

**GABRIEL LANSKY.** Der Wiener Rechtsanwalt ist wegen seines äußerst lukrativen Beratervertrags mit den ÖBB unter Beschuss gekommen. „Dazu ist zu sagen, dass die ÖBB praktisch keine Rechtsabteilung hatten.“



# „Kenne ÖBB wie kein

Der Wiener Promi-Anwalt Gabriel Lansky über seine Arbeit bei den ÖBB, politisches Kleingeld, die unentgeltliche Beratung von Freunden – und über den Nachteil, der SPÖ zu nahe zu stehen.

**FORMAT:** Herr Lansky, wie kam es denn zu Ihrem unstrittenen Beratervertrag mit den ÖBB?

**Lansky:** Ich muss da etwas aufklären: Es gab im Laufe der Jahre nicht bloß einen Vertrag meiner Kanzlei mit den ÖBB. Begonnen hat es damit, dass mich Rüdiger vorm Walde im Jahr 2002 als Vertrauensanwalt ins Unternehmen geholt hat.

**FORMAT:** Warum gerade Sie?

**Lansky:** Ich wurde ihm damals von den größten deutschen Unternehmensberatern als Infrastruktexperte empfohlen, und da er in Wien niemanden kannte, folgte er dem Rat der Berater.

**FORMAT:** Wie lautete Ihr Auftrag?

**Lansky:** Ich musste mich um alle sensiblen Angelegenheiten kümmern, die dem Vorstand wichtig waren. Außerdem war meine Kanzlei gemeinsam mit McKinsey beauftragt, Optimierungspotenzial bei den ÖBB zu orten. Es gab damals sehr viel zu tun. Es ging da etwa um gesellschaftsrechtliche, europarechtliche oder arbeitsrechtliche Fragen. Dazu ist zu sagen, dass die ÖBB keine ausreichende Rechtsabteilung hatten.

**FORMAT:** Welche Honorarvereinbarung gab es?

**Lansky:** Zu Beginn war kurze Zeit eine Pauschale vereinbart, danach wurden bis heute immer Einzelleistungen abgerechnet. In der Zeit der Umstrukturierung der Bahn arbeiteten bis zu zehn Juristen von uns bei den ÖBB. Nach der erfolgreichen Umstrukturierung wurde im Jahr 2004 ein neuerlicher Vertrag mit unserer Kanzlei abgeschlossen. Das war ein großer, gesamthafter Auftrag. Dazu gehörte auch, dass wir eigens jemanden in unserer Kanzlei ausbilden, um ihn den ÖBB zu überlassen.

**FORMAT:** Dieser Vertrag wurde auch mit Herrn vorm Walde abgeschlossen?

**Lansky:** Nein. Den hat Herr Türinger (Anm.: war damals Prokurist bei der ÖBB-Infrastruktur AG, ist mittlerweile verstorben) mit mir abgeschlossen.

**FORMAT:** Wofür war Herr Türinger zuständig?

**Lansky:** Für die Anlagensicherheit der Bahn. Er hat uns damit beauftragt, anlagenrechtliche Bescheide auf ihre Rechtmäßigkeit zu überprüfen. Wir haben Tausende Bescheide in vielen Archiven durchforstet.

**„Wir haben von der Bahn keinen Euro geschenkt bekommen.“**

**FORMAT:** Hätte man diesen Vertrag nicht ausschreiben müssen?

**Lansky:** Nein, das wurde damals geprüft. Das Vergaberecht wurde hinsichtlich von Dienstleistungsaufträgen erst später verschärft.

