

LEASING FOR GROWTH

Eine betriebs- und volkswirtschaftliche Analyse
von künftigen Wachstumspotenzialen

Eine Studie im Auftrag des
Schweizerischen Leasingverbands SLV

Mai 2017

Herausgeber

Institut für Finanzmanagement (IFF) Hochschule für Wirtschaft FHNW
BAK Basel Economics AG

Ansprechpartner

Prof. Dr. Tobias Hüttche
Leiter Institut für Finanzmanagement (FHNW)
T + 41 61 279 17 00, tobias.huettche@fhnw.ch

Michael Grass
Geschäftsleitung, Leiter Marktfeld Wirkungsanalyse
T +41 61 279 97 23, michael.grass@bakbasel.com

Redaktion

Dr. Marco Canipa-Valdez (IFF)
Mark Emmenegger (BAKBASEL)
Michael Grass (BAKBASEL)
Prof. Dr. Tobias Hüttche (IFF)
Klaus Jank (BAKBASEL)
Beatrix Wullschleger (IFF)

Adresse

BAK Basel Economics AG
Güterstrasse 82
CH-4053 Basel
T +41 61 279 97 00
F +41 61 279 97 28
info@bakbasel.com
www.bakbasel.com

Institut für Finanzmanagement (IFF)
Peter Merian-Strasse 86
CH-4052 Basel
T +41 61 279 17 00
F +41 61 279 17 18
info.wirtschaft@fhnw.ch
www.fhnw.ch

Copyright © 2017 by FHNW und BAK Basel Economics AG
Alle Rechte vorbehalten

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung.....	5
1 Einleitung.....	9
2 Grundlagen des Leasings.....	12
2.1 Definition und Abgrenzungen	12
2.2 Rechnungslegung und Steuern	13
3 Facts & Figures zum Schweizer Leasingmarkt.....	15
3.1 Überblick zum Gesamtmarkt	15
3.2 Leasing als Finanzierungsinstrument für Unternehmen.....	18
3.3 Vendorleasing als Vertriebsinstrument für Unternehmen	25
4 Nutzen des Leasings aus Sicht des einzelnen Unternehmens.....	30
4.1 Positive Effekte von Leasing	30
4.2 Warum Schweizer Unternehmen leasen.....	32
4.3 Leasing-Penetration-Rates im internationalen Vergleich.....	34
4.4 Leasing in der Industrie 4.0	36
4.5 Fazit: Leasing schafft Werte.....	37
5 Nutzen des Leasings aus Sicht der Gesamtwirtschaft	38
5.1 Konzeptionelle Grundlagen.....	38
5.2 Analyse der nachfrageseitigen Effekte.....	40
5.3 Analyse der angebotsseitigen Effekte	44
5.4 Analyse der Nachhaltigkeitseffekte.....	57
6 Anhang.....	59
7 Literaturverzeichnis.....	60

