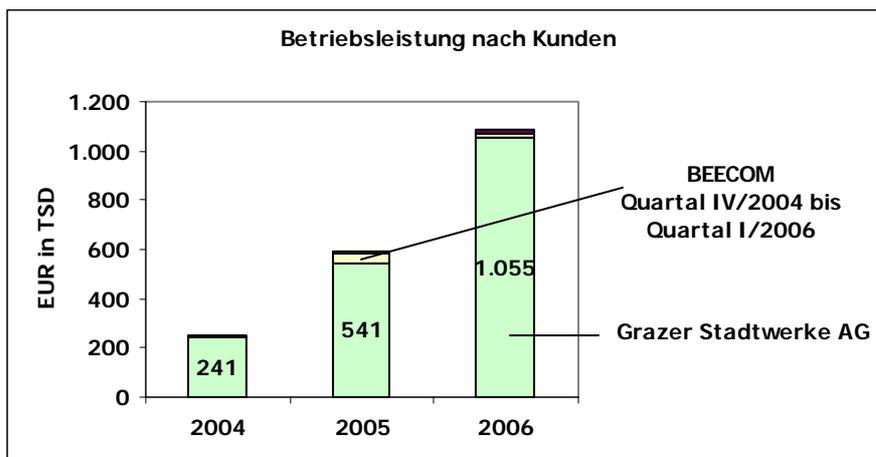
Die **Kostenaufstellung für die Akontozahlung** – Anlage 3 der Vertriebsvereinbarung – beinhaltet die Aufteilung der Personalkosten auf fünf MitarbeiterInnen, wobei vier davon mit der Citycom ein Beschäftigungsverhältnis haben und ein Mitarbeiter nach wie vor bei den GSTW beschäftigt ist.

Die verrechnungstechnische Zuordnung dieser Mitarbeiterin erfolgt einerseits in der Akontozahlung (Umsatzerlöse) und andererseits in der Rückverrechnung der Personalkosten der von der GSTW der Citycom zur Verfügung gestellte Mitarbeiter (Fremdleistungen/bezogene Leistungen). Die ab Mitte Juli 2005 bei der Citycom beschäftigte Mitarbeiter ist bei den Akontozahlungen der Personalkosten nicht berücksichtigt. D.h. bei Erstellung der gegenständlichen Vereinbarung, welche am 12. August 2005 unterfertigt wurde, ist dieser Sachverhalt nicht berücksichtigt.

Weiters regelt die Anlage 2, dass „die Rückverrechnung aller in der Citycom bis 31.12.2005 anfallenden Kosten mit dem Jahresabschluss der Citycom an die GSTW durchgeführt werden.“ Diese Regelung mit nicht eindeutig definierten Begriff der Kosten und weiterer Abrechnungsmodalitäten (z.B. Berücksichtigung der „Drittumsätze“) erlaubt verschiedene Interpretationen und ist folglich nicht eindeutig nachvollziehbar.

Die **Kundenbeziehungen** sind nachfolgend für die Jahre 2004 bis 2006 dargestellt:

TABELLE ENTFERNT



Bei den **Umsätzen mit der xxxxxxxxxxxx** ist anzumerken, dass die **Pauschale/das Mietentgelt für den Pavillon am Jakominiplatz für die Zeit von Oktober 2004 bis Februar 2006 verrechnet** wurde und somit kein durchgehender Vergleich möglich ist. Die Geschäftsbeziehung mit Beecom.cc wurde bzgl. der Mietentgelte im ersten Quartal 2006 beendet. Die Bezahlung der Mietentgelte erfolgte bis September 2005. Für die weiteren aushaftenden Mietentgelte erfolgte eine Wertberichtigung (TEUR 23,3).

Aus der „echten Vermittlungstätigkeit“ von Verträgen wurden im Jahr 2004 Umsätze/Provisionen i. H. v. EUR 2,46 Tsd. und im Jahr 2005 Umsätze/Provisionen i. H. v. EUR 8,09 Tsd. erwirtschaftet („Drittumsätze“). Im Jahr 2006 wurde von Centrowave erstmals der jährlich pauschalierte Werbekostenzuschuss i. H. v. EUR 5 Tsd. netto für den Vertrieb und die Marketingaktivitäten (mit Unterstützung von Centrowave) gem. Vertriebskooperation vereinnahmt.

Materialaufwand, bezogene Leistungen:

Ab Juli 2005 werden von zwei verschiedenen Lieferanten Leistungen bezogen. Die Grazer Stadtwerke stellen mit fünf MitarbeiterInnen den wertmäßig größten Anteil. Die Aufgabenverteilung bzw. der Leistungseinsatz dieser MitarbeiterInnen ist dem im Anhang dargestellten Organigramm zu entnehmen. Die Fa. E-novation mit einem Mitarbeiter übernimmt die Vertriebsagenden in Wien.

Im Jahr 2006 sind wie bereits im Jahr 2005 die Personalkosten der MitarbeiterInnen der Grazer Stadtwerke erfasst. Als externer Zulieferer ist die Fa. movemus.at zu nennen, die bei der Entwicklung von 24 entertainment mitwirkt.

Personalaufwand:

Den Geschäftsführern wurde für den Zeitraum 2000 bis 2003 kein gesondertes Entgelt von der Gesellschaft bezahlt.

Den **beiden Geschäftsführern gebührte ab dem 1.4.2004** für die Funktionsausübung der Geschäftsführung der gegenständlichen Gesellschaft ein **monatliches Entgelt i. H. v. EUR 1.231,01 vierzehn mal im Jahr** zusätzlich zum Entgelt, das sie auf Grund des Dienstverhältnisses mit der Muttergesellschaft erhalten. Weiters entstehen in der Zeit als Geschäftsführer Abfertigungsansprüche aus diesem Titel. Den Geschäftsführern gebührte eine **leistungsorientierte Erfolgsprämie in Höhe eines monatlichen Entgelts**.

