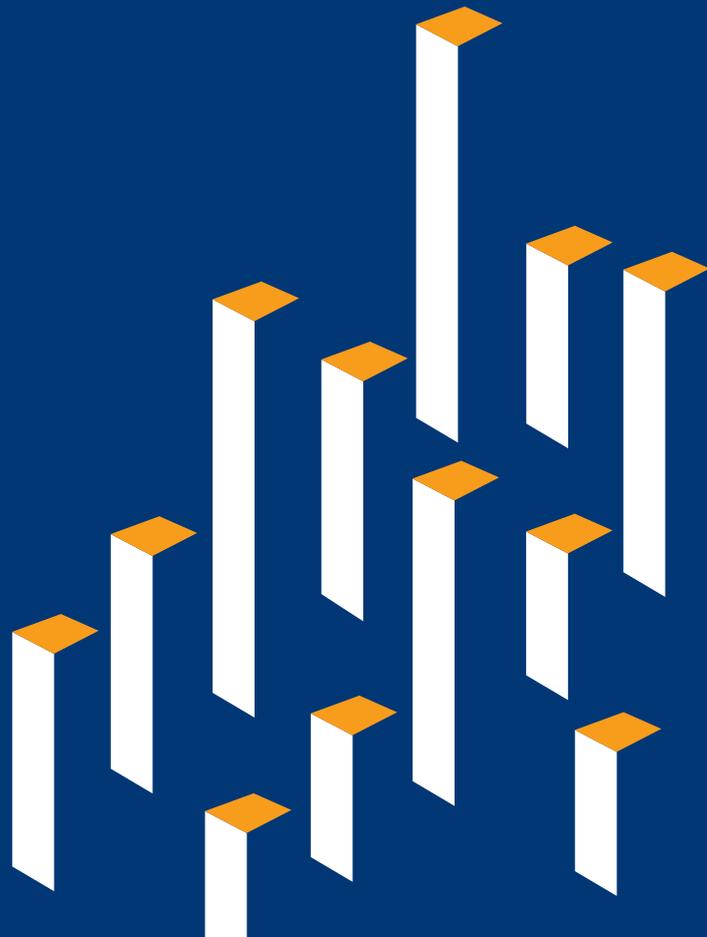


Etwas ist in Gang gekommen – vielfältige Impulse für den Erfolg Niedersachsens. *Das Förderjahr 2005.*



GESCHÄFTSBERICHT 2005

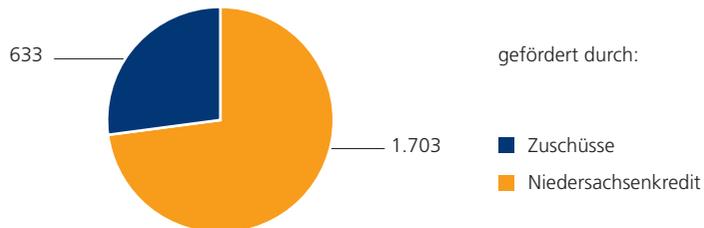
**NBank**

Wir entfalten Wirtschaftskraft

Als moderne Förderbank setzen wir auf gebündelte Kompetenzen, effiziente Strukturen und eine Förderstrategie, die neue Entwicklungen vorausschauend integriert. Im letzten Geschäftsjahr engagierten wir uns schwerpunktmäßig für landesweite moderne Förderstrukturen. Mit gutem Erfolg: Heute arbeiten wir produktiv mit allen Förderpartnern zusammen, transparente neue Verfahren sind etabliert. Vor zwei Jahren sind wir angetreten, um Niedersachsens Wirtschaftskraft zu entfalten. Es ist viel in Gang gekommen: Wir verfügen heute über die Voraussetzungen, um den hiesigen Unternehmen vielfältige Impulse für den Erfolg zu geben.

## Förderbilanz 2005

### Geförderte Unternehmen 2005



### Zuschüsse Wirtschaftsförderung

Programm	Bewilligungen	Fördervolumen in Mio. Euro
Gemeinschaftsaufgabe gewerblich	203	55,0
Gemeinschaftsaufgabe Infrastruktur	13	16,6
Innovationsprogramm	48	6,0
Touristische Entwicklung	40	16,5
Personaltransfer	72	0,6
Messeförderung – Inland (inkl. Gemeinschaftsstände)	16	0,9
Messeförderung – Ausland (inkl. Gemeinschaftsstände)	124	0,5
Überbetriebliche Ausbildung	16	5,0
MeisterBaföG	6.641	11,3
Ab in die Mitte	15	0,5
Kommunalrichtlinie	11	3,1
Zuschüsse Berufsbildungszentren	3	1,2
Zuschüsse Wettbewerbe	3	0,02
Institutionelle Einzelförderung	33	16,1
Organisationseigene Beratung	23	0,3
Patentverwertung	20	0,1
INTERREG III	28	8,2
Zuschüsse Beratung	208	1,8
<b>Summe</b>	<b>7.497</b>	<b>143,7</b>

### Niedersachsenkredite

Programm	Bewilligungen	Fördervolumen in Mio. Euro
Niedersachsenkredit	1.815	307,9
Niedersachsen-Kleinkredit	30	0,5
Niedersachsen-Innovationskredit	10	1,9

### Zuschüsse Arbeitsmarktförderung

Programm	Bewilligungen	Fördervolumen in Mio. Euro
Zusätzliche betriebliche Ausbildungsplätze (AP)	536	5,5
JugendPlus/Soziale Betriebe	29	3,1
Gründungscoaching (GC)	187	0,7
Weiterbildungsoffensive für den Mittelstand (WOM)	81	11,1
Arbeit durch Qualifizierung (AdQ)	114	14,7
Individuelle Weiterbildung in Niedersachsen (IWiN)	1	0,3
Dynamische Integration in den Arbeitsmarkt (DIA)	2	1,3
Qualifizierung von Strafgefangenen	16	0,9
Qualifizierung von Arbeitslosen (Ziel 2)	9	1,1
Qualifizierung von Beschäftigten (Ziel 2)	3	0,8
Regionale Bündnisse (Ziel 2)	1	0,02
<b>Summe</b>	<b>979</b>	<b>39,5</b>

### Zuschüsse für Beratung

Programm	Bewilligungen	Fördervolumen in Mio. Euro
Beratungsförderung (alte und neue Richtlinien)	203	0,9
Indirekte Beratungsförderung	5	0,9
<b>Summe</b>	<b>208</b>	<b>1,8</b>

### Unser Geschäftsbericht in Kürze

in Mio. Euro	2004	2005
<b>Gesamt</b>	<b>447,7</b>	<b>493,5</b>
Zuschüsse Wirtschaftsförderung	197,8	143,7
Zuschüsse Arbeitsmarktförderung	27,9	39,5
Niedersachsenkredite	219,0	310,3

# Geschäftsbericht 2005

## Inhalt

### **Vorwort**

- 2 — Vorwort des Vorsitzenden des Aufsichtsrates
- 4 — Vorwort des Vorstandes

### **Förderbericht 2005**

- 7 — Das Geschäftsjahr im Überblick
- 10 — Marktforschungsstudie 2006
- 12 — Fördermotor Kooperation
- 16 — Gastbeitrag Dr. Volker Müller
- 18 — Fördertätigkeit
- 35 — Ausblick

### **Lagebericht 2005**

- 38 — Lagebericht

### **Jahresabschluss**

- 56 — Bilanz zum 31. Dezember 2005
- 58 — Gewinn- und Verlustrechnung
- 60 — Anhang
- 65 — Mitglieder des Vorstandes, des Aufsichtsrates und des Verwaltungsbeirates

## Vorwort des Vorsitzenden des Aufsichtsrates



In Niedersachsen hat die Wirtschaft Tritt gefasst – es geht wieder voran. Die NBank leistet dazu einen wichtigen Beitrag. Umfassende Beratung aus einer Hand und passende Fördermodelle helfen unseren Unternehmen, ihre Investitionsentscheidungen für Niedersachsen und für neue Arbeitsplätze zu treffen. Die NBank hat sich als kompetenter Dienstleister für eine erfolgreiche Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung des Landes endgültig etabliert.

Die Aktivitäten zielen auf den Mittelstand, dessen Kapitalbedarf trotz der abebbenden Debatte um Basel II anhält. Der Mittelstand prägt die Wirtschaftsstruktur unseres Landes nachhaltig. Seine Finanzierung ist für die wirtschaftliche Dynamik Niedersachsens wesentlich. Die kleinen und mittleren Betriebe sind der Wettbewerbs- und Standortfaktor. Daher ist es erfreulich, dass das Volumen des Niedersachsenkredites im zweiten Geschäftsjahr von 219 auf 308 Mio. gesteigert werden konnte. Zusammen mit den über die Förderberatung der NBank vermittelten Unternehmerkrediten der KfW sind 2005 Darlehen in Höhe von mehr als einer halben Milliarde Euro an niedersächsische Unternehmen gegangen. Diese Darlehen verschaffen Handwerk und Mittelstand Liquidität und notwendige Handlungsspielräume für Investitionen. Günstiges Kapital ist auch die Voraussetzung für die Umsetzung von Innovationen. Mit den Angeboten der NBank werden wichtige Impulse für die Entwicklung neuer Produkte, Dienstleistungen und Verfahren gegeben. Auf diesem Wege modernisieren wir unsere Wirtschaft und stärken die Konkurrenzfähigkeit der niedersächsischen Unternehmen.

Für Existenzgründer ist der Niedersachsenkredit aber nur ein Baustein. Die NBank hat mit dem Gründungscoaching ein geeignetes Instrument, um Existenzgründer in den weichenstellenden Anfangsjahren wirkungsvoll durch begleitende Beratung zu fördern. Auf diese Weise wird individuell geholfen und gesamtwirtschaftlicher Schaden gemindert.

Mittelpunkt einer Marktwirtschaft bleibt der Mensch. Eine moderne Standortpolitik muss die Aus- und Weiterbildung der Menschen als zentralen Faktor im Strukturwandel sehen. Arbeitslosigkeit junger Menschen zu vermeiden und Langzeitarbeitslose wieder in den ersten Arbeitsmarkt zu integrieren, sind daher ein besonderes Anliegen unserer Politik. Niedersachsen setzt darauf, die reguläre Beschäftigung zu stärken. Das Ziel lautet „Der erste Arbeitsmarkt zuerst!“. Nur so werden unsere Maßnahmen nachhaltig wirken.

Konsequent wie kein anderes Bundesland hat Niedersachsen daher Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung in der NBank gebündelt. Dies schafft eine landesweite Transparenz, die es erlaubt, stärker Programmschwerpunkte zu setzen, um den komplexen Anforderungen von Unternehmen und Menschen im Strukturwandel gerecht zu werden. Jetzt ist es möglich, landesweit zu vergleichen, wohin und wofür die einzelnen Mittel genau geflossen sind. An diesen Vergleichen können wir das Förderinstrumentarium ausrichten und flexibler auf neue Anforderungen reagieren. Bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr sind dadurch mehr Arbeitsmarktprojekte gefördert worden als im Vorjahr.

Niedersachsen hat mit der NBank bereits in ihren ersten beiden Geschäftsjahren Akzente setzen können. Die Aufgaben der NBank passen sich den Anforderungen unserer Wirtschaft an – das Land wird das Profil der NBank weiter entwickeln für Dynamik und Wachstum unserer Wirtschaft.



Walter Hirche  
Niedersächsischer Minister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr  
und Vorsitzender des Aufsichtsrates der NBank

## Vorwort des Vorstandes für den Geschäftsbericht 2005

Wirtschaftskraft zu entfalten, wie es der Anspruch unserer Bank ist, bedeutet, das Wachstum der kleinen und mittleren Unternehmen im Lande zu fördern. Es heißt auch, die Menschen fit zu machen für den notwendigen Wandel. In diesem Spektrum hat sich die Arbeit in unserem zweiten Geschäftsjahr bewegt und zufrieden blicken wir auf die Impulse, die wir durch eine konsequent gebündelte Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung 2005 haben setzen können.

Ein bestimmendes Thema unserer Arbeit bleibt die Finanzierung des Mittelstandes. Er prägt die Wirtschaftsstruktur unseres Landes. Seine Investitionen kommen der unmittelbaren Region direkt zugute und schaffen schnell neue Arbeitsplätze. Ihm wollen wir mit unserer differenzierten Palette von Instrumenten helfen, seine Bonität zu steigern. Zinsgünstige Förderdarlehen wie zum Beispiel unser Niedersachsenkredit verschaffen die während der Expansion benötigte Liquidität zu günstigen Konditionen.

Als zentraler Ansprechpartner der Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung können wir eine in Niedersachsen bislang kaum genutzte Kombination von Instrumenten anbieten. Wirkungsvoll ergänzt diese Kombination die Finanzierung durch die Hausbanken und schließt Lücken in der Gesamtfinanzierung der Unternehmen. Angesichts einer veränderten Finanzierungslandschaft müssen sich mittelständische Unternehmen mit den Finanzierungsfragen weitaus intensiver befassen als noch vor Jahren. Mag sich die unter dem Schlagwort „Basel II“ geführte öffentliche Debatte auch beruhigt haben – der Informationsbedarf bleibt. Dies belegen vielfältige Anfragen, die uns in unserem täglichen Geschäft immer wieder erreichen. Gerade wachsende Unternehmen müssen vermehrt Alternativen zum Kredit als klassische mittelständische Finanzierungsform ins Auge fassen. Sie haben eine Lernkurve zu nehmen, die ohne professionellen Rat nur noch schwer zu bewältigen ist. Begleitende Beratung kann ihnen helfen, Informations- und Managementdefizite zu beheben. Mithilfe einer begleitenden Beratung das Know-how aktiv zu verbessern, wirkt sich auf die Bonität des Unternehmens unmittelbar positiv aus. Banken honorieren es, wir fördern es. 2005 haben wir die Förderung begleitender Beratung auf neue Füße gestellt und sie im Rahmen der zugrunde liegenden Richtlinie zu einer schlüssigen Gesamtkonzeption zusammengefasst.

Wachstumspotenziale schöpfen wir vollständig aus, wenn wir über ein qualifiziertes Management hinaus auch über qualifiziertes Personal verfügen. Nur mit ihm werden wir international konkurrenzlose Qualität produzieren. Investitionen in Bildung sind daher auf lange Sicht die beste Arbeits- und Sozialpolitik, damit möglichst viele Menschen Vorteile aus dem globalisierten Wettbewerb ziehen können.

Wirtschaftskraft zu entfalten, das heißt für uns als NBank daher, finanzielle Handlungsspielräume nicht nur für die kleinen und mittleren Unternehmen



zu erweitern. Diese Spielräume wollen wir auch all jenen eröffnen, die ihr berufliches Fortkommen selbst in die Hand nehmen. Wir wollen in der gesamten Bandbreite der Bildungsbiografien zu einem Niveau kommen, das einer Wissensgesellschaft gerecht wird. Der Beschluss der Landesregierung, uns 2006 die Abwicklung des Studienbeitragsdarlehens in Niedersachsen zu übertragen, rundet unser bisher schon breites Angebot um die akademische Bildungsfinanzierung ab.

In erster Linie ist Wirtschaftsförderung Standortförderung, doch muss das Wachstum eines Unternehmens an den eigenen Landesgrenzen nicht Halt machen. Es kann den Heimatmarkt verlassen, um durch im Ausland höher zu erzielende Gewinnmargen die Basis im Inland zu stärken. Im vergangenen Jahr haben wir daher unsere Europaberatung als einen eigenen Bereich Internationalisierung neu positioniert. Ihr Fundament sind mit dem Euro Info Centre Hannover (EIC) und dem Innovation Relay Centre Niedersachsen/Sachsen-Anhalt (IRC) die zwei größten europäischen Beratungs- und Kooperationsnetzwerke für Unternehmen, die ihre ersten Schritte auf dem Weg ins Ausland wagen oder EU-Fördermittel beantragen wollen.

Die Impulse, mit denen wir 2005 erfolgreich Wirtschaftskraft entfalten haben, sind ohne die enge Zusammenarbeit unserer Geschäftsstellen mit den Akteuren vor Ort schwer denkbar. Ihnen, den Wirtschaftsförderern der Kammern und Kommunen sowie den Hausbanken gilt an dieser Stelle unser besonderer Dank. Es ist etwas in Gang gekommen in diesem zweiten Geschäftsjahr. Die Voraussetzungen sind geschaffen, um durch unsere Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsförderung unter den veränderten Rahmenbedingungen der neuen EU-Förderperiode weitere nachhaltige Impulse zu setzen.

Erk Westermann-Lammers  
Sprecher des Vorstands

Dr. Sabine Johannsen  
Mitglied des Vorstands

## Förderbericht 2005



Sehr geehrte Kunden,  
werte Leserinnen und Leser,

im Geschäftsjahr 2005 erreichten wir mit Darlehen, Zuschüssen sowie breit gefächerten Beratungsleistungen insgesamt 2.361 Unternehmen, Gründer und Selbstständige – 7,3 Prozent mehr als im Vorjahr. Zudem etablierten wir gemeinsam mit den wichtigen Förderpartnern und Multiplikatoren vor Ort eine starke landesweite Koalition, die sich für den Standort Niedersachsen einsetzt.

