

(Beginn: 10.04 Uhr)

Begrüßung

Vorsitzender Dr. Wilhelm: Meine sehr geehrten Damen und Herren! Ich heiße Sie alle zu unserer heutigen Tagung willkommen.

Sehr herzlich möchte ich besonders vom Landschaftsverband Westfalen-Lippe den zweiten stellvertretenden Vorsitzenden der Landschaftsversammlung,

Herrn Rötger Belke-Grobe,
willkommen heißen.

(Allgemeiner lebhafter Beifall)

Sehr herzlich begrüße ich auch Herrn Dr. Ulrich Schröder, Vorsitzender des Vorstandes der NRW. BANK.

(Allgemeiner lebhafter Beifall)

Er wird uns unter dem Tagesordnungspunkt 4 über die aktuelle Situation und die Perspektiven der NRW. BANK berichten und selbstverständlich, wenn gewünscht, für eine Diskussion zur Verfügung stehen.

Ordnungsgemäße Einberufung

Meine Damen und Herren, zu dieser 9. Tagung der 12. Landschaftsversammlung Rheinland wurde frist- und ordnungsgemäß mit Schreiben vom 1. Dezember 2006 eingeladen.

Die Tagung wurde im Ministerialblatt für das Land Nordrhein-Westfalen Nr. 33 vom 7. Dezember 2006 öffentlich bekannt gemacht.

Entschuldigungen

Die entschuldigten Personen sind dem Protokoll bekannt.

Beisitzer

Als Beisitzerin in diesem Fall und als Beisitzer darf ich Frau Astrid Natus-Can und Herrn Lars Oliver Effertz bitten, hier oben freundlicherweise Platz zu nehmen. Das wäre sehr liebenswürdig. Man darf es ja sagen: Es sind immer die Jüngsten.

(Zuruf: Bravo! – Zuruf von Boss, CDU, und Gegenrufe von der CDU)

– Meine Damen und Herren, denken Sie immer daran: Bei der Landschaftsversammlung gibt es Wortprotokoll.

(Heiterkeit)

Tagesordnungspunkt 1:

Anerkennung der Tagesordnung

Sind Sie mit der Ihnen vorliegenden Tagesordnung einverstanden? – Ich sehe keine Wortmeldungen, dann ist sie so akzeptiert.

Tagesordnungspunkt 2:

Verpflichtung neuer Mitglieder

entfällt, weil es keine neuen Mitglieder gibt.

Tagesordnungspunkt 3:

Umbesetzung in den Ausschüssen

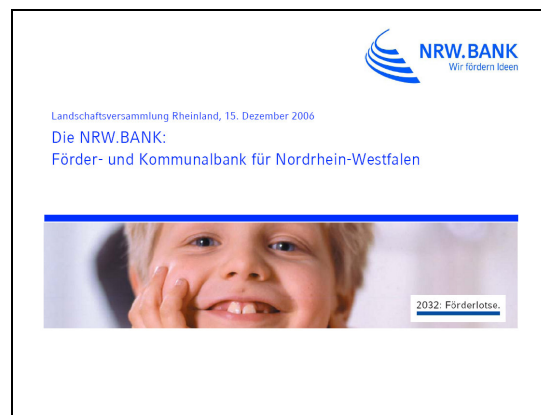
Umbesetzungen sind mir hier in der Landschaftsversammlung nicht bekannt.

Damit kommen wir sogleich zum **Tagesordnungspunkt 4:**

NRW.BANK hier: Aktuelle Situation und Perspektiven

Als Vortragenden haben wir, wie schon eben willkommen geheißen, Herrn Dr. Schröder gewinnen können.

Herr Dr. Schröder, Sie haben das Wort.



Dr. Ulrich Schröder, Vorsitzender der NRW.BANK:
Herr Dr. Wilhelm! Herr Molsberger! Meine Da-

men und Herren! Auch meinerseits zunächst ein herzliches Guten Morgen!

Herzlichen Dank für die Einladung. Es ist das erste Mal, dass ich zu Ihnen spreche; ich hoffe, auch mit Ihnen. Ich würde mich sehr freuen, wenn wir in einen Dialog, soweit das in einer solchen Großen Veranstaltung möglich ist, eintreten könnten.

Ich freue mich sehr, Ihnen die NRW.BANK in ihrer aktuellen Situation mit den Plänen, die wir haben, und mit dem, wo wir heute stehen, vorstellen zu dürfen. Ich habe gehört, meine Ausführungen sollten etwa zwanzig Minuten dauern. Ich hoffe, dass ich das in etwa einhalte.

Gliederung

1. Profil der NRW.BANK
2. Die NRW.BANK als Förderbank
3. Die NRW.BANK als Kommunalbank
4. Ausblick



2 Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006 Dr. Ulrich Schneider
Vizepräsident des Vorstandes NRW.BANK

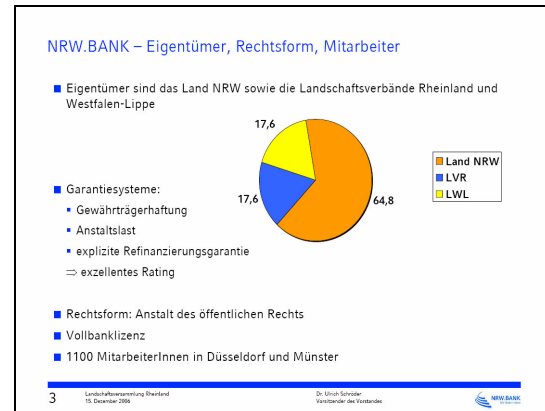
Der Vorkenntnisstand hier im Raum ist, unterstelle ich, sehr unterschiedlich, weil einige von Ihnen in unseren Gremien sind. Sie sollten natürlich sehr genau über unser Haus Bescheid wissen. Andere haben mit unserem Haus weniger zu tun; sie werden dementsprechend nicht so tief informiert sein.

Ich hoffe, dass ich in dem Vortrag einen Ausgleich finden werde, der die einen nicht überfordert und der die anderen nicht langweilen wird.

Ich möchte Ihnen vier Punkte vortragen: einige allgemeine Angaben zum Profil der NRW.BANK – das dürfte Ihnen weitgehend bekannt sein –; danach möchte ich Ihnen im Wesentlichen unsere beiden Hauptaufgabenfelder, nämlich die NRW.BANK als Förderbank und die NRW.BANK als Kommunalbank mit dem vorstellen, was wir anbieten, was wir leisten, wo wir stehen, und am Schluss einen kurzen Ausblick auf die Pläne in der nächsten Zeit geben.

Zum Profil: zunächst die Eigentümerstruktur unseres Hauses. Sie ist Ihnen geläufig. Das Land hat nach dem jetzigen Stand – die ursprüngliche Situation nach der Spaltung im Jahre 2002 war

ja eine andere; wir hatten die Sparkassenverbände als unmittelbare Mitglieder noch bei uns – 64,8 Prozent der Anteile; Sie und der westfälische Landschaftsverband halten jeweils 17,6 Prozent.



Wir haben anders als die anderen öffentlichen Banken, nämlich die Sparkassen und die Landesbanken, alle Garantiesysteme, die vorher für alle Sparkassen und Landesbanken auch bestanden, erhalten. Das heißt, wir haben weiterhin die Gewährträgerhaftung, die uns unterstützt. Wir haben weiterhin die Anstaltslast.

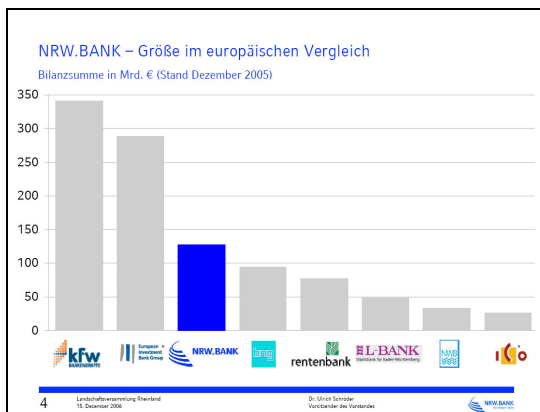
Und, was durch das Errichtungsgesetz neu hinzugekommen ist, das im März 2004 den Landtag von Nordrhein-Westfalen einstimmig passiert hatte, zusätzlich eine explizite Staatshaftung. Bei uns steht jetzt ausdrücklich im Gesetz, dass das Land Nordrhein-Westfalen und im Innenverhältnis anteilig alle Eigentümer für alle Verbindlichkeiten der Bank haften

(Heiterkeit)

Insofern ist das eine komfortable Situation, mit der wir leben.

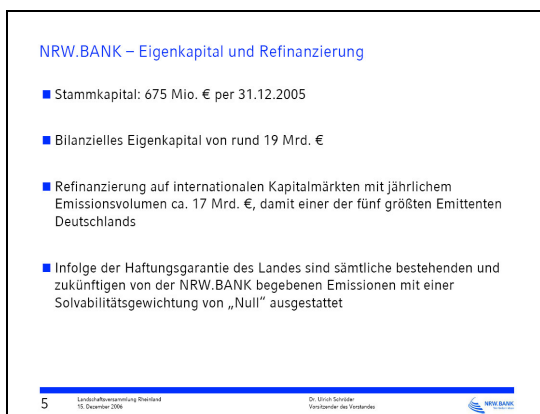
Von der Rechtsform her sind wir eine Anstalt öffentlichen Rechts. Wir sind gleichzeitig Vollbank. Das heißt, wir unterliegen der Aufsicht der BaFin und haben eine uneingeschränkte Vollbanklizenz von der BaFin bekommen. Wir haben etwa 1.100 Mitarbeiter, die sich im Verhältnis 60 : 40 auf unsere beiden Standorte, nämlich Düsseldorf und Münster, verteilen.

Obwohl wir erst 2002 durch Abspaltung von der WestLB gegründet worden sind, gehören wir heute zu den größten Förderbanken in einem europäischen Vergleich. Wir haben zurzeit eine Bilanzsumme von ungefähr 130 Milliarden Euro.



Dieses ist ein etwas älteres Schaubild; es zeigt noch eine Bilanzsumme von 118 Milliarden Euro. Aber wir sind mit dieser Bilanzsumme von ca. 130 Milliarden Euro die drittgrößte Förderbank in Europa. Größer als wir sind lediglich die KfW mit um die 340 Milliarden Euro Bilanzsumme und die Europäische Investitionsbank in Luxemburg mit etwa 290 Milliarden Euro Bilanzsumme. Wir sind also damit mit 130 Milliarden Euro die Nummer drei.

Wenn man alle deutschen Banken zusammen nimmt, also alle Landesbanken, alle Privatbanken, alle Volksbanken – wen immer – einrechnet, sind wir im Moment von der Größe her die Nummer fünfzehn. Wir sind also als Förderbank schon eine recht gewichtige Größe, die größte Landesförderbank. Wir sind auch die einzige Förderbank, die, wie ich es immer nenne, voll integriert ist, die also das gesamte Kommunalgeschäft betreibt, was viele andere Förderbanken nicht tun, und die das gesamte Fördergeschäft von der Wohnungsbauförderung über die Individualförderung, wie wir sie nennen, bis hin zur Wirtschaftsförderung betreiben kann.

