

16. Wahlperiode

Plenar- und Ausschussdienst

Wortprotokoll

Ausschuss für Wirtschaft, Technologie und Frauen

75. Sitzung
28. Februar 2011

Ort: Investitionsbank Berlin
Bundesallee 210, 10719 Berlin

Beginn: 14.04 Uhr
Ende: 16.27 Uhr
Vorsitz: Michael Dietmann (CDU)

Punkt 1 der Tagesordnung

Aktuelle Viertelstunde

Siehe Inhaltsprotokoll.

Vorsitzender Michael Dietmann: Wir kommen zu

Punkt 2 der Tagesordnung

- a) Vorlage – zur Kenntnisnahme – [0316](#)
**Maßnahme des Landes und der Investitionsbank Berlin (IBB) zur
Verbesserung der Kreditversorgung der Berliner Wirtschaft**
Drs 16/3734
(auf Antrag der Fraktion der SPD)

- b) Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0322](#)
**Zukunft der Investitionsbank Berlin und die weitere Entwicklung
des Förderangebots bzw. des Förderleistungsumfangs**
(auf Antrag der Fraktion der Grünen)

Ich hatte schon im Vorfeld gesagt, dass wir, bevor wir die offiziellen Punkte unserer Tagesordnung aufrufen, Herrn Kissing Gelegenheit geben wollen, uns hier noch mal zum einen die IBB und zum anderen neue Wege und Strategien zur Finanzierung des Berliner Mittelstandes vorzustellen. Ich denke, das macht Sinn, dass wir uns das in Gänze vorneweg anhören, und daran schließen wir unsere Diskussion zu den Anträgen an. Unsere Fragen, würde ich aber vorschlagen, beziehen wir im Anschluss in unsere Diskussion mit ein, sodass wir erst mal den Vortrag hier vielleicht am Stück wirken lassen, um ihn dann nachher in der Diskussion noch mal aufzunehmen. Herr Kissing, Sie haben das Wort. – Bitte schön!

Ulrich Kissing (IBB): Herr Dietmann! Meine sehr verehrten Damen und Herren! Ganz herzlichen Dank, dass Sie unserer Einladung in die IBB gefolgt sind! Anlass war eigentlich, dass Herr Dr. Schneider und ich unser erstes gemeinsames Jahr hier in der IBB hinter uns haben und vor dem Hintergrund natürlich gern erst einmal darstellen, wie das zurückliegende Jahr verlaufen ist, aber auch den Blick nach vorn richten, was wir in Zukunft vorhaben. Wir haben eine Präsentation vorbereitet, die Ihnen auch als Hardcopy ausliegt [vgl. Anlage 2 zum Beschlussprotokoll] – wobei ich nicht ganz sicher bin, ob Sie das in diesem Raum sehen können, denn wir können den Raum leider nicht abdunkeln. Wir freuen uns natürlich alle über das frühlingshafte Wetter, aber, wie gesagt, man kann es vielleicht nicht ganz so gut sehen.

Ich würde ganz gern darauf eingehen und erst mal das wirtschaftliche Ergebnis des zurückliegenden Jahres vorstellen, was natürlich noch nicht final vom Verwaltungsrat verabschiedet worden ist. Das findet im März statt, aber die Zahlen sind vonseiten des WPs geprüft. – Im Jahr 2010 haben wir ein wirtschaftliches Ergebnis von 54,1 Millionen Euro erwirtschaftet. Darin enthalten sind Förderleistungen, die wir für das Land Berlin sowohl in kind als auch in cash erbracht haben in Höhe von 32 Millionen. Vielleicht ganz kurz dazu: „In cash“ heißt Zahlungen, die wir leisten entweder an andere Unternehmen wie Berlin Partner oder Berlin Tourismus Marketing, oder aber Zinssubventionen, die wir leisten und die letzten Endes auch zahlungswirksam werden. Und darüber hinaus: „In-kind-Leistungen“ sind Leistungen, die wir erbringen in Form von Serviceleistungen mit unseren Mitarbeitern. Wir haben die Erträge im zurückliegenden Jahr steigern können auf 179,4 Millionen Euro. Das hat verschiedene Ursachen. Es ist sicherlich zum kleineren Teil auch bedingt dadurch, dass unser Neugeschäft nicht nur in der Bewilligung, sondern, was uns noch mehr interessiert, im Rahmen der Auszahlungen gestiegen ist. Wir haben aber auch einige dispositive Maßnahmen vorgenommen, insbesondere im Rahmen des Eigenkapitals, für das sozusagen disponiert wird. Und wir haben auch – das war eine unserer ersten Aufgaben, das hatte ich, glaube ich, letztes Mal schon vorgestellt – unser Anleiheportfolio restrukturiert mit dem Ziel, letzten Endes das Risiko herauszunehmen. Aber im derzeitigen Umfeld führt das natürlich auch dazu, wenn Sie ein solches Portfolio haben, was eine sehr kurze Laufzeit hatte, was wir vorgefunden haben, wenn Sie es umdisponieren, dass Sie einen leicht höheren Ertrag bei reduziertem Risiko erzielen können.

Wir haben Kostendisziplin gewahrt und haben 77,5 Millionen Euro an Verwaltungsaufwand produziert. Das ist jetzt weniger als im Jahr 2009, trotz einer auch für uns stärker werdenden, wenn auch geringen Inflationsrate. Aber wir hatten allein im Personalaufwand einen Anstieg des Tarifs von 1,8, das sind ungefähr 1,5 Millionen, die wir kompensiert haben, was wir, das muss ich auch sagen, im zweiten Jahr schon kompensiert haben, denn 2008 war der Verwaltungsaufwand bei 78,8.

Wir haben dieses Jahr Risikovorsorge bilden müssen und hatten damit auch einen großen „Swing“ gegenüber dem Jahr zuvor. Denn im Jahr 2009 gab es ähnlich wie im Jahr 2008 technisch bedingte Auflösungen von Risikopositionen. Die waren insbesondere dadurch bedingt, dass wir im Jahr 2009 und als Vorbereitung darauf ja eine Umstellung hatten auf IFRS-Accounting, sodass letzten Endes hier eher neue Modelle Anwendung fanden und es damit zu einer Auflösung kam – in diesem Jahr und auch im zurückliegenden Jahr 2010 eine Bildung von 16,3 sowohl im Kreditbereich als auch, was das Wertpapierportfolio angeht.

Das Ganze vielleicht noch dazu – 54,1 als wirtschaftliches Ergebnis: In diesen Zahlen noch nicht berücksichtigt ist eine Vorsorgereserve nach § 340f, die wir gebildet haben, in Höhe von 22,5 Millionen. Und wir haben auch 10 Millionen an Vorsorge gebildet für unsere Zukunftssicherungsvereinbarung, das heißt, einen Vorruchstand bzw. Altersteilzeit, die wir Mitarbeitern jetzt angeboten haben im Rahmen unseres Programms eines sukzessiven, über die Zeit nun stattfindenden Mitarbeiterabbaus in Form von Erhebung von Effizienzen im Rahmen der Prozesse. Auch diese Kosten in Höhe von 10 Millionen haben wir schon verdaut, und sie sind in den 54,1 an wirtschaftlichem Ergebnis enthalten.

Wenn man sich anschaut, wie sich das Eigenkapital entwickelt hat – vielleicht als Erinnerung: Als die Ausgründung der IBB war, hat man mit relativ wenig Eigenkapital angefangen, und es gab eine Verpflichtung, zu thesaurieren. Diese Verpflichtung ist im Jahr 2009 ausgelaufen, und das 2009er-Ergebnis ist ja dann auch ausgeschüttet worden, und zwar im Frühjahr dieses Jahres. Was Sie sehen im Rahmen des Anstiegs der grünen Positionen, des Ergänzungskapitals, ist die 340f-Reserve, die wir dieses Jahr gebildet haben. Nicht das

wirtschaftliche, sondern das Betriebsergebnis liegt bei ca. 22 Millionen, ist 6 Millionen höher als die ursprüngliche Planung und ist jetzt zur Disposition durch den Eigentümer frei.

Was die Kapitalquoten angeht: Wir liegen, was die Kernkapitalquote angeht, momentan bei 16,8 und bei der Gesamtquote bei 19,7. Das ist bezogen rein auf diese Kennzahl sehr auskömmlich – Sie kennen die Diskussion, die momentan stattfindet. Sie müssen jedoch eines sehen, dass das ein Aspekt ist im Rahmen des Kapitalmanagements. Darüber hinaus gilt es, die wertorientierte Risikotragfähigkeit, die letzten Endes eine barwertige Betrachtung ist, auch noch sicherzustellen. Auch da gab es ja eine 44er-Prüfung im Jahr 2009, wo gerade dieser Punkt vonseiten des Amtes angezeigt worden ist. Hier haben wir entsprechende Maßnahmen ergriffen – ich komme nachher noch drauf, wohin wir uns entwickelt und was wir im zurückliegenden Jahr diesbezüglich erreicht haben.

Was die Geschäftsfelder der IBB angeht, gibt es drei: ganz vorn steht die Wirtschaftsförderung, daneben noch die Immobilien- und Stadtentwicklung – das ist insbesondere die Bearbeitung der bestehenden Altprogramme. Wir haben zwei aktiv laufende Programme zum Thema energetische Sanierung, altersgerechtes Wohnen, und wir machen auch Immobilienfinanzierung im Rahmen von Anschlussfinanzierungen, auch – ich sage es ganz offen – unter Ertragsgesichtspunkten. Der dritte Punkt ist der Bereich Treasury, wo es letzten Endes darum geht, die Marktrisiken zu steuern, das Liquiditätsrisiko zu managen, aber auch, sich um die Eigenkapitalsituation zu kümmern. Wenn man sich das Produktportfolio im Rahmen der Wirtschaftsförderung anschaut – und dieser Aspekt wird im Vordergrund unserer Betrachtung heute stehen –, dann sehen Sie, dass wir einen ganzen Strauß von verschiedenen Programmen haben, die aber eine logische Struktur haben und in der Summe auch gut balanciert sind. Ich komme auf zwei Aspekte noch zurück, wo ich meine, dass wir eine Verstärkung brauchten und wo wir momentan im Gespräch sind sowohl mit dem Verwaltungsrat als auch mit der Senatsverwaltung.

Fangen wir unten links an, das ist das Thema Beratung: Was wir anbieten – was Sie auch in der Presse häufig lesen –, ist einmal der Businessplanwettbewerb. Wir haben 1 900 Wettbewerber mit 885 Businessplänen, die wir über ein Jahr hin beraten und betreut haben und dann eine Prämierung vorgenommen haben mit den Siegern, die dann auch entsprechend unterstützt werden. Wir leisten damit einen Beitrag dergestalt, dass wir Gründer darauf vorbereiten, was sie im Rahmen eines Businessplans, der ja sozusagen über die reinen Zahlen hinausgeht, alles beachten müssen. Das ist ein edukativer Prozess, den wir dann letzten Endes auch begleiten.

Zweiter Punkt ist TCC/KCC. Das sind jetzt Beratungsprogramme überwiegend für Gründer, aber nicht nur, wo wir Unternehmen begleiten vor der Gründung, während der Gründung, aber auch in der Phase danach. Das Ganze ist nicht kostenlos, sondern am Anfang kostenlos, aber dann muss auch der Kunde etwas bezahlen. Wir haben 300 Beratungsprojekte im zurückliegenden Jahr abgeschlossen. Wir machen das nicht mit eigenen Beratern, sondern wir nutzen hier den Beraterpool in Berlin. Die Berater werden von uns einer Beurteilung unterzogen, einer Eigenbeurteilung, wir holen natürlich auch das Feedback ein bzw. schauen uns natürlich auch die Ergebnisse an, die aus den Beratungen heraus resultieren.

Dann zum Bereich Zuschüsse – das ist das Thema Technologieförderung im Rahmen von ProFIT, aber auch natürlich GRW als das volumenmäßig wichtigste Zuschussprogramm des Landes –: Zuschüsse sind, ich sage mal, geschenktes Eigenkapital. Wir stellen aber auch Eigenkapital zur Verfügung über unsere Venture-Capital-Fonds, auf die ich noch im Detail eingehe. Ich halte die Venture-Capital-Fonds, die wir hier in Berlin und in der IBB haben, für wirklich zukunftsweisend – unter zwei Gesichtspunkten: Der eine Gesichtspunkt ist, dass wir es schaffen, nicht nur eigenes Geld zu investieren, sondern, was viel wichtiger ist, auch Drittmittel nach Berlin holen, und zwar in der Ressource, die am knappsten ist am Kapitalmarkt: in Form von Eigenkapital. Der zweite Punkt ist, dass dieser Fonds letzten Endes revolving tätig ist mit positivem Ergebnis, auch über einen Zeitraum sozusagen der letzten zehn Jahre, so lange, wie der Fonds jetzt aktiv ist.

Dann Mezzanine-Kapital/Berlin-Kapital: Das ist eine Zwischenform zwischen Eigenkapital und Fremdkapital, wo Sie sozusagen nachrangig sind im Rahmen einer Liquidation, aber nicht verlustbeteiligt sind. Das ist ein Programm, das nur relativ bescheiden geht, sage ich ganz offen, wo wir daran arbeiten, mehr Flexibilität über einen EFRE-Fonds zu erhalten. Denn gerade in diesen Bereichen müssen Sie eine entsprechende Maßgenauigkeit der Programme gewährleisten können. Was wir uns in dem Bereich auch vorstellen können, ist ein Bürgschaftsfonds, denn Bürgschaften sind in Berlin momentan, sage ich ganz offen, kein Produkt, das man gern anbietet vor dem Hintergrund der Entscheidungsfindung im Senat.

Dann der große Bereich des Fremdkapitals: „Berlin Start“, „Berlin Kredit“, Konsortialfinanzierung, Mikrokredite, Liquiditätshilfen – ich gehe auf die einzelnen Programme noch im Detail ein –, das Ganze auch noch mal gegliedert im Rahmen von „gründen – wachsen – stabilisieren“. Das ist jetzt nicht ganz eindeutig, sondern es gibt auch das eine oder andere Programm, das momentan hier unter „wachsen“ steht, das wir aber auch in Gründungsphasen einsetzen. Ich denke, wichtig ist, dass wir letzten Endes eine breite Palette haben, die aber auch den Zyklus eines Unternehmens vollständig abdeckt. Wie gesagt, „gründen – wachsen“ ist der klare Fokus. Aber es gibt auch Phasen, wo man mal stabilisierend eingreifen muss, weil man vom jeweiligen Geschäftsmodell des Unternehmens überzeugt ist und temporäre Liquiditätsengpässe überbrücken möchte.

Gehen wir auf die Zahlen ein: Wie haben sie sich entwickelt? – Sie sehen, dass die Darlehen 2006 begonnen worden sind und der Fokus natürlich ganz klar darauf steht, mehr Darlehen auszureichen, weniger Zuschüsse bzw. auch dann revolving Fonds einzusetzen in Form von Darlehensausreichungen. Sie haben 2009 einen krisenbedingten Rückgang auf 166,4 Millionen Euro. Für genau Lesende: Ja, wir haben noch 310 Millionen mehr ausgewiesen im Geschäftsbericht. Die habe ich hier mal herausgenommen im Rahmen der Vergleichbarkeit, denn die 310 Millionen betreffen den Flughafen, das ist ein Sonderfaktor, und ich glaube, der Fokus wird bei Ihnen sicherlich auch eher darauf stehen: Was tun wir für die mittelständische Wirtschaft? Das wären dann die 166,4, die angestiegen sind auf 253 Millionen. 2009, wie gesagt, Investitionsfinanzierung zurückgenommen als Teil der Krisenbewältigung. Und Sie sehen, 2010 verbessert sich die Situation, auch weil wir Ende 2009 Programmmodifikationen vorgenommen haben mit der entsprechenden Beauftragung durch den Senat. – Wie gesagt, das Thema Zuschüsse auf 103, auch da sozusagen eine positive Tendenz. Denn 2009 haben Unternehmer zur Krisenbewältigung Investitionen teilweise nicht durchgeführt, obwohl sie Zuschüsse hätten erhalten können.