- Das Geschäftsjahr im Überblick
- Fördermotor Kooperation
- Fördertätigkeit 2005
- Ausblick

## Den Standort Niedersachsen stärken – mit günstigen Darlehen, Zuschüssen, Qualifikation und fundierter Beratung.



Niedersachsen und die niedersächsische Wirtschaft haben gutes Potenzial, um im Wettbewerb der Regionen und Märkte zu bestehen, daran haben wir keinen Zweifel. Um den Strukturwandel zu meistern, benötigen die überwiegend kleinen und mittleren Unternehmen geeignete Finanzierungsbedingungen. Denn die Unternehmer stehen vor umfassenden Herausforderungen: Um erfolgreich im Wettbewerb zu bestehen, müssen sie Zukunftsstrategien entwickeln, um nach Jahren der Zurückhaltung stärker investieren zu können. Diese Investitionen in Forschung, Innovation, Wachstum sowie zukunftsorientierte Arbeitsplätze kommen dem ganzen Land zugute. Nur wenn wir Anreize für unternehmerische Investitionsentscheidungen schaffen, werden wir das Wachstum nachhaltig steigern und Wirtschaftskraft entfalten. Finanzierungschancen sind ein entscheidender Faktor im Wettbewerb der Standorte geworden.

Als Investitions- und Förderbank des Landes Niedersachsen sehen wir diese Notwendigkeit und verfolgen eine doppelte Strategie. Wir wollen die Bonität der Unternehmen steigern und damit gleichzeitig dem Standort Niedersachsen insgesamt vitale Impulse für Wachstum, Entwicklung und Beschäftigung geben.

### **Unser Geschäftsjahr 2005 in Kürze**

Unsere Förderstrategie im zweiten Geschäftsjahr orientierte sich noch stärker an den Bedürfnissen der kleinen, mittleren und jungen Unternehmen. Sie prägen die niedersächsische Wirtschaft und haben dennoch mit großenbedingten Finanzierungsnachteilen zu kämpfen. Wir sahen es auch im zweiten Geschäftsjahr als unsere wesentliche Aufgabe, diese Unternehmen zu günstigen Konditionen mit dringend benötigter Liquidität zu versorgen und ihre Bonität zu stärken. Es gelang uns durch eine Kombination von Darlehen, Zuschüssen, öffentlichem und privatem Kapital, Instrumenten der Fremd- und der Eigenkapitalfinanzierung, Lücken in der jeweiligen Gesamtfinanzierung zu schließen.

Moderne Standortpolitik gibt mit Finanzierungsinstrumenten dem Markt Anreize zum Risiko und den Menschen Impulse, um die vor einem langfristigen Horizont notwendigen Neuerungen und Veränderungen einzuleiten. Sie ist mehr als reine Investitionsförderung von Unternehmen, damit auch der Einzelne seine Vorteile im globalen Wettbewerb wahren kann. Angesichts der komplexen Anforderungen des Strukturwandels hat Förderpolitik auch die Aufgabe, über Bildungsfinanzierung Hilfe zur Selbsthilfe zu geben, damit die Menschen schwierige Übergangszeiten aus eigener Kraft meistern können. Konsequenterweise wie kaum ein anderes Bundesland hat Niedersachsen daher Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung in unserer Bank gebündelt.

Unsere oberste Handlungsmaxime ist Wettbewerbsneutralität. Wir ergänzen das Marktangebot und setzen den Marktmechanismus nicht außer Kraft. Wir engagieren uns folglich nur dort, wo noch kein Wettbewerb um Rentabilität konkurriert. Unsere Initiativen erfolgen nur in Sparten, in denen wir perspektivisch Chancen sehen, Produktivitätsfortschritte zu erzielen und die regionale Wirtschaftskraft nachhaltig zu stärken.

### **Begleitende Beratung 2005 in Gesamtkonzept gefasst**

Für unsere Standortförderung, die Wirtschaftskraft durch mehr Investitionen und bessere Qualifikation steigern will, gewinnt das Unternehmenscoaching als Instrument an Bedeutung.

Begleitende Beratung durch professionelle Coaches ist aktive Hilfe zur Selbsthilfe. Sie trägt dazu bei, das Know-how kleiner sowie mittlerer Unternehmen zu steigern – und in der Folge auch die Bonität für den ersten Kapitalmarkt zu verbessern. Die Coachings versetzen die Firmen in die Lage, mit marktfähigen Konzepten neue Chancen und Geldmittel zu generieren.

Aus diesem Grund fassten wir im Berichtsjahr die verschiedenen Beratungsprogramme zu einer schlüssigen Gesamtkonzeption zusammen. Das neue Coaching-Konzept stellen wir im Abschnitt Fördertätigkeit vor.

### **Konkrete Zahlen belegen Erfolg**

Unsere Strategie zur Selbsthilfe ging auf: Es gelang uns mit dieser Ausrichtung, den mittelständischen Unternehmen und ihren regionalen Standorten wichtige finanzielle Handlungsspielräume zu eröffnen. Insgesamt stellten wir ein Volumen von 493,5 Millionen Euro für Zuschüsse und Darlehen bereit. Den Anteil des Niedersachsen-Kredits in dem Portfolio steigerten wir mit rund 63 Prozent deutlich gegenüber dem Vorjahr (51 Prozent). Zusätzlich brachten wir neu den Niedersachsen-Kleinkredit und den Niedersachsen-Innovationskredit auf den Markt.



Insgesamt 2.336 Unternehmen wurden gefördert. 3.560 Arbeitsplätze und 912 Ausbildungsplätze entstanden im Berichtsjahr durch das Engagement.

Unter dem Förderdach NBank unterstützen wir nicht nur Unternehmen, sondern auch Einzelne, zum Beispiel die Chefs von morgen. Das MeisterBaföG beispielsweise nahmen im letzten Geschäftsjahr 6.641 Personen in Anspruch.

Als Förderbank bewilligen wir nicht allein Zuschüsse und Darlehen. Wir wollen unsere Kunden in die Lage versetzen, bestehende Ansprüche auch tatsächlich realisieren zu können. Dafür beraten wir Unternehmer, Kammern und kommunale Wirtschaftsförderer effektiv über europäische, bundesweite und niedersächsische Förderprogramme.

Über unsere Finanzierungsberatung gestalten wir außerdem zielgerichtet Finanzierungsprozesse. Unsere erfahrenen Spezialisten nutzen ihre umfangreichen Kooperationen und Netzwerke, um innovativen und technologieorientierten jungen Unternehmen Finanz-Know-how zu vermitteln und bei der Suche von potenziellen Finanzierungspartnern zu helfen. Eine wesentliche Aufgabe liegt des Weiteren in der Beratung beim Beteiligungscoaching; auf Wunsch werden Unternehmen individuell begleitet und Finanzierungsgespräche moderiert.

Mit über 21.000 telefonischen Anfragen gegenüber 15.300 im Vorjahr sowie knapp 2.000 persönlichen Gesprächen steigerten wir die Zahl unserer individuellen Beratungsleistungen um 40,2 Prozent. In über 130 Vorträgen, Diskussionen und Präsentationen vor Unternehmen, Wirtschaftsförderern und Kreditinstituten informierten wir kontinuierlich und flächendeckend.

## Solide, innovativ, sympathisch: Nach den ersten zwei Jahren bewerten uns unsere Kunden durchweg positiv!

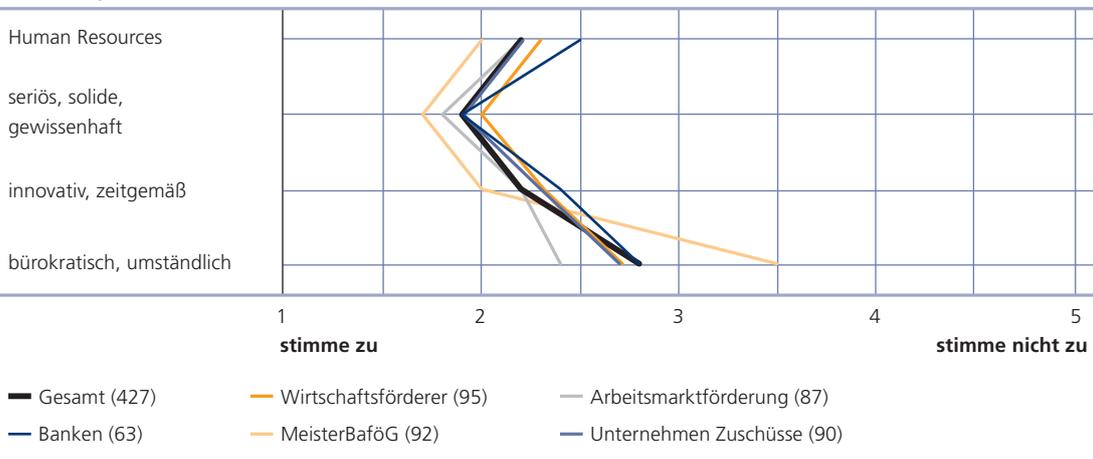
**Mit einem kreativen Mix aus Förderung und Beratung Wirtschaftskraft in Niedersachsen zu entfalten – mit diesem Anspruch sind wir vor zwei Jahren gestartet.** Inwieweit wir diesen Anspruch erfolgreich umzusetzen vermochten, haben wir 2005 von der Hannoveraner SMH Marktforschung untersuchen lassen. 427 Kunden hat SMH befragt, unterteilt in fünf repräsentative Gruppen. Wirtschaftsförderer von Kammern und Kommunen hat sie ebenso um telefonische Stellungnahmen gebeten wie Projektträger der Arbeitsmarktförderung. Um Auskunft gebeten hat sie außerdem die Hausbanken, die den Niedersachsenkredit durchleiten. Auch hat sie sowohl die mit Zuschüssen geförderten Unternehmen als auch Antragsteller des MeisterBaföGs angesprochen.

Die Antworten können sich sehen lassen. Mit durchschnittlich 79% vergeben alle Kundengruppen für ihren Gesamtkontakt mit der NBank die Note 1 und 2 (Grafik 1). Wir haben somit die Erwartungen rechtfertigen können, die Politik und Wirtschaft in uns gesetzt haben. Die Kunden sind zufrieden, die Zusammenarbeit klappt. Insbesondere bei den Banken haben wir uns als neuer Ansprechpartner sichtbar gut eingeführt.

Sicherlich mag es an der einen oder anderen Stelle noch haken. Die skeptischen Werte der Wirtschaftsförderer und der geförderten Unternehmen lassen dies vermuten. Es ist aber wohl weniger unsere Arbeit als die Eigenart unserer Produkte, die die kritischeren Urteile begründen. Schließlich bewerten unsere Kunden die „weiche“ Dimension des Gesamtkontaktes durchgehend positiv (Grafik 2). Die hohe Zustimmung für unsere Human Resources bedeutet ein großes Lob für das Engagement unserer Mitarbeiter. Ob Förderberatung oder -abwicklung: NBanker zeigen sich gegenüber den Kundenwünschen aufgeschlossen und suchen mit ihm nach einer effizienten, schnellen Lösung.

### 1: Beurteilung NBank Gesamtkontakt – nach vier Dimensionen

Darstellung von Mittelwerten





Sie gelten als sympathisch und menschlich. Schwarz auf weiß bestätigt die Umfrage somit den ausgeprägten Service, mit der NBanker ihre Kunden während des ganzen Verfahrens begleiten. Nichts anderes verbirgt sich hinter dem Sammelbegriff Human Resources.

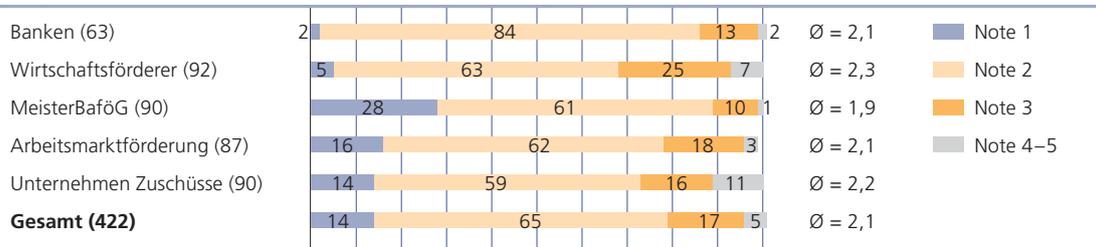
Ähnlich gute Noten erhalten unsere Mitarbeiter für ihren Arbeitsstil und ihr Auftreten. Unsere Kunden empfinden uns laut Umfrage als seriös, solide und gewissenhaft. In Kombination mit dem innovativen und zeitgemäßen Eindruck, den unsere Kunden von uns gewonnen haben, weisen wir banktypische Assoziationen aus. Unsere Mitarbeiter überzeugen. Es gelingt ihnen, die Bank in unserem Unternehmensnamen durch ihren persönlichen Auftritt zum Programm werden zu lassen.

Während die weichen Faktoren in der gesamten Befragung stets gute Noten erhalten, gelten unsere Prozesse zum Teil als „bürokratisch und umständlich“. Wir wissen um die mit unserer Aufgabenstellung verbundenen Schwächen in den Abläufen und Prozessen. Wir nehmen die Kritik, die die Umfrage verdeutlicht, daher ernst. Hier werden wir uns weiter anstrengen. Im engen wie regelmäßigen Meinungs- und Informationsaustausch insbesondere mit den Wirtschaftsförderern und den Verbänden der Banken und Sparkassen werden wir Produkte und Abläufe sicherlich weiter optimieren können.

Festzuhalten bleibt: Unsere Arbeit wird von unseren Kunden überwiegend positiv aufgenommen. Die fachliche Kompetenz unserer Mitarbeiter ist anerkannt, das Auftreten überzeugt. Wir sind als solide und innovativ angesehen. Eindeutig ist der Wunsch der Kunden nach unbürokratischeren Prozessen. Dauermendicke Akten wie beim MeisterBaföG mögen als allgemeiner Maßstab kaum taugen. Ein Ideal für künftig zu entwickelnde Produkte und Prozesse sind sie uns allemal.

**2: Gesamtbeurteilung – Kontakt zur NBank**

Frage: Wie bewerten Sie den Gesamtkontakt zur NBank? (Angaben in %, Ø = Durchschnittsnote)



Gute Gesamtbeurteilung der NBank. Wirtschaftsförderer tendenziell kritischer.

## Strategische Weichenstellung geht auf: Unsere Partner und wir setzen uns heute gezielt gemeinsam für den Mittelstand ein.



Wir sind 2004 angetreten mit der Absicht, unsere Ziele für die niedersächsische Wirtschaft in enger Abstimmung mit den Kommunen, Kammern, Verbänden und Banken zu erreichen. Damals herrschte insbesondere bei den kommunalen Wirtschaftsförderern Ungewissheit, wie wir unsere Strategie umsetzen würden. Die Ungewissheit ist partnerschaftlicher Zusammenarbeit gewichen, heute sind wir einen entscheidenden Schritt weiter. Es ist viel in Gang gekommen:

### **Dank für Kooperationsbereitschaft**

Die NBank will als Kompetenzzentrum für Förderung und Finanzierung ein Maximum für die Unternehmen und Niedersachsens Wirtschaftskraft erreichen. Doch wir werden dieses Ziel gerade angesichts angespannter Lage der öffentlichen Haushalte nur gemeinsam mit Partnern erreichen:

Mit den Hausbanken der Unternehmen verbindet uns die Frage der Finanzierung mittelständischer Strukturen. Mit den Ministerien und Verbänden diskutieren wir neue Instrumente für die hiesige Wirtschaft. Die kommunalen Wirtschaftsförderer, ihre regionalen Netzwerke, die Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern kennen unsere Kunden und vermitteln das NBank-Förderangebot vor Ort und geben uns wichtige Rückmeldungen.

Wir setzen also aus gutem Grund auf Kooperation. Im letzten Jahr entwickelte sich in vielen Bereichen mit den wesentlichen Partnern eine nachhaltige Verständigung und in dieser Intensität neue Zusammenarbeit. Diese Entwicklung sehen wir als wichtige Etappe und Voraussetzung, um sich auf die sich in der neuen Strukturfondsperiode ab 2007 verändernden Förderbedingungen optimal vorzubereiten. Wir danken für die Kooperationsbereitschaft und Akzeptanz.



### Der Idealfall: Erfolg durch Kooperation und kombinierte Mittel



Die Auto Technik Zentrum Rieck GmbH, ein Spezialist für Prototypen und Sonderfahrzeuge, wollte ihr Unternehmen in Braunschweig neu gründen, um ihr breites Leistungsspektrum auch dem Normalkunden zugänglich zu machen. Für den Autofahrer wird ein vom Ölwechsel bis hin zur Leistungssteigerung, von Individualumbauten bis zur Leistungsmessung auf dem regional größten Allradleistungsprüfstand umfassender Service geboten. Um in diesem Fall einen Erfolg zu erzielen, arbeitete unser Fördermanagement eng mit der Braunschweig Zukunft GmbH und der Volksbank Braunschweig zusammen.

Unsere Braunschweiger Geschäftsstelle half dem VW-Entwicklungspartner bei Business-Plan und Zahlenwerk; die Braunschweiger Wirtschaftsförderer unterstützten bei Grundstückssuche und Bauantrag; die Braunschweiger Volksbank schöpfte im Kreditantrag die Vorteile des Niedersachsenkredits aus; wir bewilligten zügig einen Mix aus Niedersachsenkredit und Zuschuss.

Das Ergebnis sind drei erhaltene Arbeitsplätze, ein neu geschaffener Ausbildungsplatz und die Perspektive auf acht weitere Arbeitsplätze.