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1-1	Studienansatz: Konsistente Verknüpfung von betriebswirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Analyse	10
Abb. 3-1	Leasing Neugeschäft Schweiz 2015: nach Kundentypen	15
Abb. 3-2	Leasing Neugeschäft Schweiz 2015: nach Objektgruppen.....	16
Abb. 3-3	Finanzierungsformen nach dem Anteil der sie nutzenden Firmen	18
Abb. 3-4	Anteil der Leasing nutzenden Firmen: nach Unternehmensgrösse	19
Abb. 3-5	Anteil der Leasing nutzenden Firmen: nach Sprachregion.....	20
Abb. 3-6	Anteil der Leasing nutzenden Firmen: nach Branche	21
Abb. 3-7	Anteil an den Gesamtinvestitionen: nach Unternehmensgrösse	22
Abb. 3-8	Objektgruppen (Anzahl Nennungen)	23
Abb. 3-9	Leasingkanäle (Anzahl Nennungen).....	24
Abb. 3-10	Anteil der Vendorleasing nutzenden Firmen: nach Unternehmensgrösse	25
Abb. 3-11	Anteil der Vendorleasing nutzenden Firmen: nach Sprachregionen.....	26
Abb. 3-12	Anteil der Vendorleasing nutzenden Firmen: nach ausgewählten Sektoren und Branchen	26
Abb. 3-13	Umsatzanteil durch Vendorleasing (Anzahl Nennungen).....	27
Abb. 3-14	Kooperation mit Leasinggeber (Anzahl Nennungen)	28
Abb. 3-15	Einschätzung der zukünftigen Bedeutung des Vendorleasings: Vendorleaser vs. Nicht-Vendorleaser	29
Abb. 4-1	Unternehmensbefragung: Warum Schweizer Unternehmen leasen.....	32
Abb. 4-2	Leasing-Penetration-Rates im internationalen Vergleich.....	34
Abb. 4-3	Leasing – vom financing zum enabling.....	37
Abb. 5-1	Überblick zur volkswirtschaftlichen Untersuchungsansatz	38
Abb. 5-2	Growth Accounting.....	45
Abb. 5-3	Arbeitsproduktivitätsniveau: Entwicklung 1970-2015 im Ländervergleich	47
Abb. 5-4	Innovationsaktivität von Unternehmen (verarbeitendes Gewerbe)	49
Abb. 5-5	Partizipation an Innovationszyklen als Motiv für die Nutzung von Leasing.....	50
Abb. 5-6	Vendorleasing als Sales-Instrument.....	51
Abb. 5-7	Mögliche Wachstumsimpulse durch Leasing	53
Abb. 5-8	Simulationsergebnisse Leasing-for-growth.....	56
Abb. 5-9	Kreislaufwirtschaft (circular economy).....	57
Abb. 6-1	Unternehmensbefragung: Sample	59

Tabellenverzeichnis

Tab. 5-1	Direkte Effekt der Leasingwirtschaft.....	41
Tab. 5-2	Gesamter Konjunktoreffekt der Leasingwirtschaft i.e.S.....	42
Tab. 5-3	Gesamter Konjunktoreffekt der Leasingwirtschaft i.w.S.	43

Zusammenfassung

Mit der vorliegenden Studie wird die Bedeutung der Leasingwirtschaft für die Volkswirtschaft aufgezeigt und untersucht, unter welchen Bedingungen eine vermehrte Nutzung von Leasing einen Beitrag zur Steigerung der Produktivität und des Wirtschaftswachstums leisten kann. In der Gesamtschau sind die wesentlichen Erkenntnisse die folgenden:

Grundlagen des Leasings in der Schweiz

- Leasingverträge sind in der juristischen Lehre und Praxis als Innominatkontrakte anerkannt und verfügen über eine solide rechtliche Basis. Eine gesetzliche Regelung könnte diese Situation und damit die Akzeptanz des Leasings verstärken und verschiedenen Leasing-Modellen durch klarere Regeln zur Eigentumssicherung zu mehr Akzeptanz auch in der Schweiz verhelfen.
- Das Schweizerische Rechnungslegungs- und Steuerrecht (Obligationenrecht) ist vergleichsweise liberal. Unternehmen können auch ein Finanzierungsleasing «on balance» oder «off balance» zu führen. Entsprechend hat Leasing als Instrument der Steuer- und Bilanzpolitik für Schweizer Unternehmen eine geringere Bedeutung als für Unternehmen im europäischen Ausland.
- Die Neufassung des IFRS 16 (Leasingstandard) führt zu erheblichen Änderungen in der Rechnungslegung. Dies betrifft aber nur IFRS-Anwender. An den wirtschaftlichen Gegebenheiten ändert sich nichts. Auch bei der Rechnungslegung nach OR und der steuerlichen Behandlung bleibt alles beim Alten.

Der Schweizer Leasingmarkt im Portrait

- Der Schweizer Leasingmarkt betrug 2015 ca. 12 Mia. CHF (Neugeschäft). Das Konsumgüterleasing macht hierbei rund 40 Prozent, das Leasing durch öffentliche und private Unternehmen etwa 60 Prozent des Marktes aus.
- Wichtigste Objektgruppe sind PKW, auf die gesamthaft rund zwei Drittel des Neugeschäfts entfallen. Bei Unternehmen sind es 37 Prozent (Flottenleasing). Daneben spielt bei Unternehmenskunden das Leasing von Investitionsgütern wie bspw. Schiffe, Flugzeuge, Eisenbahnen, Nutzfahrzeuge, Maschinen oder Medizinaltechnik die wichtigste Rolle.
- Der Anteil der Unternehmen, welche im Zeitraum 2013 bis 2015 Leasing zur Finanzierung von Investitionen verwendet haben, beträgt 36 Prozent. Im europäischen Vergleich ist dies eher wenig.
- Am häufigsten leasen in der Schweiz mittelgrosse Unternehmen, gefolgt von Klein- und Grossunternehmen, während die Finanzierungsform bei Mikrounternehmen weniger populär ist. Auch leasen Welschschweizer und Tessiner Unternehmen häufiger als Deutschschweizerische.
- Im Jahr 2015 wurden 6.5 Prozent der gesamten Unternehmensinvestitionen mit Leasing finanziert. Verglichen mit anderen europäischen Ländern ist dies ein sehr