Die Prämienregelung im Vertrag sieht einen **Prämienanspruch vor, wenn die Abweichung zwischen dem von der Generalversammlung genehmigten geplanten und dem tatsächlichen Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) eine Abweichung von +/- 10 % erreicht**.

Für den anderen Geschäftsführer, der seit 1. Oktober 2005 beschäftigt ist, wurde eine gesonderte Prämienregelung in seinem Dienstvertrag vorgesehen (siehe weiter unten).

Mit Aufnahme der operativen Tätigkeit im Jahr 2004 wurden **drei DienstnehmerInnen** angestellt. An Personalaufwand ist insgesamt ein Betrag i. H. v. EUR 206.500,- erfasst.

Im Jahr 2005 werden **weitere zwei DienstnehmerInnen** angestellt.

Mit 1. Oktober 2005 kam es zu einem Wechsel in der Geschäftsführung. Herr Raposch wurde zum „Fulltime“ - Geschäftsführer bestellt und Herr Mag. Löschnig schied als Geschäftsführer aus. Der neubestellte Geschäftsführer bezieht ein monatliches Entgelt i. H. v. gerundet EUR 5.500,- vierzehn mal im Jahr und erhält weiters eine **variable erfolgsorientierte Jahresprämie**, die **von verschiedenen im Geschäftsführervertrag definierten Kriterien abhängt**. Diese Kriterien **betreffen die Umsatzstabilisierung, die Umsatzsteigerung, die jährliche Zielvereinbarung, die Personalintensität und die Anpassung**. Das Erreichen eines Kriteriums löst den Anspruch von einem Drittel, das Erreichen von zwei Kriterien den Anspruch von zwei Dritteln und das Erreichen

eines dritten Kriteriums löst die maximal erreichbare erfolgsorientierte Jahresprämie aus. Durch das Erreichen eines vierten Kriteriums ergibt sich keine weitere Steigerung der erfolgsorientierten Jahresprämie.

Zur Zielerfüllung vgl die Ausführungen weiter unten bei 3.3. Personelles – Tätigkeiten der MitarbeiterInnen und organisatorische Abgrenzung zur Grazer Stadtwerke AG.

Diese Maßnahmen führten im Jahr 2005 insgesamt zu einer Erhöhung des Personalaufwandes auf EUR 329.400,-.

Im Jahr 2006 wurde der Personalstand auf 8 MitarbeiterInnen aufgestockt. Die drei neu angestellten MitarbeiterInnen wurden in den Produktbereichen Citycom-Business, 24entertainment und im Bereich Marketing und Produktmanagement tätig.

Sonstige betriebliche Aufwendungen:

In den Jahren 2000 bis einschließlich 2003 sind unter der Position sonstige betriebliche Aufwendungen die Kosten für die Veröffentlichung des Jahresabschlusses, Prüfungs- und Beratungskosten sowie die Verwaltungskosten der Grazer Stadtwerke AG enthalten. Im Jahr 2003 war weiters der Aufwand für die Einführung der Lohn- und Gehaltsabrechnungssoftware erfasst.

Mit Aufnahme der operativen Tätigkeit im Jahre 2004 sind neben dem Prüfungs- und Beratungsaufwand (EUR 14.500,-) auch weitere **sonstige betriebliche Aufwendungen** anerlaufen die sich wie folgt kategorisieren lassen: Fremdleistungen (EUR 10.400,-), Miete und Leasing (EUR 10.500,-), Werbung (EUR 3.500,-), Betriebskosten PKW (EUR 3.000,-), Reisespesen (EUR 1.900,-) und sonstige Aufwendungen (EUR 1.500,-).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen bezifferten sich im Jahr 2005 mit EUR gerundet 114.600,-, wobei die wertmäßig größten Positionen Mieten (EUR 35.600,-), Werbung (EUR 22.100,-), Fremdleistungen (EUR 18.700,-) und Betriebskosten Fuhrpark (EUR 15.800,-) betreffen.

Im Jahr 2006 stellten sich die oben genannten Aufwandspositionen ähnlich dar, wobei durch Zunahme der Geschäftstätigkeit – u.a. Markteinführung 24 entertainment – der Gesamtaufwand auf EUR 240,5 Tsd. ansteigt. Der Anstieg ist u.a durch die verstärkten Werbemaßnahmen, den Anstieg der Betriebskosten für PKW und auch die Zuführung der Einzelwertberichtigung der Forderungen bedingt. Der Anstieg der Betriebskosten für PKW ist durch die beiden weiteren MitarbeiterInnen im Produktbereich bedingt, wobei sich das örtliche Tätigkeitsfeld im CitycomBusiness Bereich auf das ganze Bundesgebiet erstreckt und der 24 entertainment-Bereich in Graz örtlich beschränkt ist. Die Wertberichtigung betrifft die noch offene Forderung gegenüber der **xxxxxxx**, die als Vertriebspartner und Mieter geschäftlich mit der Citycom verbunden war.

In die einzelnen Belege zu den verschiedenen Aufwandspositionen ist eine stichprobenmäßige Einsichtnahme erfolgt. Die **eingesehenen Belege betreffen verschiedenste Werbe- und Repräsentations-**

aufwendungen. Beispielsweise erhalten Fahrzeughalter, die ihr KFZ für das Anbringen von Werbeaufklebern zur Verfügung stellen, Tankgutscheine als Abgeltung.

Die laufenden Aufwendungen für beispielsweise den Bürobetrieb in Wien werden laufend hinterfragt. Dies führt dazu, dass das Engagement in Wien mittels einer eigenen Geschäftsstelle wieder aufgegeben wurde.