### Kooperation mit Banken vertieft

Der engen Abstimmung mit den Banken, Sparkassen sowie ihren Verbänden messen wir besonderes Gewicht bei, da wir Kredite grundsätzlich wettbewerbsneutral über das Hausbankenprinzip vergeben. Unser Ziel ist es, durch qualifizierte Beratung der Firmenkundenbetreuer die Aufmerksamkeit für unsere Produkte zu erhöhen und in der Folge speziell die Finanzsituation kleiner und mittlerer Unternehmen zu verbessern.

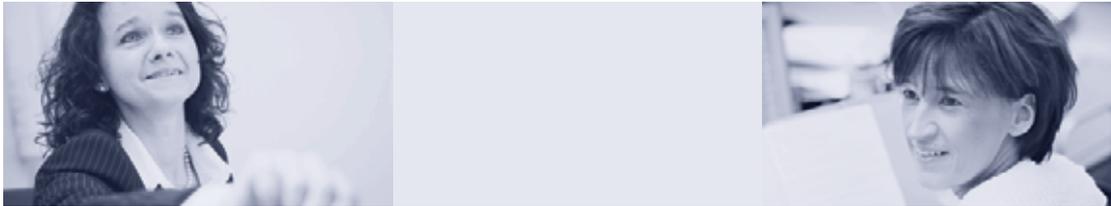
Klassische Finanziere der mittleren und kleinen Firmen sind die Sparkassen, Volksbanken und Raiffeisenbanken. Im Berichtsjahr vereinbarten wir mit den niedersächsischen Genossenschaftsverbänden eine Kooperationsvereinbarung, in der wir schriftlich eine Zusammenarbeit fixierten, wie wir sie seit unserem Marktantritt mit den niedersächsischen Banken und Sparkassen praktizieren. Ein Kernpunkt des Abkommens sind Schulungen der Bankmitarbeiter, um sicherzustellen, dass die Förderprogramme in der Breite vermittelt werden.

#### **Beispielhaftes Kooperationsprojekt: Mittelstandstag Niedersachsen**



Die NBank, die niedersächsischen Sparkassen und die Genossenschaftsbanken aus Norddeutschland und dem Weser-Ems-Gebiet informierten im Hannover Congress Centrum 450 Teilnehmer über die gegenwärtigen Finanzierungsalternativen.

Berufene Praktiker wurden als Referenten gewonnen. Der thematische Bogen spannte sich von den Anforderungen an Bankbeziehungen über Fragen der Unternehmensnachfolge bis hin zur speziellen Situation der Start-ups. Über mezzanine Darlehen wurde ebenso umfassend informiert wie über Beteiligungen, Venture Capital und die Fördermöglichkeiten durch Land, Bund und die Europäische Union.



### **Intensivere Zusammenarbeit mit KfW Bankengruppe**

Das Beispiel der Zusammenarbeit mit der KfW Bankengruppe zeigt, worauf es uns ankommt:

Die NBank ist zentraler Ansprechpartner für die KfW-Wirtschaftsförderprogramme. Indem wir über die verfügbaren Förderprogramme aufklären, gelingt es uns, die bundesweiten Fördertöpfe optimal im Sinne der hiesigen Unternehmen und Kommunen zu nutzen.

Außerdem bieten wir gemeinsam mit der KfW und den Kammern individuelle Sprechtag an: Existenzgründer und Firmen können ihr konkretes Investitionsvorhaben präsentieren, Finanzierungshilfen ausloten und das Antragsverfahren besprechen. Die Sprechtag finden in Hannover, Osnabrück und Oldenburg und seit Februar 2005 bei den Kammern in Braunschweig, Lüneburg, Stade, Emden und Göttingen statt.

### **Wirtschaftsförderer im direkten Dialog**

Diese Sprechtag sind Bestandteil der im vergangenen Jahr vereinbarten Kooperationsvereinbarung mit den Industrie- und Handelskammern, den Handwerkskammern und den kommunalen Spitzenverbänden. In dem Abkommen vereinbarten wir operative Verfahren, um die Unternehmen im Land optimaler zu unterstützen.

Engen Kontakt pflegen wir im Rahmen der Vereinbarung mit dem Netzwerk kommunaler Wirtschaftsförderer in Niedersachsen (NEWIN). Die Zusammenarbeit intensivierte sich erfolgreich: In dem Netzwerk schlossen sich auch auf unseren Wunsch hin Wirtschaftsförderer im Land zusammen, um eine Plattform für eine effektive Zusammenarbeit zu schaffen. Nahezu vierteljährlich beraten seit März 2005 Vertreter des NEWIN und NBank-Berater über Fragen der Förderung und Verfahrensoptimierung.

## Mit dem NBank-Express ans Förderziel



### **Gastbeitrag Dr. Volker Müller – Hauptgeschäftsführer der Unternehmerverbände Niedersachsen und Vorsitzender des Verwaltungsbeirats der NBank**

Die Vielzahl von Förderangeboten und -maßnahmen sind vergleichbar mit dem hohen Verkehrsaufkommen auf der Schiene. In der deutschen Förderlandschaft fahren eine Menge Mittelstandszüge. Niedersachsen ist dabei in der glücklichen Lage, den Expresszug unter der Mittelstandsförderung, die NBank, auf dem Fahrplan zu haben. Das Streckennetz ist nunmehr gut ausgebaut und mit den vier NBank-Bahnhöfen, dem Hauptbahnhof in Hannover und den drei weiteren in Braunschweig, Lüneburg und Oldenburg, ist mitfahren ganz einfach geworden. Dabei wird bei der NBank stets darauf geachtet, keine Umwege zu fahren. Deshalb werden alle Kunden umfangreich beraten, damit sie auch schnell und auf direktem Wege an das Förderziel kommen.

Um eine bedarfsgerechte und zielführende Förderung anbieten zu können, sind die folgenden vier Faktoren wichtig.

Zum einen gut ausgebildetes Personal. Nicht nur die richtige Fahrkarte – also welche Förderung passt genau zu meinen Bedürfnissen – ist entscheidend. Auch die Begleitung während der Fahrt ist wichtig, um das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren und zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Bahnhof zu sein. Ebenso von Bedeutung ist der Zugchef, der die Richtung, Geschwindigkeit und Haltepunkte bestimmt – also die Strategie des NBank-Schnellzuges.

Ein weiterer Punkt ist das Schienennetz. Die NBank legt viel Wert auf gute Vernetzung und Kooperation mit verschiedensten Institutionen, um ihr Angebot optimal auszugestalten. Dabei sind nicht nur Kammern und Wirtschaftsverbände im Zug, sondern auch Unternehmen, Kommunen, Banken und die Landesregierung. Dieser Netzwerkgedanke trägt entscheidend zum Erfolg der NBank bei.

Hinzu kommen die richtigen Produkte, damit das Mitfahren im NBank-Express attraktiv wird. Nicht nur der gut angenommene Niedersachsenkredit in verschiedenen Varianten gehört hierzu, sondern auch Messeprogramme ebenso wie Coaching und Beratung von der Existenzgründung bis zur Nachfolgeplanung. Durch diese Vielfalt kann dem Kunden ein individuelles Förderpaket geschnürt werden.

Der vierte Erfolgsfaktor ist die richtige Struktur und die Bündelung von Kompetenzen. Die NBank bündelt die Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung Niedersachsens und ist damit in der Lage, effizient und unbürokratisch ihre Leistungen anzubieten und umzusetzen. Förderung aus einer Hand bedeutet, dass ein Unternehmen nicht – um bei dem Schnellzug-Vergleich zu bleiben – mehrmals umsteigen und verschiedene Fahrkarten kaufen muss und auch nicht von einer Beratungsstelle zur anderen geschickt wird. Einmal im NBank-Express eingestiegen, bekommt der Kunde Beratung und Betreuung vom Startbahnhof bis zur Zielstation ohne Umsteigen und Personalwechsel.

Durch diesen Mix – Personal, Vernetzung, Produkte und Struktur – ist es der NBank bisher gelungen, sich erfolgreich am Markt zu etablieren.

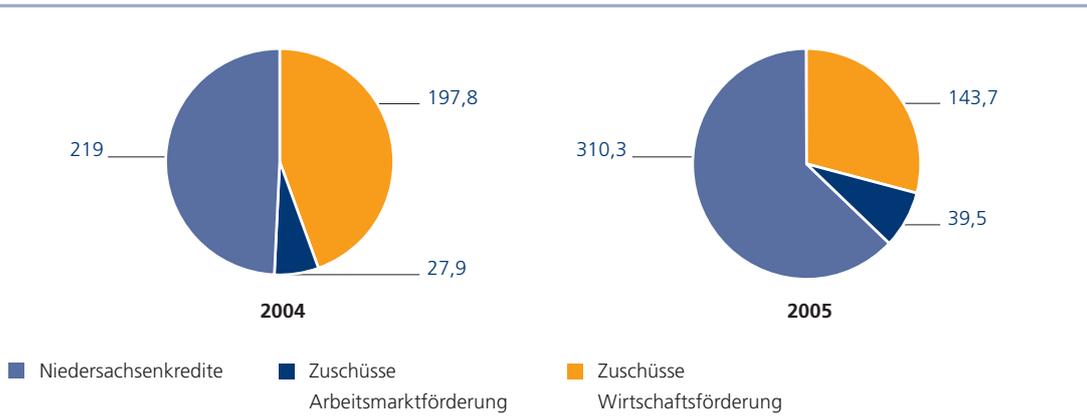
Für die Zukunft wird es wichtig sein, das Ohr an der Schiene, sprich am Markt zu behalten und die Förderangebote konsequent auf die Bedürfnisse des Mittelstandes auszurichten. Dabei wird sicher die Eigenkapitalfinanzierung eine wichtige Rolle spielen, gerade im Hinblick auf das Rating von Unternehmen und den sich daraus ergebenden Kreditbedingungen. Rund 37 Prozent des deutschen Mittelstandes verfügen über eine Eigenkapitalquote von unter zehn Prozent.

Die Unternehmerverbände Niedersachsen sind sicher, dass die Fahrt des NBank-Zuges ungebremst weitergeht und durch innovative Produkte und Dienstleistungen weiter an Fahrt gewinnen wird. Wir stehen auch künftig gerne als Kooperationspartner zur Verfügung, nicht zuletzt um die Bedürfnisse und Ansprüche der niedersächsischen Wirtschaft als Input einzubringen.

Wir helfen aktiv mit, Weichen richtig zu stellen und das Streckennetz weiter auszubauen und zu pflegen. Die Unternehmerverbände fungieren als Logistiker und übernehmen als Dienstleister Gepäckstücke, die alleine nicht zu wuchten wären. Deshalb bleibt uns abschließend nur zu wünschen: weiterhin „Gute Fahrt“!

### Förderbilanz 2005: Jahresvergleich Volumina

Fördervolumen in Mio. Euro



### Niedersachsenkredite

Programm	Bewilligungen	Fördervolumen in Mio. Euro
Niedersachsenkredit	1.815	307,9
Niedersachsen-Kleinkredit	30	0,5
Niedersachsen-Innovationskredit	10	1,9

### Niedersachsenkredit 2005

		Bewilligungen	Volumen in Mio. Euro
<b>Gesamt</b>		<b>1.815</b>	<b>307,9</b>
Inanspruchnahme von Bürgschaften	ohne Bürgschaft	1.639	279,1
	mit Bürgschaft	176	28,7
Zielgruppe	Existenzgründer	602	70,3
	bestehende Unternehmen	1.213	237,5
Geschäftsstellenbereich	Braunschweig	257	37,5
	Hannover	422	76,0
	Lüneburg	282	45,9
	Weser-Ems	854	148,5
Bankengruppen	Genossenschaftsbanken	639	101,5
	Geschäftsbanken	266	55,9
	Sparkassen	910	150,5

## Es ist unser Anspruch, wachstumsorientierten kleinen und mittleren Unternehmen die Finanzierung zu erleichtern.



Der Niedersachsenkredit ist das zentrale Instrument, mit dem wir 2004 auf den Markt gingen, um die Liquidität in den Unternehmen zu steigern. Zusätzlich offerieren wir seit 2005 kleinsten Firmen den Niedersachsen-Kleinkredit – beide Darlehen vergeben wir zinsgünstig und wettbewerbsneutral über die Hausbanken der Unternehmen.

Dank der Gewährträgerhaftung durch das Land Niedersachsen sind wir in der Lage, uns am Kapitalmarkt günstig zu refinanzieren, und so die öffentlichen Haushalte zu entlasten. Die guten Konditionen geben wir über die Banken und Sparkassen an die niedersächsische Wirtschaft weiter.

### **Niedersachsenkredit bleibt Erfolgsstory**

Im Berichtsjahr vergaben wir ein Kreditvolumen von 307,9 Millionen Euro, das bedeutet gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 38,8 Prozent. Insgesamt 1.663 Unternehmen erhielten Zusagen, 2.052 Arbeitsplätze und 136 Ausbildungsplätze wurden geschaffen.

Indem wir die maximale Darlehenssumme auf 500.000 Euro begrenzen, sicherten wir in noch stärkerem Maße als 2004, dass die Mittel auch zukunftsorientierten kleinen Unternehmen und Existenzgründern zukamen, die besonders dringend auf Fremdkapital angewiesen sind.

Stärker als im Vorjahr konnten wir – in Zusammenarbeit mit der Niedersächsischen Bürgschaftsbank – Unternehmen mit ungünstigen Besicherungssituationen unterstützen: Der Anteil der mit einer Bürgschaft verbundenen Kredite erhöhte sich auf 10 Prozent (2004: 9,0 Prozent).

Auch das Handwerk fragte den Niedersachsenkredit mehr als noch im Vorjahr nach. 369 Handwerksbetriebe finanzierten Vorhaben mit dem zinsgünstigen Darlehen, das sind 3,5 Prozent mehr als 2004.

### **Neu: der Niedersachsen-Kleinkredit**

Im April 2005 starteten wir das einjährige Pilotprojekt, um dem Kapitalbedarf speziell von Existenzgründern sowie Kleinstunternehmen gerecht zu werden.

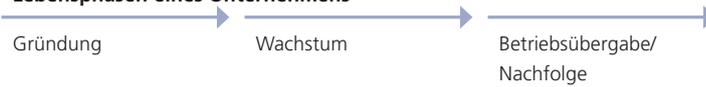
Es lässt sich heute bereits sagen, dass wir die geplanten Zielgruppen erreichten. Die Antragsteller waren zu 81 Prozent Gründer, die einen Betrieb übernahmen sowie jüngere Kleinstunternehmen; dabei waren Gewerbebetriebe mit 50 Prozent und Freiberufler mit 35 Prozent überdurchschnittlich vertreten.

In der Pilotierungsphase seit April 2005 bewilligten wir 30 Kleinkredite mit einem Gesamtfördervolumen von einer halben Million Euro. Durch den Niedersachsen-Kleinkredit wurden – zusätzlich zur Beschäftigung des Unternehmers selbst – 39 Arbeitsplätze geschaffen.



### Bausteine Beratungsförderung

#### Lebensphasen eines Unternehmens



Beteiligungscoaching

Strategicoaching\*

Kurzberatung für das Handwerk

Gründungscoaching

Finanzierungscoaching

Nachfolgecoaching

KfW-Gründercoaching

\* Außenwirtschaft, Marketing, Unternehmensführung

■ strategische Module der Beratungsrichtlinien Niedersachsen

■ ergänzende Programme

Vom richtigen unternehmerischen Know-how profitieren die Firmen in allen Phasen der Geschäftsentwicklung: bei Gründung, Wachstum, Investitionen oder der Unternehmensübergabe.

## Das neue Coaching-Konzept – ein wichtiger Baustein, um die Erfolgspotenziale der Unternehmen zu entfalten.

Mittelständische Unternehmer, die eigene Erfolgsstrategien entwickeln und finanziell in die Tat umsetzen wollen, brauchen mehr als Darlehen oder Zuschüsse. Entscheidend ist die kohärente Gesamtstrategie, die Marktanforderungen und Finanzierungsoptionen verbindet. Hier setzen wir mit einem neu gebündelten Förderangebot an begleitender Beratung an, das sich an den entscheidenden strategischen Aspekten orientiert.

### **Ein gutes Fundament für strategische Entscheidungen**

Vom richtigen unternehmerischen Know-how profitieren die Firmen in allen Phasen der Geschäftsentwicklung, bei Gründung, Wachstum, Investitionen oder der Unternehmensübergabe. Doch Know-how bindet Ressourcen, die viele kleine und mittlere Unternehmen im Tagesgeschäft nicht erübrigen können. Die Lösung heißt Coaching durch Dritte, die so genannte begleitende Beratung.

Die NBank bietet seit Mitte 2005 – erstmals in Niedersachsen – ein Gesamtkonzept zur Förderung von Unternehmenscoaching. Das Angebot ist langfristig und nachhaltig angelegt und unterstützt insbesondere kleinere Firmen, Existenzgründer und Freiberufler dabei, bestehende Informationsdefizite aufzuholen und Managementfehler zu vermeiden. So gleichen wir größenbedingte Wettbewerbsnachteile aus und geben wichtige Zukunftsimpulse, die dem ganzen Standort Niedersachsen zugute kommen.

Im Berichtsjahr nahmen 390 Unternehmen Zuschüsse für das Coaching in Anspruch; darunter 139 Unternehmen nach der neuen Beratungsrichtlinie. Die betriebswirtschaftliche oder branchenspezifische Beratung trägt außerdem dazu bei, die Bonität für den ersten Kapitalmarkt zu steigern – und ganz handfest Kredite zu erreichen oder Zinskosten zu senken.