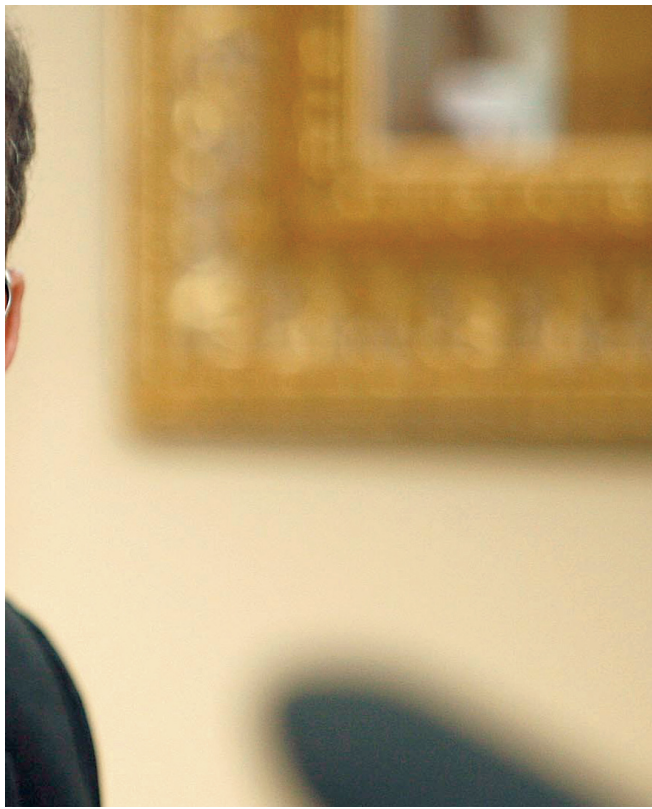
**FORMAT:** Wie viel haben Sie damals bei den ÖBB verdient?

**Lansky:** Das lässt sich so nicht sagen, wir haben aber keinen Euro geschenkt bekommen.

**FORMAT:** Und dann kam im Jahr 2007 Martin Huber an die Spitze der ÖBB. Was geschah da?

**Lansky:** Huber wollte mich rausdrängen, ich passte ihm politisch nicht ins Konzept. Über unsere Arbeit hat er sich jedenfalls nicht beschwert. Ich habe ihm damals gesagt: Es gibt einen gültigen Vertrag, an den er sich halten muss. Da er das nicht wollte, habe ich darauf bestanden, dass ich einen anderen Vertrag bekomme, der mich absichert. Dieser wurde von der Finanzprokuratur für die ÖBB neu ausverhandelt. Rausgekommen ist der Rahmenvertrag mit der Laufzeit bis 2017 und einer bestimmten Garantiesumme.

**FORMAT:** Würden Sie sagen, dass der-



# anderer“

## Spektakuläre Fälle und ein internationales Netzwerk

**Im Rampenlicht.** Die Wiener Anwaltskanzlei Lansky, Ganzger und Partner (LGP) ist in den vergangenen Wochen durch ihre lukrativen Geschäfte mit den ÖBB ins Gerede kommen. Für mediale Aufmerksamkeit haben zuvor vor allem ihre spektakulären Fälle und prominenten Klienten gesorgt: LGP vertrat Natascha Kampusch ebenso wie die Opfer der Seilbahnkatastrophe Kaprun,

**JAGGER, KAMPUSCH.** Prominente Klienten und heikle, medienwirksame Fälle zeichnen die Kanzlei Lansky, Ganzger aus.



Frauenrechtlerin Waris Dirie und Bianca Jagger. Auch der News Verlag und viele andere Unternehmen zählen zu ihren Mandanten.

Mit mehr als 100 Mitarbeitern gehört die Wirtschafts- und Medienrechts-Kanzlei zu den zehn größten Österreichs. Sie hat Niederlassungen in der Slowakei und in Aserbaidschan, ihr Netz an Partnerkanzleien umfasst 40 Länder mit Schwerpunkt Osteuropa. Die sozial engagierte Kanzlei (z. B. Ärzte ohne Grenzen) gilt als SPÖ-nahe. Gabriel Lansky war Berater von Exkanzler Alfred Gusenbauer, das Verhältnis zu Werner Faymann gilt als distanziert.

artige Verträge für Berater üblich sind?

**Lansky:** Angesichts des enormen Auftragsumfangs inklusive Aufbau eigener Infrastruktur, ja. Und man darf ja nicht vergessen: Ich bin einer der wenigen, die das System ÖBB wirklich kennen. Der Vertrag war außerdem so gestaltet, dass uns im ersten Jahr 800.000 Euro garantiert wurden, in den Folgejahren wurde es dann aber immer weniger bis eben jetzt auf 400.000 Euro. Und obwohl wir im ersten Jahr den Rahmen nicht ausgeschöpft haben, habe ich den garantierten Betrag nie eingefordert.