Ich würde jetzt ein bisschen auf die einzelnen Programme eingehen und komme zum ersten, das ist ProFIT, das Technologie- und Innovationsförderprogramm der IBB und des Landes Berlin: Wir haben im vergangenen Jahr das Vorjahresniveau fast erreicht in Höhe von 52,4 Millionen Euro an Bewilligungen und einen leichten Anstieg der Stückzahl auf 135. Das bedeutet, wir haben 46 Unternehmensgründungen damit begleitet und 89 Bestandsunternehmen bzw. Forschungseinrichtungen. Das Programm hat eine sehr hohe Flexibilität, und es ist deswegen auch eines unserer Flagship-Programme im Rahmen der Technologieförderung, weil

wir letzten Endes Zuschüsse geben können, aber auch stille Beteiligungen ausreichen bzw. Darlehen geben können. Unser Ziel ist es natürlich, nicht immer nur einen Zuschuss zu gewähren, sondern je näher das Produkt an der Marktreife ist, desto mehr tendieren wir zum Darlehen. Je näher wir aber nur eine Grundlagenforschung oder darüber hinaus unterstützen, desto mehr tendieren wir zu einem Zuschuss. 99 Prozent gehen in die Kompetenzfelder des Landes Berlin, also auch fokussiert, ausgerichtet auf die übergeordnete Strategie des Landes Berlin.

Auf der rechten Seite sehen Sie ein grün markiertes Volumen. Anfang 2009 gab es einen Wunsch, die Volumenobergrenze von 1 Million Euro auf 3 Millionen anzuheben. Der grüne Teil zeigt, welcher Teil in den Bereich zwischen 1 und 3 Millionen fällt – sprich: 33 Prozent der Bewilligungen bzw. 7 Prozent der Stückzahl gehen in den Bereich.

„Zukunftsfonds Berlin“ ist ein Programm, das sich insbesondere auf komplexe Verbünde konzentriert, bis Ende 2010 in der Verantwortung der TSB war und jetzt an uns übertragen wurde, was wir natürlich weiterhin in enger Koordination und Abstimmung mit der TSB begleiten. Da ist es so, das ist von 10,1 auf 10,7 angestiegen. Stückzahlmäßig gibt es zwar einen Rückgang, das ist aber insbesondere dadurch bedingt, was ich eben gesagt habe, dass wir eben komplexe Verbünde haben, die dann häufig auch schon mal einen größeren Anteil am Topf in Anspruch nehmen. Wir sehen die Integration in das Thema *ProFIT*, auch unter dem Namen *ProFIT*, natürlich auch als Anerkennung dessen, was die Kollegen in diesem Bereich über die zurückliegenden Jahre erreicht haben.

Thema Innovationsassistent: Wir haben insgesamt 115 Projekte durchgeführt – 40 Unternehmensgründungen, 75 Bestandsunternehmen. Es ist ein bewährtes Instrument der Landesinnovationsförderung. Es ist ein Personalkostenzuschuss, der bei der Einstellung von Universitäts- oder Fachhochschulabsolventen gewährt wird. Was wir auch berichten können, ist, dass 90 Prozent der Assistenten und Assistentinnen nach dem Projektabschluss auch im Unternehmen weiter beschäftigt werden – also ein sehr hoher Anteil, der dann auch eine weitere Zukunft hat und damit auch dem Ziel gerecht wird, dass wir ja Wirtschaft und Universität verknüpfen wollen, enger aneinanderbinden wollen. Und was ist da nicht besser geeignet, als dass Mitarbeiter bzw. Absolventen dann in Berliner Unternehmen ihre Heimat finden?

Kommen wir zum Thema Zwischenfinanzierung Filmproduktion – ein neuer Bereich –: Hier sehen Sie einen deutlichen Anstieg von 4 Millionen Euro auf 5,7 Millionen und von 10 auf 20 Projekte im zurückliegenden Jahr. Was ist der Hintergrund? – Hintergrund ist, dass wir im Rahmen unserer Risikopolitik eine Änderung vorgenommen haben, indem wir uns nämlich an die Risikopolitik der ILB angenähert haben. Die ILB hat hier eine entsprechende Expertise. Es gibt in diesem Bereich bis jetzt sowohl bei der ILB als auch bei uns keinen einzigen Ausfall. Und wir arbeiten bei diesen ganzen Projekten immer sozusagen nicht hälftig, aber meistens hälftig mit der ILB zusammen und greifen auch sehr stark auf die Expertise der ILB zurück, um den gemeinsamen Medienraum Berlin-Brandenburg entsprechend weiter zu entwickeln, und sehen uns auch hier auf einem guten Weg. Es geht hier um Filmproduktionen, wo es einen entsprechenden Auftraggeber gibt, der dann auch schon Sicherheit im Projekt gibt – sprich: Wenn die ARD, das ZDF oder andere Anstalten einen Auftrag erteilen, dann ist das etwas anderes, als wenn sie eine Spielfilmproduktion haben, wo sie letzten Endes von dem Verkauf der Tickets abhängen.

Thema Venture-Capital – ich habe das eben schon gesagt: Das ist sicherlich ein Produkt, worauf Berlin stolz sein kann. Sie sehen, dass in den letzten elf Jahren kontinuierlich Mittel ausgereicht worden sind, und zwar Eigenmittel zum Jahresende 2010 in Höhe von 93 Millionen Euro, es gibt Drittmittel in Höhe von ca. 620 Millionen, so in Summe 710 – nein, 729, ganz kann es nicht stimmen, 729 minus 92, also 617 [sic]. Im zurückliegenden Jahr hatten wir 20 Finanzierungsrunden, davon 14 neue Beteiligungen mit einem Volumen – –

Vorsitzender Michael Dietmann: Wir können das nicht nachvollziehen, Herr Kissing, weil wir gerade nur weiß sehen – ganz im Firmendesign sozusagen, aber vielleicht können Sie noch mal schauen. Wir haben es auch als Handout, aber ich wollte wenigstens darauf hinweisen.

Ulrich Kissing (IBB): Sorry, das ist ein technischer Defekt. Ich würde Sie bitten, auf Seite 15 Ihrer Präsentation zu schauen, da sind die Zahlen. – Wie gesagt, wir haben 20 Finanzierungsrunden, 14 neue Beteiligungen im Volumen von 9,5 Millionen und sechs Aufstockungen von bestehenden. Private Koinvestoren haben im zurückliegenden Jahr 68,4 Millionen Euro investiert, sodass der Mix von eins zu sechs, eins zu sieben auch in diesem Jahr gewahrt werden konnte. Es gab zwei erfolgreiche Exits mit einem Gewinn von 2 Millionen. Dabei muss man sagen, wir haben ja insgesamt eine IBB-Beteiligungsgesellschaft, die sind in der Desinvestitionsphase, wir haben einen Venture-Capital-Fonds Berlin, der noch in der Entwicklungsphase ist, aber nicht mehr aktiv investiert, und wir haben zwei Fonds, nämlich den Venture-Capital-Fonds Technologie und den Venture-Capital-Fonds Kreativwirtschaft, die beide noch in der Investitionsphase sind.

Kommen wir zum Bereich Technologie- und Innovationsförderung: Sie wissen, dass wir auch an der ipal beteiligt sind, federführend beteiligt sind und mit den Berliner Hochschulen eine Zusammenarbeit haben im Rahmen der Patententwicklung. Wir haben uns im zurückliegenden Jahr überlegt, wie wir der ipal zu mehr Erfolg verhelfen können, und sind zu dem Entschluss gekommen, dass wir einige Patente gezielt entwickeln wollen. Denn was wir momentan eigentlich machen, ist, Patente registrieren. Patentregistrierung ist eigentlich nichts anderes als ein Verhinderungsrecht für andere, diese Idee zu nutzen. Damit ist sicherlich dem einen oder anderen gedient, aber noch mehr ist den Hochschulen damit gedient, wenn sich jemand des Patents annimmt und dieses Patent vielleicht noch weiterentwickelt, um dann – auch mit mehr Sicherheit für den jeweiligen Investor – ein Patent besser verkaufen zu können. Dafür haben wir zehn Millionen zur Verfügung gestellt und wollen in dezidierte Patente bis zu 200 000, 250 000 Euro investieren, um die zu einer stärkeren Marktreife zu bekommen bzw. auch gewisse Unsicherheitsfaktoren herauszunehmen.

Vielleicht zwei Beispiele dazu: Das eine ist ein medizinisches Instrument, das eingesetzt wird bei Schädeloperationen bei Kleinkindern. Wenn nämlich die Nähte zu früh zusammenwachsen und entsprechend die Gehirnschädigungen eintreten können, dann muss also an diesem Babyschädel operiert werden. Das sind diffizile Operationen. Dafür ist ein spezielles Produkt entwickelt worden, das es einmal ermöglicht, sozusagen das Risiko herauszunehmen, und zum anderen auch ermöglicht, dass eine höhere Anzahl von Operateuren diese Operation, die momentan auf sehr dezidiert wenige in Deutschland konzentriert ist, dann auch ausführen kann. Bei diesem schon entwickelten Instrument sind aber noch zusätzliche Tests notwendig, und die werden hiermit begleitet. Damit kommt auch das von uns investierte Geld der jeweiligen Hochschule zu Hilfe. – Der zweite Punkt ist zum Beispiel ein Medikament gegen Krebserkrankung, das zwar schon getestet worden ist, allerdings außerhalb des Raums, also irgendwo in der Ukraine, was für unsere Zulassungen sozusagen nicht valide ist. Das heißt, dieser Test wird jetzt noch mal durchgeführt, um dann dezidiert die Wirksamkeit und Verträglichkeit dieses Medikaments beweisen zu können und es dann im nächsten Schritt mit einem höheren Verwertungserlös anzudienen.

Zur Frage bezüglich Entwicklerförderung: Also, der TEF ist jetzt keine Entwicklerförderung, sondern es geht um Patente, die dann weiterentwickelt werden. Eine Patentförderung in der Form, dass jemand privat irgendetwas entwickelt hat und sagt, okay, das möchte ich jetzt ganz gern vermarkten, ist hierin nicht enthalten.

Thema „Transfer BONUS“: Das ist ein kleines Zuschussprogramm in Höhe von bis zu 15 000 Euro und ist uns jetzt zum Ende des Jahres für das Jahr 2011 ebenfalls übertragen worden. Und zwar übernimmt das das TCC, das ich eben schon erwähnt habe, das Technologie-Coaching-Center. Kleine und mittlere Unternehmen erhalten einen Zuschuss in Höhe von bis zu 15 000 Euro zur Realisierung von kleinen Projekten der angewandten Forschung und Entwicklung. Da stehen von 2011 bis 2013 3,6 Millionen aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe zur Verfügung. Auch das sehen wir als Anerkennung dessen, was wir als IBB schon in diesem Bereich geleistet haben.

Ein weiterer Punkt – „IBB-Wachstumsprogramm“: Im Rahmen der Krise hatten wir im Dezember 2009 darum gebeten, dass wir nicht nur Investitionen fördern, sondern auch bei Betriebsmittelfinanzierungen, bei Anschlussfinanzierungen, bei Auftragsvorfinanzierungen zur Verfügung stehen. Dem ist stattgegeben worden. Und das sehen Sie auf der rechten Seite, wir haben in den Bereichen einen deutlichen Anstieg gegenüber 2009, der natürlich auch der konjunkturellen Entwicklung geschuldet ist. Aber was Sie sehen, ist, dass im Rahmen der Anzahl, aber auch im Rahmen der Volumina, 42,9 respektive fast 43 Prozent, 19,4 Prozent

im Rahmen des Volumens unter diese Rubrik fallen. Das heißt, es hat sich bewährt. Insofern sind wir froh, dass wir eine weitere Verlängerung dieses Programms jetzt durchbekommen haben.

Mikrokredite aus dem KMU-Fonds: Das war auch im Dezember 2009, dass wir gesagt haben, wir würden jetzt gern bis 25 000 Euro das vereinfachte Verfahren durchsetzen. Das heißt, wir als IBB entscheiden, und wir entscheiden mit einer Verpflichtung innerhalb von zehn Tagen, und haben dadurch einen deutlichen Anstieg dieses Programms sowohl, was die Anzahl angeht, aber auch, was das Volumen angeht. Sie sehen ja auch, was das Volumen angeht, dass 88,4 Prozent über 10 000 Euro liegen, und 201 Anträge. Was Sie allerdings auch sehen, ist, dass die Qualität der Anträge schlechter wird – und hierzu vielleicht eine kurze Statistik: Wir hatten insgesamt 1 155 Anträge im Jahr 2010, davon sind 10 Prozent vom Antragsteller zurückgezogen worden, und 17 Prozent wurden von uns storniert, weil nämlich der Kunde sich nicht mehr gerührt hat, wenn wir eine Frage hatten. Wir haben dann 49 Prozent der Anträge abgelehnt und 24 Prozent bewilligt – sprich: 278 Kredite. Bei den Ablehnungen sind teilweise auch bewusst gewünschte Ablehnungen. Ich sage das ganz offen, dass nämlich teilweise vonseiten der Arbeitsagentur Personen zu uns geschickt werden, und man bittet dann auch um eine Ablehnung, um dann sozusagen weitere Mittel in Anspruch zu nehmen. Wir sind aber trotzdem mit dem Programm zufrieden, auch was das Thema der Risikoentwicklung angeht. Wir haben zwar einen ausfallgefährdeten Betrag in Summe von 9,5 des Bestandes. Wir wissen natürlich auch, dass nicht 9,5 Prozent dann ausfallen, sondern einige zahlen auch zurück. Ich glaube, uns allen muss bewusst sein, dass ein solches Programm von Mikrokrediten, was wir auch beschleunigt und zügig entscheiden wollen, nicht unbedingt unter wirtschaftlichen Gründen ausgereicht wird. Das ist nicht etwas, was Sie als Geschäftsmodell anderen Banken verkaufen können, deswegen ja auch das Ziel, hier als Förderbank einzuspringen.

„Berlin Start“, auch noch eine Produkterweiterung: Wir haben innerhalb der Krise gesehen, dass auch Unternehmen des Landes Kredite nur noch schwieriger oder zu deutlich teureren Konditionen bekamen. Das hat sich anders entwickelt als unser Plan, auch weil die wirtschaftliche Entwicklung und damit auch der Kreditzugang dieser Unternehmen sich deutlich verbessert hat. – Entschuldigung! Sorry, ich bin eins zu weit.

„Berlin Start“ sind Gründungsdarlehen. Auch hier ist ein deutlicher Anstieg von 5,1 auf 7,6 und von der Anzahl von 89 auf 123. Wie gesagt, Darlehen bis zu 100 000 Euro, Laufzeit sechs bis zehn Jahre, in der Regel zwei tilgungsfreie Anlaufjahre und ein Festzins mit 100 Prozent Auszahlung. Das Ganze wird gewährt über die Hausbanken, mit denen wir dann vertrauensvoll zusammenarbeiten, und wird abgedeckt auch durch eine achtzigprozentige Bürgschaft der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg.

Ein weiterer Bereich – „Berlin Kredit“, eines unserer Durchleitungsprogramme: Hier sehen Sie einen deutlichen Rückgang sowohl der Bewilligungen als auch der Anzahl. Was ist der Hintergrund? – Auch das ist ein Durchleitungsprogramm, wo wir in den zurückliegenden Jahren, also 2009 und vorher, einen hohen Anteil mit der apoBank betrieben haben. Die Linien sind aber voll. Durchleitungsprogramm heißt, wir geben das Geld an die jeweilige Bank, die reicht das durch, wir haben das Kreditrisiko der jeweiligen durchleitenden Bank, aber nicht des Endkreditnehmers. Wir haben hier jetzt einen sozusagen „großen Kunden“, wo wir an die Kapazitätsgrenze gestoßen sind, und dementsprechend der Rückgang. Vielleicht nur dazu: Die apoBank hatte im Jahr 2009 58 Prozent des Volumens.