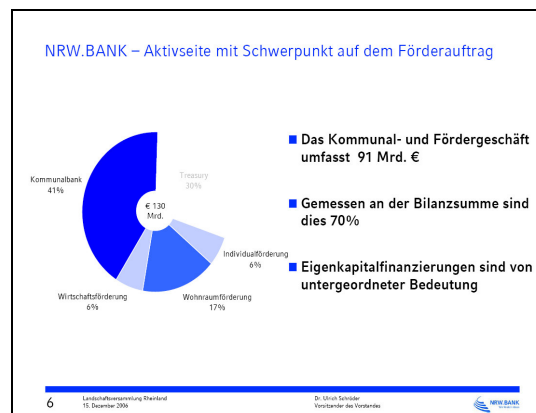


Unser Eigenkapital ist sozusagen doppelt zu sehen. Wir haben ein Stammkapital von 675 Millio-

nen Euro, das sich auf die drei Eigentümer in der Prozentzahl verteilt, die ich vorhin genannt habe: 65 Prozent auf das Land und 35 Prozent auf die Landschaftsverbände. Daneben haben wir ein enormes bilanzielles Eigenkapital von 19 Milliarden Euro. Das ist ein für Banken unübliches Eigenkapital; denn Sie wissen, dass Banken acht Prozent ihrer Aktiva durch Eigenkapital unterlegen müssen. Wir haben etwa zwanzig Prozent unserer Aktiva durch Eigenkapital unterlegt. Wir haben also regulatorisch ein sehr mächtiges Eigenkapital.

Das liegt an einem Strukturumstand, den wir bei der Gründung geerbt haben; denn die Eigentümer haben damals die gesamte Wohnungsbauförderungsanstalt in die NRW.BANK als Teil der sozialen Wohnraumförderung integriert. Die Wohnungsbauförderungsanstalt hat allein eine Bilanzsumme von 22 Milliarden Euro, und sie hat ein Eigenkapital von etwa 18 Milliarden Euro. Das heißt, die Wohnungsbaukredite, die die Wfa vergibt, sind fast alle durch Eigenkapital unterlegt, was ein völlig ungewöhnlicher und nur historisch durch den Aufbau seit dem Zweiten Weltkrieg zu erklärender Umstand ist.

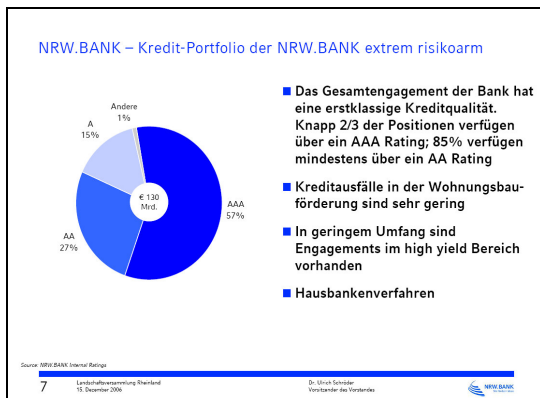
Dieses Eigenkapital kommt natürlich uns jetzt als Gesamtbank zugute. Deswegen haben wir ein hohes bilanzielles Eigenkapital.



Eine Bilanzsumme von 130 Milliarden Euro mit einer durchschnittlichen Laufzeit unserer Refinanzierungsmittel von etwa fünf bis sechs Jahren führt dazu, dass wir jedes Jahr etwa um die 20 Milliarden Euro neues Geld aufnehmen müssen, um die Bilanzsumme auf dem jetzigen Niveau zu halten.

20 Milliarden Euro aufnehmen, das kann man nur, da wir keine Spargelder annehmen dürfen, keine laufenden Konten führen dürfen, keine Depots einrichten können, indem man weltweit Geld sammeln geht. Dabei kommen uns natürlich das

Rating und die Garantie des Landes sehr zugute. Unsere Hauptkreditgeber sind die internationalen Zentralbanken, also die Zentralbank von China, die Zentralbank von Japan, die Zentralbank von Thailand, die Zentralbank von Indien. Das sind die Geldgeber, die uns jährlich diese 20 Milliarden Euro geben. Sie sind bereit, sehr geringe Margen zu akzeptieren, aber einen sicheren Hafen für ihr Geld zu finden.



Was kann eine Zentralbank auf dieser Welt als sichereren Hafen als das Land Nordrhein-Westfalen finden?

(Allgemeine Heiterkeit – Beifall bei der CDU)

Insofern also ist es für uns relativ leicht, diese 20 Milliarden Euro jährlich einzusammeln. Aber wir müssen schon viel durch die Welt reisen, um immer wieder unser Haus vor diesen internationalen Investoren darzustellen, die uns diese 20 Milliarden Euro jährlich geben sollen.

Es steht hier noch etwas von einer Solvabilitätsgewichtung null. Das ist Bankdeutsch. Solvabilität von null heißt: Wenn uns eine Bank Geld gibt, ist es für sie ein Kredit; sie leiht uns Geld. Er müsste normalerweise bei Banken durch Eigenkapital unterlegt sein. So werden ja Banken gesteuert. Aber wenn Banken uns Geld geben, brauchen sie dafür keinen Pfennig Eigenkapital. Das ist Solvabilität null. Das erleichtert uns natürlich die Geldaufnahme und verbilligt sie vor allem.

Wenn Sie sich unsere Bilanzstruktur¹ angucken – es steht hier: Bilanzsumme 135 Milliarden Euro; das stimmt nicht; das ist das Geschäftsvolumen; also auch die außerbilanziellen Positionen sind hier eingerechnet –, kann man sagen: Wir haben ein etwa dreigeteiltes Aufgabenspektrum auf unserer Aktivseite. Ein Drittel ist das Fördergeschäft: 44 Milliarden Euro, wie Sie hier an den

¹ Diese Grafik lag dem Stenografen nicht vor.

Zahlen sehen. Ein weiteres Drittel ist das Kommunal- und Staatskreditgeschäft mit noch einmal 40 Milliarden Euro. Dann haben wir 39 Milliarden Euro Treasury. Das nennen wir meist nicht so offen, wie ich es hier mache, aber es ist halt zu nennen.

Eine Förderbank funktioniert heute vom Geschäftsmodell her anders als vor zehn, fünfzehn Jahren. Früher waren Förderbanken häufig gar keine Banken, hatten keinen Bankenstatus, sondern nannten sich Förderinstitute oder ähnlich. Sie waren reine Durchleitungsvehikel. Der Staat gab diesen Förderinstituten Geld, und diese Förderinstitute haben dieses Geld auf Geheiß des Staates an bestimmte Fördernehmer verteilt.

Die Zeiten sind lange vorbei; denn nicht nur die Bundesrepublik, sondern auch alle Bundesländer – allen voran Nordrhein-Westfalen – müssen sparen. Sie müssen ihre Haushalte konsolidieren und haben immer weniger Geld, das sie uns als Förderbanken zur Verfügung stellen können, damit wir damit Förderung betreiben.

Aber gefördert werden soll ja weiterhin. Also ist das Geschäftsmodell heute das, von dem man sagt: Ihr als Förderbank müsst bitte schön Geld verdienen, das ihr aber nicht ausschüttet an die Eigentümer – das ist ja ein Thema, das wir mit den Landschaftsverbänden immer lebhaft diskutieren –, sondern das ihr bitte schön wieder auf unser Geheiß in die Förderung steckt: als Subvention in Fördermaßnahmen.

So funktioniert heute, vereinfacht gesagt, das Geschäftsmodell einer Förderbank. Unsere Profits kommen eben nicht Eigentümern zugute – jedenfalls nicht in erster Linie –, sondern sie kommen der Förderung zugute.

Gliederung

1. Profil der NRW.BANK
2. Die NRW.BANK als Förderbank
3. Die NRW.BANK als Kommunalbank
4. Ausblick

10

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schneider
Vorsitzender des Vorstandes

NRW.BANK

Wie verdient eine Förderbankgeld? Im Fördergeschäft selbst per Definition nicht; denn wir sollen ja gerade zinsgünstige Kredite geben und nicht

Kredite, an denen wir Geld verdienen. Im Kommunalgeschäft ein bisschen, aber soweit Sie Verantwortung für Kommunalfinanzen haben, wissen Sie, dass die Margen, die Sie den Banken zahlen, niedrig sind. Drei, vier, fünf Basispunkte sind auch nicht sehr üppig. Also: Sehr viel Geld kann man im Kommunalgeschäft nicht verdienen.

Wir verdienen unser Geld im Treasury. Wie machen wir das? Wir nehmen unsere billigen Gelder, die wir von den Zentralbanken bekommen, packen sie teilweise ins Kommunal-, teilweise ins Fördergeschäft, aber eben zu einem Drittel, nämlich zu etwa 39 Milliarden Euro, in ein großes Investmentbuch, in Anlagen. Aus diesen Anlagen ziehen wir unser Geld, unsere Rentabilität, die wir wieder in die Förderung stecken. Das ist unser Geschäftsmodell.

Auf der nächsten Seite sehen Sie das, was ich Ihnen gerade gesagt habe, nur etwas anders dargestellt. Es ist auch wieder unsere Bilanz, die Aktivseite. Sie sehen die verschiedenen Funktionen: die 41 Prozent im Kommunalgeschäft und, aufgeteilt auf die drei Förderbereiche, die ich Ihnen gleich noch vorstellen will, die Wirtschaftsförderung, die Wohnraumförderung, die Individualförderung und das Treasury.

Sie werden die Frage stellen: Mein Gott, ist das nicht eine gefährliche Kiste, wenn der Schröder 39 Milliarden Euro in solch einem Investmentbuch hat, um damit Geld zu verdienen? Müssen wir nicht gewärtigen, dass wir irgendwann zur Risikoabdeckung herangezogen werden?

Unsere Eigentümer – ich kann das für Ihre Vertreter in unseren Gremien nur bestätigen – sind sehr, sehr vorsichtig. Wir müssen also ganz genau angeben, wohin wir das Geld stecken, welche Art von Risiken wir damit eingehen.

Wir haben hier unsere Aktiva, also unsere Bilanz, nach Risikokriterien aufgelistet. Sie sehen, dass 57 Prozent aller Aktiva, die wir ausgelegt haben – also alle Gelder einschließlich der Treasury-Gelder –, im Bereich Triple A sind, dass weitere 27 Prozent im Bereich Double A sind und dass wir unterhalb von A nur ein Prozent unserer Bilanzsumme haben. Das heißt, wir sind risikomäßig sehr, sehr sauber positioniert.

Unsere Risikovorsorge ist eine kleine Fraktion. Wir haben praktisch nur Risikovorsorge auf Feldern, die außerhalb des Treasurys liegen. Das ist nämlich unsere Wohnungsbaufinanzierung; dort haben wir Risikovorsorge zu bilden.

Insofern darf ich Sie also beruhigen. Sie werden aus Ihrer Garantie in nächster Zeit nicht in Anspruch genommen.