Nachfolgend soll eine genauere Analyse der einzelnen Positionen dargestellt werden:

Dieser oben dargestellten Betriebsleistung (Umsatzerlöse, sonstige betriebliche Erträge) steht ein Betriebsaufwand im Jahr 2004 i. H. v. EUR 252 Tsd., im Jahr 2005 i. H. v. EUR 570 Tsd. und im Jahr 2006 i. H. v. EUR 1.096 Tsd. gegenüber. Der Betriebsaufwand gliedert sich wie folgt:

Betriebsaufwand

	2004	2005	2006
Aufwand f. bezog. Leist./Fremdleistungen	0,00	122.903,80	329.766,77
Personalaufwand	206.526,74	329.382,23	518.369,52
Abschreibungen	0,00	1.215,68	5.908,76
Übriger sonstiger Betriebsaufwand	45.397,34	116.048,34	241.738,58
GESAMT	251.924,08	569.550,05	1.095.783,63

Der **übrige sonstige Betriebsaufwand** teilt sich, wie unten angeführt, in weitere Kategorien:

Kategorien d. übrigen sonstigen Betriebsaufwandes:

	2004	2005	2006
Steuern u. Gebühren/Rechtsgeschäftsgeb.	211,00	1.481,00	1.218,40
Fremdleistungen	10.366,88	18.703,51	66.663,35
KFZ-Aufwand/LeasingVersicherung	7.282,52	16.747,90	35.497,85
Büroaufwand/Kommunikation	65,96	7.715,65	10.895,23
Reisespesen	1.919,50	4.965,69	1.793,23
Repräsentation/Bewirtungen	0,00	3.788,23	5.652,36
Mieten (inkl. Büro Wien)	6.900,00	35.599,52	37.484,08
Werbung	3.500,00	18.543,95	50.473,93
Prüfungs- Beratungsaufwand	14.406,50	5.430,00	4.138,00
Bankspesen	261,55	364,96	521,20
Forderungswertberichtigungen	0,00	0,00	23.333,33
sonstige betriebl. Aufwendungen	483,43	2.707,93	4.067,62
	45.397,34	116.048,34	241.738,58

Hierzu ist anzumerken, dass im übrigen sonstigen Betriebsaufwand **Fremdleistungen** durch verbundene Unternehmen, die hauptsächlich den Personalaufwand für von den Grazer Stadtwerken eingesetzten MitarbeiterInnen betreffen, und Aufwendungen für eine von der Stadt Graz übernommene Mitarbeiterin enthalten sind.

In der schriftlichen Stellungnahme wird eine weitere Untergliederung der Position Fremdleistungen und der Position Werbung vorgenommen und wie folgt dargestellt:

Kategorie	2004	2005	2006
Fremdleistungen	10.366,88	18.703,51	42.722,96
Aufwand f. MA ohne DV	0,00	0,00	23.940,39
Fremdleistungen gesamt	10.366,88	18.703,51	66.663,35
Inserate ohne Werbung	0,00	187,20	6.239,10
Werbung	0,00	18.356,75	44.234,83
Werbung gesamt	0,00	18.543,95	50.473,93

Diese bezogenen Leistungen sind unseres Erachtens nach den allgemeinen Gliederungsvorschriften der GuV unter der Position Aufwendungen für bezogenes Material und sonstige Herstellungsleistungen und nicht unter übrigen sonstigen Betriebsaufwand zu erfassen.

Nach Auskunft der Geschäftsführung wurde diese Empfehlung bereits im Jahr 2007 umgesetzt.

Zur **Steigerung des sonstigen Betriebsaufwandes** im Bereich der **Reisespesen, Repräsentationen/ Bewirtungen und der Werbung** führt die Geschäftsführung für die Jahre **2004 und 2005** wie folgt aus:

Hinsichtlich der Erhöhung der Reisespesen darf angemerkt werden, dass österreichweit, vorzugsweise in der Bundeshauptstadt Wien, ein aktiver Vertrieb praktiziert sowie gezielte Marktbearbeitung und konzentrierte Neukundengewinnung betrieben wurde.

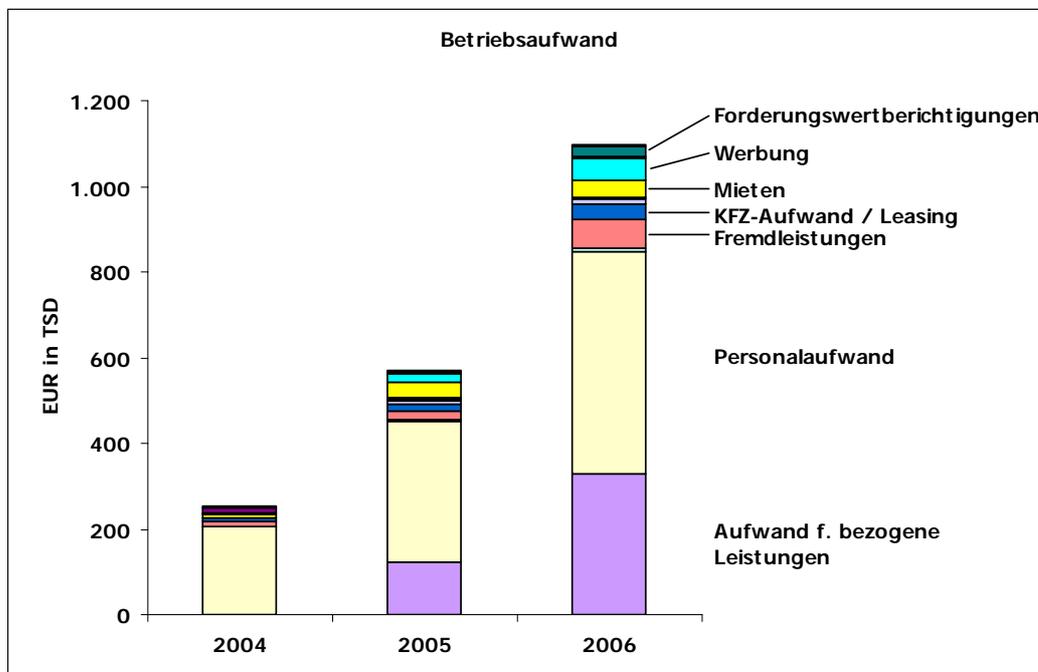
Die gestiegenen Bewirtungskosten ergeben sich aus vermehrten Einladungen von Entscheidungsträgern mit dem Ziel zukünftige Aufträge zu unterstützen.