Gemeinschaftsaufgabe, GRW – auch hier schon die angesprochene Delle im Jahr 2009. Das ist ein Investitionsförderprogramm. Deutlicher Anstieg des Volumens, annähernd auf Vorkrisenniveau, 2008 73,5 Millionen bei annähernd gleicher Stückzahl wie im Jahr 2009. 2010, das ist mir aufgeschrieben worden, konnten 8 581 Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert werden mit einem damit verbundenen Investitionsvolumen in Summe von 527 Millionen. Gemäß BEST, das ist das Tool, das die IBB entwickelt hat mit einer österreichischen Universität, das „Berlin Economic Simulation Tool“, es errechnet sich für 2000 [sic] daraus ein Wachstum des BIPs in Höhe von 1,7 Milliarden und ein Arbeitsplatzeffekt von 11 318.

Ich komme zum Punkt Liquiditätshilfen: Liquiditätshilfenbewilligungen 2,6 Millionen Euro in elf Fällen. Wie gesagt, das sind Unternehmen, die ein nach unserer Ansicht gesundes Geschäftsmodell haben, aber in Liquiditätsschwierigkeiten sind. Liquiditätshilfen sind auch ein Programm, das wir nicht aktiv bewerben, sondern wo wir von anderen Banken angesprochen werden, ob wir da mitmachen.

Jetzt kommen wir zum Punkt „Berlin Infra“ auf Seite 24: Da gab es auch eine Beauftragung im Rahmen der Krise – ich habe eben schon gesagt, das ist nicht so deutlich eingetreten –, vor dem Hintergrund dann auch eine Bewilligung in Höhe von 47,8 Millionen bei einer Planzahl von 100 Millionen. Das ist letzten Endes, wenn man so will, eine gute Nachricht, weil nämlich die landeseigenen Unternehmen wieder einen deutlich besseren und auch günstigeren Zugang zu Liquidität haben.

/

Immobilien- und Stadtentwicklung – hier möchte ich mit Blick auf die Zeit auf die Seite 27 gehen –: Hier sehen Sie die Entwicklung der Abschlüsse oder der Bewilligungen im Jahr 2010. Das Gelbe sind Darlehen, die wir ausreichen entweder in Förderanschlussdarlehen oder aber in Form von Konsortialdarlehen – ein sehr erfreulicher Anstieg auf 624 Millionen, auch weil wir in stärkerem Maße als Partner sowohl von den Wohnungsbauunternehmen als auch von anderen Banken gesehen werden. Wir sehen einen deutlichen Anstieg im Rahmen der energetischen Gebäudesanierung auf 57,1 Millionen – ich gehe darauf bei der nächsten Folie noch im Detail ein. Und Sie sehen auch hier, der grüne Balken, 905 Millionen, Übernahme von BIH-Finanzierungen. Das sind Finanzierungen, die vormals bei der LBB waren und die jetzt auf uns übertragen worden sind – auch vor dem Hintergrund, dass letzten Endes jetzt für das Land eine deutlich günstigere Marge zum Tragen kommt und diese Marge dann noch in einem landeseigenen Unternehmen verbleibt.

Thema energetische Gebäudesanierung: Wir hatten 2 Millionen Euro Förderleistung im zurückliegenden Jahr. Sie sehen, dass diese Mittel relativ zügig abgerufen wurden. Wir mussten das Programm im Mai/Juni dann einstellen bzw. aussetzen, weil die Fördermittel verbraucht waren, und haben final dann die 57,1 Millionen ausgereicht. Wir hätten uns sicherlich gewünscht, dass wir dieses Programm das ganze Jahr hätten durchführen können, aber das war leider nicht so. Wir haben jetzt im neuen Jahr allerdings 5,4 Millionen an Förderleistungen bekommen und gehen jetzt wieder aktiv in den Vertrieb dieses Programms.

Jetzt noch ganz schnell das Thema Treasury. Ich habe eben schon gesagt – Seite 30 –, was die Aufgaben sind: insbesondere Liquiditätsrisikosteuerung, Marktrisikosteuerung und Eigenkapitalmanagement. – Liquiditätsrisikosteuerung ist, glaube ich, jedem bewusst: Eine Liquidität des Hauses muss sichergestellt werden durch entsprechende Refinanzierung, aber auch durch die Vorhaltung eines Anleiheportfolios, um jederzeit in der Lage zu sein, auch mal eine längere Phase von – – oder in Zeiten, wo man keine Liquidität aufnehmen kann, zu überbrücken – also sprich: EZB-fähige Sicherheiten, die wir in einer Größenordnung von ca. 3,9 Milliarden Euro vorhalten. Marktrisikosteuerung: ja, aus dem Kreditportfolio, aber auch aus allen anderen Aktivitäten der IBB. Im Rahmen des Assetportfolios, also des Anleiheportfolios, gab es eine ganz klare Strategievorgabe im November 2009: stärkere Diversifikation in den jeweiligen Assetklassen, also weg von den reinen Banken hin auch zu „öffentliche Hand Inland“, „öffentliche Hand Ausland“. – „Öffentliche Hand Ausland“ heißt ja EU-Kernländer, keine zusätzlichen Risiken in Portugal, Griechenland oder Irland. Das haben wir erfolgreich umgesetzt. Sie sehen das im mittleren Teil, wo wir momentan stehen. Das Ganze sollte ja auch sozusagen GuV-schonend umgesetzt werden. Damit haben wir letzten Endes eine Vorgabe erfüllt im Rahmen der 44er-Prüfung durch die BaFin. Wenn Sie sich anschauen, wie die Segmente im Rahmen des Zinsergebnisses aussehen, dann sehen Sie ganz deutlich, dass die IBB immer noch stark geprägt ist von dem guten Ergebnis der Treasuries. Das ist auch nicht verwunderlich, die Zinsstrukturkurve hat auch im zurückliegenden Jahr sehr in unsere Richtung gespielt – mit 93,3 Millionen in dem Bereich. Und Sie sehen auch, dass der blaue Bereich, nämlich Immobilien und Stadtentwicklung, sukzessive rückläufig ist – sowohl im Ist in den zurückliegenden Jahren als auch nach vorn geblickt.

Einen zweiten Bereich, sozusagen Reduzierung von Risiken nicht nur auf der Marktseite, sprich was das Anleiheportfolio angeht, haben wir im Rahmen der Refinanzierung vorgenommen. Das Jahr 2009 war geprägt von einem Markt, der kaum Mittelaufnahmen im längerfristigen Bereich zugelassen hat. 2010 hat sich die Situation deutlich verbessert, und wir haben diese Chance genutzt, 3,5 Milliarden Euro aufzunehmen und damit auch die Delle des Vorjahres auszugleichen. – Das war der Rückblick.

Nach vorne geschaut sehe ich das Produktportfolio Wirtschaftsförderung aufgabenadäquat aufgestellt mit Ausnahme der Bürgschaft, Mezzanine oder private Projektfinanzierungen, die ich mir auch gut vorstellen könnte. Das Potenzial in der Immobilien- und Stadtentwicklung wollen wir noch stärker nutzen, auch durch die erhöhte Förderleistung, die uns zur Verfügung gestellt worden ist, und die stringente Risikopolitik sowohl im Kreditbereich als auch in der Treasury werden wir konsequent fortsetzen. – Ganz herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Vorsitzender Michael Dietmann: Vielen Dank, Herr Kissing, für den, glaube ich, sehr wertvollen Überblick, der uns sicherlich auch die eine oder andere Frage schon in die Köpfe gebracht hat! Bevor wir dazu kommen, die Fragen dann auch in den Bereich der Zunge zu bringen, wollen wir den Tagesordnungspunkt 2 formal eröffnen und noch eine Begründung stattfinden lassen – so sie denn gewünscht ist. Soll der TOP 2 a) begründet werden? – Herr Jahnke, Sie haben das Wort!

Frank Jahnke (SPD): Kurz kann man ihn begründen und dabei schon die Erkenntnisse aus dem Vortrag von Herrn Kissing miteinbeziehen. Die Vorlage, die uns der Senat gegeben hat, ist relativ kurz, und die Fallzahlen sind außerordentlich gering. Die Überschrift ließ im Grunde mehr erwarten. „Verbesserung der Kreditversorgung der Berliner Wirtschaft“ klingt relativ großartig, gemessen daran, dass wir bei Betriebsmittelfinanzierungen unter „erfolgten Bewilligungen“ bis Oktober zwei mehr hatten und bei den Um- und Anschlussfinanzierungen ebenfalls zwei. Sie haben nun dort in Ihrer Präsentation sechs mehr, die Sie dann in 43 Prozent umrechnen. Nun gut, das klingt alles nicht ganz großartig. Wir würden gern noch mal die Bewertung dieser Ergebnisse durch den Senat hören, inwiefern hier eine bessere Kreditversorgung der Berliner Wirtschaft insgesamt erreicht wird, selbst wenn man in Rechnung stellt, dass wir ein Krisenjahr mit drin hatten.

Vorsitzender Michael Dietmann: Vielen Dank für diese Begründung! – Dann die Begründung zu 2 b) – Herr Ratzmann, bitte!

Volker Ratzmann (Grüne): Ich kann es auch kurz machen. Erst noch mal vielen Dank für den informativen Überblick über die Entwicklung und die Aussichten der Investitionsbank Berlin! Ich glaube, die uns alle interessierende Frage aus Ihren Erkenntnissen heraus ist: Wo ist Handlungsbedarf und insbesondere auch im politischen Bereich Handlungsbedarf? Man kann nicht nur sagen: Wir haben jetzt eine Bank, und die soll auf eine bestimmte Art und Weise wirtschaften. – Es gibt ja auch jemanden, der im Hintergrund steht, die Leitlinien ausgeben muss und letztlich die Rahmenbedingungen und Planken für so eine Bank, also die landeseigene Investitionsbank, setzt. Darüber zu diskutieren, ist für uns hier im politischen Raum eher das Interessante. Ich habe jetzt Ihren Ausführungen an der einen oder anderen Stelle und auch den Klammerzusätzen in der Präsentation ein bisschen den Hinweis entnommen: Da könnten wir uns vorstellen, da könnte noch was passieren, Stichwort Bürgschaft, Mezzanine-Kapital oder auch sogar Projektfinanzierung. – Auch in dem ganzen Bereich Venture-Capital ist angeklungen: Da müsste man vielleicht auch noch mal was machen. – Das ist das, was man aus der Berliner Wirtschaft auch hört, gerade in den hochtechnologischen und wissenschafts-basierten Unternehmensgründungen den ersten Anschlag hinzukriegen, das erste Risiko mit abzufinanzieren. Ich glaube, da ist ein Teil, den Sie auch in Ihrem Programm oder Programmentwurf vonseiten der SPD besonders herausgestellt haben, die KMU- bzw. Mikrokreditfinanzierung. Sie hatten eben ausgeführt – das ist sicherlich eine interessante Frage –, dass nur 47 Prozent der eingereichten Anträge überhaupt bewilligungsfähig sind oder bewilligt werden – aus unterschiedlichen Gründen. Da müsste man dann die Frage stellen: Liegt es wirklich am Umfang und an der Höhe der zur Verfügung gestellten Mittel, oder liegt es nicht eher am Know-how der Unternehmen, das man in diesem Bereich von Förderung und Antragstellung noch ein Stückchen weit verbessern müsste? Eine andere Frage ist: Was wollen wir eigentlich mit diesem Instrument IBB auch für die Zukunft auf den unterschiedlichen Sektoren machen?

Eine weitere Frage, die uns interessiert, will ich gleich anschließen: Sie haben das Programm „Infra“ noch mal vorgestellt und gesagt, es gebe ein hohes Interesse auch der öffentlichen Unternehmen, hier kapitalseitig bestimmte Hilfestellungen zu kriegen. Jetzt wissen wir ja allenthalben, dass die Summen, die hier auch genannt sind, noch nicht mal ein Tropfen auf den heißen Stein dessen sind, was öffentliche Institutionen hier in der Stadt an Kapital brauchen. Wir haben ein paar Flaggschiffe hier in der Stadt, da gehen wir mit dreistelligen Millionenbeträgen wahrscheinlich eher noch an der unteren Seite des Investitionsnotwendigen entlang. Könnten Sie sich vorstellen zu sagen, die IBB könnte auch in diesen Bereich zukünftig noch mal anders einsteigen und ein Angebot unterbreiten und diese Klemme, die wir neben der privaten Wirtschaft im öffentlichen Bereich haben, lösen helfen? Welche Instrumentarien brauchen Sie dafür?

Vorsitzender Michael Dietmann: Vielen Dank! – Dann würde ich gern die Aussprache zu den beiden Tagesordnungspunkten, aber natürlich auch zu der Präsentation eröffnen. Ich habe schon drei Wortmeldungen. Die erste kam von Herrn Stroedter, dann Herr Jahnke und Herr Thiel. Dann würden wir mit Herrn Stroedter loslegen. – Bitte schön!

Jörg Stroedter (SPD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Vielen Dank, Herr Kissing, für Ihren sehr ausführlichen Vortrag! Leider erschließen sich für mich aus der Länge des Vortrags nicht die Zahlen. Mir ist wieder aufgefallen: Der Eigenkapitalanteil wächst unentwegt. Das spricht für die gute finanzielle Situation der IBB. Aber was wollen wir eigentlich mit dem Geld machen? Das ist doch die entscheidende Frage. Die sehe ich hier nicht beantwortet, auch wenn ich die Förderleistung im Verhältnis dazu sehe. Vielleicht äußern Sie sich dazu noch mal. Auch wenn ich nicht Haushaltspolitiker bin, komme ich auf die Idee: Die IBB hat Geld, das man ausschütten könnte, denn so, wie es sich im Augenblick entwickelt, scheint mir das nicht der richtige Weg zu sein.

Zweiter Punkt, Anschlussfinanzierung: Ich würde gern wissen, wo Sie da jetzt sind. Wie hoch ist der Anteil noch? Ist der Abbau immer noch so enorm, wie er in den Jahren davor war? Oder hat sich das jetzt entsprechend verändert? Dann würde ich gern wissen: Ist die Mitarbeiteranzahl Wirtschaftsförderung im Verhältnis zu den Mitarbeiterzahlen in den anderen Bereichen jetzt angestiegen? Oder ist es immer noch so, dass Sie die Hauptanzahl der Mitarbeiter im Bereich Immobilienverwaltung beschäftigen? Dann zum Thema Treasury: Da ist auch eine interessante Entwicklung. Ich habe es jetzt so verstanden, dass das, was Sie im Ausland anlegen, Kernländer der Europäischen Gemeinschaft sind, also dass da keine Risikostrukturen neu aufgebaut worden sind, denn Sie sind ja relativ gut aus der Krise herausgekommen im Vergleich zu anderen Banken. Das muss man auch mal positiv hier erwähnen.

Was mir am meisten Sorgen macht, ist nach wie vor unser Thema – Herr Ratzmann hat es eben angesprochen – Mikrokredite. Ich weiß noch, wie es früher bei der Immobilienförderung war. Ich befürchte, das hat sich nicht geändert, insbesondere weil da die Firmen ihre Anträge jetzt selber stellen und weniger an Betreuung läuft. Die Zahlen sind einfach eine Katastrophe, wenn nur ein Viertel aller Anträge tatsächlich bewilligt wird, wenn das Programm sich insgesamt nur so schleppend entwickelt und wenn man sieht, wie viele Neugründungen es jedes Jahr in Berlin gibt und wie viele nach zwei Jahren wieder sterben – die sterben häufig nicht an der Idee, sondern an der finanziellen Situation. Man kennt die Hausbanken, wie die sich verhalten: restriktiv! Die Banken sind nur dann tätig, wenn schon Geld verdient wird. Das heißt, die IBB müsste den Ausgleich hier bringen. Die Entwicklung des Programms – das sage ich auch in Richtung Senat – ist aus meiner Sicht nach wie vor völlig unbefriedigend in der Anzahl, die da genehmigt werden. Wenn drei Viertel aller Anträge nicht zu einer Bewilligung führen, dann muss ich mich in der Konsequenz fragen, ob es nur – wie Sie es hier darstellen – an den Antragstellern liegt oder ob es nicht auch an der Art und Weise liegt, wie im Hause IBB die Beratung betrieben wird. Aus langjähriger Erfahrung ist meine Sorge groß, dass sich da nichts geändert hat. Und wenn sich nichts geändert hat, dann ist es auch kein Wunder, dass 75 Prozent aller Anträge nicht zum Abschluss kommen.