Wir haben im Jahre 2002 bei der Ausgründung von der WestLB eine Reihe von großen Beteiligungen übernommen. Wir hatten ursprünglich – das war ja in dem Mutter-Tochter-Modell ausgedrückt – 100 Prozent an der WestLB. Inzwischen sind es noch 32 Prozent, weil ja die anderen Anteile die Sparkassenverbände jetzt direkt halten und sie durch die Kapitalerhöhung aufgestockt haben. Das Land selbst hält auch direkt einen Anteil von 16 Prozent. Das ist die Wiedereinlage des Wfa-Guthabens, das ausgezahlt worden ist.

Wir jedenfalls als NRW.BANK haben heute 32 Prozent an der WestLB.

NRW.BANK – Strategische Beteiligungen

- WestLB AG (rund 31,6%)
- ILB Investitionsbank des Landes Brandenburg (50%)
- LEG Landesentwicklungsgesellschaft NRW GmbH (22,25%)
- Westdeutsche Spielbanken GmbH & Co (100%)
- Westdeutsche Lotterie GmbH & Co (100%)

8

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006Dr. Ulrich Schröder
Vorsitzender des Vorstandes

Wir haben noch 50 Prozent an der Investitionsbank in Brandenburg. Das ist eine Folge der Wiedervereinigung, als damals Herr Stolpe und Herr Rau die Kooperation abgeschlossen hatten und wir seinerzeit die dortige Förderbank gestützt haben.

Wir haben 22,5 Prozent an der LEG. Wir haben noch zwei Beteiligungen, die im Augenblick ständig in der Zeitung stehen, nämlich die Spielbanken und WestLotto mit jeweils hundert Prozent.

Das ist sozusagen das Profil der Bank, ein bisschen Geschäftsmodell und grober Überblick über die Tätigkeitsfelder.

NRW.BANK – Kerngeschäftsfelder



9

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006Dr. Ulrich Schröder
Vorsitzender des Vorstandes

Ich möchte jetzt gerne auf die Kerngeschäftsfelder eingehen. Das ist, wie gesagt, zum einen die Förderbank und zum anderen die Kommunalbank.

Strategische Ausrichtung als Förderbank

- Die NRW.BANK ist die zentrale Förderplattform in Nordrhein-Westfalen für alle Förderinitiativen von Land, Bund und internationalen Förderinstituten
- Sie agiert wettbewerbsneutral als Partner der Banken und Sparkassen
- Ihre Kerngeschäftsfelder als Förderbank sind
 - Existenzgründungs- und Mittelstandsförderung
 - Individualförderung
 - Soziale Wohnraumbförderung
- Sie ist Beraterin und Initiatorin im Fördergeschäft und Marktführer bei der kreditwirtschaftlichen Begleitung strukturpolitischer Aufgaben
- Ihre Erträge kommen ausschließlich dem Fördergeschäft zugute

11

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schröder
Vizepräsident des Vorstandes



Die strategische Ausrichtung der Förderbank haben wir hier zusammengefasst. Es war die Idee der alten Landesregierung – und die neue Landesregierung hat dies bekräftigt –, die NRW.BANK zur zentralen Förderplattform zu entwickeln. Das heißt, überall dort, wo Fördergelder in Nordrhein-Westfalen transferiert werden, sollte unser Haus involviert werden.

Wir haben inzwischen diese Position etwas modifiziert. Auch das möchte ich hier ansprechen. Wir selbst hatten anfangs die Idee, dass dieser Ausdruck „zentrale Förderbank“ wortwörtlich zu nehmen ist, dass wir wirklich jeden Pfennig, der irgendwo an Förderleistung vom Staat an irgendwen in Nordrhein-Westfalen fließt, über unser Haus gehen sollte.

Dieses ist unsinnig; denn es gibt eine Reihe von Kleinsttransfers. Wir haben das neuerlich bei der Frage Elterngeld oder Erziehungsgeld diskutiert. Das sind Kleinsttransferzahlungen, bei denen sich die Frage stellt: Kann ein Institut wie das unsere, das eine Bank ist, etwas Vernünftiges dazu beitragen? Oder ist das nicht ein reiner Transferprozess, den jede andere Institution, die Nichtbank ist und die nicht den teuren Bankapparat vorhalten muss, genauso günstig, wenn nicht noch günstiger machen kann?

Wir sind mit dem Land übereingekommen, dass wir in der Tat den Begriff „zentrale Förderplattform“ heute so verstehen wollen, dass wir überall dort involviert sein wollen – und es gibt noch viele Felder, die noch nicht bei uns sind, in die wir aber gerne involviert werden möchten –, wo eine Bank ihre bankspezifischen Tätigkeiten und Fähigkeiten mit einbringen kann.

Das gilt auch für größere Zuschusszahlungen, wenn wir dort Ergänzungsprodukte anbieten. Ich komme gleich noch auf eine Reihe von Beispielen.

Im Fördergeschäft gilt strikte Wettbewerbsneutralität. Das heißt, es gilt das Hausbankverfahren. Fördermittel werden im Regelfall über die Hausbanken, im Wohnungsbau über die Kommunen bereitgestellt. Wir haben keine direkte Vertragsbeziehung – in der Regel jedenfalls – zu dem endgültigen Fördernehmer, sondern die Vertragsbeziehungen hat die Hausbank mit dem Fördernehmer. Das gilt insbesondere im Bereich der Mittelstandsförderung.

Dass die Erträge dem Fördergeschäft zugute kommen, hatte ich vorhin schon angesprochen.

Existenzgründungs- und Mittelstandsförderung

- Zielgruppe Mittelstand und Existenzgründer
- Zinssubventionierte Förderprogramme
 - NRW.BANK.Mittelstandskredit
 - NRW.BANK.Startkredit
- Nachrangdarlehen
- Maßgeschneiderte Refinanzierungslösungen für Hausbanken
 - Globaldarlehen
- Eigenkapitalfinanzierungen
 - NRW.BANK.Mittelstandsfonds
 - NRW.BANK.Venture Fonds
 - NRW.BANK.Seed Fonds

12

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schröder
Vizepräsident des Vorstandes



Was machen wir nun auf den einzelnen Feldern? Im Bereich Existenz- und Mittelstandsförderung stellen wir die hier genannten Produkte bereit. Als wir im Jahr 2002 anfangen, haben wir festgestellt, dass die Finanzierung über zinsverbilligte Darlehen eigentlich schon sehr ausgeprägt vorhanden war. Es fehlten Eigenkapitalprodukte.

Gerade der Mittelständler, gerade der Gründer braucht als erstes Eigenkapital, um zu seiner Hausbank gehen zu können und um auf dieser Basis weitere Fremdmittel aufnehmen zu können. Wir haben uns deshalb sehr stark auf das Thema Eigenkapitalfinanzierung konzentriert.

Eigenkapitalfonds der NRW.BANK



13

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schröder
Vizepräsident des Vorstandes



Wir haben dazu inzwischen drei Fonds entwickelt, die wir hier aufgelistet haben: einen Mittelstandsfonds. Er richtet sich an bestehende mittelständische Unternehmer. Darüber ist ein Banker immer froh; dann kann er nämlich Bilanzen lesen. Es gibt schon eine Historie; er kann über drei, vier Jahre gucken, wie sich das Unternehmen entwickelt hat. Das ist also das relativ einfachere und banknähere Geschäft.

Aber dennoch gibt es immer wieder Situationen, in denen ein Mittelständler von seiner Hausbank oder von wem auch immer notwendiges Eigenkapital nicht bekommt. Es hat häufig ganz simple Gründe, dass eine Hausbank sagt: Ich habe im Fremdkapitalbereich schon solch eine hohe Finanzierung bei dem Unternehmen, dass ich nicht auch noch ins Eigenkapital gehen kann, weil nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes sehr schnell das Fremdkapital wie Eigenkapital zählt. Deswegen sind Hausbanken oft sehr vorsichtig. – Das ist ein typischer Einstieg für uns in den Mittelstand.

Der Venturebereich richtet sich an gründungsnah, aber schon gegründete Unternehmen. Dann gibt es den neuen Bereich, den Seedfonds. Wir sind gerade dabei, ihn zu entwickeln. Wir wollen insgesamt in Nordrhein-Westfalen sechs regionale Seedfonds auflegen. Der erste ist in Dortmund etabliert. Dort haben wir schon die ersten Seed-Finanzierungen gemacht. Seed heißt hier wirklich Gründung.

Wir gehen in die Finanzierung mit Eigenkapital in der Phase der Gründung. Das Unternehmen existiert noch gar nicht richtig, sondern ein Unternehmer hat eine Idee und einen Geschäftsplan und möchte den umsetzen. Dafür braucht er 800.000 Euro.

Das ist die Situation, auf die wir mit dem Seedfonds eingehen wollen. Dabei müssen wir möglichst nahe an die Gründer herankommen. Deshalb haben wir uns entschlossen – anders als bei den Venture- und den Mittelstandsfonds –, die nicht landesweit, sondern regional aufzulegen.

Wie gesagt, es soll auf Dauer – wir denken, dass wir im ersten Quartal des nächsten Jahres damit durch sind – sechs solcher regionaler Seedfonds geben. Dortmund ist der erste. Aachen wird einen Seedfonds haben; Köln wird einen Seedfonds haben; Düsseldorf wird einen Seedfonds haben. Wir werden einen Seedfonds im Ruhrgebiet etablieren, und wir werden einen Seedfonds in Westfalen – wir wissen noch nicht, ob Bielefeld oder Münster – etablieren. Das sind die im

Augenblick sechs in der Konzeption befindlichen Seedfonds.

Sie laufen so: Wir stecken ca. vier Millionen Euro in einen Fonds, und wir suchen uns einen lokalen Kapitalgeber, der die zweiten vier Millionen Euro bereitstellt. Das sind bisher in allen Fällen – in Westfalen mag das eine Genossenschaftsbank sein – immer Sparkassen.

Wir hatten gestern Gewährträgersammlung. Die Wirtschaftsministerin tadelt uns immer, dass wir nur mit den Sparkassen zusammenarbeiten. Ich habe ihr gestern noch einmal gesagt: Wir haben alle Bankenverbände in Nordrhein-Westfalen angeschrieben, auch die privaten, auch die genossenschaftlichen, und gesagt: Wir machen diese Seedfonds. Wenn ihr wollt, meldet euch, macht das mit uns! Wir haben keinerlei Berührungängste, auch nicht bei den anderen Bankengruppen. – Aber es haben sich nur Sparkassen gemeldet.

Insofern gestalten wir unsere sechs Seedfonds – wie gesagt, bis auf den westfälischen – mit Sparkassen als Partner. Das gilt für die hiesige Region auf jeden Fall. Düsseldorf machen wir mit der Sparkasse; Aachen machen wir mit der Sparkasse; Köln machen wir mit der Sparkasse; Dortmund haben wir mit der Sparkasse gemacht.

Die Sparkassen haben sich als diejenigen erwiesen, die offensichtlich am meisten Interesse haben, in dieser Gründungssituation Eigenkapital zusammen mit uns zu finanzieren.