### **So fördert die NBank begleitende Beratung**

Im letzten Geschäftsjahr fassten wir bislang unabhängig voneinander bestehende Themenmodule zu einem Gesamtkonzept zusammen, für das wir zentraler Ansprechpartner und alleinige Bewilligungsstelle sind. Das NBank-Beratungsangebot deckt damit heute alle relevanten Phasen der Unternehmensentwicklung mit einem Förderprogramm begleitender Beratung ab. Darunter fallen die Themen Gründung, Unternehmensfinanzierung und Beteiligungskapital, Unternehmensstrategie, Außenwirtschaft, Marketing und Nachfolge.



Unsere Unternehmenskunden finden den richtigen Berater schnell und zielgenau über die neue zentrale NBank-Beraterbörse, im Internet unter [www.nbank.de](http://www.nbank.de). Das Angebot realisierten wir gemeinsam mit der KfW Mittelstandsbank. Zertifizierte Berater empfehlen sich dort durch ein klares Leistungsprofil und eine transparente Beratungsbilanz. Wir gewährleisten durch kontinuierliches Controlling die Qualität der Angebote.

#### **Ein Beispielprojekt: Wachstum durch Beteiligung coachen**



Durch den weltweit stark wachsenden Solarbereich ist es zu einer Knappheit des Rohstoffs Silizium gekommen. Sowohl zur Finanzierung des Wachstums als auch für die Ausrichtung auf neue Dünnschichttechniken, die ohne Silizium auskommen, braucht die Alfasolar Vertriebsgesellschaft mbH Beteiligungskapital. Im Vorfeld hat das Hannoveraner Unternehmen hierzu eine Geschäftsplanung erstellt und die internen Strukturen dem Wachstum angepasst. Wir förderten Alfasolar mit einem Zuschuss für einen professionellen Coach, der das Unternehmen bei diesen Maßnahmen begleitete. Als Ergebnis wurden neue Finanzpartner auf Bankenebene gewonnen und die Kreditlinie des Unternehmens deutlich ausgeweitet. Die MBG Niedersachsen ist eine stille Beteiligung an alfasolar eingegangen. Durch die neue finanzielle Stärke konnte alfasolar einen langfristigen Liefervertrag für hochwertige Solarzellen zeichnen, der das stete Wachstum des Unternehmens in den nächsten Jahren sicherstellt.



### **Noch mehr Gründerberatung**

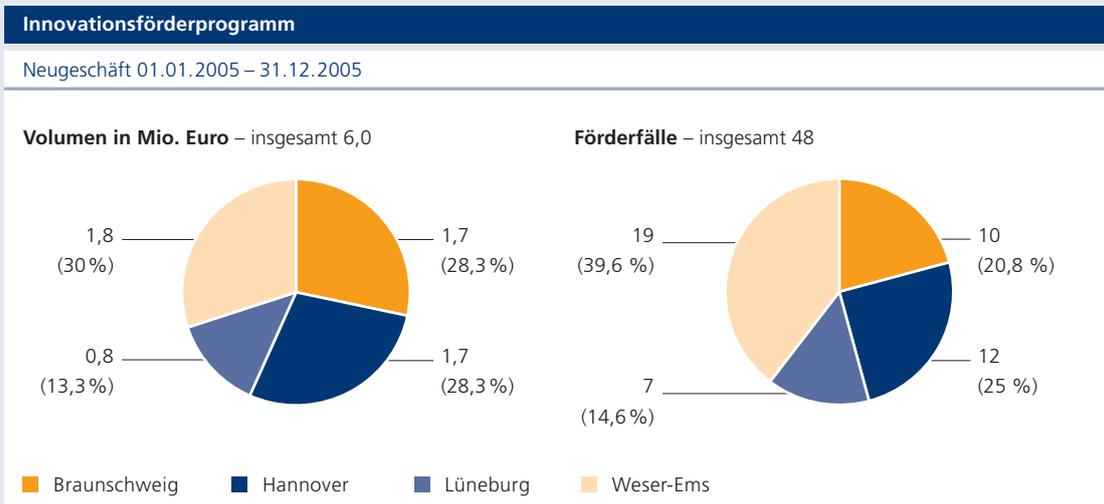
Seit Juni 2005 fördern NBank und die KfW Mittelstandsbank erstmals Existenzgründer und junge Unternehmen in Niedersachsen mit dem KfW-Gründercoaching. Das Bundesprogramm fördert die Begleitung durch einen professionellen Coach in der Vorgründungsphase und den ersten vier bis fünf Jahren nach dem Start.

Der Berater besucht das junge Unternehmen bis zu zehn Tage lang, um Probleme zu identifizieren und zu lösen. Wir unterstützen kostenfrei bei der Suche nach dem geeigneten Coach und beim Vertragsabschluss.

Das Angebot erweitert das seit Herbst 2004 bestehende NBank-Gründungscoaching. 2005 förderten wir 14 Coachings im Rahmen des KfW-Gründercoachings und 187 im Rahmen des NBank-Gründungscoachings.

### **Innovationsberatung besser abgestimmt**

Gerade von kleinen und kleinsten Firmen gehen oft neue, innovative Impulse aus. Um die hiesige Innovationskompetenz zu stärken, trafen sich in unserem Haus 110 mögliche Ansprechpartner der Firmen, lokale Wirtschaftsförderer, Innovationsberater und Institutionen. Gemeinsam mit dem Innovationszentrum Niedersachsen informierten wir über neue Förderchancen für diese Zielgruppe und vereinbarten eine stärkere Vernetzung der Aktivitäten in Niedersachsen.



**Neugeschäft 2005: Innovationsprogramm (Stand 31.12.2005)**

Teil A: Förderung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben	Volumen	Anzahl
Biophotonik MW (2.1.1 / 2.1.2)	231.000,00	1
Biotechnologie MW (2.1.1 / 2.1.2)	746.627,20	3
Brennstoffzelle – MW (2.1.3)	105.112,00	1
Brennstoffzelle MU (2.1.3)	51.000,00	1
Mikrosystemtechnik MW (2.1.1 / 2.1.2)	394.100,00	2
Neue Materialien (2.1.1 / 2.1.2)	316.420,00	3
Sonstiges:		
Energieeinsparung MU (2.1.4)	950.500,00	4
Erneuerbare Energien MU	514.200,00	1
Innovation MU (2.1.5)	400.000,00	1
Innovation MW (2.1.1 / 2.1.2)	755.300,00	6
IuKW MW (2.1.6)	199.000,00	2
Telematik (2.1.1 / 2.1.2)	300.000,00	1
<b>Summe Teil A</b>	<b>4.963.259,20</b>	<b>26</b>
Teil B: Innovationsförderung im niedersächsischen Handwerk	Volumen	Anzahl
Elektrotechnik	117.904,00	3
Maschinen- und Metallbau	913.182,00	18
Medizin- und Umwelttechnik	41.914,00	1
<b>Summe Teil B</b>	<b>1.073.000,00</b>	<b>22</b>
<b>Gesamt</b>	<b>6.036.259,20</b>	<b>48</b>

## Innovation ist ein Schlüsselfaktor für die Zukunft unserer Wirtschaft. Die NBank fördert marktfähige Vorhaben.



Der Förderung von Zukunftstechnologien kommt eine besondere Bedeutung zu, da von ihnen neue Impulse für die Wirtschaft ausgehen. Niedersachsen braucht Innovationsanstöße, um seine Position im Wettbewerb der Regionen weiter auszubauen. Die Innovationsförderung der NBank schafft mit ihren Zuschüssen und dem neu entwickelten Innovationsdarlehen Voraussetzungen, um die Finanzierungsbedingungen für innovative Unternehmen zu verbessern.

### Schnelles Signal für Zusage

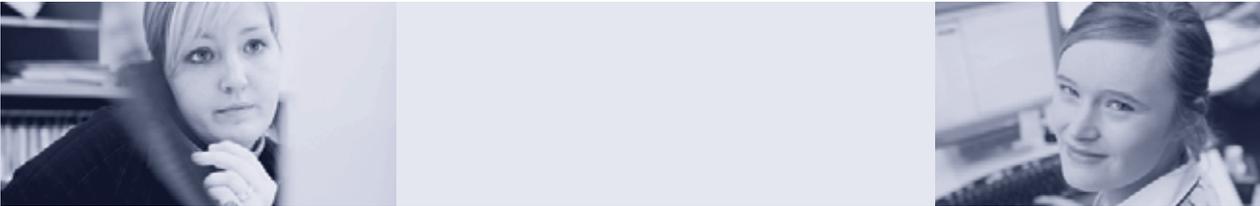
Im Berichtsjahr erhielt jede fünfte Projektidee eine Zusage für beantragte Zuschüsse. In der Abwicklung der Innovationszuschüsse erzielten wir deutliche Verbesserungen. Das Zusammenspiel zwischen der NBank, dem Innovationszentrum Niedersachsen, dem Wirtschaftsministerium und dem Umweltministerium funktionierte sehr gut. Innerhalb von zwei bis vier Wochen waren wir in der Lage, Unternehmen zu signalisieren, ob eine Projektidee den Förderkriterien entspricht.

### Ein Beispielprojekt: regionale Innovatoren fördern



Herbert Damann aus Buxtehude ist ein klassischer Selfmade-Unternehmer. Der Gerätehersteller bildet seine 60 Mitarbeiter ständig weiter und bedient sich der Produkte und Dienstleistungen seiner regionalen Nachbarschaft. Der Erfolg gibt ihm Recht, immer wieder überzeugte Damann mit Neuentwicklungen und übertrug sie sogar auf andere Produktbereiche, beispielsweise die Airporttechnik.

Bislang beanspruchte sein Unternehmen keinen Cent Fördergelder. Doch 2005 hätte er die finanziellen Belastungen für die Entwicklung eines ergonomischen Fahrzeugleitstands mit Telematikplattform nicht mehr schultern können. Die Plattform erlaubt Fahrern in der Landwirtschaft, beim Pflanzenschutz – über Sensoren und Navigation – geografische Daten wie Wassernähe zu erfassen und genau dosiert zu spritzen.



### **Werben für Förderung durch den Bund**

Gemeinsam mit dem Innovationszentrum Niedersachsen informierten wir interessierte Wirtschaftsförderer, Innovationsberater der Kammern und Institutionen über das Programm „PRO INNO II – Förderung der Erhöhung der INNOvationskompetenz mittelständischer Unternehmen“. Unser Ziel war es, über die verstärkte Nutzung dieser Mittel mehr innovative kleine und mittlere Firmen zu fördern und so die Innovationskraft in den Regionen zu steigern.

110 Wirtschaftsförderer folgten unserer Einladung. Bereits im ersten Halbjahr haben rund 24 Projekte aus Niedersachsen eine Förderung im Rahmen von PRO INNO II beantragt.

### **Innovationsförderung Handwerk**

Eines unserer Ziele ist es, die Marktposition kleinster Unternehmen im Handwerk durch Innovationsförderung zu stärken. Es ist aus unserer Sicht daher zu begrüßen, dass das Handwerk seit dem Start der NBank über einen zentralen Ansprechpartner für seine Programme verfügt. Das Ergebnis sind kurze Wege und eine höhere Transparenz der zur Verfügung stehenden Mittel.

Eine Ausnahme bildet wegen der entscheidenden Wichtigkeit für das Handwerk die Innovationsförderung durch Zuschüsse. Firmen, für die das Förderprogramm in Frage kommt, besitzen kaum Finanzierungsalternativen für ihre Innovationen. Mit diesem Programm sprechen wir kleine und kleinste Handwerksunternehmen an, die in Innovationen investieren, die den bestehenden Technikstand deutlich vorantreiben und dem Unternehmen eine Position im Markt sichern.

### **... auf gutem Weg**

Die Erfahrung nicht nur des laufenden Jahres zeigt, dass die Innovationsprojekte im Handwerk in der überwiegenden Zahl erfolgreich verlaufen. Wir unterstützen im Berichtsjahr 22 Investitionsprojekte. Bereits zu Jahresbeginn lagen allerdings mehr Anträge vor, als wir mit den vorhandenen finanziellen Kapazitäten unterstützen konnten.

### **Neues Innovationsdarlehen gestartet**

Gerade junge Unternehmen und Gründer haben Schwierigkeiten, Kapital zu generieren, da die Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte, Verfahren oder Prozesse ein relativ hohes Ausfallrisiko birgt. Von daher ist es sinnvoll, das hier vorhandene Potenzial durch Finanzierungshilfen zu stärken.

Das Darlehensprogramm dient dazu, innovative Projekte in einem ersten Schritt mitzufinanzieren. Die Kredite vergeben wir mit einem festen Zinssatz und zu guten marktgerechten Konditionen im Hausbankverfahren.

### **Spielraum für 2006 vorhanden**

Seit Mai 2005 nutzen zehn Unternehmen den Innovationskredit, das Fördervolumen betrug 1,9 Millionen Euro. Gleichwohl wurden 29 Arbeitsplätze geschaffen und 113 gesichert, sodass von einer erheblichen Förderwirkung des Instruments ausgegangen werden kann.

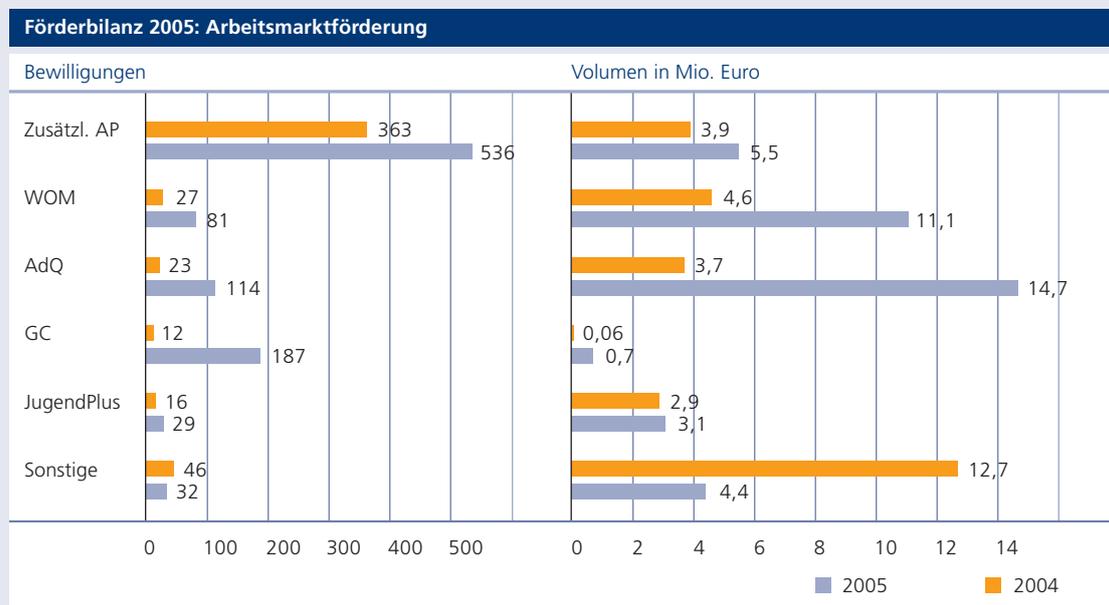
Es stellte sich im letzten Jahr heraus, dass wir verstärkt über das Produkt informieren müssen. Der Gedanke eines Innovationsdarlehens liegt noch nicht im Fokus vieler Banken.

### **Innovative Jungunternehmer nachhaltig fördern**

Soll die Innovationsförderung an Bedeutung gewinnen, erfordert die spezielle Situation der Existenzgründer allerdings weitere kreative Instrumente. Darlehen und Zuschüsse können nur einen Baustein innerhalb einer Entwicklungsstrategie bilden.

Die NBank sieht es als ihre Aufgabe, ergänzende Eigenkapitalprodukte bereitzustellen. Als Koordinator des Business Angel Netzwerks Niedersachsen arbeiten wir beispielsweise daran, die Aktivitäten von Beteiligungsgesellschaften und Business Angels zu einem effizienten Engagement zu verknüpfen.

Mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) schlossen wir 2005 ein entsprechendes Abkommen ab. In ihm verpflichtet sich die Gesellschaft, zu jedem Euro eines Business Angels einen weiteren Euro hinzuzufügen. Erstmals sind damit wirtschaftliche Know-how-Träger in Niedersachsen verzahnt, um viel versprechende Vorhaben zu finanzieren.



Investitionen in Bildung und Qualifikation sind auf lange Sicht die beste Arbeits- und Sozialpolitik, damit Unternehmer und Arbeitnehmer im globalisierten Wettbewerb bestehen.

## Als zentrale Förderbank Niedersachsens schaffen wir auch Instrumente, um die Chancen des Einzelnen im Strukturwandel zu erhöhen.



Die Stärkung der niedersächsischen Unternehmen und eine zukunftsorientierte Innovationsförderung sind wesentliche Investitionen in den Wirtschaftsstandort Niedersachsen im Wettbewerb der Regionen. Doch wir wollen noch mehr. Gut ausgebildete Fachkräfte sind ein Standortfaktor, auf den Niedersachsen nicht verzichten will. Nur mit qualifizierten Kräften werden wir unsere Wachstumspotenziale ausschöpfen und die erforderliche Leistung im weltweiten Wettbewerb produzieren.

Investitionen in die Bildung sind außerdem auf lange Sicht die beste Arbeits- und Sozialpolitik, damit Unternehmer und Arbeitnehmer im globalisierten Wettbewerb bestehen.

