

EVALUIERUNG DER OPERATIONEN

Evaluierung des EREM (EIB Group Risk Enhancement Mandate)

September 2020

Zusammenfassung



Europäische
Investitionsbank

Die Bank der EU 



**Europäische
Investitionsbank**

Die Bank der EU

Evaluierung der Operationen

Evaluierung des EREM
(EIB Group Risk Enhancement Mandate)

September 2020

Zusammenfassung

Evaluierung des EREM (EIB-Group Risk Enhancement Mandate)

© Europäische Investitionsbank, 2020

Dieser Bericht steht in Zusammenhang mit den folgenden Publikationen:

- [Evaluation of the Social Impact Accelerator](#), September 2020
- [Evaluation of the Loan Funds Instrument](#), September 2020
- [Evaluation of the Cooperative Banks and Smaller Institutions Instrument](#), September 2020

Die wichtigsten Ergebnisse dieses Berichts liegen auch auf Englisch und Französisch vor. Der Bericht kann abgerufen werden unter: <https://www.eib.org/en/publications/evaluation-of-the-eib-group-risk-enhancement-mandate>

Verfasser

Die Evaluierung wurde von der Abteilung Evaluierung der Operationen der Europäischen Investitionsbank (EIB) unter der Aufsicht der Abteilungsleiterin Sabine Bernabè durchgeführt. Dem Team unter der Leitung von Charu Wilkinson (externe Beraterin) gehörten Boris Benko (leitender Evaluator), Marco Mota und Adrian Costandache (Evaluatoren) an. Macarena Esteban Guadalix (Assistentin) leistete ebenfalls wertvolle Unterstützung. Zur Seite standen dem Team Beraterinnen und Berater von ICF.

Haftungsausschluss

Die in diesem Bericht enthaltenen Ansichten und Einschätzungen sind die der Abteilung Evaluierung der Operationen und entsprechen nicht notwendigerweise den Ansichten des Managements oder des Verwaltungsrats der EIB.

Die EIB ist gegenüber den Eigentümern, Trägern und Betreibern der in diesem Bericht behandelten Projekte zur Vertraulichkeit verpflichtet. Weder die EIB noch die mit den Studien beauftragten Beraterinnen und Berater werden Informationen an Dritte weitergeben, mit denen sie gegen diese Verpflichtung verstoßen könnten. Die EIB und die Beraterinnen und Berater übernehmen weder eine Verpflichtung, weitergehende Auskünfte zu erteilen, noch holen sie dazu die Zustimmung der betreffenden Quellen ein.

Alle Rechte vorbehalten.

Fragen zu Rechten und Lizenzen sind zu richten an: publications@eib.org

Weitere Informationen über die EIB und ihre Tätigkeit finden Sie auf unserer Website www.eib.org. Sie können sich auch an unseren Infodesk wenden: info@eib.org

Veröffentlicht von der Europäischen Investitionsbank.
Gedruckt auf FSC-Papier.

ZUSAMMENFASSUNG

EREM (EIB Group Risk Enhancement Mandate)

Der Verwaltungsrat der Europäischen Investitionsbank (EIB) genehmigte das EREM im Dezember 2013. Vorausgegangen war dem die Aufforderung des Europäischen Rates vom Juni 2013¹, europäische Mittel – auch die der EIB-Gruppe – für die dringende Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit und für Finanzierungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu mobilisieren. Die EU-Wirtschaft erholte sich damals gerade von einer Rezession, die Konjunkturaussichten waren höchst ungewiss. Die Nettofinanzierungsströme von Banken an Nichtfinanzunternehmen gingen zurück, und KMU gelangten in verschiedenen EU-Ländern schlechter an Finanzierungen, besonders in Ost- und Südeuropa. Zudem hatte die Jugendarbeitslosigkeit in manchen Mitgliedstaaten solch besorgniserregende Ausmaße angenommen, dass ihr die Europäische Union auf ihrer politischen Agenda einen hohen Stellenwert einräumte.

Vor diesem Hintergrund wurde das EREM eingerichtet und gleichzeitig das Kapital des Europäischen Investitionsfonds (EIF) aufgestockt, um dessen Risikotragfähigkeit zu erhöhen. Das Mandat sollte insbesondere:

- den Zugang von KMU und kleinen Midcap-Unternehmen zu Finanzierungen verbessern – zum einen durch die Stärkung der Fähigkeit des EIF, Bonitätsverbesserungen zu bewirken, und zum anderen dadurch, dass Finanzierungen hauptsächlich über Finanzinstitute, auch Garantieinstitute, angeboten werden
- zur Entwicklung europäischer Kapitalmarktinstrumente für KMU und kleine Midcap-Unternehmen beitragen
- den Fokus auf Bereiche legen wie Jugendbeschäftigung, Mikrofinanzierung,

Genossenschaftsbanken und andere kleinere Finanzinstitute ohne direkten Zugang zu EIB-Finanzierungen, Impact auf Gesellschaft, Umwelt und Innovation sowie sonstige mit der EIB abgestimmte Bereiche

Um diese Ziele zu erreichen, statteten die EIB und der EIF das EREM für einen Zeitraum von sieben Jahren (2014–2020) in einem nominalen Verhältnis von 2:1 mit sechs Milliarden Euro aus. Das Mandat wurde als Rahmenvereinbarung zwischen der EIB und dem EIF ausgestattet. Gemäß dieser Vereinbarung wurde das Mandat vom EIF im Auftrag der EIB auf der Basis einer vollständigen Delegation verwaltet (außer beim CBSI-Instrument, bei dem sich die EIB und der EIF die Zuständigkeiten teilten).²

Von den ursprünglich für die gesamte Laufzeit des EREM geplanten acht bis zehn Finanzierungsprodukten wurden am Ende zwischen 2014 und 2018 sechs entwickelt und eingesetzt. Das EREM sollte in zwei Phasen umgesetzt werden: einer Anlaufphase von 2014–2016 und einer zweiten Phase von 2017–2020, vorbehaltlich einer Überprüfung der ersten Phase. Letztlich wurde die erste Phase um ein Jahr verlängert und die zweite Phase nicht umgesetzt, um Überschneidungen mit dem Europäischen Fonds für strategische Investitionen (EFSI) zu vermeiden. Der EFSI wurde 2015 von der Europäischen Kommission eingerichtet, um Investitionen anzukurbeln, und einige seiner Produkte ähnelten den im Rahmen des EREM umgesetzten Produkten.

¹ Schlussfolgerungen des Europäischen Rates – 27.–28. Juni 2013.

² Beim CBSI-Instrument übernahm die EIB die Darlehensverwaltung.

Kasten 1. Ziele und Umfang der Evaluierung

Die Evaluierung dient sowohl summarischen als auch formativen Zwecken. Sie untersucht, wie das **EREM insgesamt als Mandat funktioniert hat**, welche Ergebnisse erzielt wurden und ob seine Ausgestaltung auf die Ziele abgestimmt war. Sie enthält gewonnene Erkenntnisse und Empfehlungen, die in die Gestaltung künftiger, mit dem EREM vergleichbarer gruppeninterner Mandate oder Produkte einfließen könnten.

Die Evaluierung betrifft das gesamte Mandat, legt den Schwerpunkt aber auf die folgenden drei Produkte: den [Social Impact Accelerator \(SIA\)](#), das [Darlehensfondsinstrument \(LFI\)](#) und das [Instrument für Genossenschaftsbanken und kleinere Institute \(CBSI\)](#). Die einzelnen Produkte werden auf den folgenden Seiten näher beleuchtet. Da diese für den EIF relativ neuen Produkte noch nicht systematisch evaluiert wurden, liegen derzeit keine Daten zu ihrer Relevanz und Effektivität vor. Einige der Produkte werden außerdem im Rahmen des EFSI weiterverfolgt und dürften künftig noch ausgebaut werden. Die mit dem EREM gewonnenen Erkenntnisse können also in laufende und künftige Aktivitäten in diesen Bereichen einfließen.

Die Evaluierung deckt den Zeitraum 2014–2018 ab.

Kasten 2. Methoden und Datenquellen

Der Bericht beruht auf:

- einer umfassenden Sichtung der EREM-Dokumentation, der produktspezifischen Dokumentation und der Dokumentation für einzelne Operationen
- einer Sichtung der Literatur zu bestimmten Märkten, die von Interesse sind (Private-Debt-Märkte, Impact-Investment-Märkte, Finanzierungen über Genossenschaftsbanken)
- Online-Umfragen unter 41 Finanzintermediären zum SIA (12/12)³, LFI (15/17)³ und CBSI-Instrument (14/15)³
- einer Online-Umfrage unter Sozialunternehmen, die aus SIA-unterstützten Fonds finanziert werden (42/101)³
- 15 Fallbeispielen, anhand derer in Szenarien für den SIA, das LFI und das CBSI-Instrument die Annahmen und Kausalketten der Theorien des Wandels durchgespielt wurden
- Interviews mit allen relevanten Abteilungen der EIB und des EIF, 15 Finanzintermediären und acht anderen Marktteilnehmern, wie Anlegern und Intermediären, die nicht in das EREM involviert waren
- einer Analyse quantitativer Daten, darunter Finanzierungsdaten auf Mandatebene, Portfoliodaten für spezifische EREM-Produkte und Statistiken zum Zugang zu Finanzierungen
- einem Workshop für Beschäftigte der EIB und des EIF zur Auslegung von Daten, in dem die gesammelten Daten vorgestellt, diskutiert und interpretiert wurden, um die Erkenntnisse in die richtigen Zusammenhänge einzuordnen

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen

Relevanz der Ziele und der Konzeption des Mandats

Die Ziele des EREM waren in dem Kontext, in dem das Mandat konzipiert wurde, relevant, relevant, gleichzeitig aber sehr weit gefasst und nicht präzise genug. Das Mandat sollte eine Reihe von Punkten abdecken – vom Zugang zu Finanzierungen über Jugendarbeitslosigkeit bis hin zur Innovation. Die Mandatsziele waren nicht klar umrissen: Sie gaben zwar eine Richtung an, nicht aber den genauen Weg dorthin.