tiefer Wert, der darauf hindeutet, dass in der Schweizer Wirtschaft Potenzial für eine stärkere Nutzung des Leasings vorhanden ist.

- Ungefähr jedes achte Schweizer Unternehmen nutzt Vendorleasing als Vertriebsinstrument. Diese Unternehmen geben an, dass sie damit bereits mehr als 50 Prozent des Umsatzes generieren und mithilfe des Vendorleasings Marktanteile gewinnen konnten. Bei einem Drittel der Unternehmen, die Vendorleasing erfolgreich einsetzen, hat dies zu einer Umsatzsteigerung um mehr als 5 Prozent geführt.

Der Nutzen von Leasing aus Sicht des einzelnen Unternehmens

- Leasing wird primär als Finanzierungsinstrument wahrgenommen und genutzt. Leasing ist jedoch mehr als Finanzierung. Leasing schafft finanzielle Spielräume, die für Investitionen und Wachstum genutzt werden können.
- Eine Schlüsselrolle kommt dem Leasing unseres Erachtens bei der Transformation traditioneller Geschäftsmodelle zu. Mit der Tendenz nicht einen Vermögenswert zu besitzen, sondern für eine Lösung zu bezahlen, werden flexible und auf das Geschäftsmodell abgestimmte Finanzierungsformen an Bedeutung gewinnen. Leasing ist dann nicht nur eine Variante, das Geschäft zu finanzieren, sondern wird zu dessen integralem Bestandteil.
- Die Bemühungen um Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit («circular economy») sowie die Industrie 4.0 (u.a. auch das «Internet der Dinge») sind eine unternehmerische Herausforderung und Chance für die Leasingbranche und ihre Kunden.

Der Nutzen von Leasing aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive

- Die Schweizer Leasingwirtschaft erbrachte 2015 eine Bruttowertschöpfung von 490 Mio. CHF. Damit verbunden waren rund 2'700 Arbeitsplätze (Vollzeitstellen). Unter Berücksichtigung indirekter Effekte entlang der Wertschöpfungskette liegt der Effekt bei rund 800 Mio. CHF Bruttowertschöpfung und 5'225 FTE.
- Der stärkste konjunkturelle Impuls entsteht nicht in der Leasingwirtschaft selbst, sondern durch die mit Leasing finanzierten Konsumausgaben und Investitionen. Bezieht man diese *enabling effects* mit ein, kommt man auf einen konjunkturellen Gesamtimpuls von rund 5.3 Mia. CHF Bruttowertschöpfung, verbunden mit rund 41'000 Arbeitsplätzen.
- Die Nutzung von Leasing hat nicht nur positive konjunkturelle Auswirkungen, sondern wirkt sich auch auf das strukturelle Wirtschaftswachstum aus. Zum einen fördert Leasing grundsätzlich - wie andere Formen der Finanzierung - die Investitionstätigkeit von Unternehmen und stärkt damit die volkswirtschaftliche Kapitalbasis. Zum anderen ermöglicht Leasing eine grosszügigere Kreditvergabe beispielsweise bei einer Expansion oder bei Investitionen in neue Technologien, weil das Leasingobjekt der Leasinggesellschaft gehört und ihr damit als Sicherheit dient.
- Ausreichende Realinvestitionen sind eine wichtige Voraussetzung für das künftige Produktivitätswachstum und führen zu Wachstum und Wohlstand. In Verbindung mit Industrie 4.0 wird erwartet, dass der Investitionsbedarf der Unternehmen in

den kommenden Jahren deutlich steigen wird. Leasing kann hier eine wichtige Rolle spielen.