Zu den Werbekosten darf ergänzt werden, dass für die neuen Produkte der Citycom ab 2005 eine aktive Bewerbung in steirischen und österreichischen Medien erfolgt ist.

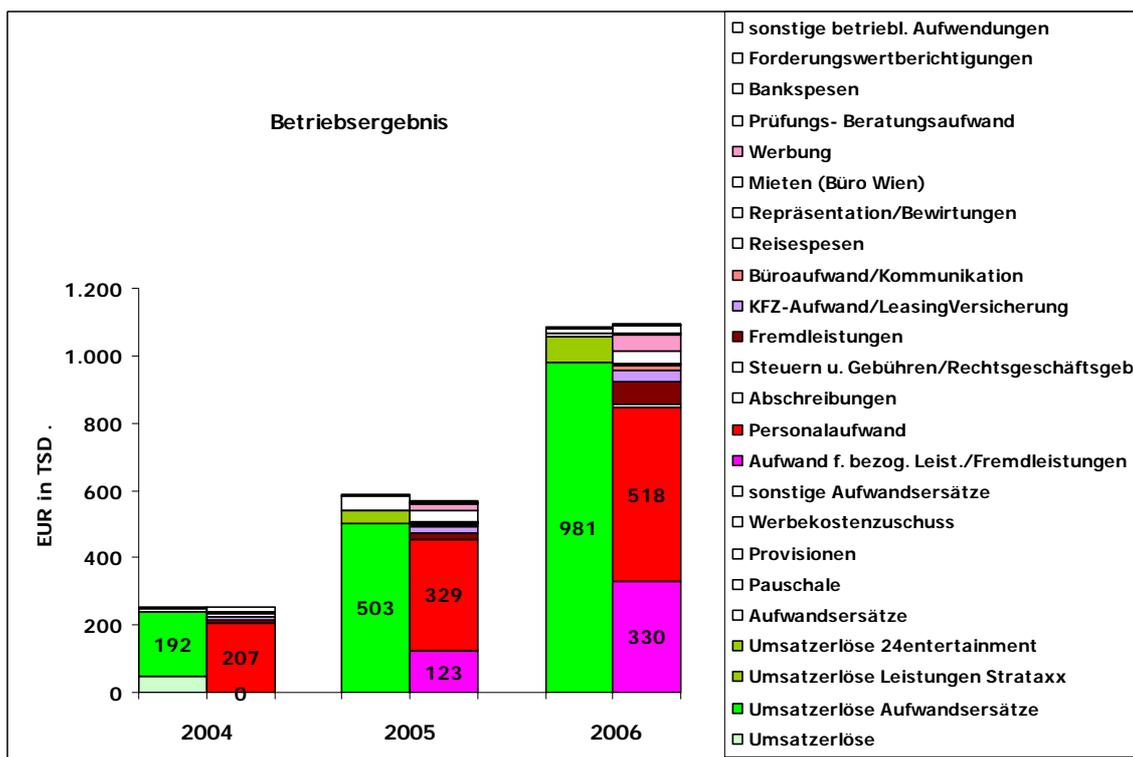
Zu den im Jahr 2006 aufgewandten Reisekosten und Ausgaben für Repräsentation und Werbung erklärte die Citycom am 3. Juli 2008, dass

„diese Aufwendungen zu Geschäftsabschlüssen mit 34 Neukunden mit einem Umsatzvolumen i. H. v. 1,067 Mio. EUR führten. Die durchschnittliche Laufzeit liegt bei 42 Monaten. Der umsatzstärkste Vertrag beziffert ein Volumen i. H. v. TEUR 326, der zweitgerichte Vertrag hat ein Volumen i. H. v. TEUR 125 und das durchschnittliche Vertragsvolumen liegt bei TEUR 31,38. Als Kunden sind Unternehmen der verschiedensten Branchen zu nennen (Bank- und Versicherungswesen, Industrie, Non-Profit-Organisationen).“

Die graphische Darstellung des gesamten Betriebsaufwandes zeigt folgendes Bild:



Die Gegenüberstellung der Summe der Erträge und der Summe der Betriebsaufwendungen ergibt das **Betriebsergebnis**, welches sich wie folgt graphisch darstellen lässt:



Dem in der Citycom insgesamt erfassten Betriebsaufwand stehen sehr geringe für die Citycom erwirtschaftete Umsätze/Provisionen gegenüber. Die aus der Vermittlungstätigkeit erwirtschafteten Umsätze werden, wie bereits erwähnt, gemäß Vertriebsvereinbarung mit der GSTW im Namen und auf Rechnung der GSTW durchgeführt. Somit ist durch die vorliegende Verrechnungsmodalität eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung der Citycom in Bezug auf die eingesetzten Mittel zu den tatsächlich erwirtschafteten Umsätzen aus der Vermittlungstätigkeit nicht möglich.

3. Berichtsteil und Feststellungen

3.1. Rechtliche Verhältnisse

Die Errichtung der Gesellschaft erfolgte im Dezember 1997. Die Aufnahme der operativen Tätigkeit erfolgte mit dem Wirtschaftsjahr 2004.

Es wurden bis dato mehrere Änderungen des Gesellschaftsvertrages durchgeführt. Diese betreffen beispielsweise den Firmenwortlaut.

Die Jahresabschlüsse wurden termingerecht zur Eintragung ins Firmenbuch vorgelegt. Die eingesehenen Jahresabschlüsse der Jahre 2004 bis 2006 wurden einer freiwilligen Abschlussprüfung unterzogen und wurden seitens des Abschlussprüfers keine Einwendungen erhoben und daher uneingeschränkte Bestätigungsvermerke erteilt.

Die entsprechenden Generalversammlungen wurden abgehalten und die dazugehörigen Beschlüsse schriftlich gem. § 34 GmbHG gefasst.