Vorsitzender Michael Dietmann: Herr Jahnke, Sie haben als Nächster das Wort!

Frank Jahnke (SPD): Noch mal auf die Vorlage – zur Kenntnisnahme – zurückkommend: Wir haben hier Dinge drinstehen bei „Ausgangslage“, die wir vom Abgeordnetenhaus ausdrücklich gefordert haben, dass also nicht nur Investitionen in irgendwelche Maschinen oder so was finanziert werden, sondern z. B. auch

Betriebsmittel oder Vorfinanzierungen aufgenommen werden. Der Senat teilt hier mit, dass dies am 3. November 2009 auch passiert ist und befristet ist bis zum 31. Dezember 2010. Es wäre interessant zu wissen, ob diese Befristung nun verlängert wurde oder entfallen ist. Wir sind ja über den 31. Dezember 2010 hinweg. Dann habe ich die Frage: Wenn man insgesamt für die Betriebsmittelfinanzierung – jedenfalls Stand bis zum Oktober – sieben Anträge oder für die Um- und Anschlussfinanzierung fünf Anträge hatte, warum ist die Nachfrage dermaßen geringfügig? Ist das bloß ein Kriseneffekt? Wir hatten viel mehr erwartet, wenn man diesen zusätzlichen Zweig öffnet, dass man dort erheblich mehr Anträge hat. Von der Quote her ist auch, wie mein Vorredner schon sagte, wieder die Ablehnung beachtlich. Aber prozentuale Aussagen mag ich bei der einstelligen Stückzahl überhaupt nicht machen. Es ist irgendwann nicht mehr valide, so was zu tun.

Zweite Frage: Die IBB ist gut durch die Krise gekommen. Das hört man immer wieder, das ist richtig. Könnten Sie uns Genaueres sagen, wie es mit den krisenbedingten Engagements der IBB gelaufen ist? Sie hatten ja auch ihre Anteile bei der Hypo Real Estate und in anderen Fällen. Ist die IBB dort mit einem Plus oder einem Minus rausgekommen? Wie groß war letzten Endes der Effekt der Krise, wenn man sie jetzt als vorerst abgeschlossen ansieht, für die IBB?

Ein dritter Punkt, den ich noch ansprechen möchte, liegt im Immobiliengeschäft. Wir sind ja bewusst aus der Anschlussförderung ausgestiegen, und auch der soziale Mietwohnungsbau hatte erst mal ein Ende gefunden. Im Moment sind im Neugeschäft – das haben Sie vorgeführt – nur zwei kleine Segmente wie energetische Sanierung und altersgerechtes Wohnen vorhanden. Aber man überlegt ja jetzt durchaus, ob man wieder in stärkerem Maße in den Wohnungsneubau einsteigen muss – einfach aufgrund der Nachfrage. Wäre da ein Einbringen des Know-hows, das die IBB sicherlich in dem Bereich noch immer hat, denkbar, dass also die IBB, wenn auch nicht vor demselben Hintergrund, wie wir es in früheren Zeiten hatten, wieder stärker in den Wohnungsneubau und in die Finanzierung anderer öffentlicher Bauprojekte einsteigen kann?

Vorsitzender Michael Dietmann: Vielen Dank! – Wenn wir jetzt noch lange so detailreiche, aber wichtige Fragen sammeln, dann wird es wahrscheinlich schwierig, sie in einem Paket zu beantworten. Vielleicht nehmen wir noch Herrn Thiel ran und machen dann eine Beantwortungsrunde, damit die Fragen nicht verlorengehen, weil die Fragesteller sich ja auch viel Mühe gegeben haben, die Fragen genau so zu formulieren. – Herr Thiel!

Volker Thiel (FDP): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Auch von meiner Seite herzlichen Dank, Herr Kissing, für die sehr informativen Ausführungen! Ich habe vier Fragen und eine Anmerkung. Erstens – Kapital: Die Eigenkapitalentwicklung hört sinnvollerweise 2010 in der Darstellung auf. Aber mich interessiert die mittelfristige Perspektive der nächsten vier bis sechs Jahre. Wie sehen Sie sich dort aufgestellt? Sie hatten ausgeführt, dass es eine sehr hohe Unterlegungsquote mit dem Eigenkapital im Verhältnis zu Ihrem Geschäft gibt. Aber es wird perspektivisch wesentlich sein, wie sich das Eigenkapital entwickelt. Das ist die erste Frage. Die zweite: Sie haben dargestellt, dass Sie immer wieder mit den Hausbanken kooperieren. Gibt es dort Erfahrungen, je nach Bankentypus, unterschiedlicher Art? Wir haben beobachtet, dass es eine große Kooperationswilligkeit mit kleinen und mittelständischen Unternehmen gerade im Bereich der Genossenschaftsbanken oder der öffentlichen Banken gibt. Die Privatbanken sagen zwar selber, dass sie da sehr gut aufgestellt sind, haben aber nicht unbedingt einen kundenfreundlichen Ruf. Haben Sie da Erfahrungswerte aufgrund der letzten Jahre, sodass Sie uns sagen könnten, mit denen geht es ganz gut, und da gibt es Verbesserungsmöglichkeiten? – Dann hätte ich gern eine Erklärung zu Seite 31. Da sagen Sie bei „Treasury“, dass Sie mit Corporate Bonds, Spezialfonds, arbeiten. Das kann ich lesen und mir alles Mögliche darunter vorstellen. Was habe ich mir genau darunter vorzustellen? Was sind das für Spezialfonds? Wir sind gerade hier in Berlin mit einigen Beteiligungen nicht sehr glücklich gelaufen. Da hätte ich gern ein paar Erklärungen. Auch interessiert es mich, warum auf dem Chart Seite 32 die Immobilien- und Stadtentwicklung in der Planung für 2011 plötzlich so einen immensen Sprung um 15 Millionen Euro nach oben macht bei dem operativen Geschäft – von 2010 zu 2011. Das erklärt sich mir nicht. Sie hatten vorhin darauf hingewiesen, dass gerade die Immobilien- und Stadtentwicklung zurückgegangen ist. Dann haben wir aber da einen starken Anstieg. Das werden Sie mir sicherlich auch erklären können.

Das Letzte: Kollege Stroedter! Wenn die Mikrokredite so wesentlich nachgefragt werden, dann würde ich schon gern wissen wollen: Wer fragt konkret Mikrokredite nach? Ein Teil der Nachfragen, das wurde schon

gesagt, wird gar nicht beantwortet, deswegen kann man die Anträge nicht bearbeiten. Sie weisen darauf hin, dass nach kurzer Zeit viele dieser Kreditnehmer in die Grütze gehen. Da frage ich auch nach den Gründen. Liegt es an der Vermarktung, am Wettbewerb, oder liegt es vielleicht auch an den Produkten oder an der fehlenden Möglichkeit – was auch immer eine Erfahrung ist –, sein Produkt im Markt zu verkaufen, was auch eine große Schwierigkeit ist, es also zu vermarkten? Oder liegt es tatsächlich am Geld? Aber nur mit Geld allein wird man das nicht beheben können. Vielleicht gibt es da auch Erfahrungen von der Insolvenzhöhe her. – Das sind meine Fragen. Vielen Dank!

Vorsitzender Michael Dietmann: Wir haben zwar offiziell keine Anhörung, aber es ist eben der Wunsch an mich herangetragen worden, dass man bei den vielen Informationen, die sicherlich jetzt noch kommen oder schon gekommen sind, ein Wortprotokoll zur Verfügung stellt. Die Möglichkeit haben wir. Wird das gewünscht? – Dann würden wir das so machen – vielleicht für Sie jetzt auch noch mal wichtig! Ich würde vorschlagen, dass Sie vielleicht die Fragen, die in der ersten Runde aufgetaucht sind, beantworten, weil das sonst extrem kompakt wird. – Bitte, Herr Kissing!

Ulrich Kissing (IBB): Vielen Dank! – Zum Thema „Infra“, Herr Ratzmann, zu den politischen Fragen: Ich bin ausführendes Organ. Aber natürlich kann ich mir vorstellen, dass wir, wenn andere öffentliche Unternehmen in die Lage versetzt werden, auch Mittel am Markt aufzunehmen, denen hilfreich zur Seite stehen. Wir haben schon eine Beratung durchgeführt mit zwei Unternehmen aus dem Gesundheitswesen – Sie können sich vorstellen, welche beiden großen das sind –, wie man eine private Projektfinanzierung durchziehen kann, und sind gern bereit, auch in Zukunft unsere Expertise hier zur Verfügung zu stellen.

Was die Eigenkapitalentwicklung angeht: Wir sträuben uns nicht gegen die Ausschüttung, ganz im Gegenteil. Wir haben auch im zurückliegenden Jahr intensiv daran gearbeitet, dass die Revisionsmonita, die uns die Bundesbank mit auf den Weg gegeben hat – mir zumindest bei meinem Beginn –, abgearbeitet werden. Das waren ja nicht nur F-1-Verfehlungen. Das haben wir erfolgreich bewältigt und damit auch die Möglichkeit geschaffen, entsprechend auszuschütten.

Wir müssen berücksichtigen, dass die regulatorische Betrachtung der Kern- und Gesamtkapitalquoten ein Punkt ist – auch da werden wir sicherlich deutlich höhere Anforderungen haben – und dass auf der anderen Seite auch andere Risiken momentan noch nicht mit Kapital zu unterlegen sind, die nach Pillar 1/Basel II zu unterlegen sind. Spreadrisiken im Bondportfolio sind nicht mit Eigenkapital zu unterlegen im Rahmen der Gesamt- oder Kernkapitalquoten, wohl aber im Rahmen einer wertorientierten Risikobetrachtung, wo Sie den Marktwert des Eigenkapitals in Relation setzen zu den bestehenden Risiken. Da haben wir sicherlich auch große Fortschritte erreicht, die es dann auch ermöglichen, entsprechend auszuschütten. Aber ich würde jetzt nicht so weit gehen, dass wir diese Basis wieder deutlich belasten durch Ausschüttungen aus dem momentan zur Verfügung stehenden Eigenkapital, sondern sehe die IBB gut kapitalisiert, aber auch nicht überkapitalisiert.

Das Thema Mitarbeiterkapazitäten im Bereich Immobilien- oder Wirtschaftsförderung verschiebt sich natürlich sukzessive Richtung Wirtschaftsförderung. Aber wir haben noch 11 Milliarden Euro in der Bearbeitung. Die Stückzahl habe ich momentan nicht vor Augen.

Dr. Matthias von Bismarck-Osten (IBB): Da kann ich gleich ergänzen: In dem Bereich Verwaltung der Altprogramme haben allein in dem Unternehmensbereich Markt noch vor drei Jahren 90 Mitarbeiter gesessen, und wir hatten Bearbeitungsrückstände – die Klagen dazu haben Sie gehört – von manchmal bis zu einem Jahr. Im Moment sitzen dort ungefähr 53, und die Bearbeitungsrückstände sind maximal vier Wochen. Da sehen Sie schon, dass wir in dem Bereich etwas geleistet haben.

Ulrich Kissing (IBB): Zum Thema Treasury müssten Sie die Frage wiederholen. Da hatten Sie zum Assetportfolio/Treasury eine Frage, Herr Stroedter! Entschuldigung!

Jörg Stroedter (SPD): Ich hatte positiv zur Kenntnis genommen, dass Sie sich da auf die Bereiche strukturiert haben, die wir erwartet haben. Das war keine Kritik.

Ulrich Kissing (IBB): Okay! – Thema Mikrokredite: Ich finde, dass das Programm entgegen Ihrer Ansicht ein Programm ist, das gut ist und auch gut läuft. Wir sehen, dass dieses Programm in Anspruch genommen wird, und die Quoten der Ablehnung würde ich jetzt nicht einer schlechten Verwaltung zuschieben, sondern Sie müssen einfach sehen: Was kommt an Kredit materiell auf Sie zu? Wenn Sie Quoten haben von Anträgen, die auf Nachfrage nicht mehr beantwortet werden – der reicht einen Antrag ein, und jetzt hat der Mitarbeiter eine Frage, und er erwischt keinen mehr, es meldet sich einfach keiner –, dann ist das für mich kein Antrag, um es mal ganz salopp zu sagen. Genau das Gleiche ist es, wenn jemand kommt und sagt, er hätte gern eine Ablehnung, um weiterhin andere Sozialleistungen in Anspruch zu nehmen. Das ist dann auch kein ernst gemeinter Antrag, dem Sie jetzt stattgeben sollten, um die Quoten zu erhöhen. Das ist der eine Punkt.

Wenn Sie das mal rausnehmen, dann machen Sie vom Kreditprozess her immer zwei Fehler, den Alpha- und den Betafehler. Das heißt, Sie reichen einmal Kredite aus, die Sie nicht ausreichen sollten, weil sie nämlich ausfallen. Damit ist auch dem Kunden nicht gedient. Sie machen den zweiten Fehler, nämlich dass Sie Kredite nicht ausreichen, die Sie eigentlich hätten ausreichen sollen. Wenn Sie das maximieren und die Fehler minimieren, dann sind Sie besonders gut. Ich kann nicht beurteilen – das gebe ich offen zu –, wie hoch dieser Fehler ist, denn dafür habe ich nicht das statistische Material, das Sie im Konsumentenkreditbereich z. B. brauchen. Ich bin aber der Ansicht – auch nach dem, was wir an Feedback bekommen –, dass dieses Programm ein Programm ist, mit dem wir erstens unser Versprechen erfüllen, innerhalb von zehn Tagen zu antworten, und wo wir zweitens auch eine Quote haben, über dieses Produkt – das ist sozusagen ein unbesicherter Kredit auf eine wirtschaftliche Unternehmung – letzten Endes doch in ausreichendem und zeitnahe Maß zu entscheiden.

Dr. Matthias von Bismarck-Osten (IBB): Vielleicht noch eine kurze Ergänzung: Herr Stroedter! Wir sind übrigens auch besser als der Bundesdurchschnitt. Im Bundesdurchschnitt wird nur jedem fünften Antrag entsprochen, und er bekommt eine Zusage, bei uns jedem vierten. Wir wollen uns da noch verbessern, aber schlecht ist die Quote im bundesrepublikanischen Maßstab nicht. Sie müssen auch bedenken, dass wir den Geschäftsbanken, die sich auch noch in dem Feld tummeln, nichts wegnehmen wollen. Wir machen jetzt nicht überall Werbung: Kommt weg von der Volksbank, kommt besser zu uns! – Das ist nicht unser Job. Wir haben nur ein paar Leute hier im Vertrieb und wollen ja mit den Geschäftsbanken zusammenarbeiten.

Ulrich Kissing (IBB): Dann zum Thema Befristung und Wachstumsprogramm: Das Programm ist um zwei Jahre verlängert worden, bis Ende 2012.

Krisenbedingte Engagements: Sie haben das Thema Hypo Real Estate angesprochen. Ja, wir hatten im Rahmen der Krise auch ein Hypo-Real-Estate-Engagement. Wir haben aktiv – ich spreche auch an dieser Stelle einen Dank aus an die Kollegen sowohl von der Treasury als auch von der Marktfolge – daran mitgearbeitet im Rahmen der Restrukturierung, haben unseren Anteil nehmen müssen, haben daraus aber keinen Verlust erwirtschaftet und das Engagement sukzessive zurückgeführt. Ich schaue gleich, ob ich noch genaue Zahlen habe. Aber es liegt momentan im niedrigen zweistelligen Bereich.

Neue Förderprogramme Immobilien: Sicherlich können wir uns vorstellen, unsere Expertise zur Verfügung zu stellen. Ich bin aber momentan nicht derjenige, der aktiv für neue Förderprogramme wirbt. Ich überlasse es der Politik, sich hier entsprechendes Bild zu machen und zu sagen, was notwendig ist. Ich glaube, es würde auch schnell falsch aufgefasst, wenn ich jetzt sagen würde: Wir brauchen ein neues Wohnungsbauförderprogramm, in welcher Form auch immer. – Aber unser Rat wird auch nachgefragt, wenn es um die Beurteilung der bestehenden Programme und die Implikationen des Auslaufens der Anschlussförderung geht. Ich sehe uns bei dem Thema energetische Sanierung ganz gut unterstützt, auch durch die erhöhte Förderleistung. Das müssen wir umsetzen in diesem Jahr umsetzen, und dann können wir gern weiterschauen.