- Die Umfrageergebnisse zeigen, dass bei Schweizer Unternehmen freie Eigenmittel bzw. Eigenkapital noch sehr stark durch die Finanzierung klassischer Investitionen gebunden wird. Gleichzeitig ist bekannt, dass Schweizer Unternehmen künftig noch stärker in die Forschung und Entwicklung investieren müssen, um international wettbewerbsfähig zu bleiben.
- Leasing kann hier eine Lösung sein und durch die Freisetzung von Eigenmitteln die Innovationsaktivität von Unternehmen fördern. Eine höhere Innovationstätigkeit wirkt sich hierbei nicht nur positiv auf das Unternehmen aus, sondern generiert auch einen darüber hinaus gehenden gesamtwirtschaftlichen Nutzen.
- Was Leasing gegenüber anderen Formen der Fremdfinanzierung auszeichnet ist, dass es Unternehmen eine stärkere Partizipation an Innovationszyklen ermöglicht und in Form des Vendorleasings als Sales-Instrument die Wettbewerbsfähigkeit der Industrieunternehmen stärkt. Beides wirkt sich langfristig positiv auf das Produktivitäts- und Wirtschaftswachstum der Schweiz aus.

Simulationen zeigen Wachstumseffekte einer vermehrten Nutzung von Leasing auf

- Modellsimulationen zeigen, dass eine vermehrte Nutzung von Leasing unter plausiblen Annahmen zu einer spürbaren Steigerung von Wirtschaftswachstum und Wohlstand führen kann.
- Sofern die Nutzung von Leasing auf das Niveau in relevanten internationalen Vergleichsländern (D, F, NL, UK) gehoben werden kann und damit grösstenteils eine Ausweitung der Investitions- und Innovationstätigkeit verbunden ist (geringe Substitutionseffekte), ist in den kommenden 10 Jahren gesamthaft (kumuliert) eine Steigerung des Bruttoinlandproduktes um 6.5 Mia. CHF möglich. Das entspricht etwa einem Prozent des heutigen Bruttoinlandsprodukts.
- Die Produktivitätseffekte führen in den Modellsimulationen nicht zu einem Rückgang der Beschäftigung. Die Zahl der Arbeitsplätze steigt allerdings nur marginal an.

Potenzial für Leasing durch neue Ansätze der Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit

- Die Bemühungen um Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit (circular economy) schaffen Spielraum für zusätzlichen Finanzierungsbedarf und können für die Leasingwirtschaft eine Chance darstellen, neue Geschäftsbereiche zu erschliessen.

Zusammengefasst

Leasing ist mehr als Finanzierung: Leasing ermöglicht nicht nur Investitionen, sondern erleichtert auch den anstehenden Strukturwandel. Davon profitieren Unternehmen, die Gesamtwirtschaft und mit den entstehenden nachhaltigen Geschäftsmodellen auch die Umwelt.

1 Einleitung

Statistiken zum Leasing als Finanzierungsinstrument fokussieren in der Regel auf branchenspezifischen Kennzahlen, welche die Marktentwicklung abbilden, bspw. Zahlen zum Neugeschäft. Mit der vorliegenden Studie soll ein umfassenderes Bild der Leasingwirtschaft gezeichnet werden, das unter anderem auch volkswirtschaftliche Kennzahlen beinhaltet und somit eine Einordnung der Leasingwirtschaft im gesamtwirtschaftlichen Kontext erlaubt.

Die Steigerung der Produktivität gilt für die Erhaltung und Steigerung des Wohlstands als Schlüsselfaktor. Mit der vorliegenden Studie soll deshalb weiter aufgezeigt werden, unter welchen Bedingungen eine vermehrte Nutzung von Leasing bei der Finanzierung von Unternehmensinvestitionen einen Beitrag hierzu leisten kann und welche Grössenordnung solche gesamtwirtschaftlichen Effekte annehmen könnten.

Zentrale Fragestellungen

Im Zentrum der Studie stehen die Fragen

- wie einzelne Unternehmen von Leasing als Finanzierungsform profitieren,
- welche Chancen Leasing darüber hinaus für Unternehmen durch seine Impulse für Innovation und betriebswirtschaftliche Effizienz hat,
- welche gesamtwirtschaftliche Bedeutung die Leasingwirtschaft hat,
- welche volkswirtschaftlichen Wachstumseffekte in der Zukunft mit einer erhöhten Nutzung von Leasing verbunden sein könnten.