Die der Generalversammlung zur Beschlussfassung und Genehmigung vorbehaltenen Geschäfte (GmbHG, Gesellschaftsvertrag) wurden der Generalversammlung vorgelegt und die Zustimmungen wurden durch diese erteilt. So erfolgte u.a. die Bestellung bzw. Abberufung von Geschäftsführern und die Genehmigung der jeweiligen Wirtschaftspläne.

Zu den zustimmungspflichtigen Geschäften zählt weiters die Erlassung einer Geschäftsordnung für die Geschäftsführung. Es wurde bis dato noch keine Geschäftsordnung beschlossen obwohl es empfehlenswert erscheint eine festgelegte Zuteilung der Aufgaben- und Verantwortungsbereiche zu treffen.

Die Regelungen für die Vermittlungstätigkeit der GSTW sind in der Vertriebsvereinbarung schriftlich festgelegt. Weiters sind entsprechende Verträge mit den Kooperations- und Vertriebspartnern getroffen.

Die An- und Vermietungstätigkeiten beruhen ebenfalls auf entsprechende Verträge und werden vertragskonform, wie die Vertriebsvereinbarungen buchhalterisch abgebildet.

Die Besteuerung der Citycom erfolgt im Rahmen der Gruppenbesteuerung der GSTW.

3.2. Geschäftstätigkeit – Aussagen zur wirtschaftlichen Tätigkeit der Gesellschaft und zum Business-Plan

Bei der Gesellschaft handelt es sich, wie oben ausgeführt, um eine **Vertriebsgesellschaft** für Produkte der Grazer Stadtwerke, die bei einzelnen Produkten und Dienstleistungen auch Entwicklungsleistungen erbringt. Die **Geschäftsabschlüsse** der Gesellschaft werden **im Namen und auf Rechnung der Konzernmutter**, der Grazer Stadtwerke AG, erbracht; folglich kann aus den Gewinn- und Verlustrechnungen der Gesellschaft nur sehr **eingeschränkt eine Aussage über den wirtschaftlichen Erfolg des Managements** abgeleitet werden.

Eine **umfassende Aussage über Erfolg oder Misserfolg** der Aktivitäten kann nur in einer **Zusammenschau mit der Kosten-/Erlössituation des IT-Bereiches der Konzernmutter** getroffen werden. Wie im Eingangskapitel gezeigt, **erwirtschaftet die Konzernmutter im IT-Bereich Umsätze in Mio-EUR-Höhe** und wird die Citycom mittels Aufwandsabgeltung als dezentrale Vertriebstochter geführt.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir versucht, eine **solche Zusammenschau von Mutter und Tochtergesellschaft** herzustellen, was uns – aus den verschiedensten Gründen – **nur ansatzweise gelungen** ist:

- Im Bereich **Citycom Business** wird bestehende Infrastruktur (Lichtwellenleiter-Breitbandkapazitäten) genutzt und versucht, sich stärker als bisher im KMU-Bereich zu etablieren; der Markt für Großkunden ist schwierig und liegt das Erfolgskriterium des Stadtwerke-Konzerns in diesem Bereich sicherlich darin, inwieweit es gelingt, Kunden im KMU-Segment dazu zu gewinnen.
- Bei den **Bemühungen im Bereich der lichtwellenleiterbasierten Home-TV- und Internetprodukten** („24-e“) wäre eine schlüssige betriebswirtschaftliche Rechnung nachzuweisen, ob und in welcher Höhe Investitionen in Neukunden zu einem kostendeckenden Ergebnis führen können. Die Gesellschaft versucht die bestehenden Breitbandkapazitäten für Home-TV- und Internetlösungen an Privatkunden heran zu bringen, was zunächst Investitionskosten (Anbindung neuer Wohnanlagen an das bestehende Netz) verursacht und in weiterer Folge Erträge aus der Nutzung einbringt. Ein abschließendes Urteil hierzu konnten wir aus den in der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen nicht finden.
- Die **Entwicklung des Produktes „strataxx“** wurde nach einer ersten Probephase wieder eingestellt. Hier haben sich die Kooperationen bei der Vermarktung als nicht erfolgreich erwiesen.

3.3. Personelles – Tätigkeiten der MitarbeiterInnen und organisatorische Abgrenzung zur Grazer Stadtwerke AG

Die Personalressourcen der Citycom bestehen – wie bereits ausgeführt - einerseits aus den direkt bei der Citycom beschäftigten MitarbeiterInnen und den über die bezogenen Leistungen von der GSTW Informationstechnik beigestellten MitarbeiterInnen.

Die Kernaufgabe der MitarbeiterInnen ist gem. Vertriebsvereinbarung die umfassende Kundenberatung bei Vertragsvermittlung. Mit der Aufnahme der operativen Tätigkeit kommt es zu einer Aufstockung des Personalstandes. Die MitarbeiterInnen sind nach weiteren Neubeschäftigungen im Jahr 2006 im Bereich Assistenz der Geschäftsführung, Marketingassistenz, Verkaufsberatung 24entertainment, Account Manager Business, Sales Support Business und Technik beschäftigt.

Zu den Vorgaben bzw. den Umsatzzielen für die von MitarbeiterInnen zu erbringenden Leistungen teilt die Geschäftsführung mit, dass

jährliche Vorgaben bzw. Steigerungen der Umsatzziele anhand eines zu erstellenden Leistungsberichtes gemessen und geprüft werden.

Die personelle Besetzung der Geschäftsführung der Citycom zeigt weiters die nahe Anbindung der gegenständlichen Gesellschaft an die GSTW auf, da einer der beiden Geschäftsführer auch Leiter des Bereiches der GSTW Informationstechnik ist.

Die Geschäftsführertätigkeiten ergeben sich aus dem Gesellschaftsvertrag, der Geschäftsordnung (liegt lt. Auskunft der Geschäftsführung erst konzeptionell vor) und dem jeweiligen Dienstvertrag. In den Dienstverträgen sind auch entsprechende Prämienregelungen enthalten die im Erfolgsfall zur Anwendung gelangen bzw. zu einer Auszahlung führen.