**FORMAT:** Beraten Sie neben den ÖBB auch andere staatsnahe Unternehmen?

**Lansky:** Ja, einige. Aber ich kann meine Mandanten nicht outen.

**FORMAT:** Denken Sie, hat es Ihnen bei der Erlangung von Aufträgen genutzt, dass Sie als SP-nahe gelten?

**Lansky:** Im Gegenteil, es hat mir geschadet. Bei der Erlangung von Mandaten aus der Wirtschaft hätte es mir sicher mehr geholfen, wäre ich ÖVP- oder FP-nahe.

**FORMAT:** Ihr Beratervertrag mit den ÖBB wurde ja schon 2007 breit in der Öffentlichkeit diskutiert. Warum, glauben Sie, kocht das jetzt wieder auf?

**Lansky:** Es geht hier nicht um unsere Kanzlei, sondern um politisches Kleingeld. Ich bin aber Anwalt und nicht Politiker. Die versuchte Repolitisierung der ÖBB ist sehr schlecht für das Unternehmen.

**FORMAT:** Wie wirkt sich die Diskussion über Beraterverträge, etwa der Herren Meischberger und Hohegger, auf die Erlangung neuer Mandate aus? Wird es jetzt schwieriger, an Aufträge aus dem staatsnahen Bereich zu kommen?

**Lansky:** Das glaube ich nicht. Unternehmen brauchen weiter externe Berater. Es kann aber passieren, dass die Unternehmen mit der Vergabe ein halbes Jahr zuwarten.

**FORMAT:** Sie galten ja auch als Berater von Exkanzler Gusenbauer. Haben Sie von ihm Geld dafür bekommen?

**Lansky:** Für die Beratung meiner Freunde verrechne ich üblicherweise keine Honorare.

**FORMAT:** Beraten Sie die aktuelle Regierung auch juristisch?

**Lansky:** Nein, aber ich habe viele Freunde auch unter den aktuellen Regierungsgliedern, sowohl aus dem roten als auch dem schwarzen Lager. Ihnen stehe ich mit Rat und Tat zur Seite.

**FORMAT:** Was würden Sie sagen, wie korrupt ist Österreich?

**Lansky:** Durch die Kleinheit des Landes und durch die Nähe zu Osteuropa ist in Österreich ein gewisser Nährboden vorhanden. Aber nicht mehr als anderswo.

INTERVIEW: ANGELIKA KRAMER  
MITARBEIT: MARTINA BACHLER

TIPP

Strategische Unternehmenskultur



Motivierende Mitarbeiterführung ist der Schlüssel zum Erfolg“

Herbert Schandl  
Geschäftsführer  
walter services  
Austria GmbH

FOTO © ILLNER

## Nur motivierte Mitarbeiter führen ein Unternehmen zum Erfolg!

Dieser Grundsatz dürfte vielen Führungskräften seit dem Beginn der Wirtschaftskrise im Herbst 2008 aus dem Sinn gekommen sein. Personalabbau, Organisationsänderungen, Kürzungen von Sozialleistungen und der immer stärker werdende Druck in Richtung Effizienzsteigerung standen im absoluten Vordergrund und der Faktor Mensch wurde immer mehr ins Abseits gerückt.

Der Mitarbeiter wurde nur noch als Produktionsmaschine die zu funktionieren hat gesehen, wobei völlig darauf vergessen wurde, dass die Motivation der Mitarbeiter ein sehr wertvolles Gut für jedes Unternehmen darstellt.

Den Verlust der Wertschätzung haben aber nicht nur die Mitarbeiter sondern auch die Kunden schmerzhaft zur Kenntnis genommen.

Es ist wieder an der Zeit sich auch den für den Unternehmenserfolg notwendigen und so wichtigen „weichen Faktoren“ zu widmen. Wesentlich für den Erfolg ist dabei eine offene Firmenkultur, die den Mitarbeiter in den Mittelpunkt stellt und Vertrauen schafft. Letztlich ist die Belegschaft der einzig nachhaltige Wettbewerbsvorteil den ein Unternehmen hat und zufriedene Mitarbeiter sorgen auch dafür, dass Ihre Kunden wieder zufriedener und loyal zu Ihrem Unternehmen stehen.

[www.walterservices.at](http://www.walterservices.at)

walter services  
Donau-City-Straße 11  
A-1220 Wien  
T: +43(0)1275/25 25-0