Eigenkapitalentwicklung und Planung: Wir sind dabei, eine neue Mittelfristplanung aufzustellen, auch vor dem Hintergrund, dass wir gewisse Produktmodifikationen in diese Planung aufnehmen wollen, Thema Mezzanine, Projektfinanzierung. Was den Bestand angeht, sehen wir natürlich, dass viele landesgarantierte Programme auslaufen und wir sukzessive auch Kreditgeschäft machen, wo wir Kapital mit unterlegen müssen. Das alles einzuarbeiten, wird sicherlich dazu führen, dass unsere Gesamtkapitalquote eher leicht rückläufig sein wird. Eine Erhöhung sehe ich nicht, erachte sie auch nicht als notwendig – es sei denn, wir sehen

im Rahmen unseres Portfolios das eine oder andere Risiko, wo wir sagen: Es tut eigentlich ganz gut, wenn wir hier gewisse Reserven bilden. – Auch das ist vielleicht ein Punkt im Rahmen von Eigenkapital. Eigenkapital ist immer, wie man so schön sagt, die erste Verteidigungslinie im Krisenfall. Auch da sollte man eine gewisse Flexibilität haben, damit wir, wenn mal das eine oder andere Risiko schlagend wird – was nicht auszuschließen ist, das ist nun mal so –, den einen oder anderen Puffer haben und immer noch handlungsfähig sind.

Was die Hausbanken angeht, ist es so, dass wir mit den Genossen und den Sparkassen sehr eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten und sich über viele Jahre hinweg entsprechende Beziehungen aufgebaut haben. Nicht mit jeder privaten Bank arbeiten wir so eng zusammen. Das ist nun mal leider so. Das versuchen wir durch entsprechende Betreuung zu verbessern. Ich kann mir auch gut vorstellen, dass wir mit dem einen oder anderen noch enger zusammenarbeiten, wenn wir bereit sind, im Rahmen der Risiko- und der Kapitalbelastung einen besseren Mix zu finden – auch vor dem Hintergrund unserer Refinanzierungssituation.

Das Thema Corporate Bonds: Das sind Unternehmensanleihen, die in überschaubarer Größenordnung gekauft werden. Wir haben momentan 100 Millionen Euro an Fondsvolumen. Warum machen wir das über einen Fonds und nicht in Einzelanlagen? – Erstens haben wir im Hause nicht die Expertise in der Einzelanlage, was Unternehmensanleihen angeht, und zum anderen will ich auch einen ausreichenden Anteil an Granularität in diesem Segment, und das lässt sich über eine Fondslösung letzten Endes besser darstellen.

Dann das Thema der Planung im Rahmen Immobilien: Es ist so, dass wir zum Jahresende noch mal 900 Millionen Euro der BIH übernommen haben. Sie haben auch gesehen, dass wir über 600 Millionen Euro an Förderergänzungsdarlehen abgeschlossen haben, teilweise auch mit einer sehr attraktiven Marge. Das schlägt sich beides nieder. Vielleicht noch ein Wort zur BIH: Die BIH hat uns im zurückliegenden Jahr per Saldo noch keinen Ertrag erbracht. Wir mussten zum Jahresende erst mal eine relativ hohe Avalprovision zahlen. Das kommt jetzt über die nächsten Jahre zurück und macht sich schon im Jahr 2011 bemerkbar, weil wir unser Volumen jetzt erreicht haben.

Wer fragt Mikrokredite nach? – Ich weiß jetzt nicht, welche Wirtschaftskategorien das sind. Es sind aber 70 bis 75 Prozent Gründer, 25 Prozent Bestandsunternehmen. Wir haben einen Frauenanteil von über 50 Prozent und einen Anteil von 24 Prozent Migranten. Die Erhebung erfolgt seit dem zweiten Halbjahr 2010. – Ich glaube, das war's!

Vorsitzender Michael Dietmann: Das weiß ich nicht, ich habe mir die Fragen nicht aufgeschrieben. Wenn Ihr Zettel erst mal leer ist, dann war es das. Herr Senator Wolf hat darum gebeten, an der Stelle auch etwas zu sagen, um die Fragen, die an den Senat gerichtet wurden, zu beantworten. – Damit haben Sie das Wort – bitte!

Bürgermeister Harald Wolf (SenWiTechFrau): Auch von meiner Seite eine kurze Anmerkung zum Thema Eigenkapital und Eigenkapitalquote: Die Eigenkapitalausstattung der IBB – man kann es so formulieren – gibt keinen Anlass zur Sorge. Es ist aber gleichzeitig so – und dafür stehe ich auch –, dass wir die Eigenkapitalausstattung der IBB nicht auf Kante fahren sollten, gerade in der gegenwärtigen Situation. Wir haben, wenn Sie sich das angucken, gegenwärtig Diskussionen über die Änderung der regulatorischen Anforderungen auf mehreren Ebenen. Es geht darum, dass sie ihr Geschäft regulatorisch mit mehr Eigenkapital unterlegen müssen, und geht bis dahin, dass es Überlegungen gibt, z. B. stille Lasten vom Eigenkapital abzuziehen, was gegenwärtig nicht der Fall ist.

Wenn Sie sich mal überlegen, dass gegenwärtig zum Beispiel Griechen-Anleihen am Markt mit 70 Prozent des Nennwertes gehandelt werden, und vor dem Hintergrund, dass wir nicht wissen, wie sich das Thema im Euro-Raum weiter entwickelt, wissen wir, dass hier durchaus Risiken vorhanden sind, wo es sinnvoll ist, eine entsprechende Eigenkapitalausstattung zu haben. Ich möchte nicht in die Situation kommen, dass wir jemals im Land Berlin darüber diskutieren müssen, ob wir einem Unternehmen oder einer Bank Eigenkapitalhilfe geben müssen. Ich habe lieber eine Situation, wo wir in ein paar Jahren sagen können: Wir können Reserven, die wir gebildet haben, auflösen und in die Ausschüttung geben –, als jetzt herzugehen und zu sagen: Wir versuchen kurzfristig hohe Ausschüttungen oder gar Eigenkapitalreduzierungen vorzunehmen, in einer Situation, die nach wie vor, was das internationale Umfeld und auch das Bankenumfeld in Deutschland selbst angeht, noch nicht beruhigt und geklärt ist. – Wenn Sie sich das Portfolio über die Entwicklung in dem Zeitraum, was das Treasury-Portfolio angeht, angucken, können Sie sich vorstellen, dass es durchaus sinnvoll ist, konservativ an das Thema heranzugehen.

Zweiter Punkt, das Thema Förderleistungen: Klar kann man sich überlegen: Dann schütten wir doch lieber an den Landeshaushalt aus. – Wir sind gegenwärtig auch mit der Finanzverwaltung im Gespräch und werden demnächst für den Haushaltsentwurf 2012/2013 Vorschläge machen, dass wir einen großen Teil der Förderleistungen wieder in den Landeshaushalt ausgliedern. Nur von der Gesamtbilanz her, wenn man das in Geld ausdrückt, ist das linke Tasche, rechte Tasche, weil die Förderleistung ein Vorabzug vom Gewinn ist, und wenn dieser Vorabzug vom Gewinn bei der IBB nicht mehr erfolgt, sondern das in voller Höhe ausgeschüttet wird, dafür aber dann die Ausgabe im Haushalt steht, haben Sie am Ende des Tages – es sei denn, Sie wollen die Aufgaben reduzieren – genauso viel Geld wie vorher in der Konzernbetrachtung Land Berlin. Das macht keinen Unterschied, sondern der einzige Unterschied besteht darin: Guckt sich das der Hauptausschuss noch mal an und hat nicht eine Vorlage zur Kenntnisnahme, wie das gegenwärtig der Fall ist, sondern kann selbst steuernd eingreifen. Wie gesagt: Wir werden vorschlagen, einen Großteil der Förderleistungen 2012/2013 wieder in den regulären Haushaltsplan zu übernehmen. Dann kann auch politisch darüber befunden werden.

Das Programm „Energetische Sanierung“ ist in den Förderleistungen mit 5 Millionen Euro veranschlagt. Das ist eine Zinssubventionierung. Das ist der Förderaspekt darin. Wenn man das in den Haushalt überträgt, gibt es 5 Millionen Euro mehr Ausschüttung, aber gleichzeitig muss man anschließend 5 Millionen Euro aus dem Haushalt – es sei denn, man will das Programm einstellen – an Zinssubventionierung an die IBB für dieses Programm „Energetische Sanierung“ zahlen. Das nur, damit der Mechanismus klar ist und man nicht glaubt, man kann einerseits die Förderleistung streichen und hat dann einen höheren Gewinn, und dann läuft das Programm so weiter. Das wird nicht so sein.

Ich teile die Auffassung von Herrn Kissing zum Thema Mikrokreditprogramm. Man muss sich doch die Welt nicht schönreden oder schönträumen und glauben, dass man bei dem Gros der Leute, die zur IBB kommen, nachdem sie von ihren Hausbanken nichts bekommen haben, weil sie keine Sicherheiten zu bieten hatten, die möglicherweise erwerbslos sind und sagen: Ich versuche jetzt mal, irgendetwas zu machen –, davon ausgehen kann, dass man eine Bewilligungsquote von 60, 70 oder 80 Prozent hat. Das ist doch außerhalb der Welt. Das sind doch die, die im ganzen Bankensystem wahrscheinlich schon mehrfach durchgelaufen sind und nirgendwo etwas bekommen haben. Dann erhalten bei der IBB noch 25 oder 30 Prozent etwas, bei denen es eine Ausfallquote 9,5 Prozent gibt. Herr Thiel hat ja eher in die Richtung diskutiert: Müsst ihr nicht mal unter Risikogesichtspunkten genauer hingucken, und ist die Ablehnungsquote nicht zu niedrig? Müsste die wegen dieser Ausfallquote von 9,5 Prozent nicht höher sein? – Darüber kann man sich lange streiten, weil wir da auch zu wenig Erfahrung haben. – [Zuruf] – Nein, weil der Punkt der ist: Wir haben gesagt, das ist ein Programm, bei dem wir davon ausgehen, dass wir damit kein Geld verdienen, sondern auch Verluste machen. Deshalb wird die Marge relativ groß gewählt. Aber wenn es jemand anders will, muss er sagen, wie viel Geld er ins Feuer stellen und inwieweit er die Ausfallwahrscheinlichkeit erhöhen will. Der Glaube, man kann die Bewilligungsquote hochfahren und gleichzeitig die Ausfallquote konstant halten oder reduzieren, ist außerhalb der Welt.

Zur Betriebsmittelfinanzierung: Wenn man sich die Zahl der Fälle anguckt, ist das nicht massenhaft. Es ist auf der anderen Seite vom Volumen her nicht irrelevant. Es ist kein Argument dagegen, und wir sind uns einig, dass die IBB bei der Betriebsmittelfinanzierung ein Angebot hat. Ich glaube, darüber haben wir Konsens. Man muss bei all dem nur berücksichtigen: Die IBB geht nicht als eigenständige Bank in den Wettbe-

werb mit den Hausbanken, sondern sie ist Partner der Hausbanken, und es ist erst mal die Aufgabe der Hausbanken, Betriebsmittelfinanzierungen bereitzustellen. Nur wenn die Hausbanken nicht bereit sind, Betriebsmittelfinanzierungen eigenständig bereitzustellen, ist es Aufgabe der IBB. Dann kann man sagen: IBB, übernehmen Sie! – [Frank Jahnke (SPD): Und darum nur einstellige Zahlen?] – Ja, das ist so. Ich weiß nicht, was es an Überlegungen gibt oder was an Verdacht existiert. Klar kann man sagen: Die IBB kann möglicherweise im Vertrieb noch ein bisschen mehr machen. – Das kann man immer. Aber das ist erst mal das, was der Markt in der Situation abgefragt hat. Ich habe gerade in den Krisenzeiten sehr viel mit den einzelnen Unternehmen geredet. Es ist nicht so, dass es massenhaft das Phänomen gegeben hätte, dass Unternehmen keine Betriebsmittelfinanzierungen bekommen haben, sondern es gab einzelne spezielle Fälle oder Banken, die aber auf dem Berliner Markt nicht so stark sind wie die LBB und die Volksbank. Das waren beides Banken, die von der Krise nicht massiv betroffen waren, und insofern hatten wir in Berlin beim Thema Kreditklemme Glück, dass wir diese beiden Banken als wesentliche Banken der Mittelstandsfinanzierung hatten und dass das da relativ gut gelaufen ist. Schwieriger wird es bei Banken wie der Commerzbank, aber die ist nicht Marktführer in Berlin, sondern da kenne ich einzelne Fälle, und das sind möglicherweise Fälle, wo die IBB entsprechend unterstützen kann.

Zu der Frage, die Herr Ratzmann angesprochen hat, nach politischen Vorgaben und Strategie: Ich glaube, das ist ziemlich klar. Herr Kissing hat schon dargestellt, welche Phasen abgedeckt werden und welches Portfolio. Wir haben einerseits die Technologieförderung, Konzentration auf die Kompetenzfelder, der ganze Komplex ProFIT läuft extrem gut. Wir haben da in der Vergangenheit das Volumen aufstocken müssen. Das sind die Themen, wo Zukunft generiert wird. Die IBB-Beteiligungsgesellschaft – auch das ist ein Thema für technologieorientierte Unternehmen – läuft ausgesprochen erfolgreich, was die Entwicklung der Unternehmen angeht, das drückt sich auch entsprechend im Ergebnis aus.

Dann gibt es die unmittelbaren Förderthemen in der Breite. Das ist die Frage der Existenzgründung, die Frage von Berlin Kredit, und jetzt wird versucht, auf der Eigenkapitalseite gegenüber den Instrumenten, die wir jetzt schon haben über VC-Fonds, über die IBB-Beteiligungsgesellschaft, jetzt auch das Thema Mezzanine-Finanzierung als letzte Komponente in diesem Eigenkapitalkomplex weiter voranzutreiben.

Das Thema Bürgschaften ist in der Tat ein schwieriges Thema, weil wir seit dem Tempodrom – das Parlament hat intensiv daran mitgewirkt – mittlerweile Regularien haben. Herr Kissing hat es vorhin so ausgedrückt: Man bietet das Produkt nicht gern an, weil die präventiven Maßnahmen und die Firewalls, die aufgebaut worden sind, so dick sind, dass jedes Unternehmen, dem man das vorstellt – es sei denn, es ist in allerhöchster Not, aber dann bekommt es die Bürgschaft wahrscheinlich auch nicht –, sagt: Bloß nicht eine Landesbürgschaft. – Das ist die Situation im Moment. Wir sind da gegenwärtig in der Diskussion mit der Finanzverwaltung, inwieweit man Verfahren noch mal vereinfachen kann, und wir diskutieren über die Frage, ob wir einen eigenen EFRE-Bürgschaftsfonds aufbauen, mit dem man ein begrenztes Volumen ins Risiko stellt und mit der Begrenzung dieses Volumens in der Lage ist, mit diesem Instrument wieder etwas manövrierfähiger zu sein, als wir es in der Gegenwart sind.

Vorsitzender Michael Dietmann: Vielen Dank! – Ich habe noch sechs Kolleginnen und Kollegen auf der Redeliste. Mit Blick auf die Uhr und auf die Antworten, die auch noch erwartet werden, sollten wir versuchen, uns möglichst kurz und knapp zu halten. Den ersten Versuch dazu darf Herr Melzer starten. – Bitte schön!