Einige der EREM-Ziele (und die dafür geplanten Produkte) wurden letztlich entweder aufgegeben oder auf andere Weise verfolgt. Das Jugendbeschäftigungsprogramm und das

³ Anzahl der Antwortenden/Anzahl der Befragten.

Risikoteilungsinstrument (beide waren ursprünglich für das EREM geplant und sollten vollständig vom EIF finanziert werden) wurden beispielsweise aufgegeben, weil keine Absicherung gegen das Erstverlustrisiko bestand. Das ebenfalls geplante Mikrofinanzierungsprodukt wurde später im Rahmen des EU-finanzierten Programms für Beschäftigung und soziale Innovation (EaSI) entwickelt.

Trotzdem war das Mandat am Ende relativ komplex und umfasste eine Reihe neuartiger Produkte. Diese betrafen entweder neue Anlageklassen (z. B. Private Debt, Impact Investment) oder waren auf neue Finanzintermediäre (z. B. Genossenschaftsbanken oder kleinere Finanzinstitute) oder Endbegünstigte (Sozialunternehmen im Fall des SIA) ausgerichtet. Selbst einfacher strukturierte EREM-Produkte waren komplexer als gedacht. Noch komplexer wurde das Mandat durch die Aufteilung der Finanzierungsbeiträge auf die EIB und den EIF.⁴

Die Entwicklung und der Einsatz einiger EREM-Produkte dauerten daher relativ lange (über zwei Jahre). Durch die lange Markteinführungszeit war das EREM weniger geeignet, zyklische Lücken beim Zugang zu Finanzierungen für KMU auszugleichen. Beim Start des Mandats hatten sich die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen bereits verbessert (vor allem aufgrund der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB)). Als die EREM-Produkte auf den Markt kamen, waren die zyklischen Schwierigkeiten bei der Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln in den meisten EU-Ländern überwiegend wieder verschwunden (auch wenn in einigen Mitgliedstaaten weiter Finanzierungslücken bestanden wie in Spanien, Griechenland, Italien, Lettland und Zypern). Für die verzögerte Einführung des EREM waren auch Faktoren verantwortlich, die der EIF nicht beeinflussen konnte. Die komplexe

Struktur des Mandats eignete sich aber nicht für sein (implizites) Ziel, schnell Geld in die Realwirtschaft zu lenken.⁵

Für das Ziel des Mandats, Mittel aus bankfremden Quellen für Sozialunternehmen, KMU und kleine Midcap-Unternehmen zu mobilisieren, waren einige EREM-Produkte allerdings weiter hoch relevant. Für dieses Ziel war das EREM (was die endgültige Produktauswahl betrifft) gut konzipiert. So sollten Produkte wie SIA und LFI alternative Finanzierungsquellen, etwa Impact-Investments und Private Debt für KMU und kleine Midcap-Unternehmen, erschließen und das CBSI-Instrument die Kreditvergabekapazitäten von Nichtbank-Finanzinstituten und kleinen Genossenschaftsbanken erhöhen.

Die starke Nutzung mancher EREM-Produkte unterstreicht ihre Marktrelevanz. Besonders gefragt war das LFI. Aufgrund der starken Nachfrage wurde das Budget für das Produkt versechsfacht. Auch der SIA und das Produkt zur Bonitätsverbesserung von ABS wurden stark genutzt. Das dafür vorgesehene Budget war Ende 2018 aufgebraucht. Dagegen blieb die Nachfrage nach dem CBSI-Instrument und der KMU-Initiative hinter den Erwartungen zurück. Dies lag an ihrer Komplexität, an Vermarktungsbeschränkungen und Faktoren, auf die der EIF keinen Einfluss hatte (z. B. die abwartende Haltung einiger Verwaltungsbehörden bei der KMU-Initiative).

[Effektivität beim besseren Zugang zu Finanzierungen für KMU, kleine Midcap-Unternehmen und Sozialunternehmen](#)

Ende 2019 hatte der EIF Operationen in Höhe von 2,2 Milliarden Euro mit 112 Intermediären in 21 Mitgliedstaaten unterzeichnet. Der EREM-Beitrag dürfte innerhalb von zehn Jahren (2014–2023) knapp 34 Milliarden Euro⁶ an Finanzierungsmitteln für KMU, kleine

⁴ Das Gesamtrisiko wurde nominal im Verhältnis 2:1 auf die EIB und den EIF aufgeteilt; auf Produktebene konnte das Verhältnis jedoch abweichen. Das Risiko wurde letztlich im Verhältnis 95:5 für das LFI, das CBSI-Instrument und den SIA, 2:1 für die Bonitätsverbesserung von ABS und die KMU-Initiative Option 2 und 42:58 für die KMU-Initiative Option 1 aufgeteilt.

⁵ Wie schnell die Mittel zur Verfügung stehen sollten, war in der EREM-Dokumentation nicht vorgegeben, ergibt sich aber aus dem Kontext, in dem das

Mandat genehmigt wurde, und aus der in den Schlussfolgerungen des Europäischen Rats vom Juni 2013 hervorgehobenen Dringlichkeit.

⁶ Darin nicht enthalten sind die Mittel, die voraussichtlich durch die KMU-Initiative Option 1 mobilisiert werden, weil die entsprechenden Daten nicht vorliegen.

Midcap-Unternehmen und Sozialunternehmen mobilisieren.

Das voraussichtlich vom EREM mobilisierte Gesamtvolumen hat die Erwartungen übertroffen. Ein Euro aus dem EREM dürfte 16 Euro für die Finanzierung von KMU und kleinen Midcap-Unternehmen mobilisieren. Als das EREM genehmigt wurde, lag die Erwartung noch bei einem Faktor von 8.

Allerdings lässt sich nicht ausreichend belegen, dass das mobilisierte Finanzierungsvolumen komplett zusätzlich ist. Möglicherweise hätte der Markt KMU und kleinen Midcap-Unternehmen einen Teil der Mittel auch ohne das EREM bereitgestellt.

Um diese Möglichkeit zu überprüfen, wurde die Zusätzlichkeit der durch das LFI, den SIA und das CBSI-Instrument mobilisierten Mittel eingehend untersucht. Innerhalb von zehn Jahren dürften diese drei Produkte 5,7 Milliarden Euro an Finanzierungen für KMU, kleine Midcap-Unternehmen und Sozialunternehmen mobilisieren. Dies wäre das Fünffache des EREM-Beitrags von 1,1 Milliarden Euro (unterzeichnetes Volumen). Es fanden sich klare Belege dafür, dass ein Großteil der Finanzierungen ohne das EREM nicht vergeben worden wäre. Viele Finanzintermediäre hätten keine Finanzierungen aus anderen Quellen zu denselben Konditionen und innerhalb derselben Zeit wie die EREM-Mittel beschaffen können. Im Fall des SIA und des LFI war die Beteiligung des EIF außerdem ausschlaggebend dafür, Kapital von anderen Anlegern zu mobilisieren.

Konkret erreichten die Finanzierungen des EREM zwischen 2014 und 2019 über 100 000 KMU, kleine Midcap-Unternehmen und Sozialunternehmen. Dies entspricht 54 Prozent des Mandatsziels. Weil die Portfolios noch im Aufbau begriffen sind, dürfte die Zahl der Endbegünstigten in den kommenden Jahren steigen. Beim LFI und der KMU-Initiative Option 2 wird die anvisierte Zahl von Endbegünstigten jedoch nicht erreicht werden. Im Fall des LFI liegt dies daran, dass der tatsächliche durchschnittliche Darlehensbetrag pro KMU/kleines Midcap-Unternehmen viel höher ist als ursprünglich erwartet. Dies ist verständlich, da das LFI ein neues, bislang noch nicht erprobtes Produkt für den EIF war. Im Fall der KMU-Initiative Option 2

wurde die Zahl der Endbegünstigten dadurch beeinträchtigt, dass die Mitgliedstaaten das Produkt nur langsam und in begrenztem Maß nutzten.

Die unterstützten Unternehmen profitierten nicht nur von mehr Finanzierungen, sondern auch von besseren Konditionen und besserer nichtfinanzieller Unterstützung beim LFI, dem SIA, dem CBSI-Instrument und anderen Produkten. EREM-finanzierte Darlehensfonds bieten den Darlehensnehmern beispielsweise bessere Konditionen als Bankkredite, sei es in Form längerer Laufzeiten, flexiblerer Finanzierungen (z. B. endfällige Darlehen) oder schnellerer Verfügbarkeit (wenige Wochen gegenüber Monaten). Sozialunternehmen bevorzugen SIA-unterstützte Fonds, da sie bessere Bedingungen bieten und zum Beispiel das Netzwerken ermöglichen. Die Darlehen der CBSI-Finanzintermediäre laufen zudem im Durchschnitt länger als Bankdarlehen.

Geografische Verteilung der EREM-Operationen

Rund 80 Prozent der EREM-Zusagen konzentrieren sich auf sechs Mitgliedstaaten: Frankreich, Italien, Deutschland, Spanien, Vereinigtes Königreich und Niederlande. Diese Länder tragen rund 75 Prozent zum BIP der Europäischen Union bei. Für das EREM waren indes keine konkreten geografischen Ziele vorgegeben worden.