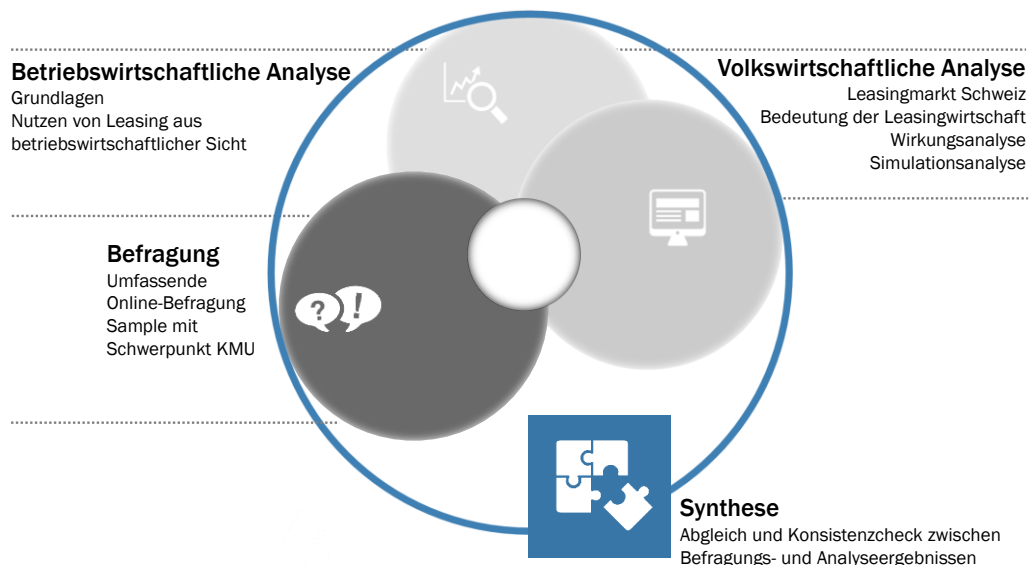
Fokus Unternehmensleasing

Der Fokus dieser Wirkungsanalyse liegt auf dem Unternehmensleasing. Das Konsumentenleasing wird im Rahmen eines Portraits als Teil der Leasingwirtschaft berücksichtigt.

Studiendesign

Die Studie verfolgt einen breiten Analyseansatz, der die betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Analyse miteinander verknüpft. Hierbei ergänzen sich jeweils theoretische Betrachtungen, die Analyse von Sekundärstatistiken sowie die Auswertung der für die vorliegende Studie durchgeführten Unternehmensbefragung. Somit erhält man ein umfassendes Bild zu den Effekten des Leasings aus Sicht des einzelnen Unternehmens als auch aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive. Mit der Synthese werden die Erkenntnisse der verschiedenen Analysemodule zusammengeführt.

Abb. 1-1 Studienansatz: Konsistente Verknüpfung von betriebswirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Analyse



Quelle: BAKBASEL/FHNW

Unternehmensbefragung

In der Unternehmensbefragung wurde mittels eines dreisprachigen (deutsch, französisch, italienisch) Online-Fragebogens eine Bruttostichprobe von 2'440 Unternehmen befragt. Dies resultierte in einer Nettostichprobe von 377 Unternehmen. Das resultierende Sample stellt im Hinblick auf die Unternehmensgrösse, die Branchenzugehörigkeit sowie die Sprachregionen ein repräsentatives Abbild der Schweizer Wirtschaftsstruktur dar (vgl. Anhang für eine Übersicht zum Sample).

Die Unternehmensbefragung ist teilweise angelehnt an eine Befragung von Oxford Economics (2015) zum Leasingverhalten von Unternehmen aus 8 EU-Ländern (Deutschland, das Vereinigte Königreich, Schweden, Polen, die Niederlande, Frankreich, Spanien und Italien) im Jahr 2013.¹ Ein Ziel der durchgeführten Befragung bestand darin, die Ergebnisse aus der Schweizer Unternehmensbefragung in den europäischen Kontext einordnen zu können.