Heiko Melzer (CDU): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! Mit dem ersten Redebeitrag meiner Fraktion werde ich versuchen, das hinzubekommen. – Herr Kissing! Ich darf mich auch für meine Fraktion für Ihre umfangreichen Ausführungen und die Darlegungen im Handout zu den einzelnen Produkten und Programmen bedanken. Sie haben im Jahr 2009 einmal gesagt, wir hätten im Grunde ein Stück weit eine Finanzierungskrise. Das spiegelt sich vielleicht auch an den Zahlen wider, die Sie für 2009 dargelegt haben. Für mich leitet sich daraus ab: Erstens, die IBB scheint ganz gut durch diese Zeit gekommen zu sein, und zweitens: Was leitet sich für die Zukunft an neuen Tätigkeitsschwerpunkten, an neuer Strategie ab? – Das, was ich aus den Zahlen herauslese, ist im Grunde ein Fortschreiben der bisherigen Strategie ohne wesentliche neue Akzentuierungen, es sei denn, man guckt sich die Seite 35 und das, was hier schon verschiedentlich diskutiert worden ist, noch mal genauer an. Hier erwähnen Sie explizit die Themen Bürgschaften, Mezzanine-Kapital und pri-

vate Projektfinanzierungen. An der einen oder anderen Stelle ist das hier in der Diskussion auch schon erwähnt worden. Ich würde Sie bitten, Herr Kissing, diese Punkte und vielleicht auch die Erwartungshaltung, die Sie da gegenüber dem Senat haben, noch einmal deutlicher auszuformulieren, denn das scheinen Punkte zu sein, die ergänzend zu dem, was die IBB in der Vergangenheit gemacht hat, für Sie eine besondere Bedeutung haben.

Ich würde hinsichtlich der Überlegung „Förderleistungen aus der IBB heraus, in den Haushalt hinein“ sagen, dass das aus unserer Sicht eine stärkere Verlagerung der Förderleistungen aus der Fachebene, nämlich der Investitionsbank, die natürlich auch politischen Regularien unterliegt, auf eine rein und ausschließlich politische Ebene ist, und das wollen wir als Fraktion mit einem großen Fragezeichen versehen. Herr Senator Wolf! Sie haben gerade ausgeführt, dass das finanziell letztlich keine Auswirkungen hat, sondern die Entscheidungsebene in Richtung verstärkte politische Entscheidungen transferiert wird. Da würden wir nach wie vor die Fachentscheidungsebene bei der IBB unterstützen wollen. Herr Kissing! Ich wäre dankbar, wenn Sie auch dazu einiges sagen könnten.

Dritter Punkt, Thema Treasury, und hier vielleicht Sachaufklärung zu dem, was Herr Wolf zur Risikobetrachtung gesagt hat: Ich bin sehr dafür, dass die Eigenkapitalquote nicht auf Kante genäht ist. Das haben Sie, glaube ich, auch deutlich gemacht. Jetzt kam das Stichwort Griechenland noch mal in die Diskussion hinein. Ich hatte Sie so verstanden, Herr Kissing, dass die Corporate Bonds und auch die Staatsanleihen aus dem Ausland ausschließlich EU-Kernländer betrifft. Vielleicht können Sie hierzu, ohne eine große Portfolioanalyse zu betreiben, die eine oder andere Ausführung zum Risiko machen.

KMU, auch das ist schon verschiedentlich diskutiert worden. Ich will nur anregen: Bei einer Bewilligungsquote von 24 Prozent und sehr unterschiedlichen Gründen, nämlich drei großen Blöcken, weshalb bestimmte Anträge eben nicht beschieden werden können, finde ich es sehr richtig und nachvollziehbar zu sagen: Wenn ein Antragsteller noch nicht einmal auf Nachfragen reagiert, kann dieser Antrag nicht weiter bearbeitet werden. – Das würde jede einzelne Bank und jeder Private auch so machen. Wenn Antragsteller mit der Bitte um Ablehnung kommen, sollte man sich vielleicht überlegen, ob man diesen Antrag überhaupt entgegennehmen muss bzw. ob es ein neues Verfahren geben kann, um bestimmte Statistiken nicht zu verfälschen. Ich glaube, das ist auch wichtig.

Ein weiterer Punkt in dem Zusammenhang: Sie haben von Alpha- und Beta-Risiko gesprochen und der Fragestellung: Wie finde ich den richtigen Kreditnehmer? – Ich glaube, das ist die zentrale Herausforderung für jede Bank, und vielleicht in Ihrem Fall die konkrete Nachfrage: Was bedeutet das für Ihren Vertrieb? Wie wollen Sie sich aufstellen, um hier gegebenenfalls die Fallzahlen zu erhöhen, ohne die Ausfallzahlen mindestens linear mit zu erhöhen? Das ist, glaube ich, die zentrale Frage bei KMU und nicht, aus welchen Gründen es Ablehnungen gibt.

Schlussendlich zwei Punkte, die ich anreißen möchte, nämlich die Zusammenarbeit mit der ILB Brandenburg. Darauf haben Sie in Teilen verwiesen. Ich glaube, dass das in dem gemeinsamen Wirtschaftsraum eine besondere Bedeutung hat. Ich wäre Ihnen dankbar, wenn Sie dazu noch etwas sagen könnten.

Zuletzt die Frage der Liquiditätshilfen, die, glaube ich, im Jahr 2009 – auch das ist den Statistiken zu entnehmen – eine stärkere Bedeutung hatten. Hier ist festzustellen, dass im Jahr 2010 zwar das Volumen reduziert wurde, aber die Fallzahl im Grunde nicht. Ich leite daraus ab: Für bestimmte Unternehmen ist das immer noch ein wesentlicher Baustein auch für die Zukunft. – Wir haben als CDU-Fraktion verschiedene Initiativen gestartet, um die Liquiditätshilfen für Unternehmen schneller erfassbar zu machen. Insofern auch hier meine Frage: Wie kann man dieses Segment – vielleicht nicht besonders margenträchtig, aber sehr wichtig für den Berliner Mittelstand – stärker ausbauen?

Vorsitzender Michael Dietmann: Vielen Dank! – Als Nächstes hat Frau Görsch das Wort. – Bitte!

Margit Görsch (CDU): Vielen Dank! – Leider lagen uns bei der Vorbereitung dieser Wirtschaftsausschusssitzung nur die Zahlen von 2009 vor. Daraus ergaben sich viele Fragen, die teilweise beantwortet worden

sind, aber ich habe noch ein paar Nachfragen, speziell zu diesen Zahlen und wie die Zukunft bei der IBB aussehen wird.

Zur Mikrokreditfinanzierung wurde schon einiges gesagt. Es kann aber doch nicht sein, dass die ganzen Ablehnungen nur darauf basieren, dass sich der Antragsteller nicht mehr gemeldet hat. Ich denke, da gibt es auch noch andere Gründe der Ablehnung. Im Jahr 2009 wurden nur 206 Kredite bewilligt. Bei 220 Tagen im Jahr ist das sehr wenig, noch nicht mal ein Kredit pro Tag. Wie viele Leute damit befasst sind, wurde schon mal gesagt. Die Zahl sank von 90 auf 53, wenn ich das richtig verstanden habe. Wie viele Anträge gab es wirklich? Und ich hätte gern mal die Ablehnungsgründe gewusst.

Es gab 2009 2,2 Millionen Euro für Mikrokredite. Das entspricht bei 206 Krediten ungefähr einem Kreditbedarf von 10 679 Euro. Hier stellt sich die Frage: Gibt es Kooperationen mit Mikrofinanzierern?

Meine nächste Frage bezieht sich auf Zuschüsse. Da gibt es auch eine Reduzierung von 112,6 Millionen Euro auf 74 Millionen Euro im Jahr 2009. Nun haben wir schon gehört, dass es das Finanzkrisenjahr war. Jetzt haben wir wieder einen leichten Anstieg. Bei der Wirtschaftsförderung ist für viele entscheidend, welche Zuschüsse sie hier in Berlin bekommen, um sich hier anzusiedeln etc., und dann kommt die Frage nach dem Darlehen. Wie sieht da die Zukunft aus?

Beim Programm „Neue Märkte erschließen“, das ein reines Zuschussprogramm ist, wurden 2009 in Berlin nur 60 Zuschüsse bewilligt. Ich denke, da kann man nicht von Wirtschaftsförderung reden, denn für Messebeteiligung, Delegationsreisen, Markteintritts- und Kooperationsunterstützung können wir bei diesen wenigen Zuschüssen nicht davon reden, dass das ein Wirtschaftsförderungsprogramm ist. Welche Messen und Markteintritte wurden denn unterstützt?

Meine nächste Frage bezieht sich auf das Programm „Liquiditätshilfen“, also die kurzfristigen Darlehen zur Überbrückung. Zum Beispiel wurden 2009 nur zwölf Auftragsvorfinanzierungen bewilligt, also im Schnitt einmal im Monat. Aber es gibt viele Unternehmen, die gerade solche Liquiditätshilfen brauchen. Wird das aus Risikogründen so wenig gewährt, oder wird das nicht bekanntgemacht?

Dann noch eine Feststellung: Zwischen 1996 und 2008 – also in zwölf Jahren – wurden 5 102 Businesspläne im Wettbewerb eingereicht. Das sind im Schnitt 425 im Jahr. Aber nur 1 209 Unternehmen wurden daraus gegründet. Was sehen Sie als Gründe dafür, dass nicht mehr Unternehmen entstanden sind? Wenn man das weiter hochrechnet: In diesem Zeitraum wurden 5 373 Arbeitsplätze geschaffen. Ich denke, für Berlin ist das eine ganz schwache Kür. – Das wäre es. Die anderen Fragen sind schon alle beantwortet. Danke!

Vorsitzender Michael Dietmann: Frau Holzheuer-Rothensteiner, Sie haben das Wort!

Bärbel Holzheuer-Rothensteiner (Linksfraktion): Danke, Herr Vorsitzender! – Meine Fragen sind zum großen Teil schon in der ersten Runde gestellt und beantwortet worden, einmal zum Effizienzgewinn, Personalabbau und zum Bürgerschaftsfonds. Dazu hatten Sie etwas gesagt, aber zur Patententwicklung und zu den Mikrokrediten hätte ich noch zwei Nachfragen.

Zu den Mikrokrediten: Sie sagten, dass 50 Prozent der Antragsteller Antragstellerinnen sind. Das ist ganz toll, aber dann wird es sich wahrscheinlich bei den Ablehnungen ähnlich verhalten. Wir beschäftigen uns oft in diesem Ausschuss mit Frau und Wirtschaftsförderung und Gründungen durch Frauen. Frauen haben besondere Schwierigkeiten, sich überhaupt an Banken zu wenden und sich nicht vom Zusammengesparten oder von der Familie Geborgten zu finanzieren. Denken Sie selbst, dass es noch besondere Unterstützung geben sollte, bevor zum Beispiel eine Nachfrage nicht beantwortet wird, um Frauen nicht in diese Situation zu bringen, sich wieder an die Familie zu wenden? Könnte man nicht aus dem Pool der Menschen, die beraten können – Sie haben vorhin 300 erwähnt, mit denen Sie zusammenarbeiten, die Sie im Beratungspool haben –, Potenzial ziehen, um speziell solche Fälle zu bearbeiten?

Zu den Patenten: Sie erwähnen speziell zu den Perspektiven „Berliner Kompetenzfelder“, dass es wichtig wäre, wenn sich die Zusammenarbeit zwischen lokalen Unternehmen und Forschungseinrichtungen stärker entwickeln könnte. Sehen Sie selbst Möglichkeiten, wie Sie als IBB das unterstützen und fördern können?

Vorsitzender Michael Dietmann: Herr Dr. Köhler! Sie haben als Nächster das Wort. – Bitte schön!

Dr. Andreas Köhler (SPD): Herr Vorsitzender, schönen Dank! – Ich glaube, wir sind in einer glücklichen Lage, dass wir mit unserer Landesbank keine Probleme, keine Risiken haben – das muss man auch mal sagen –, anders als in anderen Bundesländern, anders als beispielsweise in Nordrhein-Westfalen, wo die WestLB große Schwierigkeiten hat und wir es Herrn Rüttgers zu verdanken haben, dass er den Kaufpreis von 4 Milliarden Euro abgelehnt hat und 25 Milliarden Euro wieder hineingesteckt werden müssen. Dieses Risiko in Nordrhein-Westfalen ist ein viel belastenderes. Ähnlich ist es in Hamburg, Bayern usw. Deshalb können wir uns glücklich schätzen, wie wir an dieser Stelle dastehen.

Ich würde gern die Frage von Herrn Ratzmann aufgreifen und sie mit dem verknüpften, was Herr Stroedter versuchte zu fragen, um nicht ganz so viele kleinteilige Fragen zu stellen. Das ist alles viel zu viel Kleinklein mit Zahlen hochgerechnet. Das kann ich alles extrapolieren.

Herr Kissing! Wir haben eine Zwei-Säulen-Bank, einmal im Bereich Immobilien und einmal im Bereich Wirtschaftsförderung. Im Bereich Wirtschaftsförderung gibt es politische Vorgaben. Das ist unsere Sache. Herr Senator, Sie haben gesagt, das seien politische Entscheidungen, die wir treffen. Insofern erschließt sich mir das, was Sie, Herr Melzer, sagten, nicht ganz. Das sind keine Fachfragen, die Herr Kissing oder der Vorstand der Bank zu entscheiden hat, denn das sind unsere eigenen Vorgaben, die wir in diesem Bereich machen. Ich glaube, für diesen Bereich brauchen wir auch eine Wirtschaftsförderung, und in diese Richtung ging die Fragestellung von Herrn Ratzmann.

Meine Frage geht auch in den Bereich Immobilien. Wenn ich Ihre Antwort zur Frage von Herrn Stroedter zur Anschlussförderung richtig verstanden habe, schmilzt dieser Bereich ab. Wir haben diese 600 Unternehmen im Land Berlin, die in dem Bereich abschmelzen, die in der Insolvenz sind, die Schwierigkeiten haben. Dieses Geschäftsfeld schmilzt mit 8 Prozent oder 10 Prozent ab. Die Größenordnung ist mir relativ egal. Wenn ich Sie richtig verstanden bzw. richtig zwischen den Zeilen gehört habe, schmilzt dieses Geschäftsfeld ab, und damit wird diese eine Säule, das eine Standbein der IBB, immer schwächer. Wenn ich Sie richtig verstanden habe, haben wir einen anderen Bereich, nämlich „Berlin Infra“, der mit 100 Millionen Euro oder 47 Millionen Euro hoch kommt. Das scheint für Sie ein Geschäftsfeld zu sein, das von Interesse sein kann oder nicht oder möglicherweise das im Bereich Immobilien kompensieren kann. Die Frage von Herrn Ratzmann und auch von Herrn Stroedter war: Bleibt es bei diesen zwei Säulen – Treasury außen vor gelassen, das ist Handwerkszeug, die Frage geht auch an den Senator –, oder laufen wir zukünftig in einen Bereich reiner Wirtschaftsförderung, den wir politisch zu verantworten haben? Sie führen das aus, und wir verkaufen letztendlich den restanten Immobilienbereich.

Letzter Teilaspekt: Wenn ich mir das Marktumfeld ansehe, stehen Sie als Bank sehr günstig da. Die Banklandschaft hat sich bereinigt. Die meisten Banken können im Bereich Immobilien nicht mehr mithalten. Eurohypo finanziert nicht. Es gibt auf dem Markt die Landesbank Baden-Württemberg und die Landesbank Berlin, die überhaupt noch Immobilienfinanzierung machen können. Die anderen machen es nur noch sehr restriktiv oder gar nicht, weil sie die Eigenkapitalvoraussetzungen gar nicht mehr erfüllen. Dann schließt sich wieder der Kreis zu der Fragestellung, die der Senator beantwortet hat, dass man komfortabel mit Eigenkapital ausgestattet ist. Wenn man in den Bereich Immobilien hineingehen oder verstärkt hineingehen würde, hätten wir aus der Politik gar nicht mehr so leicht die Forderung an Sie, alles oder möglichst viel auszuschießen. Die Frage ist eine diffizile für Sie, weil Sie auf zwei Beinen und zwei Säulen stehen. – Danke!

Vorsitzender Michael Dietmann: Herr Ratzmann, bitte!