Individualförderung

- Förderprodukte für einzelne natürliche Personen
- Studienbeitragsfinanzierung
 - NRW.BANK.Studienbeitragsdarlehen
- Wohnwirtschaftliche Förderprogramme der KfW
- Investive Maßnahmen in der Landwirtschaft

Individualförderung ist unser zweites Förderfeld. Bei ihr geht es zum einen um die Durchleitung von Wohnungsbaumitteln der KfW. Das ist im Augenblick ein Geschäft, das wie geschnitten Brot läuft. Sie werden uns aus den Händen gerissen, weil es sehr, sehr günstige Wohnungsbaufinanzierungen sind. Wenn Sie zuhause etwas umzubauen haben, kann ich Ihnen nur sa-

gen: 'ran! So günstig bekommen Sie es nie wieder!

Unter diese Individualförderung fallen auch unsere Studienbeitragsdarlehen, die wir erstmals für die Erstsemester, die im Wintersemester zu studieren angefangen haben, bereitgestellt haben. Wir haben etwa 4.000 Anträge von Erstsemestern bekommen. Wir haben bisher etwa 3.300 Darlehen ausgezahlt.

Wir haben damit nach unseren Berechnungen den größten Marktanteil aller derjenigen, die Studien- oder Gebührenfinanzierung angeboten haben, also einen deutlich höheren Marktanteil als die KfW und einen deutlich höheren Marktanteil als alle anderen Institute, die solche Angebote gemacht haben.

Wir sind insofern mit dem Angebot, das wir hier machen, sehr zufrieden. Wir sind weiterhin überzeugt, dass es das Günstigste ist, das ein Student bekommen kann, insbesondere dann, wenn er BAföG erhält, weil dann die Wahrscheinlichkeit, dass er unser Darlehen zurückzahlen muss, mehr oder weniger null ist.

Dann haben wir die Wfa – ich hatte das erwähnt – als Teil unseres Förderauftrages; die Wfa alleine mit 22 Milliarden Euro Bilanzsumme und mit einem neuen Geschäftsvolumen jährlich von 900 Millionen Euro. Das ist ein ganz wesentlicher Teil unseres Hauses.

Soziale Wohnraumförderung – Wfa

- Die Wohnungsbauförderungsanstalt (Wfa) ist ein wesentliches Instrument der Wohnungspolitik in NRW
- Abwicklung der Programme im sozialen Wohnungsbau
 - Neubau und Modernisierung von Eigenheimen, Eigentumswohnungen und Mietobjekten
 - Erwerb von bestehendem Wohnraum
- Wohnungsmarktbeobachtung

15 Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006 Dr. Ulrich Schneider
Vorstandsvorsitzender des Vorstandes NRW.BANK

Wenn wir auf die Entwicklung des Jahres 2006 blicken, sind wir mit dem Jahr sehr zufrieden. Wir hatten einen deutlichen Zuwachs in den Zusagen. Sie sehen hier: 39 Prozent Zusagenzuwachs. Im Bestand hat sich das nicht ganz so hoch ausgewirkt, nämlich nur zu gut sechs Prozent. Das liegt daran, dass die Förderkredite fast alle die Chance enthalten, sie ohne Vorfälligkeitsentschädigung zurückzahlen. Das heißt, alle Leute, die vor drei, vier, fünf Jahren Förder-

kredite in einer höheren Zinsphase in Anspruch genommen haben, haben sie jetzt gegen neue ausgetauscht oder haben sie vorzeitig zurückgezahlt.

Dies führt dazu, dass leider durch die vorzeitigen Tilgungen der Bestandsaufbau nicht ganz soasant wie die Zusagenanzahl ist. Aber wir haben insgesamt – Sie sehen das an den Zahlen – ein Zusagevolumen bis zum 30.11. von 3,3 Milliarden Euro Förderkrediten in Nordrhein-Westfalen herausgelegt.

Gliederung

1. Profil der NRW.BANK
2. Die NRW.BANK als Förderbank
3. Die NRW.BANK als Kommunalbank
4. Ausblick



16 Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006 Dr. Ulrich Schneider
Vorstandsvorsitzender des Vorstandes NRW.BANK

Neben der Förderbank sind wir Kommunalbank.

Die Kommunalbank unterliegt etwas anderen Rahmenbedingungen als die Förderbank. Das muss man sich immer wieder selbst klarmachen, weil das sonst vielfach auf Unverständnis stößt.

Strategische Ausrichtung als Kommunalbank

- Die NRW.BANK ist Marktführer für kommunale Finanzierungen in Nordrhein-Westfalen
- Sie agiert auf Basis ihrer rechtlichen Grundlagen im Wettbewerb mit anderen Banken und Sparkassen
- Ihre Kernaufgaben als Kommunalbank sind
 - Förderung
 - Finanzierung
 - Beratung

17 Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006 Dr. Ulrich Schneider
Vorstandsvorsitzender des Vorstandes NRW.BANK

Die EU-Kommission hat also gesagt: Im Fördergeschäft, Leute, strikte Wettbewerbsneutralität! Bankenverfahren, keine Konkurrenz zu Geschäftsbanken!

Im Kommunalgeschäft, hat die EU-Kommission gesagt, dürft ihr – grundsätzlich – Wettbewerb machen. Das heißt, wenn ein Kämmerer aus Ihren Städten, Gemeinden, Kreisen uns anruft,

fragt er parallel bei der WestLB, bei der Depfa oder bei wem auch immer nach. Wir quotieren dann im Wettbewerb einen Preis.

Sie werden fragen: Wie geht das denn? Im Fördergeschäft strikte Wettbewerbsneutralität, im Kommunalgeschäft dürft ihr Wettbewerb machen – wie geht das?

Die EU-Kommission hat das mit dem Stichwort der mittelbaren Staatsfinanzierung begründet und gesagt: Wenn es einem Land erlaubt ist, seine Gebietskörperschaften über die Zuweisung von Steueranteilen, über die Zuweisung von Gebührenanteilen und Ähnlichem zu finanzieren, kann es dem Land nicht verwehrt sein, diese Gemeinden über zinsgünstige Darlehen einer ihr gehörenden Bank zu finanzieren.

Deswegen sind wir im Kommunalgeschäft freier und agieren auch freier.

Wir haben einen Anteil an den Kreditvolumina nordrhein-westfälischer Kommunen von etwa 35 Prozent. Das heißt, jeder dritte Euro, den ein Kämmerer in Nordrhein-Westfalen aufgenommen hat, hat er über unser Haus aufgenommen.

Wir haben drei Aufgaben. Das ist das Besondere im Kommunalgeschäft, das uns vor anderen auszeichnet. Wir finanzieren, wir fördern, und wir beraten. Finanzieren ist das, was ich gerade angesprochen habe. Wir haben den großen Vorteil: Wir finanzieren uns genau wie das Land Nordrhein-Westfalen durch das Rating des Landes, auf der gleichen Basis.

Alle anderen Banken finanzieren sich auf der Basis von Pfandbriefen. Wir vergleichen immer, was denn eine Sparkasse oder die WestLB für einen Pfandbrief am Markt zahlen muss – denn das ist ja ihr Einstand – und was wir für unsere durch das Land gerateten Bonds zahlen müssen.

Wir sind in allen Laufzeitbereichen zwischen drei und acht Basispunkte günstiger als der Pfandbrief einer Sparkasse oder einer WestLB beispielsweise. Wenn Sie wissen, dass die Margen im Kommunalgeschäft sich genau in dieser Größenordnung von drei bis acht Basispunkten bewegen, brauchen wir nur auf der Basis des Einstandes des Pfandbriefes anbieten; dann haben wir unsere drei bis acht Basispunkte Profit gemacht, und die WestLB hat gerade mal Einstand.

Deswegen sind wir etwas zurückhaltend; denn wir könnten theoretisch hundert Prozent Marktanteil erreichen. Aber das ist natürlich nicht gewollt. Insofern stehen wir immer ein bisschen auf der Bremse und sagen: Nun wollen wir das mal nicht voll ausspielen. Aber wir haben damit einen enormen Vorteil auf der Finanzierungsseite.

Zielkunden

- **Landschaftsverbände**
- **Gebietskörperschaften**
- **Öffentliche Einrichtungen (einschließlich öffentlicher Unternehmen), die**
 - ausschließlich tätig sind in den Bereichen
 - Wasserversorgung
 - Abwasserentsorgung
 - Abfall
 - Soziales
 - Wissenschaft und Bildung
 - Kultur
 - im Fokus von Förderprogrammen stehen (z.B. Verkehr, Umweltschutz)
 - über eine notifizierte Bürgschaft einer Gebietskörperschaft verfügen oder unter die „De-Minimis“-Regel fallen
- **Enge Kooperation mit den kommunalen Spitzenverbänden**

Strategische Zielsetzung

Kompetenter und zuverlässiger Gesprächspartner für Kommunen in NRW in allen Fragen der Finanzierung

19

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schneider
Vorsitzender des Vorstands



Wir können diese Finanzierungsfähigkeit mit unseren Förderprodukten kombinieren; denn es gibt auch sehr spezielle Förderprodukte für Kommunen. Wir sind gerade dabei, neue zu entwickeln.

Wir haben gerade ein Infrastrukturförderprogramm neu aufgelegt, das das Ziel hat, dass nicht nur die Kommune diese Mittel in Anspruch nehmen kann, sondern auch ein Privater, der für die Kommune eine öffentliche Einrichtung baut, zum Beispiel einen Kindergarten. Er wird nicht durch die Stadt, sondern durch eine Kirchengemeinde oder einen Privaten gebaut. Er stellt ihn aber der Stadt zur Verfügung. Damit kann er heute die verbilligten Infrastrukturmittel bei uns bekommen, die er früher nicht erhalten konnte. Früher konnte sie nur die Kommune selbst bekommen. – Das ist ein Beispiel für Förderung.

NRW.BANK als Kommunalbank

- **Förderung**
 - Landes-, Bundes- und EU-Förderprogramme
 - Eigene Förderprogramme
 - z.B. NRW.BANK-Infrastruktur
- **Finanzierung**
 - Kommunalfinanzierung
 - Infrastrukturförderung
 - PPP
- **Beratung**
 - Kommunales Finanzmanagement
 - Beratung PPP
 - Kommunaler Ideenwettbewerb

18

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schneider
Vorsitzender des Vorstands



Förderprogramme mit Einbindung der NRW.BANK

- **NRW.BANK-Infrastruktur** für Investitionen Privater Rechtsträger in die kommunale Infrastruktur
- **RWP-Infrastrukturprogramm:** bis zu 80 % Zuschuss an Kommunen und kommunale Gesellschaften in Fördergebieten
- **INTERREG:** grenzüberschreitende Zusammenarbeit D – NL
 - Einbindung in die neue Förderperiode EU-Strukturfonds
- **Investitionsprogramm Abwasser / NRW.BANK.Ergänzungsprogramm.Abwasser**
- **KfW-kommunal investieren:** zinsgünstige Darlehen für Investitionen städtischer Tochtergesellschaften
- **KfW-Umweltprogramm**
- **KfW-Programm „erneuerbare Energien“**

20

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schneider
Vorsitzender des Vorstandes



Wir wollen auch beraten. Zur Beratung komme ich jetzt. Hier sind einige wichtige Förderprogramme zu sehen, die wir den Kommunen anbieten. Man kann das sehen, was ich vorhin sagte: die Verbindung von Zuschüssen und Förderprogrammen.