Ein Unterschied zur Befragung von Oxford Economics ist, dass sich diese auf das Jahr 2013 beziehen, während in der vorliegenden Befragung der gesamte Zeitraum zwischen 2013 und 2015 abgefragt wurde. Hierdurch können auch zufällige Schwankungen einzelner Jahre geglättet werden.

Ein weiterer Unterschied besteht darin, dass in der Studie von Oxford Economics lediglich KMUs befragt wurden – d.h. Mikrounternehmen (1-9 Mitarbeitende), Kleinunternehmen (10-49 Mitarbeitende) und mittelgrosse Unternehmen (50-249 Mitarbeitende), während das Sample der vorliegenden Untersuchung auch Grossunternehmen (250 und mehr Mitarbeitende) beinhaltet.

¹ Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

Schliesslich stellt unsere Befragung insofern eine Erweiterung gegenüber der Befragung von Oxford Economics dar, als dass Unternehmen nicht nur zu ihrer Nutzung von Leasing als Finanzierungsform befragt wurden, sondern auch zur Verwendung von Vendorleasing als Vertriebsinstrument.

Aufbau der Studie

Die Umfrageergebnisse werden in der Studie nicht als eigenständiges Kapitel vorgestellt, sondern über verschiedene Abschnitte verteilt an der jeweils relevanten Stelle eingeflochten: Im Abschnitt 3 (Facts & Figures zum Schweizer Leasingmarkt) werden die Ergebnisse zum Leasingverhalten von Schweizer Unternehmen aus der Finanzierungs- und Vertriebsperspektive vorgestellt. Im Abschnitt 4 (Effekte des Leasings für einzelne Unternehmen) wird thematisiert, weshalb Schweizer Unternehmen leasen und aus welchen Gründen sie Leasing nicht stärker nutzen. Im Abschnitt 5 werden schliesslich Befragungsergebnisse vorgestellt, welche im Kontext von gesamtwirtschaftlichen Wachstumsimpulsen relevant sind.

2 Grundlagen des Leasings

2.1 Definition und Abgrenzungen

Unter Leasing versteht man die entgeltliche Überlassung eines bestimmten Objekts (des Leasingguts) zu einem bestimmten Zweck über eine bestimmte Zeit hinweg. Anders als beim Kauf, wird der Nutzer (der Leasingnehmer) nicht rechtlicher Eigentümer. Das rechtliche Eigentum verbleibt beim Leasinggeber.

Auch wenn «to lease» mit «mieten» übersetzt werden kann, bestehen zwischen einem Leasing- und einem Mietvertrag Unterschiede:

- **Massgeschneidertes Angebot** – Der Leasingnehmer kann u.a. über die Beschaffenheit des Leasingguts, den Hersteller sowie Beginn und Ende der Nutzung bestimmen. Der Vertrag kann so auf seine konkreten Bedürfnisse abgestimmt werden.
- **Umfangreiche Rechte und Pflichten** – Der Leasingnehmer übernimmt Unterhalt (Instandhaltung, Verwaltung) und die Risikoabsicherung (Versicherung). Dies ist ein Grund für die im Vergleich zur Miete niedrigeren Leasingzahlungen.
- **Feste Konditionen** – Der Leasingvertrag legt die Konditionen für die Laufzeit fest. Die Leasingzahlungen sind damit nicht marktabhängig und gut planbar.
- **Fehlende gesetzliche Grundlage** – Der Leasingvertrag lässt sich nach heute herrschender Lehre und Praxis keinem typischen Vertrag Schweizer Rechts zuordnen (sog. «Innominatkontrakt»). Dies schafft einerseits Gestaltungsspielraum. Andererseits könnte eine gesetzliche Grundlage den Vertragsparteien mehr Sicherheit geben und so die Akzeptanz des Leasings fördern.

Ein Leasingvertrag kann – wie ein Mietvertrag – zwischen nur zwei Parteien geschlossen werden. Der Hersteller oder Lieferant des Leasingguts tritt dann als Leasinggeber auf («direktes Leasing»). In der Praxis sind häufig mehr als zwei Parteien beteiligt («indirektes Leasing»). Beim klassischen Finanzierungsleasing als Dreiparteiengeschäft erwirbt eine (1) Leasinggesellschaft direkt vom (2) Hersteller das Leasinggut und schliesst mit dem (3) Leasingnehmer den Leasingvertrag ab.