### **MeisterBaföG: 6.641 neue Chancen für Engagierte**

Nur wer qualifiziert, schafft Fachkräfte, die gefragt sind und selbstbewusst auf wirtschaftliche Entwicklungen reagieren können. Doch Fortbildung ist auch ein Kostenfaktor. Insbesondere die Vorbereitung auf einen Berufsabschluss ist mit Aufwand für Seminare, Prüfungen oder das Meisterstück verbunden. In dieser Situation unterstützt das MeisterBaföG. Die Chance darauf hat nahezu jeder Facharbeiter, Geselle oder Gehilfe, der sich in einem – durch Berufsbildungsgesetz oder Handwerksordnung anerkannten – Abschluss qualifizieren will.

Unser besonderes Augenmerk lag 2005 auf zwei Berufsgruppen: Fast ein Drittel der Mittel ging an Einzelhandelskaufleute, die sich zu Betriebswirten fortbildeten, sowie an Pflegekräfte, die sich als Fachkrankenschwestern und -pfleger qualifizierten.

Insgesamt förderten wir die 6.641 Abschlüsse mit einem Zuschussvolumen von 11,3 Millionen Euro; bei gleich bleibenden Volumen sind dies 5,8 Prozent weniger Förderfälle. Der Rückgang begründet sich aus gestiegenen Lehrgangskosten. Außerdem gehen seit Harz IV mehr Menschen aus der Arbeitslosigkeit in die Meister-Fortbildungen; sie werden nicht durch das MeisterBaföG, sondern durch Zuschüsse zum Lebensunterhalt gefördert. Über einen Antrag entscheiden wir in zwei bis sechs Wochen, sobald alle Unterlagen vorliegen.

### **Erfolgreich qualifizieren für den ersten Arbeitsmarkt**

Im Jahr 2005 bewilligten wir 976 Qualifizierungsmaßnahmen mit einem Volumen von 39,5 Millionen Euro (2004: 27,9 Millionen Euro) und steigerten unser Engagement damit gegenüber dem Vorjahr um 41,6 Prozent.

Zentrale Programme waren die „Weiterbildungsoffensive für den Mittelstand“ und „Arbeit durch Qualifizierung“, mit denen wir erfahrene Bildungsträger fördern, die Mitarbeiter niedersächsischer Unternehmen zeitgemäß qualifizieren oder Langzeitarbeitslose auf dem Weg in den ersten Arbeitsmarkt unterstützen.



Außerdem setzen wir uns dafür ein, zusätzliche betriebliche Ausbildungsplätze zu schaffen und so die Arbeitslosigkeit junger Menschen zu verhindern. Wir förderten im Berichtsjahr 536 Ausbildungsplätze in der IT-, Tourismus- sowie der Kulturbranche. Zusätzlich erreichten wir die Vermittlung von jungen Langzeitarbeitslosen unter 25 Jahren in 114 Arbeitsplätze und 8 Ausbildungsplätze.

#### **Beispielhafte Initiative: Arbeitsmarktförderung für Klein- und Kleinstunternehmen**



Kleinen und mittleren Unternehmen, die umstrukturieren, fehlen oft sozialverträgliche Lösungen für den Personalabbau, zum Beispiel durch Qualifizierung. Bislang stand die Landesförderung Firmen erst mit mindestens 150 betroffenen Mitarbeitern zu.

In den Landkreisen Osnabrück und Osterholz unterstützt die NBank-Arbeitsmarktförderung jetzt TNG Transfer für Niedersachsen GmbH. Die Gesellschaft erschließt das Instrument der Transfergesellschaft für Klein- und Kleinstunternehmen und hält – unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds – die notwendigen Betreuungsstrukturen dauerhaft vor. Für ein einziges kleines Unternehmen wäre es zu teuer, durch die Bündelung wird eine Qualifizierung für die Unternehmer bezahlbar. Im optimalen Fall kehren die Betroffenen danach direkt auf den ersten Arbeitsmarkt zurück.

#### **Antragsverfahren kundenfreundlich umgestellt**

Mit Blick auf diesen umworbene Markt von Projektträgern führten wir bereits 2004 ein Antragsverfahren ein, das transparente Entscheidungsgrundlagen schafft.

Die Anträge werden nach definierten Kriterien – wie Innovation, Nachhaltigkeit, arbeitsmarktpolitische Auswirkungen – bewertet. Daneben entscheidet die Situation am Arbeitsmarkt vor Ort über eine Zusage. So stellen wir eine ausgewogene Verteilung der Mittel für Bildungsprojekte über das gesamte Landesgebiet sicher.



Unseren Kunden bieten wir jährlich drei Antragsstichtage; dieses neue Verfahren stieß zunächst auf Vorbehalte. Mittlerweile zeigt die Praxis, dass es sich bewährt, da die Betroffenen frühzeitig planen können und die Mittel zügig erhalten.

#### **E-Learning-Werkstatt der NBank erhält Preis**

Für das Internetprojekt „E-Learning-Werkstatt Niedersachsen“ überreichte uns im Juni 2005 die Gesellschaft für Pädagogik und Information e.V. das renommierte Comenius Siegel. Mit dem Preis würdigt der Verein jedes Jahr vorbildliche Bildungsinitiativen.

Kern unseres Projekts ist das Online-Portal [www.die-lernwerkstatt.de](http://www.die-lernwerkstatt.de). Kleine und mittlere Firmen finden darüber zentral den Zugang zu qualitätsgeprüften, internetbasierten Aus- und Weiterbildungskursen unterschiedlicher Bildungsträger. Sind im Unternehmen keine passenden PC-Arbeitsplätze vorhanden, bucht der Lernende bei einer Lernwerkstatt in einem lokalen Bildungszentrum einen Platz. Geschulte Fachkräfte führen in das Programm ein.

Die Lernwerkstätten, Informations- und Beratungszentren starteten zum Jahresende bereits erste Pilotprojekte, um das neue Lernmedium anzubieten und zu erproben. Ergebnisse werden sich jedoch erst 2006 auswerten lassen. Festzustellen ist, dass das Interesse kontinuierlich wächst. Wir werden daher 2006 das Netz der Lernwerkstätten und Zugangsstellen erweitern, um gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern das neue Lernmedium für die berufliche Fort- und Weiterbildung zugänglicher zu machen.

Die E-Learning-Werkstatt existiert seit Januar 2004 und ist aus Mitteln des Niedersächsischen Innenministeriums und des Europäischen Sozialfonds finanziert. Neben Informationen zum Thema E-Learning bietet das Programm einen Online-Wissenscheck und spricht individuelle Lernempfehlungen aus.

## Internationalisierung bewährt sich als Wachstumsstrategie – auch international gewinnt Innovationsförderung an Gewicht.



Die NBank will dazu beitragen, das Auslandsengagement der niedersächsischen Wirtschaft auszubauen, denn hier liegen Entwicklungs- und Wachstumspotenziale für unsere Unternehmen. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen wollen wir im Prozess der Internationalisierung beraten und begleiten. Wir unterstützen sie beim Aufbau internationaler Kontakte und Kooperationen, bieten Information über Daten und Strukturen im Ausland und begleiten Förderanträge und Vertragsverhandlungen.

Als Basis für diese Tätigkeiten sind mit dem Euro Info Centre Hannover und dem Innovation Relay Centre in der NBank zwei der größten Unterstützungsnetzwerke für die europäische Kooperation kleiner und mittlerer Unternehmen integriert.

### **Europaweit Geschäftspartner finden**

Mit dem Euro Info Centre (EIC) Hannover wollen wir für die Chancen einer länderübergreifenden Geschäftsstrategie sensibilisieren. Das EIC unterstützt konkret beim Aufbau internationaler Kontakte. 2005 betreute es rund 30 Unternehmen auf Kooperationsbörsen, beriet bei 1.500 Anfragen und informierte auf 20 lokalen Veranstaltungen zu aktuellen Entwicklungen in der Europäischen Union.

Das EIC Hannover – unter dem Dach der NBank tätig – realisierte zusammen mit seinen Kooperationspartnern im Berichtsjahr 17 länderübergreifende Partnerschaften. Außerdem koordiniert es das Projekt EcTIST – Economic and Technological Intelligence in the field of Surface Technologies –, mit dem innovative Oberflächentechnologien gefördert werden. Die Oberflächentechnologie gilt als Schlüsseltechnologie unseres Jahrhunderts. Seit Jahren arbeiten viele Branchen an Schmutz abweisenden Stoffen und Lacken.

Das dreijährige Projekt EcTIST bietet kleinen und mittleren Unternehmen umfassende Information zu den Beteiligungsmöglichkeiten am sechsten Forschungsrahmenprogramm der EU und berät und unterstützt sie, sofern sie an einem Forschungsvorhaben und -konsortium teilnehmen. Das EIC begleitet die Unternehmen bei der Bewertung der Idee, der Förderberatung und den Projektanträgen. Die EcTIST-Datenbank steht dabei allen Interessierten als zentrale Anlauf- und Kontaktbörse zur Verfügung.



### **Kooperationsbörsen – gute Chancen für neue Geschäftskontakte**

Über Kooperationsbörsen bietet das EIC niedersächsischen Unternehmen eine Plattform für grenzüberschreitende Kooperationen und Kundenbeziehungen.

2005 engagierte sich das EIC an drei Projekten: Mit dem Projekt ArcaNova – neue Brücken bauen – baute das Zentrum zwei grenzübergreifende Kooperationen auf. Das Projekt unterstützt insbesondere Kooperationen zwischen alten und neuen EU-Mitgliedsstaaten im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie. Im Rahmen des Projektes Europe Autoparts, mit einem Konsortium von 13 Partnern aus zehn europäischen Ländern, fanden zwei Kooperationsbörsen statt, auf die das EIC 17 Unternehmen der niedersächsischen Automobilzulieferindustrie unterstützend begleitete: die Mototec in Madrid und die Equip Auto in Paris.

Zwei weitere Kooperationsabkommen kamen auf der Biotechnika mit Unterstützung des IRC Niedersachsen/Sachsen-Anhalt zustande. An der gemeinsam mit BioRegioN veranstalteten Kooperationsbörse führten insgesamt 140 Unternehmer aus 11 Ländern 300 intensive Kooperationsgespräche.

Bedeutender Anlaufpunkt für das gesamte europäische IRC-Netzwerk bleibt die von der Universität Hannover organisierte Kooperationsbörse Future Match auf der CeBiT. Dort trug das IRC im vergangenen Jahr in 900 Gesprächen zu 12 Kooperationen bei.

### **Erfolgreicher länderübergreifender Technologietransfer**

Das Netzwerk der europäischen Innovation Relay Centre (IRC) feierte 2005 sein zehnjähriges Bestehen. Das Projekt gilt als einer der wichtigsten Bausteine der europäischen Innovationspolitik. Die Initiative unterstützt konkret bei der Suche nach internationalen Technologiepartnern. Damit kann die NBank eine langjährige Erfahrung im Thema Innovationsförderung und gewachsene persönliche Beziehungen ins Ausland für die niedersächsischen Unternehmen nutzbar machen.

Kernaufgabe des IRC Niedersachsen/Sachsen-Anhalt ist die Unterstützung der Unternehmen aus der Region im Bereich Innovation. Ein wichtiger Baustein dieser Arbeit ist das Innovationsaudit. 2005 wurden insgesamt 980 Kontakte zu Technologiegebern und -nehmern vermittelt; 114 Unternehmen wurden in der Anbahnung technologieorientierter Kooperationen intensiv begleitet. So entstanden zehn Kooperationen durch die Unterstützung des IRCs bei der NBank. Das Projekt M2N, Multimedia to Niedersachsen, schloss das IRC erfolgreich ab; heute engagieren wir uns in dem daraus gegründeten Verein.

### **Innovationsaudit**

2005 gingen wir eine Kooperation mit HannoverImpuls e.V ein. Dadurch erweitert sich auch der Arbeitsbereich des IRC. Gemeinsames Ziel ist es, Firmen in der Region Hannover in ihrer Innovationsfähigkeit zu stärken, indem Innovationsaudits forciert und Coachings initiiert werden.

Das Innovationsaudit – durchgeführt vom IRC Hannover – dient dazu, die Innovationsfähigkeit eines Unternehmens zu beschreiben. Mit diesem Instrument deckt das IRC zusammen mit niedersächsischen Unternehmen deren Innovationsbedarf und -potenziale auf und gibt Handlungshinweise für die weitere Entwicklung. Erfahrene Auditoren besuchen die Firmen und ermitteln im Gespräch den Umgang mit innovationsrelevanten Prozessen. Ein Computerprogramm erstellt aus den Antworten ein Innovationsprofil und identifiziert konkrete Prozesse zur Steigerung der Innovationskraft – eine gute Basis für unternehmerische Entscheidungen. Im Berichtsjahr 2005 wurden 12 Innovationsaudits durchgeführt, bei denen Prozesse, Kommunikationsstrukturen, Außenbeziehungen und technologische Weiterentwicklung im Mittelpunkt standen.

### **Messeförderung mit großer Nachfrage**

Messebesuche geben die Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen, Kunden zu treffen, den eigenen Markt zu beobachten und Leistungen darzustellen. Mit der Messeförderung Inland und Ausland fördert die NBank den Einsatz des vielseitigen Marketinginstruments durch kleine und mittlere Unternehmen – und gibt zudem manchem Unternehmer den Anreiz, sich erstmals auf einem neuen Terrain zu präsentieren.

Mit der Messeförderung Inland unterstützten wir in 2005 insgesamt 16 Unternehmen. Wachsende Anziehungskraft übten auch die Auslandsmessen aus. Insbesondere Asien sowie das europäische Ausland waren nachgefragt. Das Interesse war so groß, dass wir – mit 124 Firmen – nur einen Bruchteil der eingegangenen Anträge bewilligen konnten.

Eine gute Alternative zum eigenen Messeauftritt bietet die Beteiligung an einem Gemeinschaftsstand. Die Gemeinschaftsstände niedersächsischer Unternehmen waren 2005 gut besucht. Wie in vergangenen Jahren definierte das niedersächsische Wirtschaftsministerium geeignete Messen.

## Unsere innovative Förderstrategie für die hiesige Wirtschaft und die Menschen erweist sich als richtungweisend – das zeigt die neue EU-Wirtschaftsförderpolitik.



Die NBank ist heute gut aufgestellt. Als universale Förderbank bieten wir einen breit gefächerten Mix aus klassischer Förderung und vielfältigen Beratungsleistungen. Wir gewährleisten transparente Verfahren, kontinuierliche Qualitätssicherung und den fairen, effektiven Einsatz der Fördermittel.

Gegenwärtig erschließen wir neue Förderprogramme, dabei gewinnen die europäischen Förderstrukturen an Gewicht. Wir bemühen uns zudem verstärkt um Gelder der Europäischen Union, die direkt in Brüssel beantragt werden, wie beispielsweise Forschungsmittel.

### **EU-Förderung mit klarer Zielrichtung**

Schon heute fördern wir gezielt Innovation und Qualifikation, zwei wesentliche Faktoren für den wirtschaftlichen Erfolg Niedersachsens. Die Vorgaben für die neue EU-Förderperiode 2007 bis 2013 bestätigen diese Ausrichtung.

Ziel ist es, Europa zur wachstumsstärksten Region der Welt werden zu lassen. Dazu sollen Technologie und Forschung in ganz Europa vorangetrieben und die Innovationstätigkeit der einzelnen Unternehmen gesteigert werden.

### **Mehr Beschäftigung schaffen**

Außerdem gewinnt die Schaffung von Arbeitsplätzen europaweit an Bedeutung. Die Europäische Union sieht Beschäftigungsförderung und Qualifizierung als Schlüsselaufgaben, um den Strukturwandel zu bewältigen. Wir werden uns bemühen, weitere Programme zu akquirieren, um die Qualifikation unterschiedlicher benachteiligter Zielgruppen stärker unterstützen zu können.



### **Vorbereitet auf Strukturförderung ab 2007**

Fast ein Fünftel der EU-Strukturfondsförderung geht in die Stärkung regionaler Wettbewerbsfähigkeit. Für Niedersachsen bedeutet das Wettbewerb mit Wachstumsregionen in den übrigen Bundesländern und den anderen EU-Staaten.

Im aktuellen Geschäftsjahr sind die mit der Strukturfondsförderung betrauten Institutionen gehalten, sich durch die EU zertifizieren zu lassen. Um eine schlanke, effektive Umsetzung zu erreichen, sollen die Programme des Europäischen Sozialfonds (ESF) und des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) weitgehend unter dem Förderdach NBank konzentriert werden. Wir freuen uns über diese Entscheidung, die für die Qualität unserer Verfahren spricht, und wir sehen die Herausforderung.

Wir werden geeignete Konzepte entwickeln, um möglichst umfassend Mittel für die niedersächsische Wirtschaft zu sichern.

Eine einmalige Chance, die Entwicklungspotenziale und Wettbewerbsfähigkeit des ehemaligen Regierungsbezirkes Lüneburg nachhaltig zu fördern, ist die Entscheidung der EU-Kommission, die Region als Ziel 1-Gebiet zu klassifizieren. Über 750 Mio. Euro Fördergelder werden von 2007 bis 2013 in die Region gehen. Ziel muss es sein, die Fördermittel nachhaltig einzusetzen und so die Region zu einer sich selbst tragenden Wirtschaftskraft auszubauen. Die regionalen Akteure finden in uns einen offenen Dialogpartner bei ihren Überlegungen, wie die Mittel genutzt werden können.