In Mitgliedstaaten, die erhebliche Finanzierungslücken melden – Zypern, Kroatien, Tschechische Republik, Griechenland, Irland, Lettland, Slowenien, Slowakei und Portugal⁷ –, wurden keine EREM-Zusagen gegeben. Während auf einige von ihnen (Kroatien, Zypern, Tschechische Republik, Griechenland, Irland und Portugal) andere EIF-Mittel entfielen, erhielten andere Länder (Lettland, Slowenien und die Slowakei) keine EREM-Finanzierungen und gemessen an ihrem Beitrag zum EU-BIP und der Anzahl von KMU einen unverhältnismäßig geringen Anteil an EIF-Finanzierungen. Dies lässt sich teilweise durch Faktoren erklären, auf die der EIF keinen Einfluss hatte, wie Marktbedingungen, fehlende Marktinfrastruktur, rechtliche

⁷ Daten vom Dezember 2018.

Beschränkungen und zum Teil fehlende Mandate⁸.

Die geografische Konzentration der EREM-Produkte SIA und LFI lässt sich zum Teil auf eine unterschiedliche Marktreife und einen unterschiedlichen Entwicklungsgrad der Finanzintermediäre in den einzelnen Mitgliedstaaten zurückführen. Bei diesen Produkten konzentrierte sich der EIF bewusst und nachvollziehbar zunächst auf Länder, in denen es die Anlageklasse bereits gab (um Champions und einen eigenen Track Record aufzubauen und Erfahrungen zu sammeln), und erschloss erst dann neuere Märkte (marktentwickelnde Rolle).

Das CBSI-Instrument dagegen, bei dem es sich eher um ein Standardprodukt handelte, wurde in vielen Mitgliedstaaten mit dem dringendsten KMU-Finanzierungsbedarf wenig genutzt. Weil sich die Einführung des Produkts lange verzögerte, konnte es schlecht vermarktet werden, und strenge Förderkriterien machten es weniger attraktiv. In einigen EU-Ländern behinderten auch Beschränkungen bei der Konzeption des CBSI-Instruments (z. B. Länderrating) den Einsatz.

Im Fall des LFI und der Bonitätsverbesserung von ABS trugen außerdem nationale rechtliche Beschränkungen dazu bei, dass die Produkte wenig genutzt wurden. Bei der KMU-Initiative nahmen dagegen mehrere Verwaltungsbehörden eine abwartende Haltung ein.

[Effektivität bei der Entwicklung von bankfremden Finanzierungsquellen für KMU und kleine Midcap-Unternehmen](#)

Europäische KMU sind von jeher stark auf Bankkredite angewiesen. Die Finanzkrise deckte die Schwachpunkte dieses Modells auf. Ein wichtiges Ziel der EREM-Produkte LFI und SIA war es deshalb, Alternativen zu klassischen Bankfinanzierungen zu entwickeln.⁹ Vor diesem Hintergrund hat das EREM erfolgreich zur Entwicklung des unteren mittleren Marktsegments des

europäischen Private-Debt-Bereichs (LFI) und des Markts für Impact Investments (SIA) beigetragen.

Durch die Finanzierung von Intermediären (über das EREM) und seine Signalwirkung hat der EIF neue Arten von Anlegern für diese Anlageklassen gewonnen und damit die Anlegerbasis erweitert und diversifiziert. Im Private-Debt-Sektor holte der EIF institutionelle Anleger, öffentliche Anleger und sehr vermögende Privatpersonen ins Boot. Im Bereich Impact Investment hat die Beteiligung des EIF offenbar Investitionen von (insbesondere kleineren) Family Offices mobilisiert.

Der EIF hat auch mit nichtfinanziellen Mitteln zur Entwicklung dieser Märkte beigetragen, indem etwa (durch Unterstützung von First-Time-Teams) neue Intermediäre aufgebaut oder (durch Hilfe bei der Strukturierung) die Kompetenzen der Intermediäre gestärkt wurden. Fondsmanager schätzten die Strukturierungshilfe des EIF, die zu positiven Veränderungen führte. Zu den Vorteilen gehören eine bessere Fonds-Governance (z. B. Beseitigung von Interessenkonflikten, klare Rollenfestlegung, Unabhängigkeit und Zusammensetzung des Teams) und bessere Geschäftsmodelle (z. B. durch die Schärfung des Investitionsfokus).

Der SIA trug zu Branchenstandards und zur Best Practice bei der Messung der sozialen Wirkung und beim Performance-Management bei (so führte er eine an den Impact gekoppelte Gewinnbeteiligung¹⁰ ein).

Untersucht wurde auch, ob sich die Kopplung der Gewinnbeteiligung an den Impact auf den sozialen Impact der geförderten Fonds auswirkte. Dies war nicht der Fall, da die geförderten Fonds bereits auf eine soziale Wirkung achteten. Die Kopplung der Gewinnbeteiligung an den Impact motivierte die Fondsmanager aber dazu, die soziale Wirkung im Blick zu behalten und ihre Monitoring- und Berichtssysteme zu stärken.

⁸ Der EIF hatte zum Beispiel kein Mandat für die Europäischen Struktur- und Investitionsfonds (ESIF) in Lettland.

⁹ Dieses Ziel entsprach dem Aktionsplan der Europäischen Kommission zur Schaffung einer Kapitalmarktunion vom September 2015, in dem unter anderem vorgesehen war, die

Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen zu erweitern.

¹⁰ Ein Fondsmanager erhielt den Carried Interest (eine zusätzliche Vergütung) nur dann, wenn nicht nur die Finanzergebnisse über einer vorab festgelegten Hurdle Rate lagen, sondern der Fonds auch vorab festgelegte Ziele hinsichtlich der sozialen Wirkung erreichte.

Effizienzbeeinflussende Faktoren

Eine Reihe von Faktoren beeinflusste die Effizienz des Mandats. Bei einigen EREM-Produkten verzögerte sich der Einsatz aus internen und externen Gründen. Zu den internen Faktoren gehörten Diskussionen zwischen EIB und EIF über die Umsetzung des CBSI-Produkts, die relativ lange Zeit bis zur Unterzeichnung von Vereinbarungen mit Finanzintermediären (SIA) und die Prozesse bei der Umwidmung von Budgetmitteln (LFI). Externe Faktoren waren etwa die lange Zeit für die Mitteleinwerbung (LFI) und die abwartende Haltung der Verwaltungsbehörden (KMU-Initiative).

Die Teildelegierung beim CBSI-Instrument führte zu operativen Herausforderungen und Ineffizienzen: Änderungen der Produktdokumentation des EIF gemäß den Anforderungen der EIB, doppelte manuelle Eingabe von Transaktionsdaten in EIB-Systemen durch Beschäftigte des EIF und die erforderliche Aufteilung von Dokumenten und Prozessen, um die Kapitalaufteilung von 95:5 umzusetzen. Die EIB musste die Darlehensverwaltung übernehmen, um gruppenweit einheitliche Darlehensprodukte sicherzustellen. Obwohl Budgetmittel auf relativ kapitalintensive Produkte umverteilt wurden, blieb der Kapitalverbrauch beim EREM insgesamt im festgelegten Rahmen.

Empfehlungen und Denkanstöße für die Zukunft

Empfehlung 1: Bei der Mandatskonzeption sollte die EIB Folgendes beachten:

- Hat ein Mandat mehrere Grundsatzziele, sollte die EIB die einzelnen Ziele klar gewichten. So weit wie möglich sollte dabei der „SMART“-Rahmen¹¹ beachtet und klar festgelegt werden, was Erfolg bedeutet. SMART-Ziele bieten einen stärkeren Fokus und einen klareren Rahmen für das Performance-Monitoring und die Rechenschaftslegung.
- Die Ziele sollten eher auf Ergebnisse als auf Outputs ausgerichtet sein, um in einem veränderten Umfeld flexibel bleiben zu können.
- Die EIB sollte sicherstellen, dass die Produktauswahl und die Budgetverteilung der Hierarchie der

Ziele entsprechen. Soll etwa schnell Geld in die Realwirtschaft fließen, sollte eine Maßnahme nicht komplexe, neue und unerprobte, sondern eine begrenzte Zahl einfacher, bewährter und schnell auszahlbarer Produkte umfassen.

Empfehlung 2: Die EIB sollte bei Instrumenten zur Krisenbekämpfung oder für dringende Prioritäten die Zeit bis zur Markteinführung genau festlegen, damit die Instrumente rechtzeitig zum Einsatz kommen. Die Governance und die operativen Prozesse für das Instrument sollten so gestaltet werden, dass Finanzierungen innerhalb des festgelegten Zeitrahmens möglich sind.

Empfehlung 3: Sofern Mittel der Mandatgeber zur Verfügung stehen, sollte der EIF weiter die Entwicklung des unteren mittleren Marktsegments der Private-Debt-Branche in der EU vorantreiben. Diese Entwicklung hat diversifizierte Darlehensfonds (die unter dem Programm EFSI Private Credit im Rahmen des Finanzierungsfensters „KMU“ bereits aufgelegt wurden) und selektive Darlehensfonds (derzeit ausgesetzt) gefördert und damit eine gangbare Alternative zu Bankfinanzierungen eröffnet. Dafür sprechen sowohl Pull-Faktoren (die Evaluierung ergab eine starke Nachfrage nach dem LFI) als auch Push-Faktoren (potenzielle nachteilige Auswirkungen künftiger regulatorischer Änderungen wie die Einführung von Basel IV bis 2023 auf das Volumen der Bankfinanzierungen für KMU). Die Unterstützung der Mandatgeber vorausgesetzt (EIB, Europäische Kommission, Mitgliedstaaten), sollte der Fokus künftiger Maßnahmen stärker auf Ländern liegen, die erst vor Kurzem einen Rechtsrahmen für Kreditfonds aufgestellt haben, und auf Ländern, die bislang noch nicht vom EIF unterstützt wurden. Der EIF sollte Maßnahmen in Ländern mit reiferen Private-Debt-Märkten langsam auslaufen lassen (um Marktverzerrungen zu vermeiden), sofern nicht gute Gründe dagegensprechen (z. B. paneuropäische Plattformen) und die Bedingungen der Mandatgeber dies zulassen (z. B. Nachhaltigkeit des Mandats).

