

Asset Base Lending bietet Finanzierungen nach Maß für Sharing Economy

Bonitätsbewertung stellt nicht auf das Unternehmen selbst ab, sondern auf das Warehouse

Dass Verbraucher verstärkt auf Sharing Angebote zurückgreifen, birgt große Chancen für die Sharing Economy. Um diese zu nutzen, setzen Unternehmen und Investoren auf ein innovatives Finanzierungsmodell.

In der Inflation und Stagnation der letzten Jahre fiel die neu aufkeimende Sharing Economy auf fruchtbaren Boden. Unternehmen, die das Momentum nutzen wollen, müssen jedoch auf schmalen Grat wandern. Denn dieselben wirtschaftlichen Bedingungen, die derzeit die Nachfrage nach Sharing Angeboten verstärken, erschweren auch die Bereitstellung eines entsprechenden Angebots.

Da private Haushalte zwischenzeitlich hohe Reallohnverluste hinnehmen mussten, investieren Verbraucher zunehmend weniger in hochwertige Gebrauchsgegenstände, sondern decken ihren Bedarf lieber punktuell mit Sharing Angeboten. Diese Nachfrage bietet für Start-ups und Scale-ups große Chancen in den verschiedensten Assetklassen, angefangen bei der Vermietung von Assets wie Autos (Sixt) und E-Rollern (Tier), über Handys (Everphone) bis hin zu Kinderausstattung (StrollMe) und Luxustaschen (Fobe). Der Einstieg in diesen Markt erfordert aber, dass Unternehmen gerade die Anschaffungskosten übernehmen, vor denen ihre potenziellen Kunden zurückschrecken und welche sich erst durch die Vermietung der jeweiligen Assets amortisieren.

Dafür sind bisher nur teure und ineffiziente Finanzierungsformen verfügbar: klassische Bankdarlehen, welche für junge Unternehmen schwer zugänglich sind, oder Venture Debt Darlehen, wofür Kapitalgeber zweistellige Zinssätze sowie strikte Auflagen und Sicher-

heiten verlangen. Erschwerend hinzukommen das derzeitige Zinsumfeld und Investitionsklima. Eine alternative Lösung bieten Warehouse-Finanzierungen oder Asset Base

Lending Finanzierungen. Diese erlauben es den Finanzierungsparteien, den Liquiditätsbedarf des Unternehmens mit dem Sicherheitsbedürfnis des Geldgebers dadurch in Einklang zu bringen, dass für die Bonitätsbewertung nicht auf das Unternehmen selbst, sondern primär auf dessen Assets abzustellen ist.

Die Warehouse-Finanzierung macht sich dabei den Skalierungseffekt zunutze: Ein einzelnes Asset wird keinem Geldgeber hinreichend Gewähr dafür geben, dass ein Kredit bedient werden kann. Kommt aber z. B. ein ganzer Fuhrpark an Assets – ein Warehouse – zusammen, der laufend Mieteinnahmen abwirft und sich durch An- und Abverkauf einzelner Geräte ständig erneuert, wird die Investition direkt interessanter. Geeignet ist die Warehouse-Finanzierung daher primär für Unternehmen mit einem stark skalierbaren, assetlastigen Geschäftsmodell.

Separate Zweckgesellschaft

Die Struktur wird in einer Weise aufgesetzt, die dem Darlehensnehmer den Aufbau des Warehouses ermöglicht und den Darlehensgeber im Insolvenzfall bestmöglich absichert. Dazu werden Warehouse und Finanzierung aus dem operativen Unternehmen herausgelöst und an eine separate Zweckgesellschaft übertragen, während die operative Gesellschaft weiter die Assets an- und verkauft und verwaltet. Im Insolvenzfall der operativen Gesellschaft wird damit der Zugriff des Insolvenzver-

walters auf die Assets der Zweckgesellschaft verwehrt, sodass im Sicherungsfall die Einnahmen aus Vermietung und Verkauf der Assets allein den Finanzierern zur Verfügung stehen.

Die nahtlose und wirtschaftliche Verwertung der Assets wird weiter durch das vorsorgliche Onboarding einer alternativen Verwaltungsgesellschaft sichergestellt, welche dann für die operative Gesellschaft einspringt. Fiele die Sicherheit mit in die Insolvenzmasse, müssten die Investoren sonst erhebliche Einschnitte durch hohe Verwaltungsgebühren, ineffiziente Verwertungsmaßnahmen und die Verteilungsentscheidung des Insolvenzverwalters in Kauf nehmen.

Voraussetzung ist ein Warehouse an geeigneten Assets. Da diese im Insolvenzfall nachweisbar einfach, schnell und zu einem gut prognostizierbaren Preis verwertbar sein müssen, bieten sich Warehouse-Finanzierungen vor allem für werthaltige fungible Assets mit einem liquiden Gebrauchs- und Verkaufsmarkt sowie verlässlichen Marktdaten an. Die Bewertung der Gebrauchs- und Restwerte kann sich teils auf Marktdaten wie die Schwacke-Liste für Pkws stützen, während es sich bei weniger dokumentierten Assetklassen anbietet, eigene Marktstudien mit automatisierten Suchprogrammen, Herstellerrücknahmevereinbarungen oder eigenen Vertriebskanälen durchzuführen.

Unter diesen Rahmenbedingungen lässt sich die Warehouse-Finanzierung in der Sharing Economy universell einsetzen. Ist die Struktur einmal implementiert, kann sie nach dem Baukastenprinzip erweitert oder verändert werden, ohne die Finanzierung gänzlich neu aufsetzen zu müssen. Vorteilhaft

ist auch, dass Warehouse-Finanzierungen gerade Start-ups und Scaleups den Zugang zu größeren und internationalen Investoren eröffnen, denen komplexe Strukturen dieser Art besonders vertraut sind, oder die ggf. investitionsfreudiger sind als inländische Investoren.

Eine geschickt gestaltete Warehouse-Finanzierung bedient damit die Interessen aller involvierten Parteien und schon gleichzeitig wertvolle Ressourcen. Die jeweiligen Assets werden auf nutzungseffiziente Weise Verbrauchern zugänglich gemacht, instand gehalten und anschließend wieder in den Verkehr gebracht. Im Hinblick auf die-

sen Nachhaltigkeitsgedanken ist zu erwarten, dass das Wachstum der Sharing Economy in jeder Konjunkturlage Bestand haben wird.

*) Dr. Dietmar Helms ist Partner und Sandra Reinecke Associate von Hogan Lovells.

Wörter:	681	Jahrgang:	2025
Autor/-in:	Von Dietmar Helms und Sandra Reinecke *)	Ausgabe:	Einzelausgabe
Rubrik:	RECHT UND KAPITALMARKT		
Medienkanal:	PRINT		
Mediengattung:	Tageszeitung		
Medientyp:	PRINT		