Diese Mehr-Parteien-Vereinbarungen sind komplex, bieten aber gerade in Form des Vendor- oder Verkäuferleasing erhebliche Vorteile. Die Hersteller bieten dabei die zum Produkt passende Finanzierung gleich mit an, sei es über eine eigene Gesellschaft («captive») oder einen Dritten. Vendorleasing dient zunächst der Absatzförderung: Neue Kundengruppen werden damit erschlossen, die Bindung und Loyalität bestehender Kunde erhöht. Vendorleasing dient aber auch als Umsatztreiber, da Kunden bei einer gesicherten Finanzierung zu höherwertigen Ausstattungsvarianten tendieren. Die Hersteller verstetigen durch Vendorleasing ihre Zahlungsströme und schaffen sich finanzielle Spielräume. Auch für Kunden ist die Kombination von Marktkennntnis und Finanzierung auf Seiten ihrer Lieferanten von Vorteil: Sie können schneller auf technologische Veränderungen reagieren und früher an Investitionszyklen teilnehmen.

2.2 Rechnungslegung und Steuern

2.2.1 «on balance» oder «off balance»?

Die für Rechnungslegung und Steuern zentrale Frage ist, ob das Leasinggut dem Leasingnehmer zugerechnet wird und damit bei ihm bilanziert werden muss («on balance») oder nicht («off balance»). Muss das Leasinggut auf die Bilanz genommen werden, wird dieses abgeschrieben und der Barwert der künftigen Leasingraten als Verbindlichkeit passiviert. Die Leasingzahlungen sind in erfolgswirksam zu verbuchende Zinsen und eine die Verbindlichkeit reduzierende Amortisation aufzuteilen. Andernfalls werden nur die Leasingraten in voller Höhe aufwandswirksam erfasst.

Während der Leasinggeber als rechtlicher Eigentümer feststeht, muss bei der Zurechnung des Leasingguts für Zwecke der Rechnungslegung zwischen Gesetz (Obligationenrecht – OR) und den anerkannten Standards (am bedeutsamsten IFRS und Swiss GAAP FER) unterschieden werden. Die Vorschriften des OR über die Rechnungslegung (Art. 957– 963b OR) sind grundsätzlich von allen Unternehmen zu beachten (Art. 957 OR),² die anerkannten Standards i.d.R. nur in der Konzernrechnung kotierter Unternehmen anzuwenden (Art 963b OR).³

Für das Obligationenrecht kann die Zurechnung formaljuristisch (Bilanzierung beim rechtlichen Eigentümer) oder wirtschaftlich (Bilanzierung beim wirtschaftlichen Eigentümer) begründet werden.⁴ Es handelt sich dabei um eine Ermessensentscheidung.⁵ Abweichend davon folgen IFRS und Swiss GAAP FER allein der wirtschaftlichen Betrachtungsweise («substance over form»). Über die Zurechnung wird dort (noch) anhand weitgehend objektiver Vertragsmerkmale entschieden. Leasingverträge werden bilanziell dann entweder wie ein fremdfinanzierter Kauf («on balance» als «Finanzierungsleasing») oder eine Miete («off balance» als «operatives Leasing») abgebildet. Der ab dem 1.1.2019 anzuwendende IFRS 16 verfolgt hingegen ein abweichendes Konzept (siehe Abschnitt 2.2.3).

2.2.2 Steuern

Das zum 01. Januar 2013 in Kraft getretene neue Schweizer Rechnungslegungsrecht ist weiterhin Grundlage für die steuerliche Gewinnermittlung. Der steuerbare Reingewinn wird ausgehend vom Saldo der Erfolgsrechnung berechnet (Art. 58 Abs. 1 DBG). Es gilt in der Schweiz die sog. "prinzipielle Massgeblichkeit".⁶ Partielle Abweichungen zwischen Handels- und Steuerbilanz sind demnach legitim und werden hervorgerufen durch unterschiedliche Zielsetzungen von Rechnungslegungs- und Steuerrecht.

Für die Besteuerung kommt es allein auf die Rechnungslegung nach OR an. Das Steuerrecht übernimmt die für die Handelsbilanz getroffene Wertung des Leasingverhältnisses. Ob das Leasinggut also dem rechtlichen oder wirtschaftlichen Eigentümer zugerechnet wird, ist damit auch steuerlich bedeutsam. Ein Finanzierungsleasing kann damit als Kauf («on balance») oder Miete («off balance») abgebildet werden.