Empfehlung 4: Der EIF sollte die Vermarktung und den Kompetenzaufbau

¹¹ SMART = Specific Measurable Achievable Relevant Timebound (spezifisch, messbar, erreichbar, relevant, zeitgebunden).

stärken, um die Nutzung seiner Produkte in Mitgliedstaaten, in denen sie am dringendsten benötigt werden, stärker voranzutreiben. Die Nutzung von Produkten kann geografisch begrenzt sein, weil sie von der Nachfrage abhängen oder Marktinfrastruktur fehlt. Bei paneuropäischen Mandaten muss der EIF seine Mittel jedoch in die Mitgliedstaaten lenken, in denen sie am dringendsten gebraucht werden.

Empfehlung 5: Sofern der EIF darauf Einfluss hat, sollte er den Zeitraum von der Genehmigung einer Transaktion bis zum Vertragsabschluss verringern. Bei einigen EREM-Produkten (z. B. SIA) unterschied sich dieser Zeitraum von Transaktion zu Transaktion erheblich und war oft länger als erwartet. Soweit machbar könnten vereinfachte Verfahren und eine verstärkte juristische Kapazität innerhalb des EIF die Effizienz verbessern.

STELLUNGNAHME DES MANAGEMENTS

Das Management der EIB und das Management des EIF begrüßen die unabhängige Evaluierung des EREM (EIB Group Risk Enhancement Mandate), die von der Abteilung Evaluierung der Operationen durchgeführt wurde.

Die EIB-Gruppe richtete das EREM 2013 auf Aufforderung des Europäischen Rates ein. Gleichzeitig wurde das Kapital des EIF aufgestockt, um dessen Risikotragfähigkeit zu erhöhen und den Zugang von europäischen KMU und kleinen Midcap-Unternehmen zu Finanzierungen zu verbessern. Die Ziele des EREM wurden von EIB und EIF gemeinsam diskutiert und ausgearbeitet. Dabei wurden für die Europäische Union und die EIB-Gruppe wichtige Zielbereiche berücksichtigt.

Im Dezember 2013 genehmigte der Verwaltungsrat einen EIB-Beitrag zum EREM von bis zu vier Milliarden Euro, den der EIF um zwei Milliarden Euro ergänzen sollte. Außerdem wurde festgelegt, welche Auswirkung das Mandat maximal auf das regulatorische Kapital der Bank (Eigenkapitalquote) haben darf. Die EIB und der EIF unterzeichneten die Rahmenvereinbarung für das Mandat im März 2014.

Das EREM verfolgte einen umfassenden, mehrdimensional ausgestalteten Ansatz: Über einen in mehrere Phasen eingeteilten Zeitraum von sieben Jahren (2014–2020) sollten acht maßgeschneiderte Garantie-, Fremd- und Eigenkapitalinstrumente zur Entwicklung von (i) europäischen Kapitalmarktinstrumenten für KMU und kleine Midcap-Unternehmen sowie (ii) bestimmten Bereichen wie Mikrofinanz, Impact auf Gesellschaft, Umwelt und Innovation, Jugendbeschäftigung, Genossenschaftsbanken und kleinere Finanzinstitute beitragen. Bei den Instrumenten handelte es sich um die KMU-Initiative, die Bonitätsverbesserung von ABS, Darlehensfonds/Minibonds, Social-Impact-Finanzierungen, Durchleitungsdarlehen an Genossenschaftsbanken und kleinere Institute, Mikrofinanzierung, ein Jugendbeschäftigungsprogramm sowie ein noch nicht festgelegtes Risikoteilungsinstrument (die letzteren drei Instrumente wurden letztlich nicht umgesetzt). Das Anfangsbudget für jede Phase und jedes Instrument, mit festen Quoten für Ko-Investitionen zwischen EIB und EIF, wurde auf der Grundlage der neu gewonnenen Erfahrungen des EIF sowie der tatsächlichen Marktnachfrage von Finanzintermediären mehrmals angepasst.

Nachdem die Pilotphase (2014–2016) für Unterzeichnungen bis Mitte 2018 verlängert worden war, wurde die zweite Phase (2017–2020) letztlich aufgegeben, da sie das Kreditvolumen der Bank für risikoreiche Operationen eingeschränkt und den zwischenzeitlich aufgelegten Europäischen Fonds für strategische Investitionen (EFSI) behindert hätte. Gemäß der Governance-Struktur wurden die operativen Einzelheiten des EREM vom Verwaltungsrat der EIB an das Direktorium und die Umsetzung an den EIF delegiert.

Die Evaluierung deckt den Zeitraum 2014–2018 und insbesondere die EREM-Fenster für Genossenschaftsbanken und kleinere Institute, Darlehensfonds und Social-Impact-Finanzierungen ab. Sie ist das Ergebnis von Gesprächen zwischen der Evaluierungsabteilung und an der Mandatsumsetzung beteiligten Beschäftigten der EIB und des EIF, Online-Umfragen und Interviews mit Finanzintermediären und Marktteilnehmern, Fallstudien anhand von Besuchen bei Finanzintermediären zur Bewertung der Zielerreichung und der internen Sichtung aller Transaktionen im Rahmen der Instrumente.

Da das EREM allgemein als gruppeninternes Mandat und drei seiner Instrumente besonders evaluiert wurden, konnten sowohl für künftige gruppeninterne Mandate als auch für ähnliche Produkte Erkenntnisse gewonnen und verbesserungswürdige Bereiche ermittelt werden. Das EREM war jedoch als Antwort der EIB-Gruppe auf die europäische Schuldenkrise gedacht, die auf die globale Finanzkrise folgte. Seine Ausgestaltung und Umsetzung müssen daher im zeitlichen Kontext gesehen werden.

Über den Bericht wurde am 26. Juni 2020 vom Senior Management des EIF und vom Direktorium der EIB und danach am 16. und 17. September 2020 von den Verwaltungsräten des EIF und der EIB beraten.

Tabelle 1. Empfehlungen und Stellungnahme des Managements

Empfehlung 1:

Bei der Konzeption eines gruppeninternen Mandats sollte die EIB Folgendes beachten:

- Hat ein Mandat mehrere Grundsatzziele, sollte die EIB die einzelnen Ziele klar gewichten. So weit wie möglich sollte dabei der „SMART“-Rahmen¹² beachtet und klar festgelegt werden, was Erfolg bedeutet. SMART-Ziele bieten einen stärkeren Fokus und einen klareren Rahmen für das Performance-Monitoring und die Rechenschaftslegung.
- Die Ziele sollten eher auf Ergebnisse als auf Outputs ausgerichtet sein, um in einem veränderten Umfeld flexibel bleiben zu können.
- Die EIB sollte sicherstellen, dass die Produktauswahl und die Budgetverteilung der Hierarchie der Ziele entsprechen. Soll etwa schnell Geld in die Realwirtschaft fließen, sollte eine Maßnahme nicht komplexe, neue und unerprobte, sondern eine begrenzte Zahl einfacher, bewährter und schnell auszahlabar Produkte umfassen.

Stellungnahme des Managements Einverstanden

- Das Management der EIB stimmt zu, dass sich die Konzeption und Umsetzung des gruppeninternen Mandats nicht nur nach übergeordneten Zielen, sondern auch nach ergebnisorientierten Zielen auf der Basis des SMART-Rahmens richten sollten.
- Ergebnisorientierte Ziele sind Teil einer klaren Interventionslogik, die auf Ebene der EIB-Gruppe festgelegt wird. Dieser Ansatz sollte durch klar formulierte allgemeine gruppenweite Strategien für die übergeordneten Finanzierungsziele und spezifische oder thematische Prioritäten sowie durch einen gemeinsamen Bewertungsrahmen für die Operationen untermauert werden. Besonders bei Durchleitungsdarlehen, die naturgemäß einen längeren Projektzyklus haben, sind Ex-ante-Bewertungen für die Mandatskonzeption und die Umsetzung entscheidend, bis die Ex-post-Ergebnisse umfassend bewertet werden können. Neben dem EIF-Fachpersonal, dem Marktwissen und den institutionellen Kapazitäten sollte bei der Mandatskonzeption transparent auf die benötigten finanziellen Ressourcen, insbesondere die Kapitalallokation der EIB-Gruppe, eingegangen werden.
- Neben der Vereinbarung ergebnisorientierter Ziele und der Ressourcenallokation sollten gruppeninterne Mandate einen Mandatssteuerungsmechanismus vorsehen. Dies sollte sicherstellen, dass die Antwort des EIF auf konkrete Marktlücken in Einklang mit der Gesamtstrategie und den Leitlinien der EIB-Gruppe sowie mit der Nachhaltigkeits-, Kapital- und operativen Geschäftsplanung in einem sich wandelnden makroökonomischen Kontext steht. Eine proaktive Mandatssteuerung ist auch angebracht, weil sich aufsichtsrechtliche Vorschriften und dementsprechend die Anwendung von Best Banking Practices durch die EIB wandeln. Die im Rahmen eines gruppeninternen Mandats geplanten EIF-Aktivitäten sollten im Einzelnen vereinbart werden (Produkte und Merkmale, Kreditrisikoprofil, Kapitalverbrauch, Kostendeckung und Verzinsung des eingesetzten Kapitals), um das Mandat in einem sich verändernden Umfeld steuern zu können und die notwendige Flexibilität zu gewährleisten. In dieser Hinsicht bietet die Konzeption des EREM, dessen Governance regelmäßige Taskforce-Treffen und einen Lenkungsausschuss vorsah, wichtige Erkenntnisse, die die Gruppe in den Paneuropäischen Garantiefonds (EGF), ein Mandat der Mitgliedstaaten an die EIB-Gruppe, einfließen ließ. Da die beiden Teile der Gruppe eng zusammenarbeiten müssen, enthält die Back-to-back-Vereinbarung zwischen der Bank und dem EIF einen Lenkungsausschuss, der die Entscheidungsprozesse und eine effektive Koordinierung vereinfachen soll.
- Gruppeninterne Mandate erfordern je nach Zielen und makroökonomischem Kontext einen differenzierten Ansatz. Produktbasierte Mandate mit klaren und bewährten Produktmerkmalen eignen sich am besten für eine schnelle Reaktion der EIB-Gruppe auf eine Krise. Dieser Ansatz wurde vom Verwaltungsrat der EIB jüngst mit dem EGF als

¹² SMART = Specific Measurable Achievable Relevant Timebound (spezifisch, messbar, erreichbar, relevant, zeitgebunden).