Es soll wieder ein Zuschussprogramm Abwasser im neuen Jahr geben. Das hat es dieses Jahr nicht gegeben. Wir haben dem Umweltminister gesagt: Wenn du ein Zuschussprogramm Abwasser auflegst, legen wir parallel ein Kreditprogramm Abwasser auf, sodass eine Kommune hundert Prozent einer Abwassermaßnahme in Zukunft hälftig aus dem Zuschuss und zur anderen Hälfte aus dem von uns bereitgestellten verbilligten Finanzierungsprogramm anbieten kann.

Dies ist ein Beispiel für die Kombination von Zuschuss- und Förderprodukten.

Produkte für Öffentliche Kunden: Kommunale Finanzierungen

- **Finanzierungen:**
 - Kommunaldarlehen mit Laufzeiten bis zu 40 Jahren
 - Liquiditätsmanagement über Geldmarkt- und Roll-over-Kredite
 - Innovative / strukturierte Finanzierungen
 - Globaldarlehen
- **Finanzmanagement**
 - Pilotprojekt Stadt Gelsenkirchen
- **Ansprechpartner bei allen refinanzierungsrelevanten Themen**

NRW.BANK

als dauerhafter Partner der Kommunen

21

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schneider
Vorsitzender des Vorstandes



Wir bieten schließlich Beratungsleistungen für die Kommunen an. Wir nennen das Finanzmanagement. Das machen wir gerade in einem Pilotprojekt mit der Stadt Gelsenkirchen.

Dahinter steht folgende ganz simple Erfahrung. Wir sprechen oft mit Kämmerern, die sagen: Ich armer Kämmerer bin häufig in der Situation, dass

mir von Banken alle möglichen Produkte angeboten werden. – Gar nicht weit weg von Köln gibt es eine kleinere Stadt, die neulich wegen dieser Sache in der Zeitung stand.

Der Kämmerer ist nämlich in der Situation: Entweder geht er auf dieses Produkt ein, ohne es voll zu verstehen, weil er keine Finanzmathematiker hinter sich hat; dann realisieren sich Probleme, und er wird geprügelt. Oder aber er geht auf dieses Produkt nicht ein, weil er es nicht versteht und weil er es nicht analysieren kann; dann wird ihm der Haushalts- und Finanzausschuss sagen: Lieber Freund, du hast aber nicht alle Optimierungsmöglichkeiten für die städtischen Finanzen ausgenutzt.

In diesem Dilemma stehen sehr viele, insbesondere Kämmerer von mittleren und kleineren Städten. Die großen Städte haben in der Regel Finanzmathematiker wie eine Bank. Aber die kleinen haben das nicht.

Finanzmanagement: Ziele und Eckpunkte

- **Finanzmanagement:** Erkennen, Bewerten, Steuern und Kontrollieren von Risiken und Chancen unter Wahrung der kommunalen Ziele
- **NRW.BANK als strategischer Partner der Kommunen**
 - Gemeinsame Entwicklung der Strategie
 - Portfolioanalyse
 - Beratung im Zins- und Liquiditätsmanagement
 - Entwicklung strukturierter Lösungen zur Optimierung der Schuldenlast
 - Qualitäts- und Risikokontrolle
 - Beidseitiger Transfer von Know How
- **Externe Stabsstelle der Kämmererei** (Produktanalyse, Ausschreibungen etc.)
- **Enge Zusammenarbeit mit der Kommunalaufsicht**

22

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schneider
Vorsitzender des Vorstandes



Also haben wir gesagt: Dann lasst uns doch – ich nenne es übertrieben – TÜV für Kommunen spielen. Lasst uns doch sagen: Lieber Kämmerer, wir bieten dir an, dass wir die Produkte, die dir andere Banken anbieten, für dich mit unseren Finanzmathematikern checken, die wir vorhalten, und dir eine Meinung geben. Wir können nicht sagen: Du musst es tun oder du musst es nicht tun. Aber wir können sagen: Wir raten dir, es zu tun. Oder: In dem Produkt stecken die und die Risiken. Oder: Wir raten dir, es nicht zu tun.

Das ist letztlich die Idee des Finanzmanagements. Das probieren wir, wie gesagt, in Gelsenkirchen aus. Das läuft sehr gut. Wir wollen es im nächsten Jahr als Produkt insgesamt in Nordrhein-Westfalen den Kommunen vorstellen.

Gliederung

1. Profil der NRW.BANK
2. Die NRW.BANK als Förderbank
3. Die NRW.BANK als Kommunalbank
4. Ausblick



23

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schröder
Vorsitzender des Vorstandes



Sie sehen, wir haben insgesamt in der Kommunalfinanzierung – das war die Summe, die ich vorhin nannte – jetzt 14 Milliarden Euro Kommunalkredite. Das machen genau diese 30, 35 Prozent der gesamten kommunalen Kredite, die in Nordrhein-Westfalen Kommunen aufgenommen haben, aus.

Kurz noch zum Ausblick und zu den einzelnen Feldern.

Existenzgründungs- und Mittelstandsförderung

- Weiterentwicklung Förderprodukte
 - Downsizing
 - Ausbau Eigenkapitalprodukte
 - Risikoentlastung der Hausbanken
 - Erweiterung der Vertriebswege
- Film- und Medienförderung
- EU-Förderperiode ab 2007
- Fördercontrolling

24

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schröder
Vorsitzender des Vorstandes



Was steht im Bereich Mittelstands-/Existenzgründung an? Dort sind im Wesentlichen die alten Ziele zu verfolgen. Wir müssen weiterhin dafür sorgen, dass kleine Gewerbetreibende Fördermittel bekommen; denn viele Fördermaßnahmen sind auf größere Unternehmen angelegt.

Wir haben mit dem Startkredit ein erstes Einstiegsprodukt. Ein Handwerker, der nicht drei Millionen Euro braucht, sondern vielleicht nur 100.000 Euro benötigt, fiel häufig durch den Rost, weil die Banken sagen: Ob ich drei Millionen oder 100.000 prüfe, macht für mich denselben Aufwand; dann prüfe ich lieber die drei Millionen. – Dabei fiel eben oft der kleine Handwerker durch den Rost.

Wir wollen daher ein Downsizing – der Ministerpräsident würde mich wieder ausschimpfen, weil das Englisch ist –, also herunter in den Größenstrukturen, gerade kleinere Kredite anbieten, weil wir glauben, dass es dafür Bedarf gibt.

Wir wollen die Eigenkapitalprodukte weiter ausbauen. Darüber hatte ich gesprochen.

Risikoentlastung der Hausbank ist eine witzige Sache. Das Fördergeschäft ist deshalb so einfach, weil unser Risikoträger immer die örtliche Bank oder Sparkasse ist; denn sie gibt ja den Kredit an den Mittelständler. Ich gebe ja nur den Kredit an die Hausbank. Dazu sagen natürlich die Hausbanken: Das ist ja ein leichtes Spiel. Wir haben das Risiko des Mittelständlers oder des Existenzgründers bei uns in den Büchern, und du, Förderbank, die noch dazu die Garantie des Landes und der Landschaftsverbände hat, nimmst das Risiko überhaupt nicht.

Also bieten wir zunehmend Produkte an, über die wir den Hausbanken sagen: Wir gehen mit euch ins Risiko. Wir übernehmen 20, 30, 40, 50 bis 80 Prozent von Risiken – je nach Situation. – Das ist ein weiteres Thema.

Dazu gehört die Erweiterung der Vertriebswege. Wir wollen zunehmend Produkte anbieten, die nicht nur die Sparkassen über uns beziehen, sondern auch die Genossenschafts- und Privatbanken. Damit haben wir in diesem Jahr mit dem großen Thema Mittelstandskredit angefangen, der inzwischen nur noch zu 40 Prozent über Sparkassen und zu 40 Prozent über Genossenschaftsbanken – der Rest über Privatbanken – abgesetzt wird.

Individualförderung

- Weiterentwicklung Studienbeitragsdarlehen (Ausfallfonds)
- Entwicklung eines Qualifizierungsdarlehens für die Aus-, Fort- und Weiterbildung
- Entwicklung eines Mikrodarlehens für Existenzgründer
- Fördercontrolling

25

Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006

Dr. Ulrich Schröder
Vorsitzender des Vorstandes



Wir wollen in die Fremdfinanzierung einsteigen. Dazu kann ich Ihnen gleich gegebenenfalls noch Weiteres sagen. Wir sprechen derzeit mit dem Land über die neue Förderperiode 2007. Vieles ist noch offen. Viele Fragen, die Sie uns in den

Gesprächen stellen, können wir noch nicht beantworten, weil das Land sich noch nicht entschieden hat.

Und wir wollen das Förder-Controlling ausbauen.

Soziale Wohnraumförderung

- Neue Steuerungsansätze durch die Bindung von Fördermaßnahmen an die Erstellung kommunaler Konzepte
- Verstärkte Koppelung von Wohnungsbau und Stadtentwicklung
- Projekte im „experimentellen Wohnungsbau“
- Föderalismusreform führt zu größerer Verantwortung der Länder im sozialen Wohnungsbau

26 Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006 Dr. Ulrich Schröder
Vizepräsident des Vorstandes NRW.BANK

Im Individualförderungsbereich wollen wir das Studienbeitragsdarlehen weiterentwickeln. Im Bereich Wohnraumförderung wird es zunehmend dahin gehen, städtebauliche Aspekte in die Förderung einzubeziehen und nicht nur die einzelne Wohnung, das einzelne Immobilienobjekt.

Kapitalmarkt: Aktiv- und Passivgeschäft

- Erweiterung Asset-Klassen
- Emissionsvolumen 2007: ca. 17 Mrd €
- Benchmark-Schwerpunkt 2007 in €, 2008 in US\$
- Internationalisierung der Investorenlandschaft

28 Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006 Dr. Ulrich Schröder
Vizepräsident des Vorstandes NRW.BANK

Im Bereich Kapitalmarkt müssen wir rentabler werden. Wir müssen deshalb auch in weitere Asset-Klassen investieren.

Kommunal- und Infrastrukturfinanzierung

- Soziale Infrastruktur, z.B. Krankenhausfinanzierung
- Finanzierungsangebote für Infrastrukturvorhaben, z.B. Stadtwerke
- Unterstützung in der Entwicklung und Finanzierung bei PPP-Projekten
- Weitere eigene Förderprogramme
- Fördercontrolling
- Neuauflage des NRW.BANK.Ideenwettbewerbs in 2007/2008

27 Landschaftsversammlung Rheinland
15. Dezember 2006 Dr. Ulrich Schröder
Vizepräsident des Vorstandes NRW.BANK

Die strukturellen Herausforderungen möchte ich am Ende noch kurz erwähnen. Herr Molsberger und alle, die in unseren Gremien sind, können das nicht mehr hören, weil ich das jedes Mal erzähle; aber dennoch will ich es auch Ihnen sagen.