### **Blick auf Förderinstrumente der Zukunft**

Gegenwärtig beginnen wir, aus europäischen Strukturfondsmitteln Darlehens- und Eigenkapitalfonds zu entwickeln und deren notwendige Kofinanzierung darzustellen. Die Fonds entlasten die knappen Haushalte des Landes und werden revolvierend eingesetzt:

Über Darlehen hinaus werden wir Eigenkapitalprodukte entwickeln, um die schwache Eigenkapitalquote des Mittelstands zu stärken. Sie bleiben notwendig, um die Unternehmen in die Lage zu versetzen, das mit Wachstum einhergehende Risiko finanzieren zu können. Die Gelder werden nach einer vereinbarten Frist zurückgezahlt und können so erneut Firmen zugute kommen. Chancen, diese Produkte zu realisieren, eröffnen sich den Förderbanken in der EU-Strukturfondsperiode ab 2007. Schon heute stellt sich die NBank darauf ein, aus diesen Mitteln Darlehens- oder Eigenkapitalfonds zu entwickeln.

### **Im Dialog weiter kommen**

Gut informierte Unternehmen haben bessere Chancen – auf Förderung und auf Wachstum. Um unsere Angebote wirksam in alle niedersächsischen Regionen zu bringen, intensivieren wir unsere flächendeckende Präsenz über unsere Zusammenarbeit mit den regionalen Netzwerken.

Im Geschäftsjahr 2005 ist viel in Gang gekommen, noch mehr bleibt zu tun. Im aktuellen Jahr werden wir den direkten Kontakt zu unseren Unternehmenskunden intensivieren, um volle Transparenz unserer Arbeit zu erreichen und für größtmögliche Zufriedenheit mit unseren Leistungen zu werben.

## Lagebericht

In unserem zweiten Geschäftsjahr steigerten wir unser Fördervolumen und weiteten unser Beratungsangebot aus. Dank konsequenter Bündelung der Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung gelang es uns, weitere Effizienzgewinne für das Land zu erzielen. Gleichzeitig haben wir unsere schlanke Kostenstruktur beibehalten. Zu unserem Erfolg trägt die permanente Weiterbildung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte bei. Wir haben insgesamt die erforderlichen personellen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen, um die uns übertragenen Aufgaben qualitativ hochwertig und effizient umzusetzen – immer unter der Maßgabe, die Bonität des niedersächsischen Mittelstandes langfristig zu steigern.

Die NBank, die Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH, hat zum 01.01.2004 ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen. Ihre Gesellschafter sind zu gleichen Teilen das Land Niedersachsen und die Norddeutsche Landesbank (NORD/LB).

Die NBank stellt das zentrale Wirtschaftsförderinstitut des Landes Niedersachsen dar. Die landeseigenen Programme der Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung sind bei ihr organisatorisch konzentriert. Mit ihren Angeboten gibt sie Impulse für das Wachstum der niedersächsischen Wirtschaft und schafft Arbeitsplätze.

Als universale Förderbank berät die NBank über alle Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderprogramme, die in Niedersachsen in Anspruch genommen werden können, und setzt einen Großteil davon um. Bei allen Beratungsangeboten arbeitet sie eng mit kompetenten Partnern wie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), der Niedersächsischen Bürgschaftsbank, der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft, den Industrie- und Handelskammern sowie den Handwerkskammern zusammen.

Die NBank erfüllt ihre Aufgaben, indem sie Darlehen und Zuschüsse gewährt. Sie ist zur Wettbewerbsneutralität verpflichtet und arbeitet daher im Darlehensbereich im Hausbankverfahren. Ein wesentlicher Schwerpunkt der Geschäftsaktivitäten lag in 2005 darin, mit den zinsgünstigen Darlehensprogrammen zur verbesserten Kreditversorgung des Mittelstandes beizutragen.

## **Entwicklung der Geschäftsfelder**

### **Beratung**

Als zentraler Ansprechpartner für alle Förderprogramme, die von EU, Bund und Land in Niedersachsen in Anspruch genommen werden können, informiert die NBank-Förderberatung zusätzlich zu ihrer permanenten Beratung von Unternehmen im Rahmen von Beratungssprechtagen und Zielgruppen-Veranstaltungen. Ihr Angebot an Sprechtagen baute sie in 2005 durch eine intensivierte Zusammenarbeit mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), den Industrie- und Handelskammern, den Handelskammern sowie den kommunalen Wirtschaftsförderern aus.

Um die Kommunikation mit den Kunden zu vereinfachen, implementierte die NBank ein CustomerRelationshipManagement (CRM). Es vereinheitlicht die Datenbasis über die Kunden der NBank und erschließt den Beratern wie Fördermanagern einen direkten Zugang zu aktuellen Kundeninformationen.

#### **Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsförderung**

Das Fördervolumen von Zuschüssen der Wirtschaftsförderung betrug 2005 insgesamt 142 Mio. Euro und lag um 55 Mio. Euro niedriger als im Vorjahr. Zu den Zuschüssen, die die NBank bewilligt, gehören u. a. die Gemeinschaftsaufgaben (GA), die Innovationsförderung und das MeisterBaföG.

Bei einer Wirtschaftsförderung, die neben Qualität auf Qualifikation zielt, gewinnt Unternehmenscoaching zunehmend an Bedeutung. Diese begleitende Beratung trägt dazu bei, aktiv das Know-how von Existenzgründern, kleinen und mittleren Unternehmen sowie Freiberuflern zu steigern. Sie behebt Informations- und Managementdefizite von Unternehmern und steigert darüber deren Bonität auf dem ersten Kapitalmarkt.

**Bei einem insgesamt steigenden Fördervolumen wächst der Anteil der Darlehen gegenüber den Zuschüssen und bestätigt unsere geschäftspolitische Ausrichtung.**

Die NBank unterstützt diese begleitende Beratung mit Zuschüssen. Im Juli 2005 stellte sie ihre Förderung begleitender Beratung auf eine neue Richtlinie um. Erstmals existiert seitdem in Niedersachsen eine Gesamtkonzeption für dieses Förderinstrumentarium. Ihre Schwerpunkte liegen auf professionellen Coachings bei der Gründung, der Aufnahme von Beteiligungskapital, bei Fragen der Unternehmensfinanzierung, der Nachfolge oder der Unternehmensstrategie, die sich wiederum in Fragen der Außenwirtschaft, des Marketings oder der Unternehmensentwicklung aufteilen kann.

Fort- und Weiterbildung sind ebenso ein wichtiger Bestandteil der Wirtschaftsförderung. So konsequent wie kein anderes Bundesland hat Niedersachsen daher seit dem 1. Juni 2004 Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsförderung in die NBank integriert.

Das Volumen der Arbeitsmarktförderung stieg in 2005 auf 40 Mio. Euro. Im Vorjahr waren es noch 28 Mio. Euro. Gefördert wurde mit Zuschüssen aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes.

Erreicht wurde diese Steigerung, weil die NBank insbesondere Maßnahmen in den Programmen „Weiterbildungsoffensive für den Mittelstand“ (WOM) und „Arbeit durch Qualifizierung“ (AdQ) durchschnittlich auf 1 Jahr statt auf bislang 2 oder 3 Jahre befristete. Dadurch kann die NBank flexibler auf neue Anforderungen reagieren und mehr Arbeitsmarktprojekte fördern. Auch war es der NBank durch diese neue Ausrichtung ebenso möglich, stärker Programmschwerpunkte zu setzen, um Arbeitslosigkeit gerade junger Menschen zu verhindern.

WOM und ADQ machten den Hauptanteil der Arbeitsmarktförderung aus. Sie finanzieren die Maßnahmen erfahrener Bildungsträger, um die Mitarbeiter von Unternehmen in Niedersachsen für den Strukturwandel zu qualifizieren oder Langzeitarbeitslosen auf den ersten Arbeitsmarkt zu verhelfen.

### **Darlehen**

Die Darlehen nahmen 2005 gegenüber den Zuschüssen der Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung einen wachsenden Anteil ein, der allein für den Niedersachsenkredit ca. 63% des Gesamtfördervolumens betrug.

Die NBank fördert mit diesem Darlehen die langfristigen Investitionen von Existenzgründern sowie kleinen und mittleren Unternehmen im Hausbankenverfahren. Genauso unterstützt der Kredit Betriebsmittelfinanzierungen des genannten Kundenkreises.

Ergänzt wurde der Niedersachsenkredit 2005 durch den Niedersachsen-Kleinkredit und den Niedersachsen-Innovationskredit. Ein abschließendes Urteil über diese beiden Pilotprojekte lässt sich zum Zeitpunkt des Abschlusses dieses Lageberichtes nicht fällen. Anhand erster Erhebungen ist indes festzustellen, dass beide neuen Darlehen die geplanten Zielgruppen erreichen.

Alle Darlehen der NBank werden im Hausbankenverfahren vergeben.

Für den Niedersachsenkredit wird zurzeit das Projekt „Elektronische Antragsverfahren“ realisiert, um dessen Akzeptanz bei den Hausbanken und Kunden noch weiter zu erhöhen. Von der Antragsstellung bis hin zum Einlesen der Daten in den ABAKUS soll das gesamte Verfahren digitalisiert werden. Dadurch werden Bearbeitungszeiten gesenkt und die Qualität der Daten erhöht.

### **Beteiligungen**

Die NBank ging im Geschäftsjahr 2005 keine Beteiligung ein.

### **Refinanzierung**

Die Refinanzierung der NBank fußt weiterhin in wesentlichen Teilen auf einem Globaldarlehen der KfW Bankengruppe. Dieses wird ausschließlich für die fristenkongruente Refinanzierung des Niedersachsenkredites eingesetzt. Von der Möglichkeit, Refinanzierungsmittel der niedersächsischen Landestreuhandstelle in Anspruch zu nehmen, wurde verstärkt Gebrauch gemacht.

### **Wirtschaftliche Entwicklung der NBank**

Die NBank blickt auf eine positive Entwicklung im Geschäftsjahr 2005 zurück.

Das Fördervolumen der NBank betrug 2005 insgesamt 492 Mio. Euro und erhöhte sich damit gegenüber dem Vorjahr (445 Mio. Euro). 142 Mio. Euro waren Zuschüsse der Wirtschaftsförderung und 40 Mio. Euro Zuschüsse der Arbeitsmarktförderung. Das Neugesäftsvolumen betrug beim Niedersachsenkredit 308 Mio. Euro, 2 Mio. Euro wurden als Niedersachsen-Klein- bzw. Niedersachsen-Innovationskredit vergeben. Damit steigerte sich der Anteil der Darlehen gegenüber den Zuschüssen erneut. Allein der Niedersachsenkredit hielt einen Anteil von ca. 63 % am Gesamtfördervolumen (2004: 51 % (226 Mio Euro) Zuschüsse, 49 % (219 Mio. Euro) Darlehen).

## Bilanz

Die Bilanzsumme veränderte sich gegenüber 2004 um 337 Mio. Euro auf 682 Mio. Euro. Gleichzeitig nahm das Geschäftsvolumen auf 740 Mio. Euro zu. Dieses Geschäftsjahr war auch in bilanzieller Hinsicht im Wesentlichen von dem weiterhin hervorragenden Wachstum im Segment der Förderkredite geprägt. Ein weiterer bilanzbestimmender Block sind die in den Forderungen an Kreditinstitute enthaltenen temporären Terminanlagen aus der kurzfristigen Liquidität der Refinanzierung.

Die in der Bilanz ausgewiesenen eigenen Mittel der Bank belaufen sich auf 100 Mio. Euro und wurden von den Gesellschaftern durch entsprechende Bareinlagen erbracht. Die Eigenmittel waren im gesamten Berichtszeitraum im Rahmen eines Spezialfonds konservativ investiert. Die Eigenkapitalanforderungen an die Bank wurden stets erfüllt.

## Ertragslage

Der Zinsüberschuss setzt sich überwiegend sowohl aus Erträgen und Aufwendungen aus dem Niedersachsenkredit als auch aus der Anlage liquider Mittel am Interbankenmarkt zusammen.

Die laufenden Erträge aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Papieren resultieren aus der Ausschüttung des Spezialfonds, in dem das Eigenkapital der Bank investiert ist.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen liegen mit 12,1% unter den Planwerten. Sie enthalten die Personalkosten und die anderen Verwaltungsaufwendungen. In der Planunterschreitung zeigen sich die Erfolge des stringenten Kostenmanagements.

Die Abschreibungen fielen hauptsächlich für Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie für Softwarelizenzen an und entwickelten sich ebenfalls planmäßig. In Immobilien wurde nicht investiert.

Ein aktueller Wertberichtigungs- oder Abschreibungsbedarf auf Forderungen besteht nicht.

Im Besonderen wird die Gewinn- und Verlustrechnung durch die Sonstigen betrieblichen Erträge bestimmt. Die hierin enthaltenen Gesellschafterleistungen umfassen die Zahlungen des Landes, welche die Gesellschaft in die Lage versetzen, ihrer satzungsmäßigen Aufgabe der Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung im Interesse der Allgemeinheit nachkommen zu können. Darüber hinaus enthält diese Position Erträge aus Dienstleistungen an Dritte sowie Einnahmen aus verschiedenen Projekten.

Insbesondere vor dem Hintergrund des auch 2005 stark gestiegenen Kreditgeschäfts sind negative Einflussfaktoren, die zu einer Wertminderung der Kreditforderung führen können, nicht auszuschließen. Um diesem Sachverhalt angemessen Rechnung zu tragen, wurden in 2005 1,5 Mio. Euro den Vorsorge-reserven nach § 340 f HGB zugeführt.

Durch den deutlich positiven Zinsüberüberschuss und die effiziente und wirtschaftliche Kosten- und Investitionspolitik ergab sich ein Jahresüberschuss in Höhe von 946 Tsd. Euro.

**Aufgrund eines gesteigerten Fördervolumens sowie einer effizienten wie wirtschaftlichen Kosten- und Investitionsstruktur weisen wir erstmals einen moderaten Gewinn aus.**

#### **Risikobericht**

Die Risikostruktur der NBank ergibt sich aus dem förder- und strukturpolitischen Auftrag durch das Land. Das Gesamtrisiko eines Förderinstituts wie der NBank umfasst deutlich weniger Risikoarten im Vergleich zu einer Bank mit vollem Geschäftsspektrum. Wesentliche Risikoausprägungen lagen im Berichtsjahr nicht vor.

Das Oberziel der NBank ist die langfristige Existenzsicherung. Dieses Ziel geht allen anderen Zielen der Bank, wie z. B. Wachstum, voraus. Eine wichtige Voraussetzung zur Existenzsicherung ist die Fähigkeit der Bank, das „eigene“ Risiko als zusätzliche Steuerungsgröße zu begreifen, es zu operationalisieren und aktiv zu gestalten. Das integrierte Risikomanagement koordiniert alle vorhandenen Aktivitäten und versetzt die Bank auf diese Weise in die Lage, ihre Chancen und Risiken zielorientiert zu steuern.

Die organisatorischen Strukturen und Abläufe sind in den Verantwortungsbereichen klar abgegrenzt und berücksichtigen die erforderlichen Trennungen von betrieblichen Funktionen. Laufende Prüfungen erfolgen durch die interne Revision, die sich als wesentlicher Bestandteil des funktionsfähigen internen Kontrollsystems der NBank versteht.

Basis der Risikoüberwachung sind Soll-Ist-Vergleiche zwischen der Risikostrategie und der tatsächlichen Risikolage der Bank. Die NBank verfügt über ein Berichtssystem, welches das Risikocontrolling in die Lage versetzt, den Vorstand stets zeitnah über die aktuelle Risikosituation zu informieren. Anhand eines kontinuierlichen Soll-Ist-Vergleiches wird festgestellt, ob die tatsächliche Risikolage den vorgegebenen Risikolimits entspricht oder ob Korrekturmaßnahmen erforderlich sind. Bei großen Abweichungen müssen die Steuerungsmaßnahmen überprüft und, falls unzureichend, verändert werden. Dieser Soll-Ist-Vergleich bildet zugleich die Grundlage für die fortwährende Wiederholung und Überprüfung des Risikomanagementprozesses.

Durch Einrichtung des Asset Liability Comitees (ALCO) und somit der Bündelung und Überwachung risikorelevanter Entscheidungen wird der Vorstand bei der Risikosteuerung und der Entscheidungsfindung unterstützt. Dieser Ausschuss ist sowohl für Grundsatzfragen als auch für die Entscheidung konkreter Einzeltransaktionen auf Grundlage der vom Vorstand vorgegebenen Rahmenbedingungen zuständig.

Wesentliche Aktivitäten konzentrierten sich auf die Erstellung des in 2005 verabschiedeten Risikohandbuchs. Dabei wurden bestehende Regelungen zu den MaK (Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft), MaR (Mindestanforderungen an die Interne Revision) und MaH (Mindestanforderungen an die Handelsgeschäfte) zusammengefasst und um weitere Richtlinien ergänzt. Das Risikohandbuch definiert alle Risikoarten, die nach aktuellem Stand in der NBank unterschieden werden. Es stellt die organisatorischen Maßnahmen und Regelungen dar, die zur Risikofrüherkennung, -quantifizierung, -kommunikation, -steuerung und -kontrolle zu beachten sind. Gleichzeitig erfüllt das Risikohandbuch die Anforderungen bezüglich der Rechenschafts-, Sicherungs- und Prüfbarkeitsfunktion. Neben den risikopolitischen Grundsätzen zur Risikosteuerung sind Teilrisikostراتيجien, eine Limitsystematik und ein Risikotragfähigkeitskonzept definiert.