Antwort auf die Covid-19-Krise bestätigt. Für den EIF ist ein eigener Verbriefungsrahmen vorgesehen (hauptsächlich synthetisch). Wenn Mandate aber, wie im Fall des EREM, auch für langfristige Marktentwicklungsziele konzipiert werden, sollten neue Produkte oder Marktsegmente eine Option bleiben. Die mögliche Einführung eines Produkts, das im Rahmen eines gruppeninternen Mandats erstmals erfolgreich verwendet wurde, muss ex ante in Betracht gezogen und bei der periodischen Überprüfung der Kapital- und Ressourcenallokation der EIB-Gruppe neu beurteilt werden.

Empfehlung 2:

Die EIB sollte bei Instrumenten zur Krisenbekämpfung oder für dringende Prioritäten die Zeit bis zur Markteinführung genau festlegen, damit die Instrumente rechtzeitig zum Einsatz kommen. Die Governance und die operativen Prozesse für das Instrument sollten so gestaltet werden, dass Finanzierungen innerhalb des festgelegten Zeitrahmens möglich sind.

Stellungnahme des Managements Einverstanden

- Das Management der EIB stimmt zu, dass gruppeninterne Mandate, die als Krisenbewältigungsinstrument der EIB-Gruppe gedacht sind oder dringende Prioritäten angehen sollen, dem EIF die genaue Zeit bis zur Markteinführung vorgeben sollten. Bei der Mandatskonzeption sollte deswegen im Hinblick auf Ziele, Tools und verfügbare Ressourcen unterschieden werden zwischen (i) den akuten Marktlücken für das Zielsegment, (ii) längerfristigen Entwicklungszielen für den Markt oder das Ökosystem und (iii) alternativen neuen Produkten, die der EIF einführt, um seine Ziele zu erreichen.
- Ein gruppeninternes Mandat, das auf der Grundlage von bewährten Produkten und Produktmerkmalen und mit klaren Förderkriterien für Endbegünstigte und Intermediäre konzipiert wird, ermöglicht dem EIF eine schnellere Markteinführung und sichert die Relevanz des Mandats als befristete Krisenbewältigungsmaßnahme. Die Ex-Ante-Einigung auf bestehende Produktmerkmale ermöglicht die Nutzung bewährter Prozesse und Verfahren und gewährleistet so operative Effizienz, eine Minderung des operationellen Risikos und die Optimierung des EIF-Beitrags. In diesem Sinne ließ die Gruppe die mit dem EREM gewonnenen Erkenntnisse in den Paneuropäischen Garantiefonds (EGF) einfließen, ein Mandat der Mitgliedstaaten an die EIB-Gruppe.
- Die Bank verabschiedete 2019 einen erweiterten Rahmen für die Bewertung neuer und bestehender Mandate anhand von zwei Kriterien: strategische Eignung und wirtschaftliche Effizienz. Der Rahmen umreißt operative Maßnahmen für eine bessere an diesen Kriterien ausgerichtete Mandatskonzeption und -umsetzung. 2020 verabschiedete die Bank die überarbeiteten Leitlinien für neue Produkte. Diese beziehen sich auf alle Mandate, die als „neues Produkt“ eingestuft werden. Ein Mandat gilt als neu, wenn die EIB angesichts seiner Finanzierungsstruktur oder seines Umsetzungsrahmens einen neuen Geschäftsbereich erschließt, bestehende Geschäfte auf eine neue Art abschließt oder neuen operationellen Risiken ausgesetzt ist. Die Verfahren aus den Leitlinien für neue Produkte erleichtern die frühzeitige Erkennung operationeller Risikofaktoren, die (auch bei gruppeninternen Mandaten) die Umsetzung in den einzelnen Abteilungen verzögern könnten.
- Als Alternative zu voll ausgebildeten gruppeninternen Mandaten hat die Bank gruppeninterne Dienstleistungsvereinbarungen mit dem EIF entwickelt. Je nach Kontext und Produkten ermöglichen diese Vereinbarungen einen strafferen und flexibleren Ansatz, mit dem die EIB-Gruppe vom technischen Know-how, Personal und Marktwissen des EIF profitieren und auf Krisen schnell reagieren kann.

Empfehlung 3:

Sofern Mittel der Mandatgeber zur Verfügung stehen, sollte der EIF weiter die Entwicklung des unteren mittleren Marktsegments der Private-Debt-Branche in der EU vorantreiben. Diese Entwicklung hat diversifizierte Darlehensfonds (die unter dem Programm EFSI Private Credit im Rahmen des Finanzierungsfensters „KMU“ bereits aufgelegt wurden) und selektive Darlehensfonds (derzeit ausgesetzt) gefördert und damit eine gangbare Alternative zu Bankfinanzierungen eröffnet. Dafür sprechen sowohl Pull-Faktoren (die Evaluierung ergab eine starke Nachfrage nach dem LFI) als auch Push-Faktoren (potenzielle nachteilige Auswirkungen künftiger regulatorischer Änderungen wie die Einführung von Basel IV bis 2023 auf das Volumen der Bankfinanzierungen für KMU). Die Unterstützung der Mandatgeber vorausgesetzt (EIB, Europäische Kommission, Mitgliedstaaten), sollte der Fokus künftiger Maßnahmen stärker auf Ländern liegen, die erst vor Kurzem einen Rechtsrahmen für Kreditfonds aufgestellt haben, und auf Ländern, die bislang noch nicht vom EIF unterstützt wurden. Der EIF sollte Maßnahmen in Ländern mit reiferen Private-Debt-Märkten langsam auslaufen lassen (um Marktverzerrungen zu vermeiden), sofern nicht gute Gründe dagegensprechen (z. B. paneuropäische Plattformen) und die Bedingungen der Mandatgeber dies zulassen (z. B. Nachhaltigkeit des Mandats).

Stellungnahme des Managements Zum Teil einverstanden

- Der EIF teilt die Einschätzung, dass die Entwicklung des unteren mittleren Marktsegments der Private-Debt-Branche in der EU weiter vorangetrieben werden muss. Über diversifizierte und selektive Darlehensfonds will er Unternehmen diversifizierte Finanzierungsquellen als Alternative zu klassischen Bankprodukten anbieten.
- Die Private-Debt-Märkte sind in den Mitgliedstaaten unterschiedlich entwickelt und können den Bedarf der Endbegünstigten an alternativen Finanzierungen meist nicht decken. Die Rechtsvorschriften innerhalb der Europäischen Union unterscheiden sich sehr. Zeitgemäße Regelungen wären jedoch nur ein Parameter, der die Entwicklung lokaler Ökosysteme und das Wachstum des Private-Debt-Markts ankurbeln würde.
- Der EIF erkennt an, dass Investitionen zugunsten des Private-Debt-Markts im Rahmen ihm auferlegter Mandate eine wichtige Rolle für das weitere Heranreifen dieser lokalen Ökosysteme spielen können – insbesondere, wenn er mehr Risiken als andere Investoren einght und als Ankerinvestor fungiert.
- Gleichzeitig weist der EIF darauf hin, dass auch in entwickelteren Märkten nicht die Bedingungen vorherrschen, um öffentliche Interventionen überflüssig zu machen. So müssen vor allem zusätzliche Marktteilnehmer (First-Time-Teams) aufgebaut und Best Practices stärker auf dem Markt verbreitet werden. Der EIF stellt zudem fest, dass KMU und Unternehmen in Ländern ohne eigene Privat-Debt-Branche derzeit über paneuropäische Fonds, die in reiferen Märkten tätig sind, Private Debt zur Verfügung gestellt wird.
- Bei seinen Investitionen hängt der EIF von den konkreten Parametern ab, die die Mandatgeber festlegen (EIB, Europäische Union, Mitgliedstaaten usw.), ohne darauf großen Einfluss nehmen zu können. Vor dem dargestellten Hintergrund geht der EIF dennoch davon aus, dass künftige Mandate eine ausgewogene Investitionsstrategie zwischen entwickelten und sich entwickelnden Private-Debt-Märkten verfolgen werden, die von bestimmten grundsätzlichen Interessen, Renditeerwartungen und der wirtschaftlichen Nachhaltigkeit der Mandate geformt wird.
- Wenn grundsatzorientierte Mandatgeber den Fokus auf Märkte legen wollen, die nicht traditionell von vorhandenen Marktteilnehmern bedient werden, ist der EIF bereit, bei der Gestaltung maßgeschneiderter Lösungen zu helfen.

Empfehlung 4:

Der EIF sollte die Vermarktung und den Kompetenzaufbau stärken, um die Nutzung seiner Produkte in Mitgliedstaaten, in denen sie am dringendsten benötigt werden, stärker voranzutreiben. Die Nutzung von Produkten kann geografisch begrenzt sein, weil sie von der Nachfrage abhängen oder Marktinfrastruktur fehlt. Bei paneuropäischen Mandaten muss der EIF seine Mittel jedoch in die Mitgliedstaaten lenken, in denen sie am dringendsten gebraucht werden.