Wir haben drei Themen, die noch ungeklärt sind. Wir sind an der WestLB beteiligt. Das ist deshalb für uns ein Problem, weil dieses einen Buchwert von 2,2 Milliarden Euro ausmacht. 2,2 Milliarden Euro haben wir also in die WestLB investiert. Das Unangenehme ist: Die WestLB zahlt uns keine Dividende dafür. Das heißt, wir müssen diese 2,2 Milliarden Euro selbst refinanzieren.

Nehmen Sie einen niedrigen Zinssatz von vier Prozent und rechnen Sie es aus! Dann sind bei 2,2 Milliarden Euro jedes Mal runde 80 Millionen Euro, die uns in der Kasse fehlen und die damit auch der Förderung in Nordrhein-Westfalen fehlen.

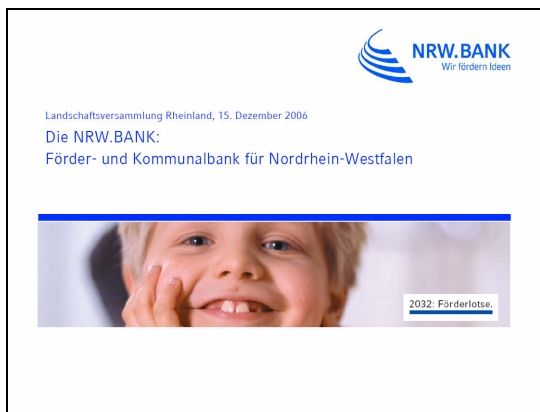
Also sagen wir unseren Eigentümern immer wieder: Liebe Leute, denkt bitte mal daran! Wenn ihr die WestLB bei uns parkt, kostet uns das rund 80 Millionen Euro. Das geht dem Fördergeschäft verloren. – Erstes kleines strukturelles Problem.

Das zweite kleine strukturelle Problem besteht darin, dass wir zwar äußerst großzügiges bilanzielles Eigenkapital haben: 19 Milliarden Euro. Davon sind aber nur 670 Millionen Euro Stammkapital, das liquide zur Verfügung steht.

Wenn Sie normalerweise ein Unternehmen mit Eigenkapital haben, steht das Eigenkapital liquide zur Verfügung; Sie können es anlegen. Wenn wir ein liquides Eigenkapital hätten, das unserer Größe entspricht, müsste das etwa das Dreifache dessen sein, was wir jetzt haben. Wenn wir statt 670 Millionen Euro zwei Milliarden Euro hätten, können Sie sich vorstellen: 1,4 Milliarden Euro mehr; 1,4 Milliarden Euro angelegt mit drei oder vier Prozent. Damit haben wir wieder 30 oder 40 Millionen Euro mehr im Sack.

Deswegen, sagen wir, birgt auch das Eigenkapital ein strukturelles Problem.

Dann haben wir ein kleines Problem mit Ihnen: Es ist die Option der Landschaftsverbände. Wir befinden uns immer unter der schwebenden Sorge, dass Sie uns eventuell verlassen könnten.



Ich kann Ihnen im Namen des Vorstandes nur sagen: Wir möchten gerne, dass Sie unsere Eigentümer bleiben.

(Dr. Wilhelm, wegen der Dias in der vorderen Reihe sitzend: Das hängt vom Angebot ab!)

Insofern möchten wir, dass Sie irgendwann sagen: Vergesst die Option! Wir bleiben bei Euch! – Ich weiß ja, dass es darüber Gespräche gibt und dass man dafür auch Geld sehen will. Das ist aber eine Sache, die die Eigentümer untereinander auskugeln müssen.

Herzlichen Dank für Ihr Zuhören.

(Lebhafter allgemeiner Beifall)

Vorsitzender Dr. Wilhelm: Vielen Dank, Herr Dr. Schröder, für diesen beeindruckenden Vortrag. – Ich darf jetzt die Versammlung fragen, ob es Fragen oder Wortmeldungen gibt. – Herr Hornung, bitte schön.

Hornung (CDU): Schönen Dank, Herr Dr. Schröder. Sie haben eigentlich eine Erfolgsgeschichte berichtet.

Könnten Sie uns freundlicherweise auch etwas über die Jahresergebnisse sagen? Davon haben wir nichts vernommen, ich wenigstens habe es nicht mitbekommen.

Vorsitzender Dr. Wilhelm: Vielen Dank. – Herr Detjen bitte.

Detjen (Die Linke.PDS): Herr Vorsitzender! Meine Damen und Herren! Ich habe eine Frage zur LEG. Sie haben von 22,25 Prozent Anteil berichtet. Planen Sie, den Anteil zu verkaufen, oder hat

Sie die Landesregierung angewiesen, dass er verkauft werden soll? Das interessiert mich.

Dann will ich gar nicht fragen, ob Sie für oder gegen die Privatisierung sind. Darum geht es mir gar nicht, sondern darum: Welche Auswirkungen wird eine Privatisierung in der Wohnungswirtschaft – in Klammern: LEG – auf das Bankgeschäft insgesamt haben? Sie haben ja dargestellt, dass das sehr umfangreich ist.

Ich habe eine zweite Frage unter dem Stichwort PPP-Finanzierung. Sie steht ja auf der kommunalen Ebene manchmal im Gegensatz zum Kommunalkredit. Es interessiert mich, wie Sie dieses Geschäft beurteilen.

Wir in den Kommunen haben ja immer das Problem, dass Mietverträge über 30, 40 Jahre laufen – zum Beispiel bei Schulsanierungen –, die zum Teil gar nicht kalkulierbar sind.

Die letzte Bemerkung: Wenn Sie gern wollen, dass wir bei Ihnen bleiben, können Sie sich ja auf der Landesebene zum Thema Auflösung der Landschaftsverbände engagieren. – Danke schön.

(Allgemeine Heiterkeit und Beifall)

Vorsitzender Dr. Wilhelm: Es ist nur die Frage, in welche Richtung er sich engagieren soll.

Gibt es weitere Wortmeldungen? – Das ist nicht der Fall.

(Schittges, CDU: Können wir die Vorlage haben, die Herr Dr. Schröder vorgestellt hat, damit sie jeder Kollege verwenden kann?)

– Ja, wir werden Ihnen diese PowerPoint-Darstellung unter den Weihnachtsbaum legen. Herr Schittges, das machen wir. Wir legen sie dem Protokoll bei.

Herr Dr. Schröder, bitte schön.

Dr. Ulrich Schröder, Vorsitzender der NRW.BANK: Zunächst zur Ergebnisentwicklung unseres Hauses. Darauf zielte die erste Frage.

Wir werden ein Jahresergebnis zeigen, das über dem Vorjahr und über dem Budget liegt. Wir haben, was die Ergebnisentwicklung angeht, ein gutes Jahr. Wir werden nach allen Abzügen einen Jahresüberschuss von etwa 87 Milliarden Euro –

Sorry, 87 Millionen Euro! Milliarden wäre schön.

(Heiterkeit und Zurufe)

– Ja, der Wunsch war der Vater des Gedankens.

Davon geht aber ein erheblicher Teil ins Landeswohnungsbauvermögen. Bei der Wfa haben wir ja die Besonderheit, dass die Erträge, die die Wfa erwirtschaftet, nicht der allgemeinen Verfügbarkeit der NRW.BANK unterliegen, sondern speziell nur dem Wohnungsbauvermögen zugeordnet sind. Ein erheblicher Teil hiervon ist also zweckgebunden.

Dennoch haben wir ein Ergebnis, das, wie gesagt, über Vorjahr und Budget liegt. Dieses Ergebnis berücksichtigt schon, dass wir in diesem Jahr etwa 30 Millionen Euro als Förderdividende investieren. Das bezieht sich auf das, was ich vorhin sagte: dass wir Teile unseres Ergebnisses in die Subventionierung von Förderprogrammen stecken. Das haben wir jetzt das erste Mal gemacht. Das sind 30 Millionen Euro; sie sind bei dieser Summe schon abgezogen. Die müssten Sie dazurechnen, wenn Sie die Ertragskraft der Bank sehen wollen.

Wir werden in diesem Jahr wieder etwa 30 Millionen Euro – das ist eine doch erhebliche Summe – in die Verbesserung unserer Pensionsrückstellungen stecken. Das ist dadurch bedingt, dass wir demnächst nicht mehr nach HGB, sondern nach IRFS bilanzieren werden. Nach IRFS müssen Sie einen Abzinsungssatz für die Pensionsrückstellungen wählen, der näher dem Marktzins ist.

Wir kommen ursprünglich von sechs Prozent Verzinsungssatz. Wir hatten uns schon im letzten Jahr – 30 Millionen Euro hat uns das gekostet – auf 5,5 Prozent heruntergearbeitet und werden uns jetzt auf fünf Prozent herunterarbeiten, wieder indem wir etwa 30 Millionen Euro in die Rücklagen aus dem Ergebnis stellen. Das müssen Sie zu den 87 Millionen Euro hinzurechnen.

Wir haben also erhebliche außerordentliche Belastungen und auch noch kleinere Belastungen, die ich jetzt aber nicht im Einzelnen aufzählen will, aus der Beteiligung an der WestLB; denn wir sind für die Beihilfen der WestLB-Mitarbeiter mit zahlungsverpflichtet. Wir haben zwar einen Teil im Rahmen der Abspaltung bekommen, müssen aber einen Teil immer noch aus unserem Ertrag obendrauf packen.

Alle diese Belastungen müssen also noch hinzugerechnet werden, um die tatsächliche Ertragskraft unseres Hauses sehen zu können.

Wir sind mit der Entwicklung auf der Ergebnisseite in diesem Jahr sehr zufrieden. Ich hatte gestern bei unserer Gewährträgerversammlung den Eindruck, dass dies auch für die Eigentümer gilt.

Was Ihre Frage zur LEG angeht, legen wir großen Wert darauf, was mit unseren Beteiligungen passiert. Das entscheiden die Eigentümer in der Gewährträgerversammlung. Sie haben die Zuständigkeit dafür. Wir nehmen also keine Weisungen – von wem auch immer – entgegen, sondern unsere Eigentümer sind in der Verpflichtung, diese Entscheidungen zu treffen.

Wir haben gestern in der Gewährträgerversammlung vorgetragen, wie wir mit der von der Landesregierung beabsichtigten Veräußerung der LEG umgehen wollen. Sie wissen, dass ein erstes Gutachten und ein Beschluss des Landeskabinetts vorliegen, wie man prozedieren will.