Das Risikomanagement der NBank soll Risiken nicht vollständig ausschließen. Vielmehr ist es Ziel, durch ein professionelles Management eine ausgewogene Balance von Ertrag und Risiko zu erreichen. Im Zentrum steht das Ziel, frühzeitig potenzielle Risiken zu erkennen und zu begrenzen.

Um vorgenanntes Ziel zu erreichen, gilt es die Controlling-Instrumente weiter zu optimieren. Dazu hat der Vorstand im November 2005 beschlossen, sowohl technisch als auch fachlich im Geschäftsjahr 2006 mit THINC™ ASKET/L ein System zur integrierten Gesamtbanksteuerung zu implementieren, um eine barwertige Zinsänderungsrisikomessung, -steuerung und -limitierung aufzubauen. Darüber hinaus wird die barwertige Gesamtbanksteuerung durch den GuV-Planer ergänzt, der zur Zinsüberschussrechnung sowie dem Reporting relevanter Kennzahlen eingesetzt wird. Das heißt, dass sich die NBank auch im neuen Geschäftsjahr schwerpunktmäßig mit dem weiteren Ausbau jener Methoden und Messsysteme beschäftigen wird, die im Rahmen einer barwertigen Zinsänderungsrisikomessung, -steuerung und -limitierung einzusetzen sind. Auch wird sie sich weiterhin mit der adäquaten Abbildung der Risiken befassen. Dabei schenkt sie der Entwicklung der neuen aufsichtsrechtlichen Regelungen nach Basel II und den zu erwartenden Mindestanforderungen an Risiken (MaRisk) besonderes Augenmerk.

### **Adressenausfallrisiko**

Der Schwerpunkt der NBank im Kreditgeschäft lag wie bereits im Vorjahr auch in der Vergabe von Betriebsmittel- und Investitionsdarlehen, die nach dem so genannten Hausbankenprinzip über eine Geschäftsbank an den Endkreditnehmer ausgereicht wurden. Bei dieser Form der Förderdarlehen übernimmt die Hausbank gegenüber der NBank die Haftung für den Kredit und trägt somit das Adressausfallrisiko bezüglich des Endkreditnehmers.

Die zum Start der NBank mit dem Niedersachsenkredit aufgelegte Produktfamilie der Förderkredite wurde im Geschäftsjahr 2005 um zwei weitere Darlehensprodukte, den Niedersachsen-Kleinkredit sowie den Niedersachsen-Innovationskredit, ergänzt. Diese beiden Produktvarianten sind zunächst im Rahmen einer einjährigen Pilotphase für die Endkreditnehmer verfügbar. Das Volumen der innerhalb der Produktfamilie in 2005 herausgelegten Kredite betrug 310 Mio. Euro (Vj. 219 Mio. Euro). Das Adressausfallrisiko der NBank ist hierbei als gering einzustufen. Eine besondere bilanzielle Risikovorsorge durch Einzelwertberichtigungen ist, wie im Vorjahr, nicht erforderlich.

Zur Limitierung der Adressausfallrisiken im Bereich der Förderdarlehen, der Wertpapiere und des Geldhandels besteht ein kontrahentenbezogenes Limitsystem.

Direktdarlehen im Eigenobligo der NBank werden derzeit nicht vergeben, Adressausfallrisiken in diesem Bereich bestehen daher nicht.

Neben dem Darlehensgeschäft vergibt die NBank auch weiterhin Zuschüsse. Adressausfallrisiken bestehen in diesem Bereich nicht.

Nachdem 2004 im Rahmen der abschließenden Aufbauphase das Hauptaugenmerk auf der MaK-konformen Aufstellung der Aufbau- und Ablauforganisation des Kreditgeschäfts lag, wurden in 2005 insbesondere die Prozesse weiter detailliert und technisch unterstützt. So fand beispielsweise die technische Umsetzung des Ratingverfahrens ihren Abschluss. Im Zuge des Ende 2005 aufgesetzten Projektes zur Gesamtbankrisikosteuerung fiel die Entscheidung, im Rahmen einer Testphase in 2006, mit dem GILLARDON CREDIT PORTFOLIO MANAGER™ zu arbeiten. Daneben wurde mit der Prüfung der durch die Eingliederung der MaK in die MaRisk notwendigen Anpassungen in den Prozessen begonnen.

Um der Risikotragfähigkeit der NBank gerecht zu werden, hat der Vorstand für die Gesamtrisiken der NBank eine Obergrenze festgelegt. Den einzelnen Risikoarten – somit auch den Adressausfallrisiken – wird ein auf dieser Risikotragfähigkeit basierendes Limit zugeordnet. Die Gesamthöhe der Adressausfallrisiken wird hierüber zentral limitiert. Die Überleitung dieser Steuerung in das THINC™-System ist für 2006 vorgesehen. Die für die Quantifizierung des Adressenausfalllimits notwendigen Methoden wurden bereits entwickelt und verabschiedet.

### **Marktrisiko**

Unter Marktpreisrisiko versteht die NBank die potenziellen Verluste, die durch die Veränderung von Zinsen, Aktienkursen, Wechselkursen und Volatilität an den Märkten entstehen können.

Die NBank hat sichergestellt, dass Eigenhandelsgeschäfte in einem Rahmen klar definierter Kompetenzregelungen getätigt werden. Art, Umfang und Risikopotenzial hat sie durch ein bankinternes Limitsystem begrenzt. Dieses wird permanent überwacht und kontrolliert. Die Festlegung der Limite orientiert sich an der Risikotragfähigkeit der Bank. Die Steuerung der Marktrisiken erfolgt im Rahmen des Risikomanagements nach den im Risikohandbuch der NBank – hierzu zählt auch die Einschränkung auf zugelassene Produkte – formulierten Grundsätzen zum Umgang mit Handelsgeschäften.

Das Eigenhandelsgeschäft beschränkt sich auf die Anlage eigener Mittel oder die Zwischenanlage von Fördermitteln. Die NBank ist als Nichthandelsbuch gemäß § 2 Abs. 11 KWG klassifiziert. Dies bedeutet, dass die Bank keinen aktiven Handel mit Wertpapieren, Währungen oder Rohstoffen zum Zwecke der Gewinnerzielung durchführt. Die NBank investiert ausschließlich in Anleihen und Fonds erstklassiger Schuldner. Sämtliche Papiere sind der Liquiditätsreserve, der Investmentfonds ist dem Anlagebestand zugeordnet worden.

Aktienkursrisiken bestehen für die NBank nicht, da die Bank im Berichtszeitraum keine Aktien gehalten hat. Geschäfte in Fremdwährungen und damit Fremdwährungsrisiken waren im Berichtsjahr nicht vorhanden. Marktpreisrisiken im Kreditgeschäft beschränken sich auf das Zinsänderungsrisiko, das durch fristenkongruente Refinanzierungen bei der KfW weitestgehend ausgeschlossen wird.

Die Überwachung und das Reporting der Marktpreisrisiken obliegt dem Bereich Controlling. Gesamtbankzinsänderungsrisiken werden mit Hilfe eines Simulationsmodells quantifiziert, das neben den bestehenden Zinsbindungsfristen zusätzlich die entsprechenden Veränderungen variabler Geschäfte (Elastizitäten) abbildet. Dabei werden die Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung untersucht. Die ermittelten Ergebnisse ergaben unbedeutende Positionen. Kurswertrisiken aus Wertpapieren werden mittels der Modified Duration ermittelt, Fondspreisrisiken mit Hilfe des Value-at-Risk-Verfahrens. Die eingesetzten Modelle und Methoden sind dem Geschäftsumfang und aufsichtsrechtlichen Anforderungen angemessen. Die Eignung der Verfahren wird über ein regelmäßiges Backtesting überprüft.

Wesentliche Aktivitäten im Geschäftsjahr 2006 werden sich auf die Implementierung einer barwertigen Zinsänderungsrisikomessung und -steuerung konzentrieren. Diese wird im Rahmen des mit Ende des Jahres 2005 aufgesetzten Projekts „IT-gestützte Gesamtbanksteuerungslösung“ umgesetzt.

### **Liquiditätsrisiko**

Unter dem Liquiditätsrisiko versteht die NBank im Allgemeinen die Gefahr, fälligen Zahlungsverpflichtungen nicht in vollem Umfang fristgerecht nachkommen zu können.

Diese Liquiditätssteuerung findet unter Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen statt. Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit im Rahmen eines professionellen Liquiditätsmanagements zu gewährleisten, werden regelmäßige Liquiditätsanalysen auf Basis der erwarteten Zahlungsein- und -ausgänge, der Geldaufnahme bzw. Geldanlage sowie aufgrund der Meldungen der Fachbereiche durchgeführt. Neben der täglichen Disposition der Zahlungsmittel achtet die NBank darauf, die Liquiditätsgrundsätze gemäß Kreditwesengesetz einzuhalten.

Die Überwachung des Liquiditätsrisikos erfolgt im Controlling der NBank. In monatlichen Auswertungen wird der Vorstand über die Einhaltung des Liquiditätsgrundsatzes informiert.

Die nach dem Kreditwesengesetz im Grundsatz II festgelegte Liquiditätskennziffer hat die NBank zu jedem Zeitpunkt eingehalten, die Zahlungsbereitschaft der Bank war stets gegeben.

### **Operationale Risiken**

Nach der Definition des Baseler Ausschusses für die Bankenaufsicht wird unter dem „operational risk“ die Gefahr von Verlusten verstanden, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder externen Ereignissen auftreten.

Den Operationellen Risiken begegnet die Bank mit einem innerbetrieblichen Überwachungssystem. Es umfasst insbesondere Arbeitsanweisungen, Prozessabläufe, regelmäßige Kontrollhandlungen, Notfallpläne sowie die einheitliche Abbildung nahezu aller Förderprogramme in einer Standardsoftware. Aufbauorganisatorisch sind alle Schlüsselpositionen mit umfassend qualifizierten Mitarbeitern besetzt und Vertretungsregelungen geschaffen.

Versicherbare Risiken sind durch Versicherungsverträge im banküblichen Umfang abgesichert und werden jährlich überprüft.

Zu den Sonstigen Risiken zählt die NBank das Rechtsrisiko, also das Risiko von Verlusten durch neue gesetzliche Regelungen und für die Bank nachteilige Änderungen oder Auslegungen bestehender gesetzlicher Regelungen. Die Begrenzung der Rechtsrisiken ist Aufgabe der Rechtsabteilung. Zur Absicherung rechtlicher Risiken im Fördergeschäft wurden Musterbescheide entsprechend der Richtlinien erstellt sowie Standard-Darlehensverträge entwickelt, die im Hausbankengeschäft zum Abschluss der verschiedenen Niedersachsenkredite verwendet werden müssen. Alle Vertragsmuster werden kontinuierlich daraufhin überprüft, ob Anpassungen aufgrund von gesetzgeberischen Änderungen oder Rechtsprechungen erforderlich sind.

Der internen Revision kommt beim Management der Operationellen Risiken eine besondere Bedeutung zu, indem sie im Rahmen ihrer prozessorientierten Prüfungen insbesondere das interne Kontrollsystem auf seine Funktionsfähigkeit überwacht.

Veränderung in der Geschäftstätigkeit, den Geschäftsprozessen und dem Geschäftsumfeld führen in der Regel auch zu einer veränderten Risikosituation. Daher stellt die Risikoidentifikation keinen einmaligen, sondern einen dauerhaften Prozessschritt dar. Die meisten Operationellen und Sonstigen Risiken sind nur den Mitarbeitern im Unternehmen bekannt. Nur mit deren aktiver Mitarbeit ist eine vollständige Erfassung aller wesentlichen Unternehmensrisiken möglich. Die Risikoidentifikation soll systematisch und kontinuierlich nach einheitlichen Richtlinien und Maßstäben durch alle Organisationseinheiten durchgeführt werden. Die Konzeption und Umsetzung des Themas Operationelle Risiken befindet sich noch in der Aufbauphase und soll mit Zielsetzung 2006 umgesetzt werden.

### **Zusammenfassende Darstellung der Risikolage**

Wesentliche Risikoausprägungen lagen im Geschäftsjahr nicht vor. Um der Risikotragfähigkeit der NBank gerecht zu werden, hat der Vorstand für die Gesamtrisiken der NBank eine Obergrenze festgelegt. Den einzelnen Risikoarten wurde ein auf dieser Risikotragfähigkeit basierendes Limit zugeordnet. Die auf die jeweiligen Risikoarten festgelegten Limite, Emittenten- sowie Kontrahentenslimite wurden zu jedem Zeitpunkt eingehalten. Das zum Ende des Geschäftsjahres 2005 verabschiedete Risikohandbuch bildet den notwendigen organisatorischen Rahmen und bündelt die Rahmenbedingungen an Mindestanforderungen an Handelsgeschäfte und Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft.

### **Compliance, Geldwäsche und Datenschutz**

Die NBank ist verpflichtet, ihre Kunden und Mitarbeiter vor Persönlichkeitsrechtsverletzungen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten zu schützen. Außerdem muss die Bank geeignete Maßnahmen zur Prävention von Geldwäsche, Terrorfinanzierung und betrügerischen Handlungen ergreifen sowie Interessenkollisionen zwischen Kunden, Bank und Mitarbeitern vermeiden. Desweiteren hat sie das rechtmäßige Verhalten ihrer Mitarbeiter sicherzustellen. Diesen Anforderungen ist die NBank vollumfänglich nachgekommen.

### **Personalbericht 2005**

Im Jahr 2005 baute die NBank weiterhin Personal auf: Von 145 Mitarbeitern, die per 31.12.2004 in der NBank beschäftigt waren, erhöhte sich die Anzahl auf insgesamt 164 Mitarbeiter zum 31.12.2005. 18 Mitarbeiter nahmen eine Teilzeitbeschäftigung wahr. 3 Mitarbeiter nahmen die Mutterschutzfrist/Elternzeit wahr.

Die NBank beschäftigte 51 Mitarbeiter des Landes und 113 Mitarbeiter mit einem NBank-Arbeitsvertrag.

Die Personalstruktur stellt sich wie folgt dar:

<b>Altersstruktur der NBank-Mitarbeiter</b>		
Altersstufe	männlich	weiblich
19 – 30 Jahre	14	38
31 – 40 Jahre	29	31
41 – 50 Jahre	22	21
51 – 60 Jahre	3	3
61 – 65 Jahre	2	1
<b>Insgesamt</b>	<b>70</b>	<b>94</b>

Im Jahr 2005 wurden weitere grundlegende Regelungen geschaffen. So sind u. a. die Führungsgrundsätze verabschiedet worden und der Grundstein für die Implementierung des Strategische Führungs Instruments – das Zielvereinbarungssystem – der NBank gelegt worden.

Darüber hinaus wurde in 2005 ein spezielles Führungskräfteentwicklungsprogramm, bestehend aus einem Audit als Standortanalyse und einer sich anschließenden Seminarreihe, entwickelt und erstmalig erfolgreich durchgeführt.

### **Ausblick**

Die NBank ist gut aufgestellt, wenn sich die Rahmenbedingungen der Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsförderung mit der neuen EU-Förderperiode verändern und zum Beispiel aus dem ehemaligen Regierungsbezirk Lüneburg eine Ziel-1-Region wird oder sich die Förderungen stärker an den Zielen der Lissabon-Strategie orientieren.

Angesichts der knappen Haushaltsmittel des Landes und der Kommunen stellt die NBank sich in 2006 rechtzeitig darauf ein, aus europäischen Strukturfondsmitteln Darlehens- oder Eigenkapitalfonds zu entwickeln und deren Kofinanzierung darzustellen. Derartige Förderinstrumente entlasten den Haushalt und lassen sich revolvierend einsetzen. Die Strukturfondsmittel stehen dann dem Land zur Arbeits- und Wirtschaftsförderung wieder zur Verfügung.

Die NBank als Investitions- und Förderbank des Landes Niedersachsen verbindet grundsätzlich staatliche Leistungen mit Bankprodukten, um die Investitionen zu fördern und Wirtschaftskraft zu entfalten.

Vor diesem Hintergrund ist die NBank stets darauf bedacht, Programme zu bündeln, Aufgaben zu fokussieren und ihre Ablaufprozesse zu optimieren. Gleichzeitig strebt sie an, die besten Möglichkeiten auszuschöpfen, ihre günstigen Refinanzierungskonditionen zu sichern.

## Durch die beschlossenen Integrationen von LTS und LaBIB in die NBank erhalten Unternehmen wie Institutionen einen universalen Ansprechpartner für ihre Fördervorhaben.

Stabilisierend wirkt sich auf die Erträge die Gewährträgerhaftung des Landes aus, die es der NBank erlaubt, sich günstig am Kapitalmarkt zu refinanzieren. Eine ähnliche Wirkung geht von dem zur Steuerung der Adress- und Zinsrisiken wettbewerbsneutral betriebenen Bankgeschäft, dem aktiven Management der Bankrisiken sowie der steten Kostenoptimierung aus.

Die niedersächsische Landesregierung hat beschlossen, zum 31.12.2006 die LaBIB (Landesberatungsgesellschaft für Integration und Beschäftigung) sowie zum 31.12.2007 die Aufgaben der Landestreuhandstelle (LTS) in die NBank zu integrieren. Dadurch lassen sich Synergien verstärken und die Kosten des Fördergeschäftes minimieren. Der anvisierte Zeitraum bis zum 31.12.2007 sollte ausreichen, um alle rechtlichen, wirtschaftlichen und organisatorischen Veränderungen optimal lösen zu können.