Stellungnahme des Managements Zum Teil einverstanden

- Die Investitionsstrategie für jede Maßnahme des EIF wird bei Geografie und Risikobereitschaft durch die Ziele und die Rendite- und Nachhaltigkeitsabwägungen jedes Mandatgebers bestimmt.
- Viele Mandate werden dem EIF, insbesondere durch die Nutzung der EU-Strukturfonds, von einzelnen Mitgliedstaaten, Regionen oder nationalen Förderbanken übertragen. In diesen Fällen kann sich der EIF auf die lokalen Finanzmärkte und die Entwicklung lokaler Ökosysteme, etwa für Risikokapital, konzentrieren. Der EIF bietet sein Strukturierungs-Know-how bei dieser Art von Mandaten europaweit an. Es bleibt jedoch den jeweiligen Entscheidungsträgern überlassen, ob sie mit dem EIF bei der Umsetzung von Wirtschaftsprogrammen zusammenarbeiten.
- Für andere Mandate, die mehrere Länder betreffen (wie bei Maßnahmen im Rahmen zentraler EU-Mandate oder von EIB-Mandaten üblich), werden die EIF-Produkte in den jeweiligen Regionen angeboten. In der Regel hängt die Nutzung eines Mandats von der Marktnachfrage ab, und der EIF prüft als EU-Einrichtung das Interesse in offenen und transparenten Verfahren (z. B. Aufrufe zur Interessenbekundung). Dies schränkt automatisch den Spielraum des EIF ein, bestimmte Maßnahmen im Rahmen eines Mandats auf einzelne Länder oder Mitgliedstaaten auszurichten. Als europäische Einrichtung, die über paneuropäische Mandate Märkte aufbaut und entwickelt, sieht der EIF seine Rolle darin, ein übergreifendes Ökosystem jenseits strenger geografischer Grenzen und nationaler Zuteilungen zu fördern.
- Um dem paneuropäischen Charakter vieler seiner Mandate gerecht zu werden, arbeitet der EIF verstärkt an der Entwicklung von Kommunikationskanälen sowie der Bekanntheit und Wirkung seiner Maßnahmen und passt seine Produkte entsprechend an. Auf diese Weise konnten Mandate vorrangig in Ländern umgesetzt werden, in denen die Maßnahmen des EIF am dringendsten benötigt werden. Konkret bedeutet dies:
 - Zum ersten Ziel des EREM, einem besseren Zugang von KMU und kleinen Midcap-Unternehmen zu Finanzierungen, stellt der EIF fest: Vergleicht man das Volumen mit der Größe der Volkswirtschaften, profitierten die Länder, deren Konjunktur stärker und über einen längeren Zeitraum rückläufig war (z. B. Spanien, Italien, EU-13), deutlich mehr von der Unterstützung als weniger krisengeschädigte Länder.
 - Beim zweiten Ziel des EREM, der Entwicklung europäischer Kapitalmarktinstrumente für KMU und kleine Midcap-Unternehmen, wurden zwei Instrumente (SIA und Darlehensfonds) über Finanzintermediäre weitergeleitet, um die EREM-Mittel geografisch zu streuen – was in der Regel zu Investitionsstrategien für mehrere Länder führte.
- Beim Kompetenzaufbau weist der EIF darauf hin, dass er für Hilfestellung bei der Strukturierung und Beratung seiner Partner bekannt ist und den Marktteilnehmern damit zusätzlich zur reinen Finanzierung einen greifbaren Vorteil bei der Erreichung ihrer Ziele bietet. Der EIF stellt ferner fest, dass der gezielte Kompetenzaufbau im Rahmen eines Mandats eine besondere Fokussierung der Ressourcen erfordert. Ob der EIF diese Aspekte weiterentwickelt, hängt auch von der Bereitschaft der Mandatgeber ab, entsprechend den Schwerpunkt zu legen und Mittel gezielt einzusetzen.

Empfehlung 5:

Sofern der EIF darauf Einfluss hat, sollte er den Zeitraum von der Genehmigung einer Operation bis zum Vertragsabschluss verringern. Bei einigen EREM-Produkten (z. B. SIA) unterschied sich dieser Zeitraum von Transaktion zu Transaktion erheblich und war oft länger als erwartet. Soweit machbar könnten vereinfachte Verfahren und eine verstärkte juristische Kapazität innerhalb des EIF die Effizienz verbessern.

Stellungnahme des Managements Einverstanden

- Der Zeitraum zwischen der Genehmigung einer Operation und der Vertragsunterzeichnung, nach der die Operation ihren volkswirtschaftlichen Nutzen entfalten kann, hängt davon ab, ob es sich um eine Fremd- oder Eigenkapitaloperation handelt, ob der Intermediär dem EIF bekannt ist und ob der Intermediär verschiedene Zwischenschritte umsetzt: Strukturierung der Finanzierung, Mitteleinwerbung zur Erreichung des Zielvolumens, Produktvermarktung, Einholung regulatorischer Genehmigungen sowie Ausarbeitung und Aushandlung der Dokumentation.
- Bei vielen EREM-Maßnahmen hing die Zeit von der Genehmigung bis zur Vertragsunterzeichnung hauptsächlich von zwei Faktoren ab:

1. Um privates Kapital zu mobilisieren und einen größeren Hebeleffekt zu erzielen als für das Mandat erforderlich und vom EIF erwartet, ist der EIF auf die Dynamik der Mitteleinwerbung des Finanzintermediärs angewiesen.

Auf dem Markt gilt die Zusage des EIF als „Gütesiegel“ für andere Investoren, die sich aufgrund der Best Practice und der gründlichen Prüfung durch den EIF dafür entscheiden, einem Finanzintermediär Mittel bereitzustellen. Um diese Rolle als Ankerinvestor wahrzunehmen, genehmigt der EIF in der Regel aber als einer der ersten Investoren eine Operation, bevor der Fondsmanager Mittel bei anderen Investoren einwirbt. Aufgrund dieser besonderen grundsätzlichen Bedeutung des EIF ist die Zeit zwischen der Genehmigung und der Vertragsunterzeichnung unweigerlich länger als bei anderen Investoren.

Zudem hat der EIF keine Kontrolle darüber, wie viel Zeit sich die Fondsmanager für die Mitteleinwerbung nehmen, nachdem der EIF seine Zusage gegeben hat und bevor sie zu investieren beginnen. Die Länge dieses Zeitraums hängt von den Fähigkeiten und der Erfahrung des Fondsmanagers, den jeweiligen Marktbedingungen und sonstigen Parametern ab. First-Time-Teams, risikoreichere Finanzierungen und/oder strategische Erwägungen erfordern zum Beispiel mehr Zeit für die Mitteleinwerbung.

2. Im Rahmen seiner öffentlichen Aufgabe hilft der EIF maßgeblich bei der Strukturierung mit, damit die Best Practice eingehalten wird. Deswegen müssen bei einer Beteiligung des EIF oft Fondsstrukturen überarbeitet oder völlig neu aufgebaut werden. Dies kann einige Zeit dauern.

Die Anforderungen der Mandate, die die EU, die EIB oder auch die Mitgliedstaaten dem EIF übertragen, übersteigen bei der Best Practice oder dem Schutz der finanziellen Interessen der Mandatgeber (z. B. EU-Haushaltsordnung) bisweilen deutlich die üblichen Marktstandards. Sie müssen daher in zeitaufwendigen Verhandlungen erklärt und in Verträge gegossen werden. Dieser nicht zu vermeidende Faktor hebt den EIF von anderen Investoren ab. Nicht immer stößt er damit bei allen Marktteilnehmern auf Verständnis.

- Der EIF arbeitet laufend an seiner eigenen Effizienz. Die Zeit bis zur Markteinführung eines Produkts wurde inzwischen stark verkürzt. Dies ist den Bemühungen des EIF zu verdanken, schnell auf die aktuellen Marktbedingungen zu reagieren. Im Fall der jüngsten Produkte zur Bewältigung der Covid-19-Krise hat der EIF neue Prozesse eingeführt, um die Zeit bis zur Genehmigung und von der Genehmigung bis zur Unterzeichnung zu straffen, und dazu unter anderem Transaktionsmerkmale standardisiert oder die Dokumentation und Unterzeichnung technisch verbessert. Außerdem wird erwogen, generell die Umsetzungskapazitäten zu erhöhen (auch mit Schwerpunkt auf den juristischen Ressourcen).

1. SCHLUSSFOLGERUNGEN UND EMPFEHLUNGEN

Dieser Abschnitt enthält die wichtigsten Schlussfolgerungen aus der Evaluierung sowie Empfehlungen für die künftige Konzeption ähnlicher Mandate. Die Evaluierung betrifft das gesamte Mandat, bei einigen Aspekten (vor allem der Effektivität) liegt der Schwerpunkt aber nur auf dem SIA, dem LFI und dem CBSI-Instrument.