Wir haben uns bereit erklärt, mit dem Land – dort ist ja das Ressort Finanzen jetzt federführend – und dem Wohnungsbauministerium zusammen die weitere Phase, nämlich im Augenblick die konkrete Ausschreibung des Verkaufsberaters und den Verkaufsprozess, zu begleiten. Wir werden, wenn das Ergebnis vorliegt, unserer Gewährträgerversammlung eine Beschlussempfehlung geben, die wahrscheinlich lauten wird – wenn die Ergebnisse, die bei dem Verfahren herauskommen, nicht verheerend sein werden –, dass wir als Vorstand empfehlen werden, uns dem Verkaufsprozess des Landes anzuschließen; denn es macht aus unserer Sicht wenig Sinn, dass das Land seine deutliche Mehrheitsbeteiligung an der LEG veräußert und wir mit unseren 22 Prozent zusammen – wer immer der private Investor sein wird – engagiert bleiben.

Der Vorschlag an die Gewährträgerversammlung – sie entscheidet –, sprich: an Sie als Eigentümer, wird also sein, uns dem Verkauf anzuschließen. Im Augenblick sind wir in das Prozedere eingebunden. – Das ist der Stand LEG.

Auswirkungen auf das Bankgeschäft: Nun, wir haben bei der LEG neben der Beteiligung ein erhebliches Finanzierungsvolumen über die Wohnungsbauförderungsanstalt; denn es stecken ja erhebliche Wfa-Mittel in der LEG, in dem dortigen Mietwohnungsbestand.

Ich habe im Augenblick keine Veranlassung zu glauben, dass wir die Kredite zurückfordern werden.

Zum Thema PPP gilt übrigens etwas Ähnliches wie für die Frage, die Sie zum Schluss gestellt

haben: Auflösung der Landschaftsverbände. Wir als NRW.Bank legen sehr, sehr großen Wert darauf, eine breite politische Rückendeckung in diesem Lande zu haben. Wir dürfen nicht – das hielte ich für einen Fehler – eine Bank der CDU, der Landesregierung, der SPD oder von wem auch immer sein, sondern wir müssen eine Bank sein, die dem Land dient.

Natürlich sind wir immer ausführendes Organ der Beschlüsse des Landtages. Dort gibt es wechselnde Mehrheiten.

(Frau Asch, Bündnis 90/DIE GRÜNEN:
Leider nicht! – Weiterer Zuruf von der
CDU: Die nächsten Jahre nicht!)

Wir sind deshalb sehr stolz darauf, dass unser Errichtungsgesetz einstimmig für 2004 verabschiedet wurde, also mit den Stimmen auch der damaligen in der Opposition stehenden CDU und FDP. Wir haben auch heute sehr enge Verbindungen. Frau Kraft beispielsweise ist in unserem Verwaltungsrat; Frau Asch ist in unseren Gremien. Wir haben also eine breite Präsenz über Parteigrenzen hinweg. Wir werden den Teufel tun, uns in parteipolitische Fragen einzumischen. Das ist nicht Aufgabe einer Bank wie der unseren.

(Allgemeiner Beifall)

Was die PPP-Finanzierung angeht, ist es ähnlich. Die Entscheidung, ob eine Kommune eine Investition im Wege des PPP ausführt oder nicht, obliegt den gewählten Vertretern dieser Kommune. Es kann nicht unsere Aufgabe sein, diese Entscheidung abzunehmen.

Wir sagen: Wenn ihr euch entscheidet, in eine PPP-Finanzierung zu gehen – diese Entscheidung liegt bitte schön aber bei euch –, dann sind wir in der Lage und bereit, dieses finanziell zu begleiten. Das ist dann wieder die Aufgabe einer Förderbank.

Aber die Entscheidung, ob PPP angewandt wird – und in welcher Form, ob als Forfaitierungsmodell, als Projektmodell –, kann nur der legitime, von den Bürgern gewählte Stadtrat oder Gemeinderat beschließen, aber das können nicht wir als NRW.BANK.

(Allgemeiner lebhafter Beifall)

Vorsitzender Dr. Wilhelm: Das Wort hat Frau Beck.

Frau Beck (Bündnis 90/DIE GRÜNEN): Herr Dr. Schröder, ich habe eine Frage zu den Studienbeitragsdarlehen.

Es wird ja von den Studentinnen und Studenten heute viel Flexibilität erwartet. Wie sieht es aus, wenn jemand in Nordrhein-Westfalen zu studieren angefangen, dieses Studienbeitragsdarlehen beantragt und bekommen hat, aber in ein anderes Bundesland wechselt, in dem auch Studiengebühren fällig werden? Wie ist das geregelt? Kann er das übernehmen? Oder sagen Sie: Jetzt ist Schluss; jetzt gibt's nichts mehr?

Dr. Ulrich Schröder, Vorsitzender der NRW.BANK: Das Prinzip des Studienbeitragsdarlehens, das wir gewähren, besteht darin, dass wir es allen Studentinnen und Studenten gewähren, die in Nordrhein-Westfalen studieren.

Wir haben in Nordrhein-Westfalen, wie Sie wissen, keine Landeskinderregelung – also anders, als es in anderen Bundesländern diskutiert wird –, sondern jede Studentin/jeder Student, die/der an einer nordrhein-westfälischen Universität studiert und das Darlehen bei uns beantragt – wir haben ja Kontrahierungszwang –, der oder dem müssen wir dieses Studienbeitragsdarlehen gewähren.

Umgekehrt: Einem Studenten, der in einem anderen Bundesland studiert – ob er Nordrhein-Westfalen oder nicht ist –, können wir keine Studienfinanzierung gewähren. Finanzierung gewähren wir nur Studentinnen und Studenten, die in Nordrhein-Westfalen studieren.

Das heißt, wenn ein Studienortwechsel stattfindet, könnte der Student – angenommen, er hat die ersten beiden Semester in Köln studiert und geht nach Freiburg – für diese Semester kein Studienbeitragsdarlehen bekommen, sondern er kann es nur für die Zeit und die Semester bekommen, die er in Nordrhein-Westfalen studiert.

(Frau Beck, Bündnis 90/DIE GRÜNEN: Auch im Ausland nicht?)

– Auch im Ausland nicht.

Vorsitzender Dr. Wilhelm: Gibt es weiterhin den Wunsch, das Wort zu nehmen? – Das scheint nicht der Fall zu sein.

Ich darf Ihnen noch einmal sehr herzlich Dank sagen, Herr Dr. Schröder,

(Allgemeiner lebhafter Beifall)

und Ihnen weiterhin viel Erfolg mit der NRW.BANK wünschen.

Wenn Sie weiterhin an der Sitzung teilnehmen möchten, sind Sie dazu herzlich eingeladen.

Tagesordnungspunkt 5:

Satzung über die Zuweisung von Mitteln der Ausgleichsabgabe an die örtlichen Fürsorgestellen im Rheinland für das Jahr 2007 (Ausgleichsabgabesatzung 2007)

– Vorlage Nr. 12/1874 –

Der Landschaftsausschuss hat in seiner gestrigen Sitzung die Vorlage beraten und einstimmig empfohlen, entsprechend der Vorlage Nr. 12/1874 zu beschließen.

Gibt es den Wunsch auf Wortmeldungen? – Das ist nicht der Fall.

Gibt es Gegenstimmen? – Enthaltungen? – Das ist nicht der Fall. Wir haben **einstimmig** so **beschlossen**.

Tagesordnungspunkt 6:

Feststellung der Jahresabschlüsse zum 31.12.2005 der Rheinischen Kliniken und des Servicebetriebes Viersen und Beschluss über die Gewinnverwendung und Verlustbehandlung

– Vorlage Nr. 12/1866 –

Der Landschaftsausschuss hat in seiner Sitzung am 10. November 2006 die Vorlage beraten und einstimmig empfohlen, entsprechend der Vorlage zu beschließen.

Gibt es dazu Wortmeldungen? – Das ist nicht der Fall.

Möchte jemand dagegen stimmen? – Das ist auch nicht der Fall. Sich enthalten? – Auch nicht. Dann ist **einstimmig** so **beschlossen**.

Tagesordnungspunkt 7:

Feststellung der Jahresabschlüsse 2005 der Rheinischen Heilpädagogischen Heime und Beschluss über die Gewinnverwendung und Verlustbehandlung

– Vorlage Nr. 12/1878 –

Der Landschaftsausschuss hat in seiner Sitzung am 10. November 2006 diese Vorlage beraten

und einstimmig empfohlen, entsprechend der Vorlage zu beschließen.

Gibt es Wortmeldungen? – Das ist nicht der Fall.

Möchte sich jemand dagegen aussprechen? – Sich enthalten? – Das ist auch nicht der Fall. Dann haben so **beschlossen**.

Tagesordnungspunkt 8:

Feststellung der Jahresabschlüsse 2005 der Krankenhauszentralwäschereien und Beschluss über die Gewinnverwendung

– Vorlage Nr. 12/1843 –

Der Landschaftsausschuss hat in seiner Sitzung am 10. November 2006 die Vorlage beraten und einstimmig empfohlen, entsprechend der Vorlage zu beschließen.

Gibt es hierzu Wortmeldungen? – Das ist nicht der Fall.

Gegenstimmen? – Enthaltungen? – Das ist auch nicht der Fall. Dann haben wir **einstimmig** so **beschlossen**.

Tagesordnungspunkt 9:

Feststellung des Jahresabschlusses 2005 von LVR Infokom und Beschluss über die Gewinnverwendung

– Vorlage Nr. 12/1855 –

Der Landschaftsausschuss hat in seiner Sitzung am 10. November 2006 die Vorlage beraten und einstimmig empfohlen, entsprechend der Vorlage zu beschließen.

Ich seine keine Wortmeldung.

Gibt es Gegenstimmen? – Enthaltungen? – Dann haben wir **einstimmig** so **beschlossen**.

Tagesordnungspunkt 10:

Abnahme der Jahresrechnung 2005 und Entlastung, Schlussbericht des Rechnungsprüfungsausschusses

– Vorlage Nr. 12/1935 –

Ich erteile dem Vorsitzenden des Rechnungsprüfungsausschusses, unserem Kollegen Herrn Simon, das Wort zur Berichterstattung. Herr Simon, bitte schön.

Simon, Vorsitzender des Rechnungsprüfungsausschusses: Herr Vorsitzender! Meine sehr verehrten Damen und Herren! Der Rechnungsprüfungsausschuss prüft jährlich die Rechnung,

- ob der Haushalt des Landschaftsverbandes eingehalten ist,
- die einzelnen Rechnungsbeträge sachlich und rechnerisch vorschriftsmäßig begründet und belegt sind,
- bei den Einnahmen und Ausgaben nach den geltenden Vorschriften verfahren worden ist und
- ob die Vorschriften über Verwaltung und Nachweis des Vermögens und der Schulden eingehalten werden.

Der Rechnungsprüfungsausschuss bedient sich zur Durchführung dieser Aufgaben des Rechnungsprüfungsamtes. Anders ginge dies auch gar nicht, sind wir doch alle ehrenamtlich im Ausschuss tätig.

Die wesentlichen Prüfungsergebnisse, meine Damen und Herren, liegen Ihnen als Bericht des Rechnungsprüfungsausschusses über die Prüfung der Jahresrechnung 2005 vor.

