



Es steht der Nutzen, nicht das Eigentum im Vordergrund

CORNELIA STENDEL UND LUCA STÄUBLE

Flottenleasing Innovativen Geschäftsmodellen stellen sich nach wie vor Schwierigkeiten bei ihrer Umsetzung in den Weg. Es gibt aber Lösungen.

Der Schweizerische Leasingverband (SLV) hat, basierend auf einer Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz und BAK Economics, vier Trends festgestellt, die allesamt eine Verschiebung weg vom Erwerb von Produkten (zum Beispiel von Fahrzeugen) hin zum Bezug von Dienstleistungen (zum Beispiel Mobilität) bewirken. Leasing, bei dem der Nutzen und nicht das Eigentum an einem Objekt im Vordergrund steht, ist die ideale Form, um diese innovativen Geschäftsmodelle zu finanzieren. Allerdings stellen sich bei deren Umsetzung rechtliche Hürden, wie die nachfolgenden Beispiele illustrieren.

Die «Trend-Garage» - um ein fiktives Beispiel aufzugreifen - hat sich mit dem Trend des geteilten Dienstleistungsbezugs (Sharing Economy) auseinandergesetzt, welcher auf ihre Kunden übergegriffen hat.

Trend Sharing Economy

Verschiedene KMU sind auf die «Trend-Garage» zugekommen. Sie sind zwar zu klein, um eine eigene Fahrzeugflotte zu leasen, möchten aber dennoch von den Vorteilen eines Flottenleasings profitieren. Die «Trend-Garage» möchte diesen Kunden ein neues und innovatives Shared-Flotten-Management anbieten, welches mehreren KMU den geteilten Gebrauch von Fahrzeugen und damit zusammenhängende Services gegen ein

Entgelt ermöglicht. Bei der Suche nach einem Finanzierungspartner stösst die «Trend-Garage» auf die Leasinggesellschaft «Inno-Leasing», die sich bereit erklärt, die Fahrzeuge der «Trend-Garage» zu kaufen und ihr diese zurückzuleasen (Sale-and-lease-back-Transaktion), damit die «Trend-Garage» die Fahrzeuge den KMU in einem Shared-Flotten-Management zum Gebrauch zur Verfügung stellen kann.

Die Umsetzung eines solchen Modells ist in der Praxis jedoch komplex und mit

rechtlichen Unsicherheiten behaftet. So erweist sich beispielsweise der in der Schweiz - anders als in Deutschland - sehr breite Anwendungsbereich des Faustpfandprinzips oder das Retentionsrecht unter Umständen als sehr hinderlich (siehe Box rechts).

Trend Servitization

Richtet sich das Angebot der «Trend-Garage» auch an private Kunden, ergeben sich weitere rechtliche Hürden. Können die Kunden beispielsweise ein Fahrzeug individuell konfigurieren und in einem Paket zusammen mit weiteren Services wie beispielsweise der Bereitstellung eines Ersatzfahrzeugs, Fahrzeugwartung und -reparatur, Reifenwechsel, Versicherungen und sogar Angeboten des öffentlichen Verkehrs gegen ein fixes Entgelt gebrauchen (Servitization), stellt sich die Frage nach der Anwendbarkeit von zwingendem Miet-, Konsumkredit- und Auftragsrecht (siehe Box).

Cornelia Stengel, Geschäftsführerin, Luca Stäuble, stv. Geschäftsführer, Schweizerischer Leasingverband, Zürich.



HANDLUNGSOPTIONEN

So sehen die Lösungsansätze aus

B2B-Bereich Hier erweist sich der in der Schweiz – anders als beispielsweise in Deutschland – sehr breite Anwendungsbereich des Faustpfandprinzips als besonders hinderlich. Eine rechtssichere Ausgestaltung entsprechender Geschäftsmodelle erfordert hierzulande deshalb in vertraglicher und auch prozessualer Sicht komplexe und umständliche Formen und verhindert so einfache, innovative und digitalisierte Modelle. Abhilfe könnte einerseits eine Einschränkung des Anwendungsbereichs des Faustpfandprinzips schaffen, welche durch eine Anpassung von Art. 717 Abs. 1 ZGB erreicht werden könnte, womit die diesbezügliche Rechtslage jener in Deutschland entspräche. Gleichzeitig könnte der wesentlichste Zweck des Faustpfandprinzips, nämlich der Schutz von Dritten, welche nicht über die Bonität einer Partei getäuscht werden sollen, weil Objekte in deren Besitz sind, durch die Einführung eines Eigentums- und Pfandregisters deutlich besser als heute gewährleistet werden. Gerade auch die aufkommende Blockchain-Technologie bietet hierzu Möglichkeiten.

B2C-Bereich Hier erweist sich die mögliche Anwendbarkeit zwingender Bestimmungen aus dem aktuellen schweizerischen Konsumkreditgesetz sowie dem hierzulande geltenden Miet- und Auftragsrecht als hinderlich, um neuartige Geschäftsmodelle rechtssicher umzusetzen. Die entsprechenden Gesetze passen nicht auf die neuen Angebote und die neuen Bedürfnisse der Endkunden, die zunehmend nicht mehr am Eigentum oder am Besitz an einem Objekt (einem Auto beispielsweise), sondern vielmehr an dessen Funktion beziehungsweise an der damit zusammenhängenden Dienstleistung, im beschriebenen Beispiel an der Mobilität, interessiert sind. Um neuartige Geschäftsmodelle im hier besprochenen B2C-Bereich rechtssicher zu ermöglichen, müssen die fraglichen Gesetzesbestimmungen im Konsumkreditgesetz und im Mietrecht entsprechend ausgelegt oder vom schweizerischen Gesetzgeber angepasst werden. Auch im B2C-Bereich würde sich die Einführung eines Eigentums- und Pfandregisters positiv und vereinfachend auswirken.