# Jahresabschluss

## Bilanz zum 31. Dezember 2005

Aktiva			
	Euro	Euro	Vorjahr Tsd. Euro
<b>1. Barreserve</b>			
Kassenbestand		259,46	–
<b>2. Forderungen an Kreditinstitute</b>			
a) täglich fällig	10.586.113,93		9.048
b) andere Forderungen	540.822.001,47		221.116
		551.408.115,40	230.164
<b>3. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>		3.964.180,13	502
Anleihen und Schuldverschreibungen von anderen Emittenten			
<i>darunter:</i>			
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	3.964.180,13		
<b>4. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>		95.000.000,00	95.000
<b>5. Treuhandvermögen</b>		9.927.372,56	6.169
<i>darunter:</i>			
Treuhandkredite	–		
<b>6. Immaterielle Anlagewerte</b>		443.748,53	400
<b>7. Sachanlagen</b>		1.786.717,54	1.845
<b>8. Sonstige Vermögensgegenstände</b>		1.912.530,72	3.168
<b>9. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		17.858.104,95	7.857
<b>Summe der Aktiva</b>		<b>682.301.029,29</b>	<b>345.105</b>

<b>Passiva</b>			
	Euro	Euro	Vorjahr Tsd. Euro
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>			
mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	540.025.645,60		226.260
		540.025.645,60	226.260
<b>2. Treuhandverbindlichkeiten</b>		9.927.372,56	6.169
<i>darunter:</i>			
Treuhandkredite	–		
<b>3. Sonstige Verbindlichkeiten</b>		8.257.662,45	2.345
<b>4. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		22.227.416,06	9.423
<b>5. Rückstellungen</b>			
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	43.541,00		
b) andere Rückstellungen	872.923,86		908
		916.464,86	908
<b>6. Eigenkapital</b>			
gezeichnetes Kapital	100.000.000,00		100.000
Bilanzgewinn/Bilanzverlust	946.467,76		–
		100.946.467,76	100.000
<b>Summe der Passiva</b>		<b>682.301.029,29</b>	<b>345.105</b>
<b>Andere Verpflichtungen</b>			
Unwiderrufliche Kreditzusagen		57.453.693,00	65.949

## Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2005

Aufwendungen				
	Euro	Euro	Euro	Vorjahr Tsd. Euro
<b>1. Zinsaufwendungen</b>			11.008.781,29	2.299
<b>2. Provisionsaufwendungen</b>			15.275,78	1
<b>3. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	6.635.614,09			3.690
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	1.191.978,90			644
<i>darunter:</i>		7.827.592,99		4.334
für Altersversorgung: Euro 164.224,51 (Vorjahr Euro 60.000)				
b) andere Verwaltungsaufwendungen		4.637.455,21		4.396
			12.465.048,20	8.730
<b>4. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>			639.908,86	458
<b>5. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			1.500.000,00	1.500
<b>6. Jahresüberschuss</b>			946.467,76	–
<b>Summe der Aufwendungen</b>			26.575.481,89	12.988

<b>Erträge</b>			
	Euro	Euro	Vorjahr Tsd. Euro
<b>1. Zinserträge aus</b>			
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	13.428.074,89		2.888
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	82.803,08		1
		13.510.877,97	2.889
<b>2. Laufende Erträge aus</b>			
Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		2.400.000,00	2.400
<b>3. Provisionserträge</b>		–	1
<b>4. Sonstige betriebliche Erträge</b>		10.664.603,92	7.698
<b>Summe der Erträge</b>		26.575.481,89	12.988

## Anhang der Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH für das Geschäftsjahr 2005

### I. Allgemeine Angaben

#### **Grundlagen zur Aufstellung des Jahresabschlusses**

Der Jahresabschluss der Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH zum 31. Dezember 2005 ist nach den Vorschriften des Dritten Buches des Handelsgesetzbuches (HGB) für große Kapitalgesellschaften sowie nach der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) aufgestellt worden.

Aus Gründen der Bilanzklarheit und Übersichtlichkeit wurden die Posten der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung, die keinen Betrag ausweisen, nicht dargestellt.

#### **Allgemeine Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**

Die Bewertung der Vermögensgegenstände und Schulden erfolgt nach den Vorschriften der §§ 252 ff. und §§ 340 ff. HGB.

Forderungen werden zum Nennwert bzw. zu den Anschaffungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert (strenges Niederstwertprinzip), Verbindlichkeiten mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt. Die Unterschiedsbeträge werden in den Aktiven bzw. Passiven Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt und zeitanteilig aufgelöst.

Gegenstände des Sachanlagevermögens sowie immaterielle Anlagewerte, deren Nutzung zeitlich begrenzt ist, werden entsprechend den steuerlichen Möglichkeiten abgeschrieben.

Es wird von der Möglichkeit der Bildung einer stillen Risikovorsorge (§ 340 f HGB) Gebrauch gemacht.

## II. Angaben und Erläuterungen zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung

### Erläuterungen zur Bilanz

Die Forderungen gegenüber Kreditinstituten gliedern sich nach Restlaufzeiten wie folgt auf:

Forderungen gegenüber Kreditinstituten		
in Tsd. Euro	31.12.2004	31.12.2005
<b>a) täglich fällig</b>	<b>9,0</b>	<b>10,6</b>
<b>b) andere</b>	<b>221,1</b>	<b>540,8</b>
weniger als 3 Monate	69,6	87,9
3 Monate bis zu 1 Jahr	2,6	13,8
1 Jahr bis zu 5 Jahre	41,7	130,5
mehr als 5 Jahre	107,2	308,6

Enthalten sind hierbei Forderungen gegenüber der NORD/LB über 20.968 Tausend Euro inkl. Pfandbrief (§ 42 GmbHG).

Die Schuldverschreibungen (3.964 Tausend Euro) werden der Liquiditätsreserve zugeordnet. Sie sind in voller Höhe börsennotiert.

Das Anlagevermögen stellt sich wie folgt dar:

Anlagevermögen				
in Tsd. Euro	Anschaffungskosten 01.01.2005	Zugänge 2005	Abgänge 2005	Anschaffungskosten 31.12.2005
Investmentanteile	95.000	0	–	95.000
Immaterielle Anlagewerte	654	293	–	947
Sachanlagen	2.142	333	–	2.475
<b>Gesamt</b>	<b>97.796</b>	<b>626</b>	<b>–</b>	<b>98.422</b>
	Abschreibungen 2005	Abschreibungen Gesamt	Buchwert 31.12.2005	Buchwert 31.12.2004
Investmentanteile	–	–	95.000	95.000
Immaterielle Anlagewerte	249	503	444	400
Sachanlagen	391	688	1.787	1.845
<b>Gesamt</b>	<b>640</b>	<b>1.191</b>	<b>97.231</b>	<b>97.245</b>

In den Sachanlagen sind Einbauten in fremde Gebäude mit einem Restbuchwert von 274 Tausend Euro und Betriebs- und Geschäftsausstattungen mit einem Restbuchwert von 1.462 Tausend Euro enthalten.

Beim Treuhandvermögen (9.927 Tausend Euro) handelt es sich um Rückforderungen gegenüber Zuschussempfängern. Die nach § 6 Abs. 1 S. 2 RechKredV notwendige Zurechnung erfolgt zu den sonstigen Vermögensgegenständen.

Unter den sonstigen Vermögensgegenstände (1.913 Tausend Euro) sind in erster Linie Forderungen gegenüber dem Land Niedersachsen und der EU aufgrund der Fördertätigkeit ausgewiesen.

Im Aktiven Rechnungsabgrenzungsposten erfolgt im Wesentlichen der Ausweis des Disagios, das durch die Mittelaufnahme bei der KfW anfällt. Nach planmäßiger Auflösung um 3.005 Tausend Euro beläuft er sich auf 17.858 Tausend Euro.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (i. W. ggü. der KfW) mit vereinbarter Laufzeit gliedern sich nach Restlaufzeiten wie folgt auf:

<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>		
in Tsd. Euro	31.12.2004	31.12.2005
<b>Gesamt</b>	<b>226,3</b>	<b>540,0</b>
weniger als 3 Monate	1,2	4,0
3 Monate bis zu 1 Jahr	3,6	14,0
1 Jahr bis zu 5 Jahre	75,0	133,5
mehr als 5 Jahre	146,5	388,5

Hierbei besteht eine Verbindlichkeit gegenüber der NORD/LB aus den über die LTS bereitgestellten Refinanzierungsmitteln über 64.783 Tausend Euro (§ 42 GmbHG).

Die Treuhandverbindlichkeiten (9.927 Tausend Euro) resultieren aus Verbindlichkeiten gegenüber dem Land aufgrund von Rückforderungen im Zuschussgeschäft. Die nach § 6 Abs. 1 S. 2 RechKredV erforderliche Zuordnung erfolgt zu den sonstigen Verbindlichkeiten.

Unter den sonstigen Verbindlichkeiten (8.258 Tausend Euro) sind Verbindlichkeiten gegenüber dem Land Niedersachsen und der EU aus erhaltenen und noch nicht ausgereichten zweckgebundenen Mitteln (7.321 Tausend Euro), Verbindlichkeiten gegenüber der EU aufgrund der Fördermaßnahmen EIC/IRC (123 Tausend Euro) sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (555 Tausend Euro) ausgewiesen.

Der Passive Rechnungsabgrenzungsposten (22.227 Tausend Euro) resultiert aus den beim Niedersachsen-Kredit einbehaltenen Disagien sowie dem Land Niedersachsen vorschüssig in Rechnung gestellten Zinssubventionsmitteln. Es erfolgen planmäßige Auflösungen.

Die Rückstellungen entfallen im Wesentlichen auf den Personalbereich (793 Tausend Euro).

Bei den unwiderruflichen Kreditzusagen (57.454 Tausend Euro) handelt es sich um noch nicht in Anspruch genommene Kreditzusagen an Kreditinstitute aus dem Niedersachsen-Kreditprogramm.

Die sonstigen betrieblichen Erträge (10.665 Tausend Euro) resultieren in erster Linie aus Kostenerstattungen für die Fördertätigkeit.

Da es sich bei der Investitionsbank Niedersachsen GmbH um ein regional in Niedersachsen tätiges Institut handelt, unterbleibt die Aufteilung der verschiedenen Ertragspositionen nach geografischen Märkten.

### III. Rechtliche Grundlagen

**Firma**

Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH

**Sitz**

Hannover

**Rechtsform**

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

**Handelsregister**

Hannover, HR B Nr. 61179

**Geschäftsjahr**

Kalenderjahr

**Rechtsgrundlage**

Gesetz zur Übertragung von Förderaufgaben auf die Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH und zur Änderung des Gesetzes über ein Sonderprogramm zur Wirtschaftsförderung des Landes Niedersachsen.

**Satzung**

Gesellschaftsvertrag in der Fassung vom 16.12.2003

**Gegenstand des Unternehmens**

Die Gesellschaft ist das Förderinstitut des Landes Niedersachsen und unterstützt das Land bei der Erfüllung öffentlicher Aufgaben aus diesem Bereich. Als solches ist es Aufgabe der Gesellschaft, eine Steigerung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Landes zu verfolgen. Die NBank kann zu diesem Zweck Unternehmen gründen, erwerben und sich an solchen beteiligen. Ferner kann sie alle Geschäfte betreiben, die dem Gegenstand förderlich sind und mit ihm in diesem Zusammenhang stehen. Widerspruchsbehörde in Zusammenhang mit dieser Aufgabe ist die NBank.

### IV. Sonstige Angaben

**Finanzielle Verpflichtungen**

Die jährlichen langfristigen Mietverpflichtungen betragen 0,9 Millionen Euro.

## Mitglieder des Vorstandes, des Aufsichtsrates und des Verwaltungsrates der Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH

### **Vorstand**

Erk Westermann-Lammers (Vorsitzender)

Dr. Sabine Johannsen

Von der Schutzklausel gemäß § 286 Abs.4 HGB wird Gebrauch gemacht.

### **Aufsichtsrat**

#### **Vorsitzender**

Walter Hirche

Minister des Landes, Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft,  
Arbeit und Verkehr

#### **Stellvertretender Vorsitzender**

Dr. Lothar Hagebölling

Staatssekretär, Niedersächsisches Finanzministerium

#### **Mitglieder**

Dr. Klaus Ebke

Bankdirektor a.D.

Thomas Mang

Präsident des Niedersächsischen Sparkassen- und Giroverbandes

Kurt Rehkopf

Präsident des Niedersächsischen Handwerkstages

Dr. Klaus Schuberth

Präsident der Industrie- und Handelskammer Braunschweig  
(bis zum 31.01.2006)

Uwe Schünemann

Minister des Landes, Niedersächsisches Ministerium für Inneres und Sport

Bernd Schuster

Mitglied des Vorstandes der Norddeutschen Landesbank Girozentrale  
(bis zum 31.03.2005)

Harald Tenzer  
Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer Braunschweig  
(ab dem 01.02.2006)

Dr. Hans Vieregge  
Mitglied des Vorstandes der Norddeutschen Landesbank Girozentrale  
(ab 01.04.2005)

### **Verwaltungsbeirat**

#### **Vorsitzender**

Dr. Volker Müller  
Hauptgeschäftsführer Unternehmerverbände Niedersachsen e.V.

#### **Stellvertretender Vorsitzender**

Dr. h. c. Martin Biermann  
Präsident Niedersächsischer Städtetag

#### **Mitglieder**

Dipl.-Ök. Christian Bebek  
Niedersächsischer Industrie- und Handelskammertag

Dr. Klaus Brandt  
Ministerialrat, Niedersächsisches Kultusministerium

Hermann Bröring  
Landrat, Niedersächsischer Landkreistag

Günter Distelrath  
Verbandsgeschäftsführer Niedersächsischer Sparkassen- und Giroverband

Berthold Ernst  
Niedersächsischer Städte- und Gemeindebund

Walter Flecken  
Vorsitzender Bankenverband Niedersachsen e.V.

Dipl.-Kfm. Dieter Gattermann  
Hauptgeschäftsführer Verband der Freien Berufe im Land Niedersachsen e.V.

Michael Koch  
Hauptgeschäftsführer Vereinigung der Handwerkskammern Niedersachsen

Dipl.-Ing. Karl-Heinrich Lorberg  
Unternehmensverbände Handwerk Niedersachsen e.V.

Thomas Müller  
IG-Metall-Bezirk Niedersachsen und Sachsen-Anhalt

Dr. Hartmut Pöhlmann  
Niedersächsisches Umweltministerium

Dr. Thomas Student  
DGB-Bezirk Niedersachsen-Bremen-Sachsen-Anhalt  
(bis zum 25.04.2005)

Hartmut Tölle  
Vorsitzender DGB-Bezirk Niedersachsen-Bremen-Sachsen-Anhalt  
(ab 26.04.2005)

Dr. Walter Weber  
Genossenschaftsverband Norddeutschland e.V.

#### **Anzahl der Beschäftigten im Jahresdurchschnitt**

Im Jahresdurchschnitt waren 157 Mitarbeiter beschäftigt, davon 18 Teilzeitbeschäftigte (im Vorjahr 113 Mitarbeiter, davon 17 Teilzeitbeschäftigte).

Hannover, im Januar 2006

Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH



Westermann-Lammers



Dr. Johannsen

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH, Hannover, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags liegen in der Verantwortung der Geschäftsführung der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der Geschäftsführung sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss der Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH, Hannover, den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hannover, den 19. Mai 2006  
Deloitte & Touche GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Jürgen Reker  
Wirtschaftsprüfer

Wolfgang Balz  
Wirtschaftsprüfer

Sie fragen sich, ob und wie Ihr Vorhaben sich fördern lässt? Sie wünschen Informationen über landeseigene, nationale und europäische Fördermittel oder suchen erste Antworten zu Finanzierungsfragen? In der NBank finden Sie einen zentralen Ansprechpartner für Ihre Fragen, der Ihnen weiterhilft.

Schicken Sie uns einfach eine E-Mail an [beratung@nbank.de](mailto:beratung@nbank.de) oder wenden Sie sich direkt an unsere Hotline 0511. 30031-333. Gerne vereinbaren wir mit Ihnen ein persönliches Gespräch im Beratungscenter Hannover oder in einer unserer Geschäftsstellen:

NBank Beratungscenter Hannover  
Günther-Wagner-Allee 12–14  
30177 Hannover  
Telefon: 0511. 30031-333  
Telefax: 0511. 30031-11333

NBank Geschäftsstelle Lüneburg  
Marie-Curie-Str. 2  
21337 Lüneburg  
Telefon: 04131. 24443-333  
Telefax: 04131. 24443-302

NBank Geschäftsstelle Braunschweig  
Frankfurter Str. 3 B  
38122 Braunschweig  
Telefon: 0531. 86667-333  
Telefax: 0531. 86667-300

NBank Geschäftsstelle Oldenburg  
Ammerländer Heerstraße 231  
26129 Oldenburg  
Telefon: 0441. 57041-333  
Telefax: 0441. 57041-300

### **Impressum**

**Herausgeber NBank** – Günther-Wagner-Allee 12–14 – 30177 Hannover

**Redaktion** Jörg Wieters

**Fotografie** Michael Jungblut

**Konzept und Gestaltung** wir design, Braunschweig

Investitions- und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank  
Günther-Wagner-Allee 12–14 – 30177 Hannover  
Telefon 0511. 30031-0 – Telefax 0511. 30031-300  
info@nbank.de – www.nbank.de