Wir haben den Jahresbericht 2005 am 25.08.2006 und 20.10.2006 eingehend beraten und uns in bewährter Art Berichterstatte(r)innen und eines Berichterstatte(r)s bedient, von der CDU Frau Tschepe und Herr Hohl, von der SPD-Fraktion Frau Recki und von der Fraktion Bündnis 90/DIE GRÜNEN Frau Kessing. Ihnen darf ich namens des Ausschusses herzlich für ihre fachlich fundierte Berichterstattung danken, haben sie dadurch doch die Arbeit des Rechnungsprüfungsausschusses sehr erleichtert.

Zunächst, meine Damen und Herren, darf ich ganz allgemein positiv hervorheben, dass sich aufgrund der effektiven Arbeit des Rechnungsprüfungsamtes und der insgesamt guten Arbeit aller Beschäftigten des Landschaftsverbandes weniger kritische Vorgänge im Jahresbericht 2005 als in den Jahren zuvor finden. Dies ist die Fortsetzung einer seit einigen Jahren anhaltenden Tendenz.

Außerdem, meine Damen und Herren, stellt der Rechnungsprüfungsausschuss fest,

(Frau Asch, Bündnis 90/DIE
GRÜNEN: Ein gutes Arbeitsergebnis!)

dass eine Entschuldung im letzten Jahr aufgrund der gegebenen Rahmenbedingungen nicht erfolgen konnte. Der Überschuss des Jahres 2005 musste überwiegend zum Ausgleich des Haushaltes 2006 verwendet werden. Ich darf aber an dieser Stelle darauf hinweisen, dass in diesem Jahr eine echte Entschuldung von ca. 10 Millionen Euro stattfindet.

(Beifall bei der SPD)

Auch unter dem Aspekt des NKF ist eine Verminderung der Verbindlichkeiten wünschenswert. Durch die Entschuldung soll der Haushalt langfristig strukturell verbessert werden.

Nun, meine Damen und Herren, einige Bemerkungen im Einzelnen. Zu den Einnahmen im Bereich der Eingliederungshilfe darf ich zusammenfassend feststellen, dass sowohl das Dezernat 7 als auch die gesamte Verwaltung in den vergangenen Jahren große Anstrengungen zur Ausschöpfung aller Einnahmepotenziale unternommen und ihre Arbeit deutlich ausgebaut und perfektioniert haben. Sie haben dazu eine Vielzahl von Maßnahmen ergriffen. Hervorzuheben sind neben einer verbesserten ADV-Unterstützung durch das LVR-Sozialhilfefachverfahren SIMBA die organisatorischen Maßnahmen wie die im August 2002 vorgenommene Trennung der Sozialhilfe in die Bereiche Leistung und Einnahmen.

Für den hohen Arbeitseinsatz in diesem Bereich darf ich namens des Rechnungsprüfungsausschusses den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Dezernates 7 ausdrücklich danken.

(Allgemeiner Beifall)

Trotz der positiven Entwicklung der Arbeitsrückstände im Dezernat 7 halten wir es jedoch für notwendig, dass die Verwaltung und das RPA den Bereich weiterhin beobachten, um gegebenenfalls direkt steuernd eingreifen zu können.

Die Prüfungsfeststellungen zur Ziehung von Landesmitteln für die Zuweisungen an Gemeinden zu Investitionen für Kindertageseinrichtungen veranlassen uns, ganz kritisch anzumerken, dass vor allem die Kontrolle der Finanzen bei der Wahrnehmung von Aufgaben Priorität bei der Umsetzung hat.

Durch den zu erwartenden starken Rückgang der Fallzahlen und unter Berücksichtigung der demografischen Entwicklung im Bereich der Kriegsopferfürsorge hält es der Ausschuss für notwendig, dass in diesem Bereich in Kooperation mit dem Hauptamt eine jährliche Personalbe-

darfsermittlung und eine daraus resultierende Anpassung des Personalbedarfes erfolgen muss.

Die hohe Fehlerquote zum Nachranggrundsatz bei unechten Krankenversicherungen veranlassen den Ausschuss, kritisch anzumerken, dass eine stichprobenartige Überprüfung der Bearbeitung durch Vorgesetzte nicht erfolgt ist. Der Ausschuss erwartet, dass eine Überprüfung aller unechten Mitgliedschaften vorgenommen wird. Gleichzeitig sollte geprüft werden, ob durch den Einsatz von DV-Technik die Fehlerquote gesenkt werden kann.

Die Sonderprüfung Altenpflegeumlage ist Anlass, die Verwaltung zu bitten, dem Rechnungsprüfungsausschuss erstmals in sechs Monaten und dann jährlich einen Bericht über die Einführung eines Risikomanagementsystems einschließlich eines für den LVR vorzulegenden internen Kontrollsystems abzugeben.

In diesem Zusammenhang hält es der Rechnungsprüfungsausschuss für notwendig, dass im Jahresbericht weiterhin über wesentliche Ergebnisse zu Prüfungsberichten aus den Vorjahren stichwortartig berichtet wird, um einen Überblick zu behalten, wie die einzelnen Vorgänge weiter behandelt wurden.

Unter Bezug auf die Stellungnahme des Rechnungsprüfungsamtes bezüglich der Personalwohnheime regen wir an, die Verwaltung und die Kliniken zu beauftragen, Maßnahmen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit dieser Wohnheime zu ergreifen und, sofern dies nicht möglich ist, andere Nutzungsmöglichkeiten zu prüfen.

Bei der Prüfung des Einsatzes der Informationstechnologie nach IDW wurden keine gravierenden Schwachstellen oder Sicherheitsmängel aufgezeigt. Dies dürfen wir erfreut feststellen.

Nach Prüfung der Sondervermögen des Landschaftsverbandes hält der Ausschuss es für notwendig, die weiterhin problematische wirtschaftliche Situation der Rheinischen Kliniken und des HPH-Netzes zu verfolgen und nach geeigneten Mitteln zur Verbesserung der Situation zu suchen.

Meine Damen und Herren, ich darf zusammenfassen. Das Rechnungsprüfungsamt hat die Jahresrechnung für die noch nicht auf NKF umgestellten Aufgabenbereiche für das Haushaltsjahr 2005 gemäß § 101 Abs. 1 GO NRW in der bis zum 31.12.2004 geltenden Fassung geprüft.

Eine Prüfung des Jahresabschlusses für die bereits auf NKF umgestellten Aufgabenbereiche

nach den Vorschriften des § 101 GO NRW in der ab 01.01.2005 geltenden Fassung war nicht möglich, da aus technischen Gründen im letzten Jahr noch nicht im System der kaufmännischen doppelten Buchführung gebucht werden konnte.

Da für die auf NKF umgestellten Aufgabenbereiche jedoch weiterhin parallel im kameralistischen System gebucht wurde, war es möglich; das Zahlenwerk im Rahmen der Jahresrechnung nach bisherigem Recht nachvollziehen und prüfen zu können.

Bei der Prüfung der Jahresrechnung für das Haushaltsjahr 2005 wurden wesentliche Fehler in der Ausführung des Haushaltsplanes 2005 des Landschaftsverbandes Rheinland, die zu einer Einschränkung oder Versagung der Entlastung von der Jahresrechnung 2005 hätten führen können, nicht festgestellt.

Bevor ich Ihnen, meine Damen und Herren, nun den Beschlussvorschlag des Rechnungsprüfungsausschusses vortrage, darf ich namens des Ausschusses allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Rechnungsprüfungsamtes für ihre gründliche, präzise und umfangreiche Arbeit im Sinne von moderner Dienstleistung für den LVR aufrichtig Dank sagen.

(Lebhafter Beifall)

Unser Dank gilt aber auch dem Landesdirektor, dem Kämmerer sowie den für ihre Sachbereiche zuständigen Landesrätinnen und Landesräten für die im Jahre 2005 geleistete Arbeit.

(Lebhafter Beifall)

Meine Damen und Herren, ich vergesse nicht, allen Bediensteten des Landschaftsverbandes Rheinland für ihren Einsatz zum Wohle der uns anvertrauten Menschen zu danken. Ein jeder ist zwar nur ein kleines Schraubchen im großen Getriebe des Landschaftsverbandes, aber, wie Sie wissen, ein fehlendes oder falsch eingeschraubtes Schraubchen kann den gesamten Apparat stillsetzen. Dafür nochmals herzlichen Dank allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

(Lebhafter Beifall)

Persönlich danke ich allen Kolleginnen und Kollegen des Rechnungsprüfungsausschusses für die kollegiale, faire und zielorientierte Diskussion und Beschlussfindung. Sie haben es mir als Vorsitzendem immer sehr leicht gemacht.

Ich darf nun die Beschlussvorschläge des Ausschusses vortragen.

Der Rechnungsprüfungsausschuss empfiehlt der 12. Landschaftsversammlung, folgende Beschlüsse zu fassen:

1. Die Landschaftsversammlung nimmt den Schlussbericht des Rechnungsprüfungsausschusses über die Prüfung der Jahresrechnung 2005 zur Kenntnis.

Die Jahresrechnung schließt wie folgt ab:

in den Soll-Einnahmen mit insgesamt 3.103.264.676,03 Euro. Die gleiche Zahl trage ich bei den Soll-Ausgaben insgesamt vor.

In den bereinigten Soll-Ausgaben ist der Überschuss von 98.916.391,32 Euro enthalten. Dieser Betrag wurde der allgemeinen Rücklage zugeführt.

2. Die Landschaftsversammlung erteilt gemäß § 7 Abs. 1 Buchstabe e) und § 23 Abs. 2 LVerbO in Verbindung mit § 94 GO NRW und § 9 NKFEG NRW für die Jahresrechnung 2005 Entlastung.

Meine Damen und Herren, ich darf mich für Ihre Aufmerksamkeit herzlich bedanken.

(Allgemeiner lebhafter Beifall)

Vorsitzender Dr. Wilhelm: Vielen Dank, Herr Kollege Simon.

Der Landschaftsausschuss hat in seiner gestrigen Sitzung die Angelegenheit beraten und einstimmig empfohlen, entsprechend der Vorlage Nr. 12/1935 und wie soeben von Herrn Simon vorgetragen zu beschließen.

Gibt es Wortmeldungen zum Bericht von Herrn Simon oder zur Vorlage? – Das ist nicht der Fall.

Wer der Vorlage seine Zustimmung geben möchte, den darf ich um das Handzeichen bitten. – Danke sehr. Wer stimmt dagegen? – Wer enthält sich? – Das ist nicht der Fall. Wir haben **einstimmig beschlossen**.

Tagesordnungspunkt 11:

Fragen und Anfragen

liegen mir nicht vor.

Meine Damen und Herren, ich habe mir erlaubt – in diesem Jahr werden Sie sie an den Ausgängen finden –, als Aufmerksamkeit und Dank für Ihre ehrenamtliche Tätigkeit in den Gremien der Landschaftsversammlung eine Fotografie „Rheinische Landschaft“ von jungen Künstlern der Kunsthochschule und Kunstakademie in Köln anfertigen lassen. Ich hoffe, Sie finden Freude daran.

Ich wünsche Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und ein gutes neues Jahr.

Die 9. Tagung ist damit geschlossen.

(Schluss: 11.10 Uhr)