Die Regelungen für die Gewährung einer Erfolgsprämie lösen im Beobachtungszeitraum einen Prämienanspruch aus. Dieser ist buchhalterisch ordnungsgemäß erfasst.

Anzumerken ist hierzu jedoch, dass aufgrund der vorliegenden Verrechnungsmodalitäten des Betriebsaufwandes mit den GSTW gem. Vereinbarung seitens der Geschäftsführung nur die Betriebsaufwendungen beeinflussbar sind, da die in der Citycom dargestellten Umsatzerlöse hauptsächlich die Kostenersätze des Betriebsaufwandes betreffen.

Aus den Regelungen bzgl. des Umsatzes geht nicht eindeutig hervor, ob es sich hierbei um den Umsatz aus der Vermittlungstätigkeit, welche auf Name und Rechnung der GSTW erfolgt, handelt oder ob es sich um die in der Citycom erfassten Umsätze gem. Vertriebsvereinbarung handelt.

Dazu wird in der schriftlichen Stellungnahme mitgeteilt, dass

„Citycom auf Grundlage der Vertriebsvereinbarung zwischen GB-Informationstechnik und Citycom Telekommunikation GmbH die Vermittlungstätigkeit ausführt.“

3.4. Rechnungswesen der Gesellschaft

Zu den **steuerlichen Verhältnissen und zum Rechnungswesen** kann gem. Wirtschaftsprüfungsbericht zum Jahresabschluss zum 31.12.2005 folgendes festgehalten werden:

- Die Gesellschaft wird beim Finanzamt Graz-Stadt unter der Steuernummer 989/4699 veranlagt. Seit 1. Jänner 2005 ist die Citycom Telekommunikation GmbH Gruppenmitglied gemäß § 9 Abs. 8 KStG, Gruppenträger ist die Grazer Stadtwerke AG.
- Die Buchführung bzw. die Tätigkeiten des Rechnungswesens werden für gegenständliches Unternehmen in der Konzernbuchhaltung zentral über EDV mittels SAP-Programm erstellt. Im Zuge der Prüftätigkeit wurde stichprobenmäßig die Vorlage verschiedener Belege zur Einsicht gefordert. Aufgrund der eingesehenen Belege und der weiteren Aufzeichnungen bzw. Daten zum Rechnungswesen/zur Buchführung wird die Ordnungsmäßigkeit der Buchführung festgestellt.

Laut dem **Wirtschaftsprüfungsbericht** gelten folgende Aussagen:

- Der Kontenplan ist auf die speziellen Erfordernisse des Unternehmens abgestimmt. Der Jahresabschluss konnte aus den Konten unmittelbar abgeleitet werden.
- Die Belege sind nach systematischen und chronologischen Kriterien geordnet und erläutern die Geschäftsfälle ausreichend.
- Die Buchungen erfolgten im Geschäftsjahr zeitgerecht und vollständig; sie wurden im wesentlichen systematisch richtig zugeordnet.

Eine **elektronische Analyse der übermittelten Unterlagen wurde durch den Stadtrechnungshof durchgeführt**. Die unterschiedlichen Auswertungsmöglichkeiten (u.a. Benford`s Law) zeigen **keine unerklärlichen Auffälligkeiten**.

3.5. Internes Kontrollsystem – Einhaltung von 4-Augen-Prinzip und Prinzip der Funktionstrennung

Zur Überprüfung des internen Kontrollsystems wurden der Geschäftsführung allgemeine Fragen zur Beurteilung u.a. von Risiken, bestehenden Prozessen und Kontrollen übermittelt. Die Einbindung der konzerninternen Kontroll- und Meldeprozesse lässt sich mittels des Berichtswesens, der Aufbauorganisation und der Ablauforganisation zwischen der Konzernleitung und der jeweiligen Geschäftsführung abbilden. Als spezieller Teilbereich wurde weiters das interne Kontrollsystem zum Verkauf und zu den Lieferforderungen herangezogen.

Zu den einzelnen Themenbereichen führt die Geschäftsführung wie folgt aus:

Geschäftsführung:

Die Geschäftsrisiken werden von beiden Organisationen, sowohl vom Geschäftsbereich Informationstechnik als auch von der Gesellschaft Citycom getragen, wobei die Informationstechnik Risiken größtenteils auffängt. Es erfolgt eine laufende, übergreifende, gemeinsame Beurteilung möglicher Risiken. Planziele und tatsächliche erreichte Ziele werden regelmäßig, teilweise wöchentlich, beurteilt und bewertet. Daraus abgeleitet werden eventuell erforderliche korrigierende oder zusätzliche Maßnahmen.

Grundsätzlich erfolgt ein laufender Kommunikationsaustausch mit regelmäßiger Erörterung des Tagesgeschäftes zwischen Konzerncontrolling, Revision und Geschäftsleitung.

Die Prozesse und Kontrollen werden laut Angabe der Geschäftsführung kontinuierlich hinterfragt und anlassbezogen angepasst. Dazu finden monatliche Anpassungsgespräche statt.

Konzerneinbindung – Berichtswesen

Der Informationsaustausch erfolgt regelmäßig in Form quartalsmäßig terminisierter Managementgespräche, durch reglementierte Vorlagen an die Generalversammlung, den Vorstand sowie an den Aufsichtsrat. Zusätzlich wird einmal jährlich eine Hauptversammlung einberufen. Bei Bedarf finden kurzfristig angesetzte Abstimmungs- und Informationsgespräche zwischen der Geschäftsführung, dem Vorstand bzw. den Stabstellen statt.

Prinzipiell werden alle Berichte schriftlich übermittelt.

Je nach Art des Sachverhaltes sieht die jeweilige Vorgehensweise die raschest mögliche Kontaktnahme mit der fachlich und rechtlich zuständigen Person bzw. der jeweiligen Stabstelle vor. Der Umgang mit diversen Sachverhalten ist zudem in der vom Konzern vorgegebenen Geschäftsordnung geregelt.