1.1 Schlussfolgerungen aus der Evaluierung

Relevanz des EREM

- **Das EREM entstand in einem sehr unsicheren und fragilen wirtschaftlichen Kontext, der eine schnelle und entschlossene Reaktion erforderte. Seine Konzeption war jedoch nicht für das (implizite) Ziel geeignet, schnell Geld in die Realwirtschaft zu lenken.** Das Mandat war zu komplex und umfasste neuartige Produkte, die entweder neue Anlageklassen betrafen (z. B. Private-Debt-Fonds, Impact-Investments) oder auf neue Intermediäre (z. B. Genossenschaftsbanken oder kleinere Finanzinstitute) oder Endbegünstigte (Sozialunternehmen im Fall des SIA) ausgerichtet waren. Selbst einfacher strukturierte EREM-Produkte waren komplexer als gedacht. Entsprechend lang war die Markteinführungszeit mancher EREM-Produkte (über zwei Jahre). Beim Start des Mandats hatten sich die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen in den meisten EU-Mitgliedstaaten bereits verbessert. Gleichzeitig waren das Kapital des EIF erhöht und der EFSI eingerichtet worden.
- **Die endgültige Konzeption (Produktauswahl) eignete sich besser für die langfristigen strukturellen Ziele des Mandats als für das kurzfristige Ziel, schnell Geld in die Realwirtschaft zu lenken.** Dass dahinter eine bewusste, nach sorgfältiger Abwägung zwischen dem kurzfristigen und den beiden längerfristigen Zielen des Mandats entworfene Strategie steht, lässt sich nicht belegen. Es ist jedoch nachvollziehbar, dass aufgrund der besseren Finanzierungsbedingungen nach der Einführung des EREM und der Kapitalerhöhung des EIF nicht mehr so dringend Geld in die Realwirtschaft fließen musste und die strukturellen Ziele des Mandats in den Vordergrund traten.
- **Trotzdem waren einige EREM-Produkte insofern noch hoch relevant, als (a) in manchen Mitgliedstaaten nach wie vor Finanzierungslücken bestanden und (b) das Mandat Mittel aus bankfremden Quellen für Sozialunternehmen, KMU und kleine Midcap-Unternehmen mobilisieren sollte.** Das Mandat war insgesamt immer noch relevant, weil die Liquiditätsengpässe in einigen Mitgliedstaaten (z. B. Spanien, Portugal, Lettland und Zypern) während der Umsetzung des EREM anhielten. Zudem war es aus mittel- bis langfristiger Sicht gerechtfertigt, die Entwicklung neuer Anlageklassen und neuer Finanzintermediäre zu fördern, um die Finanzierungsquellen für Sozialunternehmen, KMU und kleine Midcap-Unternehmen zu diversifizieren. Dieses Ziel entsprach auch dem Aktionsplan der Europäischen Kommission zur Schaffung einer Kapitalmarktunion vom September 2015, in dem unter anderem vorgesehen war, die Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen zu erweitern. Die EREM-Produkte SIA, LFI und das CBSI-Instrument waren daher äußerst relevant. Außerdem schlossen der SIA und das LFI für bestimmte Unternehmen (etwa Sozialunternehmen) und einen bestimmten Investitionsbedarf (Veranstaltungen, Einstellung von Personal oder internationale Expansion) strukturelle Lücken beim Zugang zu Finanzierungen. Für die Einbindung des SIA und des LFI in das Mandat sprachen deshalb besonders stichhaltige Gründe.
- **Die starke Nutzung mancher EREM-Produkte unterstreicht ebenfalls ihre Relevanz.** Das LFI wurde sehr stark nachgefragt, sodass das Budget für das Produkt versechsfacht wurde. Auch der SIA und das Produkt zur Bonitätsverbesserung von ABS wurden stark genutzt. Das dafür vorgesehene Budget wurde vollständig aufgebraucht. Die Nachfrage nach dem CBSI-Instrument und der KMU-Initiative blieb dagegen hinter den Erwartungen zurück – unter anderem wegen Vermarktungsbeschränkungen und ihrer Komplexität.
- **Die Erfahrung mit dem EREM hat gezeigt, dass:** (i) die Entwicklung neuer Produkte zeitaufwendig ist, (ii) die Markteinführung neuer Produkte Zeit braucht, da der EIF einen Track Record aufbauen, Erfahrungen sammeln und gleichzeitig beim Aufbau einer

Pipeline und der Marktentwicklung mitwirken muss, (iii) bei neuen Anlageklassen die Nutzung der Mittel in den Frühphasen der Produkteinführung zwangsläufig geografisch verzerrt ist (so profitieren Mitgliedstaaten mit entwickelteren oder ausgereifteren Finanzmärkten stärker als Mitgliedstaaten mit weniger entwickelten Finanzmärkten, obwohl Unternehmen in letzteren womöglich dringender auf Finanzierungen angewiesen sind); (iv) Produkte mit bereits vorhandenen Prozessen, Verfahren und potenzieller Pipeline die Umsetzung beschleunigen (dies zeigte sich besonders bei der Bonitätsverbesserung von ABS und dem SIA).

Effektivität des EREM bei der Verbesserung des Zugangs zu Finanzierungsmitteln für KMU und kleine Midcap-Unternehmen

- **Die Finanzierungsmittel des EREM erreichten bislang über 100 000 KMU, kleine Midcap-Unternehmen und Sozialunternehmen.** Weil die Portfolios noch im Wachstum begriffen sind, dürfte die Zahl der Endbegünstigten in den kommenden Jahren steigen. Beim LFI und der KMU-Initiative Option 2 wird die anvisierte Zahl von Endbegünstigten jedoch nicht erreicht werden.
- **Der SIA und das LFI haben besonders effektiv zusätzliche Finanzierungen für Sozialunternehmen, KMU und kleine Midcap-Unternehmen mobilisiert.** Im Zeitraum 2015–2018 investierte das LFI 761 Millionen Euro in 20 Darlehensfonds in sechs Mitgliedstaaten. Damit wurden Finanzierungen in Höhe von 4,8 Milliarden Euro für KMU und kleine Midcap-Unternehmen mobilisiert (Faktor 7) Im Rahmen des SIA investierte der EIF 148 Millionen Euro in 14 Impact-Fonds in acht Mitgliedstaaten. Damit wurden 580 Millionen Euro an Finanzierungsmitteln für Sozialunternehmen mobilisiert (Faktor 4). Ohne das EREM wären viele Mittel nicht vergeben worden. Die Produkte konzentrierten sich allerdings auf wenige Mitgliedstaaten. Die Strategie des EIF, sich zunächst auf Länder zu fokussieren, in denen es die Anlageklasse bereits gab (um Champions und einen eigenen Track Record aufzubauen und Erfahrungen zu sammeln), und erst dann neuere Märkte zu erschließen (marktentwickelnde Rolle), war im Rahmen des EREM jedoch gerechtfertigt.
- **Ohne das EREM wäre ein Großteil der mit dem SIA, LFI und CBSI-Instrument mobilisierten Mittel nicht vergeben worden.** Viele der durch den SIA unterstützten Sozialunternehmen hätten aus anderen Quellen keine so hohen Finanzierungen zu denselben Konditionen und innerhalb derselben Zeit erhalten wie mit dem SIA-Fonds. Die für LFI, CBSI-Instrument und SIA vorliegenden Daten zeigen, dass die unterstützten Unternehmen nicht nur von mehr Finanzierungen profitierten, **sondern auch von besseren Finanzierungsbedingungen und besserer nichtfinanzieller Unterstützung.**
- **Bei den EREM-Finanzierungen ist eine geografische Konzentration festzustellen.** Obwohl für das EREM keine konkreten geografischen Ziele vorgegeben wurden, konzentrieren sich rund 80 Prozent der EREM-Zusagen auf sechs Mitgliedstaaten (Frankreich, Italien, Deutschland, Spanien, Vereinigtes Königreich und Niederlande), die rund 75 Prozent zum BIP der Europäischen Union beitragen. In mehreren Mitgliedstaaten, die erhebliche Finanzierungslücken melden, wurden keine EREM-Zusagen gegeben. Während auf einige von ihnen (Kroatien, Zypern, Tschechische Republik, Griechenland, Irland und Portugal) andere EIF-Mittel entfielen, erhielten Lettland, Slowenien und die Slowakei keine EREM-Finanzierungen und gemessen an ihrem Beitrag zum EU-BIP und der Anzahl von KMU einen unverhältnismäßig geringen Anteil an EIF-Finanzierungen. Dies lässt sich teilweise durch Faktoren erklären, auf die der EIF keinen Einfluss hatte, wie Marktbedingungen, fehlende Marktinfrastruktur, rechtliche Beschränkungen und zum Teil fehlende Mandate¹³.
- Wie oben erwähnt lässt sich die **geografische Konzentration des EREM zum Teil auf unterschiedlich entwickelte und ausgereifte Märkte zurückführen (SIA und LFI).** Bei neuen Produkten wie SIA und LFI konzentrierte sich der EIF bewusst und nachvollziehbar zunächst auf Länder, in denen es die Anlageklasse bereits gab (um Champions und einen eigenen Track Record aufzubauen und Erfahrungen zu sammeln), und erschloss erst dann neuere Märkte (marktentwickelnde Rolle). Die Nutzung von Produkten wie LFI und der Bonitätsverbesserung von ABS wurde außerdem **durch rechtliche**

¹³ Zum Beispiel hatte der EIF kein Mandat für die ESIF in Lettland.

Beschränkungen behindert. Bei der KMU-Initiative nahmen dagegen mehrere Verwaltungsbehörden eine abwartende Haltung ein. Das CBSI-Instrument wurde in Ländern mit dem größten KMU-Finanzierungsbedarf wenig genutzt. Dies lag an strengen Förderkriterien, die seinen Einsatz bremsten, und an Verzögerungen bei seiner Einführung, die die Vermarktung erschwerten.