Volker Ratzmann (Grüne): Ich habe eine ganz kurze Frage, Herr Kissing. Was wir eben so gehört haben: Wir sind mit unseren Programmen gut aufgestellt. Auf der anderen Seite ist die Forderung: Eigentlich müsste im Bereich KMU-Mikrokredite mehr kommen. Wir wissen, wir setzen die Rahmen, wie Sie agieren. Wenn

Sie sich den Berliner Markt und den Bedarf angucken, würden Sie sagen, es gibt mehr Nachfrage in einzelnen Bereichen? Könnten Sie, wenn Sie mehr Venture-Capital hätten, noch mehr Unternehmensgründungen fördern, wenn Sie eine lockere Leine hätten, sagen, klar, die Leute rennen uns die Bude ein, sie wollen Geld haben, wir können aber nicht anders, weil Landes- und Bundesregierung uns zu enge Rahmen geben? Das ist, glaube ich, die Frage, die man beantworten muss, wenn man mit diesem Instrument steuernd eingreift. Das kommt mir noch nicht so richtig raus.

Vorsitzender Michael Dietmann: Vielen Dank, Herr Ratzmann! – Als Letzter stehe ich selbst auf der Redeliste, weil ich gern die letzte Frage mit aufnehmen möchte. Wir haben viel darüber gehört, was Sie in den vergangenen Jahren gemacht haben. Wir haben Entwicklungsquoten gesehen, die natürlich von der konjunkturellen Lage nicht unbeeinflusst waren. Aber ich glaube, Herr Melzer hat es vorhin schon für meine Fraktion etwas salopp formuliert: Eigentlich hat sich nicht viel geändert. – Ich würde die gleiche Meinung haben. Sicherlich haben Sie strukturell eine ganze Menge Hausarbeiten gemacht, um das Institut insgesamt besser dastehen zu lassen, aber die spannende Frage ist doch: Wie können wir die IBB für das Land Berlin in eine Situation bringen, wo wir Wirtschaftsförderung attraktiver gestalten, und wo sind die Anknüpfungspunkte?

Wenn ich mir es erlauben darf, dann würde ich von der IBB mehr erwarten, als zu sagen: Wir sind ausführendes Organ –, denn Sie sind die Fachleute, die sich tagtäglich damit beschäftigen, die auch Impulse für solche Themen und natürlich auch Anregungen geben müssen. Ich würde mir auch wünschen, dass die Politik – alle Fraktionen und der Senat – diese Anregungen von Ihnen bekommt, denn als wir über die Ausgründung der IBB geredet haben, haben wir lange darüber gestritten, wie die Eigenkapitalquote aussehen soll. Für meine Fraktion kann ich sagen, dass wir immer darauf bestanden haben, dass es eine gute Eigenkapitalquote geben muss, allerdings nicht im Hinblick darauf, was wir eben diskutiert haben, irgendwann in die Situation zu kommen zu sagen: Wir müssten mal darüber nachdenken, ob wir Teile davon wieder an das Land Berlin zurück ausschütten –, sondern verbunden mit der Frage: Wie können wir denn so viele Kredite oder Förderleistungen herauslegen, dass dieses Eigenkapital effektiv genutzt wird? – Ich glaube, Herr Wolf hat recht, wenn er sagt: Wir wollen hier nicht auf Kante stricken, und wir wollen nicht bis ans Äußerste gehen. – Aber ich glaube, zwischen dem Bis-ans-Äußerste gehen und der Eigenkapitalquote, die wir im Moment sehen, gibt es noch ein gewisses Delta, sodass sicher mehr möglich ist. Es ist immer gut, wenn man auf eine gute Eigenkapitalquote zurückblicken kann, aber ich würde mir eher Antworten darauf erhoffen, wie ich mit der guten Eigenkapitalquote deutlich mehr an Förderleistungen, an Förderung im Land Berlin stattfinden lassen kann, vielleicht mit anderen Mechanismen, als wir in der Vergangenheit gewohnt waren, und wo ich Geschäftsfelder entsprechend ausbauen kann, wenn es darum geht, Private an die Stadt zu binden oder sie hier anzusiedeln.

Das führt mich zu drei Fragen, die ich – neben dieser Grundsatzfrage – gern noch stellen möchte. – Erstens: Wer sind die Nachfrager im Bereich der energetischen Sanierung? Wir wissen, dass viele Wohnungsbaugesellschaften viel machen und dass mit ihnen finanziert wird, aber die Frage ist: Kreieren wir ein Angebot, das von Privaten nachgefragt wird, oder ist es im Prinzip wieder dieser Kreislauf in öffentlichen Unternehmen, dass insbesondere Wohnungsbaugesellschaften darauf zurückgreifen?

Zum Thema Mikrokredite: Ich würde das unterschreiben, was Herr Stroedter gesagt hat, nämlich, dass das viel zu wenig ist und man sich mehr wünschen würde. Da ich aber Realist bin, weiß ich, dass niemals mehr dabei herauskommen kann, weil die Rahmenbedingungen nämlich so sind, wie sie allenthalben geschildert worden sind. Wir sollten langsam mal aufhören mit dieser Schimäre weiterzuarbeiten, sondern festhalten, dass die Kreditnachfrager, die jetzt im Mikrokreditprogramm auf uns zukommen, diejenigen sind, die bei anderen Banken nichts bekommen haben. Wenn man sich das Volumen und die Anzahl der Kreditnachfrager insgesamt anguckt, dann gibt es wichtigere Themen für die IBB, als sich weiterhin zum Thema Mikrokredite die Münder fusselig zu reden. Mit Sicherheit warten noch andere Aufgaben auf uns, als sich intensiv auf diesem Themenfeld zu tummeln, insbesondere dann, wenn wir die soeben gehörten Zahlen betrachten. – Wie ich schon sagte, ist das ausdrücklich meine persönliche Meinung bzw. die der CDU-Fraktion. Wir haben vorher schon darauf hingewiesen, dass uns das nicht den großen Wurf in der Wirtschaftsförderung einbringen wird.

Meine letzte Frage: Wo können wir jetzt noch fördern, und zwar Private und nicht die öffentliche Hand? Wozu brauchen wir „Berlin Infra“? – Ich habe viele Fragen gehört, die dahin gehen, dass das sicher noch ausgebaut werden kann. Ich glaube, dass Kreditnachfrager, insbesondere aus den öffentlichen Unternehmen, sicherlich bei Ihnen nachfragen können. Die Frage ist nur: Was bringt uns das am Ende des Tages? Denn ich würde den Auftrag an Sie etwas anders verstehen, als öffentliche Unternehmen zu finanzieren. Wir haben das, glaube ich – so klingt es mir noch im Ohr –, aus der Erklärung des Senators initiiert, in einer Zeit, in der wir sagten, dass es in der Finanzkrise schwer wird, an Geld bzw. Darlehen zu kommen, wofür wir das Vehikel IBB nutzen wollen. Nach meiner Beobachtung und meinem Verständnis, wo wir heute stehen, gibt es eine gänzlich andere Situation. Ich verstehe nicht, warum wir einen geschlossenen Kreislauf der Finanzierung öffentlicher Unternehmen über die öffentliche Unternehmung IBB sicherstellen müssen, was auch am freien Markt möglich wäre. Deswegen glaube ich, dass das nicht ein Schwerpunkt der Förderung ist, sondern das ist ein Schwerpunkt, um seine Bilanzsumme weiter aufzubauen, wofür ich viel Verständnis habe, insbesondere vor dem Hintergrund der Eigenkapitalsituation. Nach meinem persönlichen Dafürhalten ist das aber nicht die Aufgabe, die prioritär bei der IBB liegen sollte. Deshalb meine Frage, ob Sie mir noch mal erklären können, warum das aus Fördergesichtspunkten ein wichtiges Thema für die IBB ist. Vielleicht verstehe ich es danach.

Sehen Sie mir bitte nach, dass ich heute auch mal Fragen stellen wollte. Ich möchte jetzt gern die Gelegenheit zur Beantwortung geben. – Herr Kissing, Sie haben als Erster das Wort. – Bitte sehr!

Ulrich Kissing (IBB): Wie viel Zeit habe ich für die 22 Fragen?

Vorsitzender Michael Dietmann: Wenn Sie meine Fragen als Erstes beantworten, dann würde ich mit drei Minuten auskommen. Was die anderen dann sagen, weiß ich nicht. – Nein! Sie sollten die Fragen so beantworten, dass jeder eine vernünftige Antwort bekommt. Allerdings schlage ich vor – mit Ihrer Zustimmung –, dass Sie versuchen, uns im Detail die einzelnen Zahlen, nach denen gefragt wurde, auf dem kurzen Dienstweg, über das Ausschussbüro, zur Verfügung zu stellen – vielleicht mit einem kurzen schriftlichen Abriss, wenn das für Sie okay ist. Wenn Sie diese Fragen jedoch mündlich beantworten möchten – bitte gern. Ich möchte es Ihnen nur einfacher machen.

Ulrich Kissing (IBB): Gut! – Zum Thema, es habe sich nichts geändert: Das trifft mich schon, weil ich finde, dass sich eine ganze Menge geändert hat. Es hat sich etwas im Rahmen dessen geändert, was wir Ende 2009 an neuen Programmen auf den Weg gebracht haben. Es hat sich eine ganze Menge in der Form geändert, was wir an Volumen und Stückzahl abgeschlossen haben, sowohl im Bereich der Wirtschaftsförderung als auch im Immobilienbereich. Ich glaube, es hat sich auch im Rahmen der Perzeption im Markt etwas geändert, was die IBB angeht. Dass das nicht über Nacht geht, sondern ein langer Prozess ist, den wir jetzt

angestoßen haben, d'accord. Es hat sich sicherlich auch einiges geändert und wird sich noch eine ganze Menge anderes ändern im Rahmen der Struktur. Es hat sich auch etwas im Rahmen dessen geändert, wie wir vonseiten der Aufsichtsbehörden nach Abschluss des 44er-Berichts gesehen worden sind und wie wir jetzt gesehen werden.

Ich komme zur ersten Frage: Finanzierungs Krise – Was ergibt sich für die Strategie? Es gab sicherlich – ich habe das auch auf dem Höhepunkt der Krise abgelehnt – nicht das Thema Kreditklemme, wobei sich immer die Frage stellt, wie man Kreditklemme definiert. Was man jetzt sieht, das ist, dass sich die Refinanzierungssituation der Institute am Markt schon deutlich geändert hat, das heißt, insbesondere die unbesicherte Finanzierung wird deutlich teurer und auch der Kreis derer, die am Markt unterwegs sind, insbesondere im Bereich der Immobilien, der Wirtschaft und auch im Rahmen des Risikoappetits, was die Einzelnen an den Tag legen, ist es nicht so, dass wir wieder eine normale Situation haben. Ich vermute, dass das noch lange anhalten wird.

Was heißt das für uns? – Das heißt, dass wir uns auch weiterhin als Partner der Geschäftsbanken anbieten wollen, sowohl was unsere Standardprogramme als auch das Thema Konsortialfinanzierung angeht. – Zum Thema Strategie sage ich Ihnen gleich noch etwas, weil das ein umfassender Bereich ist.

Förderleistungen im Haushalt: Letztlich ist das eine Entscheidung des Eigentümers. Die Förderleistungen, die wir sowohl in cash als auch in kind leisten, sind eine Vorwegausschüttung. Sie wird aus dem Ergebnis der IBB erwirtschaftet. Das bedingt auch, dass wir entsprechende Erträge erwirtschaften.

Was die Zahlungen betrifft, die wir jetzt noch an Berlin Partner, BTM und andere leisten, lässt sich heftig darüber streiten, ob wir das zahlen oder ob das aus dem Haushalt finanziert wird. Das ist eine Entscheidung, die letzten Endes vom Eigentümer zu treffen ist. Ich nehme das dann entgegen. Meine Überlegung ist nur die, dass wir die Förderleistungen in einem angemessenen Verhältnis zum wirtschaftlichen Ergebnis sehen sollten, das heißt, dass die Höhe nicht beliebig nach oben ausgeweitet werden kann.

Zum Thema Treasury und wie das Portfolio – Stichwort Griechenland – strukturiert ist: Es ist so, dass wir ein Griechenland-Exposure im Bestand haben. Das ist ein Altengagement, das wir – auch vor dem Hintergrund, dass wir damit einen entsprechenden Verlust generieren würden – noch nicht abgebaut haben und das wir auch nicht abzubauen beabsichtigen. Ansonsten investieren wir im Rahmen der Umschichtung nicht in PIGS-Länder, sondern in Deutschland, Frankreich, Österreich und Italien.

Das Thema Derisking – das heißt Reduzierung des Risikos im Portfolio, sowohl, was die Asset-Allocation angeht, als auch, was die Refinanzierung angeht – wird – wie ich eben schon darlegte – weiter konsequent fortgeführt. Das Zielfortfolio hat sich nicht geändert. Wir tendieren in diese Richtung und setzen das konsequent um.

Zum Thema Mikrokredite: Ich verstehe die Diskussion nicht so ganz. Es macht doch keinen Sinn, dass wir einen Kredit zusagen, obwohl wir schon relativ sicher sind, dass ihn der Kunde nicht zurückzahlt. Das macht ökonomisch keinen Sinn, und wir tun auch dem Kunden keinen Gefallen. Wir schützen in gewisser Weise den einen oder anderen Antragsteller, der mit einer Idee auf uns zukommt, wenn wir sagen: Beim besten Willen, aber du hast weder die fachlichen noch die betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten. Bitte, lass es in deinem eigenen Interesse sein! – Wenn Sie einen Fall haben, bei dem Sie sagen, derjenige sollte doch eigentlich einen Kredit bekommen, schicken Sie ihn zu mir persönlich, in mein Sekretariat, und glauben Sie mir, ich habe auch schon mit dem einen oder anderen gesprochen. Wenn Sie jemanden haben, der eine negative SCHUFA und Steuerschulden in Höhe von 12 000 Euro hat, und Sie geben ihm jetzt einen Kredit, dann kann ich Ihnen sagen, was passiert: Das wird vom Konto IBB gebucht – Krediteingang an Steuer –, und dann hat der Kunde kein Geld.– Super, das ist nicht unser Geschäftsmodell – ich gebe es offen zu. Insofern sollten wir uns mal anschauen, welche konkreten Fälle auf dem Tisch liegen, von denen wir sagen: Das ist ein Kredit, den wir eigentlich hätten machen sollen. – Ich habe sie nicht gesehen.

Zum Thema Frauen: Es gibt keine zusätzliche Förderung. Wir berücksichtigen Frauen und Männer gleich. Ich sehe momentan nicht die Notwendigkeit. Ich halte Frauen eigentlich für fähig, was sich auch in der Zu-

sagequote von leicht über 50 Prozent zeigt, aber ich weiß nicht, ob diese Kredite besser zurückgezahlt werden. Meine statistische Erfahrung ist – ich habe mich beispielsweise intensiv mit dem Thema Mikrokredite in den Entwicklungsländern beschäftigt, weil mein Filius eine Bachelorarbeit darüber geschrieben hat –, dass das nur in den Entwicklungsländern der Fall ist, aber im arabischen Bereich nicht so stark wie im indischen.

Risikomanagement und Vertrieb: Ich bin der Ansicht, dass das Risikomanagement insbesondere in der Marktfolge stattfindet und dass der Vertrieb sich auf den Kunden konzentriert. Im Rahmen der Marktfolge ist geplant, den fragmentierten Ansatz, der momentan in der IBB besteht, abzuschaffen und einen dezidiert Verantwortlichen für diesen Bereich zu etablieren, der den gesamten Bereich des Credit-Cycles überwacht, und zwar von den Kriterien für die Entscheidung über die Abwicklung bis zum Workout und zur Beitreibung. Warum? – Weil wir nämlich die Erfahrungen aus den einzelnen Bereichen mit in das Thema Entscheidungskriterien übertragen müssen, um damit unseren Entscheidungsprozess zu verbessern, und zwar sowohl im Prozess als auch bezüglich dessen, was ich zuvor gesagt habe, nämlich im Rahmen von Alpha- und Beta-Fehlern zu reduzieren. Denn aus den Erfahrungen, die ich mache, kann ich daran drehen und sagen: Okay, es hat sich gezeigt, dass das anders gehandhabt werden muss. – Ansonsten hat der Vertrieb die notwendige Entscheidungskompetenz zu bekommen. Im Mikrokreditbereich hat der Markt zum Beispiel die vollkommene Entscheidungskompetenz, aber unter klar definierten Kriterien. Er entscheidet, aber darf gewisse Kriterien nicht verletzen. Er darf also bei einer negativen SCHUFA keinen Kredit ausreichen. – Nebenbei gesagt: Der SCHUFA-Score ist der beste Score in der Bundesrepublik. Jede Bank implementiert ihn. Warum? – Weil die Trennschärfe am besten ist – auch im Interesse des jeweiligen Kunden.