Das Berichtswesen wird in Abstimmung mit der Stabstelle Konzerncontrolling laufend hinterfragt, gegebenenfalls verbessert. Gemeinsames Ziel ist es, klare und transparente Informationen und Entscheidungsgrundlagen zur Verfügung zu stellen.

Bei Bedarf und je nach Anlassfall werden entsprechende Änderungen vorgenommen, mitunter Weisungen erteilt. Zum Beispiel im Falle von strategischen Veränderungen am Providermarkt (Telekommunikationsmarkt: Übernahme von Tele.ring durch T-Mobile).

Sämtliche Aussagen des Jahresabschlusses werden im Detail hinterfragt, verglichen und durch Berichte dokumentiert.

Abweichungsanalysen werden positionsbezogen im Detail erstellt und begründet sowie zusätzlich in den Managementgesprächen erläutert.

Aufbauorganisation – Ablauforganisation

Die Aufbauorganisation ist in einem schriftlichen Organigramm, welches laufenden Aktualisierungen unterzogen wird, dargestellt.

Zu den einzelnen Positionen liegen entsprechende Stellenbeschreibungen vor und die Arbeitsabläufe sind in Form von schriftlichen Prozessabläufen dokumentiert. Die Aktualisierungen dieser Beschreibungen finden anlassbezogen bei Bedarf statt.

Der interne Kommunikationsfluss findet anlassbezogen statt. D.h. je nach Inhalt wird mit der zuständigen Person „bottom-up“ oder „top-down“ kommuniziert.

Die einzelnen Kontrollen und deren Ineinandergreifen sind in den Flussdiagrammen dargestellt. Die Kontrolle der Mitarbeiter erfolgt täglich durch den jeweils zugeordneten Vorgesetzten. Die Anwendung bzw. Umsetzung der Arbeits- und Dienstanweisungen wird kontrolliert.

Zur Sicherung der geplanten Arbeitsabläufe werden vorgefertigte Belege und andere Formulare eingesetzt, die den Bearbeiter zur Einhaltung eines bestimmten Systems zwingen und zwangsläufig eine Kontrolle durch den nachfolgenden Sachbearbeiter oder einen Vorgesetzten bedingen. Z. B. erfolgt bei Projektkalkulationen und – freigaben eine Berechnung aufgrund einer standardisierten Vorlage durch den jeweiligen Mitarbeiter, deren Überprüfung und Freigabe durch die Geschäftsführung erfolgt. Ebenso ist u.a. die Handhabung mit Rechnungen geregelt.

Das 4-Augen Prinzip wird bei allen wesentlichen Entscheidungen, Fragen und Inhalten berücksichtigt. Die Zeichnungsberechtigungen sind in der Geschäftsordnung geregelt. Eine entsprechende Geschäftsordnung, inklusive Aufgabenbereich des jeweiligen Geschäftsführers, liegt vor.

Sämtliche Regelungen, Anweisungen und Richtlinien werden in der Geschäftsleitung zentral verwaltet. Zu grundlegenden Anweisungen und Regelungen liegen das Revisionshandbuch und das Profit-Center-Handbuch als Konzernhandbuch vor.

Verkauf und Lieferforderungen

Zu diesem Themenkreis wird von der Citycom allgemein angemerkt, dass zur Zeit nur Forderungen an die Muttergesellschaft, die Grazer Stadtwerke AG, bestehen, wobei die Modalitäten in der Vertriebsvereinbarung geregelt sind. Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die zukünftigen Vorgehensweisen bei der Citycom:

Die Aufträge werden generell über die Grazer Stadtwerke AG bearbeitet und fakturiert. Für die Auftragsabwicklungen werden einheitliche Formularesätze – u.a. Annahmebestätigungen - verwendet. Die Zahlungs- und Lieferbedingungen sind im Konzern geregelt. Ebenso sind die Kontierungsrichtlinien für die Buchungen von Teil- und Schlussrechnungen in derartigen Richtlinien definiert.

Weiters gewähren Liefer- und Leistungssperren, dass es bei „notleidenden Kunden“ zu keinen bereits absehbaren Forderungsausfällen kommt.

4. Zusammenfassung und Schlussbemerkungen

4.1. Zusammenfassung

Wir haben auftragsgemäß eine **Einschau in die laufenden finanzwirtschaftlichen und rechtlichen Unterlagen seit Gründung der Gesellschaft** durchgeführt und gelangen zu folgenden Ergebnissen:

- Von Gründung (1997) bis zur Aufnahme der operativen Tätigkeit (2004) wurde eine relativ lange Zeitspanne in Anspruch genommen, in der bis einschließlich 2003 keine Erträge erwirtschaftet und nur Aufwendungen getätigt wurden.
- Eine genaue Wirtschaftlichkeitsbetrachtung kann nicht gegeben werden, da die mit diesem Betriebsaufwand erbrachten Leistungen gem. Vertriebsvereinbarung in der GSTW erfasst sind und in den Erträgen im wesentlichen die Aufwandsabgeltung erfasst ist. Die von der Citycom selbst erwirtschafteten Umsätze für die Jahre 2004 – 2006 betragen im Durchschnitt 4,46 % vom Gesamtumsatz.
- Die Zweckmäßigkeit bzgl. des Zieles für einen nach außen hin unabhängigen Marktauftritt kann als gegeben beurteilt werden. Die Citycom ist als eigene Marke am Markt etabliert.
- Zur Vermarktung der einzelnen Produkte lässt sich folgendes festhalten:
 - a) **CitycomBusiness:** Die wirtschaftlichen Ergebnisse aus den Telekommunikationsleistungen für Businesskunden ist aufgrund der übermittelten Unterlagen/Informationen nicht beurteilbar. Die Kosten-/Erlössituation in diesem Leistungssegment konnte von uns im Detail nicht geprüft werden.
 - b) **Strataxx:** Dieses Produkt wurde mangels Erfolges wieder vom Markt genommen bzw. eingestellt.
 - c) **24entertainment:** Für dieses Produkt ist aufgrund der dzt. genutzten Technik (Glasfasernetz) ein örtlich beschränkter Absatzmarkt gegeben. Weiters sind nun andere Mitbewerber am Markt präsent, die zwar eine etwas andere technische Lösung bzgl. der Leitungen anbieten, jedoch keine räumliche Beschränkungen haben und folglich bundesweit auftreten.
- Das Rechnungswesen der Citycom erscheint ordnungsgemäß, da hinsichtlich der laufenden Gebarung bei den von uns durchgeführten stichprobenartigen Prüfungshandlungen keine Mängel festgestellt werden konnten.
- Hinsichtlich des Internen Kontrollsystems haben wir uns durch stichprobenartige Einsichten und Plausibilitätsbeurteilungen von vorgelegten Systemdarstellungen davon überzeugt, dass ein angemessenes Kontrollwesen besteht; hier kommt besonders die enge Verflechtung mit der Muttergesellschaft, der