Effektivität des EREM bei der Entwicklung von bankfremden Finanzierungsquellen für KMU, kleine Midcap-Unternehmen und Sozialunternehmen

- **Mit den EREM-Mitteln förderte der EIF entscheidend die Entwicklung des unteren mittleren Marktsegments der europäischen Privat-Debt-Industrie (Fondsgröße < eine Milliarde Euro) und des Impact-Investment-Markts.** Dadurch, dass er neue Arten von Anlegern für diese Anlageklassen gewann, trug der EIF zur Erweiterung und Diversifizierung der beiden Märkte bei. Im Private-Debt-Sektor holte der EIF institutionelle Anleger, öffentliche Anleger und sehr vermögende Privatpersonen ins Boot. Im Impact-Investment-Bereich hat die Beteiligung des EIF offenbar Investitionen von (insbesondere kleineren) Family Offices mobilisiert.
- **Der EIF hat auch mit nichtfinanziellen Mitteln zur Entwicklung dieser Märkte beigetragen, indem etwa durch Unterstützung von First-Time-Teams neue Intermediäre aufgebaut oder durch Hilfe bei der Strukturierung die Kompetenzen der Intermediäre gestärkt wurden.** Fondsmanager schätzten die Strukturierungshilfe des EIF, die zu positiven Veränderungen führte.
- **Die Entwicklung des unteren mittleren Marktsegments der Private-Debt-Branche in der EU hat diversifizierte Darlehensfonds (die unter dem Programm EFSI Private Credit im Rahmen des Finanzierungsfensters „KMU“ bereits aufgelegt wurden) und selektive Darlehensfonds (derzeit ausgesetzt) gefördert und daher eine gangbare Alternative zu Bankfinanzierungen eröffnet.** Es gibt gute Argumente dafür, dass der EIF die Entwicklung dieses Segments weiter vorantreibt. Dafür sprechen sowohl Pull-Faktoren (die Evaluierung ergab eine starke Nachfrage nach dem LFI) als auch Push-Faktoren (potenzielle nachteilige Auswirkungen künftiger regulatorischer Änderungen wie die Einführung von Basel IV bis 2023 auf das Volumen der Bankfinanzierungen für KMU).
- **Der SIA trug entscheidend zur Einführung und Verbreitung von Branchenstandards und Best Practices bei der Messung der sozialen Wirkung und der Berichterstattung sowie einer an den Impact gekoppelten Gewinnbeteiligung bei.** Diese hatte aber keine erkennbaren Auswirkungen auf die soziale Wirkung der finanzierten Fonds. Ihr Zusatznutzen bestand vor allem darin, dass die soziale Wirkung im Blick behalten und das Monitoring gestärkt wurden.

Effizienz bei der Umsetzung des EREM

- **Die internen Faktoren, die die Einführung von EREM-Produkten verzögerten, hätten vermieden werden können.** Bei einigen EREM-Produkten verzögerte sich der Einsatz aus internen und externen Gründen. Zu den internen Faktoren gehörten langwierige Diskussionen zwischen EIB und EIF über die Umsetzung des CBSI-Produkts, die Dauer bis zur Genehmigung und Unterzeichnung von Vereinbarungen mit Finanzintermediären (SIA) und die Prozesse bei der Umwidmung von Budgetmitteln (LFI). Externe Faktoren waren etwa die lange Zeit für die Mitteleinwerbung (LFI) und die abwartende Haltung der Verwaltungsbehörden (KMU-Initiative). Auf die externen Faktoren hatten die EIB und der EIF keinen Einfluss, die internen Prozesse hätten jedoch effizienter organisiert werden können.
- **Das Modell der Teildelegierung beim CBSI-Instrument war weniger effizient als die vollständige Delegation bei den anderen Produkten.** Die Teildelegierung beim CBSI-Instrument führte zu operativen Herausforderungen und Ineffizienzen: Änderungen der Produktdokumentation des EIF gemäß den Anforderungen der EIB, doppelte manuelle Eingabe von Transaktionsdaten in EIB-Systemen durch Beschäftigte des EIF, Duplizierung von Dokumenten und Prozessen, um die Kapitalaufteilung von 95:5 umzusetzen.
- **Im Fall des SIA konnte die Zeit bis zur Markteinführung dadurch reduziert werden, dass EREM-Mittel für ein Pilotprodukt mit bereits vorhandenen Prozessen, Verfahren und potenzieller Pipeline verwendet wurden.**

- Obwohl Budgetmittel auf relativ kapitalintensive Produkte umverteilt wurden, **blieb der Kapitalverbrauch beim EREM im Rahmen** – vor allem, weil für manche Operationen externe Ratings verfügbar waren.

1.2 Empfehlungen

Aufgrund der oben dargelegten Schlussfolgerungen aus der Evaluierung werden die folgenden Empfehlungen an die Abteilungen des EIF und der EIB ausgesprochen:

Empfehlung 1:

Bei der Mandatskonzeption sollte die EIB Folgendes beachten:

- Hat ein Mandat mehrere Grundsatzziele, sollte die EIB die einzelnen Ziele klar gewichten. So weit wie möglich sollte dabei der „SMART“-Rahmen¹⁴ beachtet und klar festgelegt werden, was Erfolg bedeutet. SMART-Ziele bieten einen stärkeren Fokus und einen klareren Rahmen für das Performance-Monitoring und die Rechenschaftslegung.
- Die Ziele sollten eher auf Ergebnisse als auf Outputs ausgerichtet sein, um in einem veränderten Umfeld flexibel bleiben zu können.
- Die EIB sollte sicherstellen, dass die Produktauswahl und die Budgetverteilung der Hierarchie der Ziele entsprechen. Soll etwa schnell Geld in die Realwirtschaft fließen, sollte eine Maßnahme nicht komplexe, neue und unerprobte, sondern eine begrenzte Zahl einfacher, bewährter und schnell auszahlbarer Produkte umfassen.

Empfehlung 2:

Die EIB sollte bei Instrumenten zur Krisenbekämpfung oder für dringende Prioritäten die Zeit bis zur Markteinführung genau festlegen, damit die Instrumente rechtzeitig zum Einsatz kommen. Die Governance und die operativen Prozesse für das Instrument sollten so gestaltet werden, dass Finanzierungen innerhalb des festgelegten Zeitrahmens möglich sind.

Empfehlung 3:

Sofern Mittel der Mandatgeber zur Verfügung stehen, sollte der EIF weiter die Entwicklung des unteren mittleren Marktsegments der Private-Debt-Branche in der EU vorantreiben. Diese Entwicklung hat diversifizierte Darlehensfonds (die unter dem Programm EFSI Private Credit im Rahmen des Finanzierungsfensters „KMU“ bereits aufgelegt wurden) und selektive Darlehensfonds (derzeit ausgesetzt) gefördert und damit eine gangbare Alternative zu Bankfinanzierungen eröffnet. Dafür sprechen sowohl Pull-Faktoren (die Evaluierung ergab eine starke Nachfrage nach dem LFI) als auch Push-Faktoren (potenzielle nachteilige Auswirkungen künftiger regulatorischer Änderungen wie die Einführung von Basel IV bis 2023 auf das Volumen der Bankfinanzierungen für KMU). Die Unterstützung der Mandatgeber vorausgesetzt (EIB, Europäische Kommission, Mitgliedstaaten), sollte der Fokus künftiger Maßnahmen stärker auf Ländern liegen, die erst vor Kurzem einen Rechtsrahmen für Kreditfonds aufgestellt haben, und auf Ländern, die bislang noch nicht vom EIF unterstützt wurden. Der EIF sollte Maßnahmen in Ländern mit reiferen Private-Debt-Märkten langsam auslaufen lassen (um Marktverzerrungen zu vermeiden), sofern nicht gute Gründe dagegensprechen (z. B. paneuropäische Plattformen) und die Bedingungen der Mandatgeber dies zulassen (z. B. Nachhaltigkeit des Mandats).

¹⁴ SMART = Specific Measurable Achievable Relevant Timebound (spezifisch, messbar, erreichbar, relevant, zeitgebunden).

Empfehlung 4:

Der EIF sollte die Vermarktung und den Kompetenzaufbau stärken, um die Nutzung seiner Produkte in Mitgliedstaaten, in denen sie am dringendsten benötigt werden, stärker voranzutreiben. Die Nutzung von Produkten kann geografisch begrenzt sein, weil sie von der Nachfrage abhängen oder Marktinfrastruktur fehlt. Bei paneuropäischen Mandaten muss der EIF seine Mittel jedoch in die Mitgliedstaaten lenken, in denen sie am dringendsten gebraucht werden.

Empfehlung 5:

Sofern der EIF darauf Einfluss hat, sollte er den Zeitraum von der Genehmigung einer Operation bis zum Vertragsabschluss verringern. Bei einigen EREM-Produkten (z. B. SIA) unterschied sich dieser Zeitraum von Transaktion zu Transaktion erheblich und war oft länger als erwartet. Soweit machbar könnten vereinfachte Verfahren und eine verstärkte juristische Kapazität innerhalb des EIF die Effizienz verbessern.

Die Abteilung Evaluierung der Operationen

Die Abteilung Evaluierung der Operationen (EV) wurde 1995 eingerichtet, um Ex-post-Evaluierungen innerhalb und außerhalb der Europäischen Union durchzuführen. Sie beachtet dabei die anerkannte internationale Praxis und berücksichtigt die allgemein akzeptierten Kriterien der Relevanz, Effektivität, Effizienz und Nachhaltigkeit. Aus den Ergebnissen ihrer Ex-post-Evaluierung leitet EV Empfehlungen ab. Damit sollen die operative Leistungsfähigkeit, Rechenschaftslegung und Transparenz verbessert werden. Jede Evaluierung ist mit einer gründlichen Bewertung der ausgewählten Investitionsvorhaben verbunden. Die Ergebnisse werden dann in einem Bericht zusammengefasst.

Die Berichte sind auf der Website der EIB abrufbar:

<http://www.eib.org/infocentre/publications/all/research-studies/ex-post-evaluations/index.htm>

EVALUIERUNG DER OPERATIONEN

Evaluierung des EREM (EIB Group Risk Enhancement Mandate)

September 2020

Zusammenfassung



**Europäische
Investitionsbank**

Die Bank der EU



**OPERATIONS
EVALUATION**

Europäische Investitionsbank
98-100, boulevard Konrad Adenauer
L-2950 Luxembourg
☎ +352 4379-22000
www.eib.org – ✉ info@eib.org

Evaluierung der Operationen
✉ Evaluation@eib.org
www.eib.org/evaluation