Zusammenarbeit mit der ILB: Ja, wir arbeiten vertrauensvoll mit der ILB zusammen. – Das sagt sich so leicht, und am Ende beharkt man sich. Nein, das ist nicht so! – Ich habe das gerade gezeigt: Im Bereich der Filmförderung ist es so, dass wir letztendlich Hand in Hand arbeiten und Entscheidungen von denen mit übernehmen. Das Gleiche gilt für unsere momentane Zusammenarbeit an einem Fonds, der allerdings über das Thema Gap-Finanzierung landesverbürgt sein muss. Dort gibt es ein klares Agreement zwischen Herrn Licht und mir, dass wir das auf gleicher Basis abschließen oder gar nicht. Ansonsten arbeiten wir zusammen, wenn es um Konsortialfinanzierungen geht, gerade im Bereich des Flughafens, aber es wird auch mal das eine oder andere Engagement aus Brandenburg an uns herangetragen, wo man sagt: Unser Anteil ist mit X Millionen eigentlich erschöpft. Wir suchen noch einen Partner. Habt ihr Interesse im Rahmen einer gemeinsamen Entwicklung des Wirtschaftsraums Berlin-Brandenburg? – Ansonsten gibt es ein Regionalprinzip: Ich darf und kann keinen Kredit genehmigen, wenn er nicht in Berlin liegt bzw. einen Berlinbezug hat.

Noch eine kurze Anmerkung zu der Kooperation mit Mikrofinanzierern: Wir sind heilfroh, dass wir ein Programm haben, bei dem wir eigenständig entscheiden können – auch im Interesse des Kunden. Es gibt ein Programm vonseiten der KfW, wo entsprechende Rückfragen gehalten werden. Das beschleunigt nicht unbedingt den Prozess. Wir sollten mit Blick auf eine Prozesseffizienz darauf achten, dass wir gerade bei Durchschnittsbeträgen, die Sie schon richtig ermittelt haben und die irgendwo zwischen 10 000 und 15 000 Euro liegen, nicht noch eine zusätzliche Komplexität hineinbringen, sondern – auch im Interesse des Kunden – zügig entscheiden. Ansonsten sind wir gern an jeder Kooperation mit Mikrofinanzierern interessiert und arbeiten auch mit dem einen oder anderen zusammen.

Entwicklung Zuschüsse: Ich glaube, ich habe dargelegt, was sich im Jahr 2010 getan hat. Im Rahmen der Zuschüsse sind wie wieder auf über 100 Millionen Euro angestiegen. Wie ich schon sagte, war 2009 ein besonderes Jahr, ein Jahr der Krise, und es wurde nicht so viel investiert – auch wenn es Zuschüsse gab –, weil man mit anderen Problemen kämpfte als mit der Frage: Wo kann ich jetzt investieren?

Neue Märkte erschließen: Ich müsste nachliefern, welche Messen wir genau unterstützt haben. Wir arbeiten auch eng zusammen mit Berlin Partner, die diese Messen nutzen, um andere Unternehmen für Berlin zu interessieren und dort entsprechend zu investieren. Gleichzeitig begleiten wir Unternehmen, wie zum Beispiel bei der Arab Health, um den Stand von Berlin zu nutzen und keinen eigenen Stand zu machen und dort aktiv zu werden.

Businesspläne: Ich finde, das ist eine Superquote, zumal Sie bedenken müssen – ich weiß nicht, wie hoch der Anteil ist, aber er ist nicht unbedeutend –, dass auch hier Studenten mitarbeiten. Das heißt, die haben nicht

unbedingt ein Gründungsinteresse. Das ist auch ein gewisser Teil, aber die sammeln Erfahrungen, und vielleicht ergibt sich das eine oder andere. Aber im Prinzip halte ich das für eine gute Breitenausbildung, gleichzeitig mit dem Potenzial, dass sich daraus das eine oder andere Unternehmen entwickelt. Ich gebe offen zu, dass wir mit Stolz sagen: Auch Sulfurcell ist jemand, der den Businessplanwettbewerb gewonnen hat und von uns im Rahmen von Venture-Capital gefördert worden ist. Mittlerweile haben wir nur noch einen homöopathischen Anteil an diesem Unternehmen, weil sich andere mit großen zweistelligen Millionenbeträgen an diesem Unternehmen beteiligt haben. Aber auch dort gilt wieder: Wir pflanzen viele kleine Pflänzchen, und ab und zu ergibt das mal einen großen Baum.

Patententwicklung: Ja, es sollte geprüft werden, ob die ipal dafür genutzt werden kann, um auch Patente von Dritten zu betreuen, zu begleiten und zu fördern. Mir war es nur wichtig, dass die ipal aus dieser passiven Rolle herauskommt – deswegen mein Engagement mit externer Beratung – das war mein Auftrag, das entsprechend zu begleiten –, damit der Wert der ipal gesteigert wird. Wenn wir diesen Wert erbringen, dann kann ich mir gut vorstellen, dass wir in Berlin auch mit Unternehmen zusammenarbeiten und das vielleicht auch dafür nutzen können, um gemeinsam mit den Hochschulen hier etwas voranzutreiben. Ich glaube jedoch, dass wir erst einmal unseren Teil machen und mehr Added Value bringen müssen als nur die reine Patentregistrierung und die Schaffung eines Verhinderungsrechts. Das allein hilft demjenigen, der ein Patent hat, nicht weiter.

Jetzt komme ich zur Zweisäulenstrategie der Wirtschaftsförderung und decke damit den einen oder anderen Aspekt ab, nach dem noch gefragt worden ist. – Im Bereich der Wirtschaftsförderung bleibe ich dabei: Wir sind, was das Thema Produkte angeht, recht gut aufgestellt. Ja, wir haben noch einige Bereiche, in denen wir uns vertiefen wollen. Wie ich schon sagte: Mezzanine, Bürgerschaftsfonds, und ich könnte mir das Thema Projektfinanzierung vorstellen. Darüber wird momentan im Rahmen des Projekts diskutiert, das wir zur Stärkung der Zukunftsfähigkeit der IBB angestoßen haben, das sowohl die Aspekte der Ertragsseite mit berücksichtigt als auch die Kostenseite. Wie ich eben schon sagte: Vorruhestand, Altersteilzeit.

Noch kurz zur Wirtschaftsförderung: Ich kann mir nicht vorstellen, dass wir noch einmal einen großen Fonds für Venture-Capital auflegen. Wir sind vor allem deshalb sehr gut aufgestellt, weil ich ein Prinzip nicht auf dem Weg verlieren möchte, nämlich das Prinzip, dass wir eigentlich nur der Katalysator für drittes Geld sein wollen, das hier investiert wird und das Berlin braucht. Wir können uns dort nicht allein herausziehen, sondern müssen schauen, dass wir andere nach Berlin bringen, die hier investieren. Das möchte ich nicht aufgeben. Wir können natürlich relativ schnell sagen: Okay, wir machen jetzt einen Fonds auf und investieren allein mit großen Beträgen. – Ich glaube, dass das nicht so zielführend wäre.

Was das Thema IS, also die Immobilienförderung angeht: Ja, wir schmelzen ab, insbesondere sowohl was die Stückzahlen betrifft als auch die Volumina. Wir haben es jedoch im zurückliegenden Jahr geschafft, den Rückgang des Volumens annähernd zu kompensieren, und zwar durch ein zusätzliches Geschäft in Form von Förderergänzungsdarlehen bzw. durch Konsortialdarlehen. Dort sehe ich Möglichkeiten, noch mehr zu machen. Wir haben die entsprechende lokale Expertise, die fachliche Expertise, und wir sind bei 1 Million Wohnungen, von 1,9 Millionen im Berliner Grundbuch. Das heißt, wir kennen die Objekte und sind dafür entsprechend gerüstet.

Jetzt komme ich zur Refinanzierung: Wir sehen, dass die Refinanzierung im Außerdeckungsteil für die Banken, die am Markt agieren, sehr teuer ist. Da können wir unseren Refinanzierungsvorteil als Partner von anderen Banken nutzen und mit einbringen, dass wir in Berlin entsprechende Investitionen gängig machen. Das ist mein Ziel für diesen Bereich. Ich könnte mir auch vorstellen, dass wir damit auch Berlin helfen, weil wir dieses Segment dann auch unter Ertragsgesichtspunkten erfolgreich führen und damit die Förderleistung erwirtschaften, die normalerweise im Rahmen einer Wirtschaftsförderung benötigt wird. Die Wirtschaftsförderung kostet Geld, und wenn Sie das gut managen, dann bekommen Sie eine schwarze Null hin, und zwar unter Berücksichtigung der Förderleistung, die im wirtschaftlichen Ergebnis ausgewiesen wird.

Insofern, Herr Ratzmann, meine ich, auch Ihre Frage, was wir mehr machen können, beantwortet zu haben. Na klar, man kann immer mehr machen, und wir wollen auch den Vertrieb stärken. Das ist eine Komponente im Rahmen der Ressourcenallokation. Wir wollen zwar tendenziell effizienter werden und mit einer geringe-

ren Mannschaft arbeiten, aber wir wollen den Vertrieb stärken, um noch stärker am Kunden zu sein, aber dafür das Backoffice, die Marktfolge straffen und effizienter machen. Wir haben damit gute Erfahrungen gemacht – Herr von Bismarck-Osten hat es eben schon erwähnt –, indem wir in einem speziellen Segment durch entsprechende Prozessveränderungen Effizienzen gehoben haben.

Ein weiterer Punkt, den wir angestoßen haben, der jedoch von außen nicht zu sehen ist: Wir sind relativ schnell Anfang letzten Jahres das Thema Prozesslandkarte angegangen. Was heißt das? – Erst einmal sind die Prozesse von Anfang bis Ende festzuhalten und zukünftig mit Kennzahlen zu messen, sodass die Mitarbeiter genau wissen, wie hoch die Rückstandsquoten sind und wie lange die Bearbeitung im Durchschnitt dauert. Danach ist sukzessive die Frage anzugehen: Wie kann ich besser werden? Ich gebe offen zu, dass das ein mentaler Wandel ist, wenn Sie plötzlich nicht nur einen Kunden haben, der fordernd ist, sondern auch ein Kontrollsystem, das sagt: Moment mal! Seit Kurzem steigen hier die Bearbeitungszeiten. Was ist da los? Oder es wird gesagt: Wir erreichen unsere Ziele nicht, die Verarbeitungszeiten zu reduzieren.

Zur energetischen Sanierung: Wir nehmen das in Angriff. Ja, es sind insbesondere die Großen, und die sind in der Regel schneller – auch in ihren Entscheidungen. Wir haben aber im Rahmen der Erhöhung der Förderleistung auch eine Reallokation der Fördermittel mit umgesetzt, weil genau dieser Punkt – zu Recht – in die Diskussion geriet und ich sagte: Lasst uns doch die Fördermittel zu denen bringen, die sie tatsächlich benötigen. – Wir nehmen KfW-Mittel, die mit einer Marge von 75 Basispunkten ausreichen sollten. Das ist das Maximale dessen, was Sie nehmen dürfen. Wir haben gesagt: Lasst uns die Fördermittel insbesondere auf die mittleren und schlechteren Risiken konzentrieren. Die Guten bekommen die Mittel, und die öffentlichen Institute bekommen sie sowieso bzw. sie bekommen diese Mittel ohne Förderleistung von uns. – Das ist unser Ziel, um somit eine dezidiertere Nutzung der Förderleistung zu gewährleisten.

Letzter Punkt: Wozu „Berlin Infra“? – Das ist aus einer besonderen Situation heraus geschaffen worden. Ich habe gesagt, dass ich gar nicht so traurig bin, dass daraus nicht so viel Volumen entstanden ist, weil sich die Unternehmen – da haben Sie völlig recht – deutlich besser finanzieren können. Aber ich sage auch, dass wir im Konzern vielleicht ein bisschen Denken pflegen sollten, sprich, die Marge muss nicht unbedingt zu 100 Prozent bei Dritten landen. Vielleicht kann auch die IBB als Konsortialpartner mit dabei sein und zu einem kleinen Teil auch ohne Eigenkapitalbelastung – das ist gerade der Witz daran, weil dort nämlich keine Eigenkapitalbelastung in dem Maß notwendig ist – daran partizipieren. Das Gleiche gilt für die BIH-Finanzierung, wo ich auch gesagt habe: Testet doch mal die IBB! Wir können mehr, als ihr glaubt.

Dr. Matthias von Bismarck-Osten (IBB): Vielleicht darf ich noch eine kurze Bemerkung zu Herrn Dr. Köhler machen: Ich glaube, man sollte wahrnehmen, dass sich auch bei der Immobilienförderung einiges geändert hat. Vor einigen Jahren war es noch so, dass wir außerplanmäßige Kündigungen hatten, zwischen 500 und 700 Millionen Euro, und dann kamen noch die planmäßigen Tilgungen hinzu. Das hat sich geändert. Wir hatten im letzten Jahr außerplanmäßige Kündigungen im Umfang von 240 Millionen Euro, und es kamen noch die planmäßigen hinzu. Wenn das, was wir im letzten Jahr bewilligt haben, in die Valutierung kommt, dann haben wir in diesem Bereich überhaupt keine zurückgehenden Volumina mehr, wohl aber eine Stückzahl und wohl auch eine Kundenzahl. Das verarbeiten wir in der Kapazitätsbemessung im Rahmen des Projekts, von dem Herr Kissing gesprochen hat.

Dann noch zu den Liquiditätshilfen: Wir haben im vergangenen Jahr elf Fälle gemacht mit einem Volumen von 2,6 Millionen Euro, was erst einmal nicht viel klingt. Ein Fall ist uns leider abgesprungen, denn sonst hätten wir – wie im Vorjahr – wieder zwölf Fälle und 5 Millionen Euro gemacht, aber so ist das nun mal. Wir sind eigentlich froh darüber, wenn die IBB den Kunden hilft, mit ihren Geschäftsbanken wieder ins Geschäft zu kommen, weil wir nämlich ihre Verhandlungsmacht gestärkt haben. Auch das ist ein Teil unserer Aufgaben, und in dem einzelnen Fall ist das sehr schön gelungen. Dieses Produkt ist nicht für die große Menge gedacht, und wir haben das risikobegrenzend reguliert. Wir dürfen immer nur kofinanzieren mit anderen Banken. Es gibt diverse Branchen, die ausgeschlossen sind, so zum Beispiel die Gastwirtschaft, der Handel und der Bau.

Vorsitzender Michael Dietmann: Mir liegen keine weiteren Wortmeldungen vor. Deshalb möchte ich die Gelegenheit nutzen, mich bei Ihnen sehr herzlich für die Ausführungen und Antworten zu bedanken. – [All-

gemeiner Beifall] – Die Anzahl der Fragen zeigte, dass ein reges Interesse daran besteht, wie sich Ihre Arbeit weiter entwickelt. Für einige Anregungen ist man dankbar und für andere weniger, aber so ist das nun mal, wenn wir hier diskutieren. Wir hoffen, dass Ihnen das vielleicht einen Weg aufzeigt, wie wir politischen Vertreter der Parteien Ihre Arbeit ein Stück weit betrachten und wohin unsere Gedanken gehen. Es ist auch gut zu sehen, welcher Auffassung die Parlamentarier sind, und nicht immer nur den Senat als Gesprächspartner zu haben. Das kann befruchtend wirken – ohne das in irgendeiner Form werten zu wollen.

Punkt 3 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs

[0300](#)

Bedeutung von Einzelerfindungen und deren Umsetzungspotential am Standort Berlin

(auf Antrag der Fraktion der SPD und der Linksfraktion)

Hier: Auswertung der Anhörung in der 73. Sitzung am 24.01.2011

Vertagt.

Punkt 4 der Tagesordnung

Verschiedenes

Siehe Beschlussprotokoll.