Grazer Stadtwerke AG, zum Tragen. Das Interne Kontrollsystem der Grazer Stadtwerke AG selbst haben wir im Rahmen dieses Prüfungsauftrages nicht geprüft.

4.2. Stellungnahme

Wir haben auftragsgemäß eine **Prüfung über die Gebarung und betriebswirtschaftliche Ordnungsmäßigkeit** des

Citycom Telekommunikation GmbH

durchgeführt. Die Prüfungsergebnisse wurden im Bericht und in der Zusammenfassung ausführlich erläutert.

Hinweise für die künftige Gebarung haben wir herausgearbeitet.

Graz, im Juli 2008

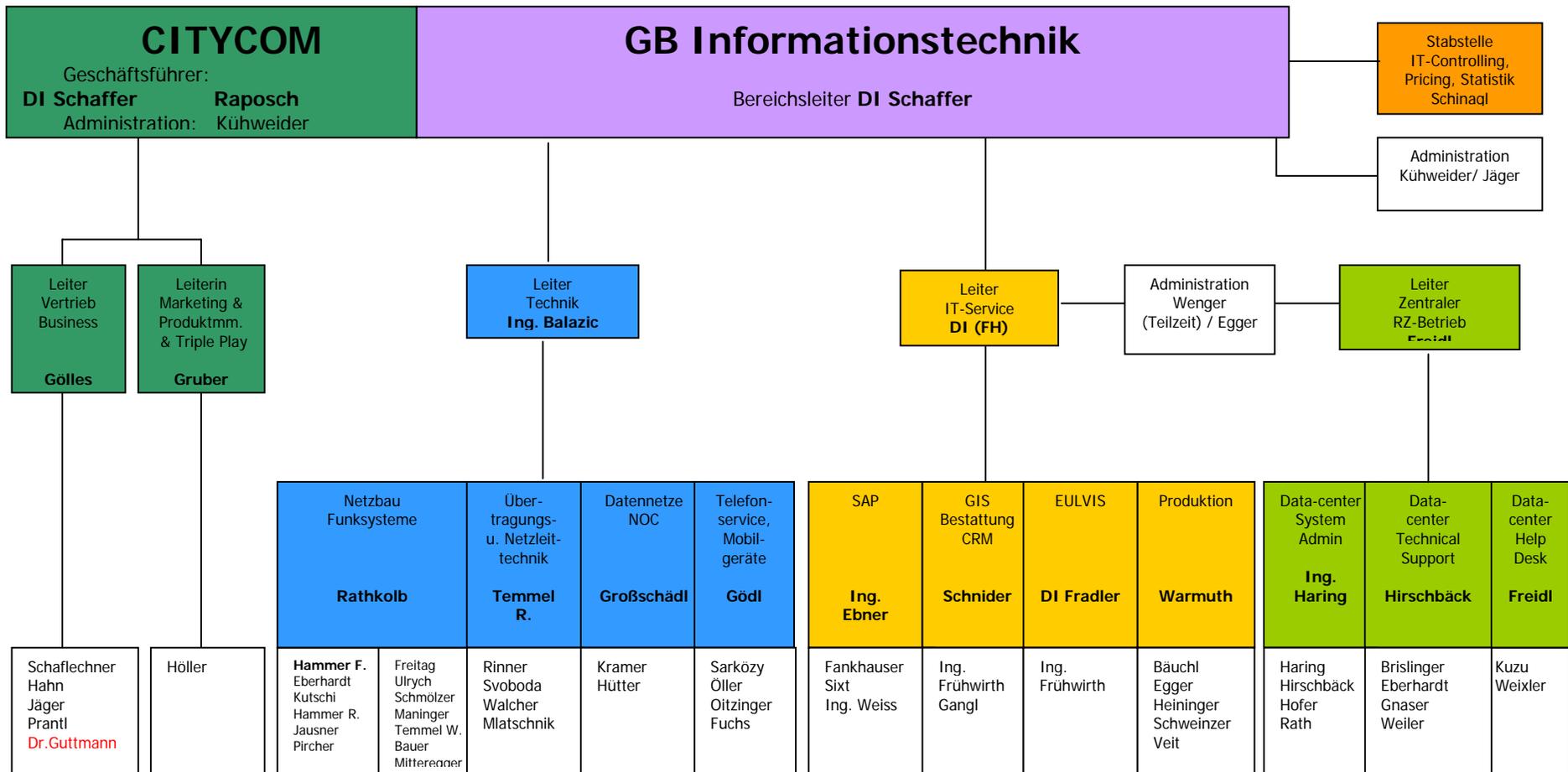
Stadtrechnungshof der Landeshauptstadt Graz

Dr. Günter Riegler
Stadtrechnungshofdirektor

Mag. Katharina Riel
Prüfungsleiterin

Anhang:

ORGANIGRAMM 2005



ORGANIGRAMM aktuell - 2007