² Art. 957 OR nennt für die Einzelrechnung und in Abhängigkeit von Grösse und Rechtsform Ausnahmen.

³ Art. 962 und 963b Abs. 1 und 4 OR weitere Fälle für die verpflichtende Anwendung anerkannter Standards, die fallzahlenmässig jedoch nicht wesentlich sind.

⁴ Siehe ExpertSuisse (2014), S. 197.; Neuhaus/Gerber (2016), Art. 959, N 18.

⁵ Siehe Neuhaus/Gerber (2016), Art. 959, N 18.

⁶ Siehe Giger (2009), S. 324f.

Ein nach den anerkannten Standards wie IFRS oder Swiss GAAP FER erstellter Abschluss ist steuerlich nicht relevant.

2.2.3 Aktuelle Entwicklungen

Die recht klaren Regelungen des IAS 17 dienen der Praxis auch zur Vertragsgestaltung. Indem herausgestellt wird, welche Konditionen und Formulierungen zu «on balance» führen, steht gleichzeitig fest, was vermieden werden muss um «off balance» zu erreichen. Dies widerspricht dem Ziel der Transparenz und Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen.

Aus diesem Grund initiierte das International Accounting Standards Board (IASB) im Jahr 2006 ein Projekt, das im Januar 2016 in der Veröffentlichung des neuen Leasingstandards IFRS 16 mündete. Nach einem Diskussionspapier, zwei Standardentwürfen und ca. 760 eingegangenen Kommentierungen der Öffentlichkeit besteht der Kern des neuen Standards in einem "Single-Lessee-Accounting" Modell. Demnach ist jedes Leasingverhältnis beim Leasingnehmer grundsätzlich on-balance zu zeigen,⁷ da von einem fremdfinanzierten Erwerb eines Rechts zur Nutzung eines Vermögenswerts ausgegangen wird (sog. "right-of-use-asset"). Folgerichtig sind damit ein Nutzungsrecht sowie eine entsprechende Leasingverbindlichkeit zu bilanzieren. Die noch gültige Klassifizierung des IAS 17 für den Leasingnehmer in operatives und Finanzierungsleasing wird aufgegeben.

Perspektivisch bleibt abzuwarten, inwieweit diese neuen Rahmenbedingungen Einfluss auf den Schweizer Leasingmarkt haben werden. Wir schätzen diese als gering ein:

- An den wirtschaftlichen Gegebenheiten ändert sich nichts, sondern nur an deren Abbildung.
- Der neue Standard ist für die Konzernrechnung kotierter IFRS-Anwender relevant. Für die ganz überwiegende Anzahl der nur nach OR oder zusätzlich nach Swiss GAAP FER bilanzierenden Unternehmen spielt der Standard keine Rolle.
- Ausstrahlungswirkungen (d.h. IFRS 16 als *best practice* für Zwecke der Rechnungslegung nach OR) sind nicht zu befürchten. Auch die steuerliche Situation bleibt unverändert.
- Selbst für den Kreis der IFRS-Anwender ändern sich die Regeln insgesamt und ausnahmslos. In einer Branche werden sich gleichgerichtete Effekte auf die Bilanz und Erfolgsrechnung ergeben. Besondere Vor- oder Nachteile gegenüber dem Wettbewerb sind damit nicht zu befürchten.

⁷ Für sog. "small assets" IFRS 16.5 sowie für Leasingverhältnisse mit Laufzeiten unter 12 Monaten IFRS 16.5 (a) soll es bei der Möglichkeit «off balance» bleiben.

3 Facts & Figures zum Schweizer Leasingmarkt

Im Portrait des Schweizer Leasingmarktes werden einerseits Statistiken zu Marktvolumen, Kundentypen und Objektgruppen des Schweizer Leasingmarktes⁸ dargestellt. Andererseits wird anhand der durchgeführten Unternehmensumfrage das Leasingverhalten der Schweizer Wirtschaft beleuchtet. Hierbei wird zwischen Leasing als Finanzierungsform und als Vertriebsinstrument (Vendorleasing) unterschieden.

3.1 Überblick zum Gesamtmarkt

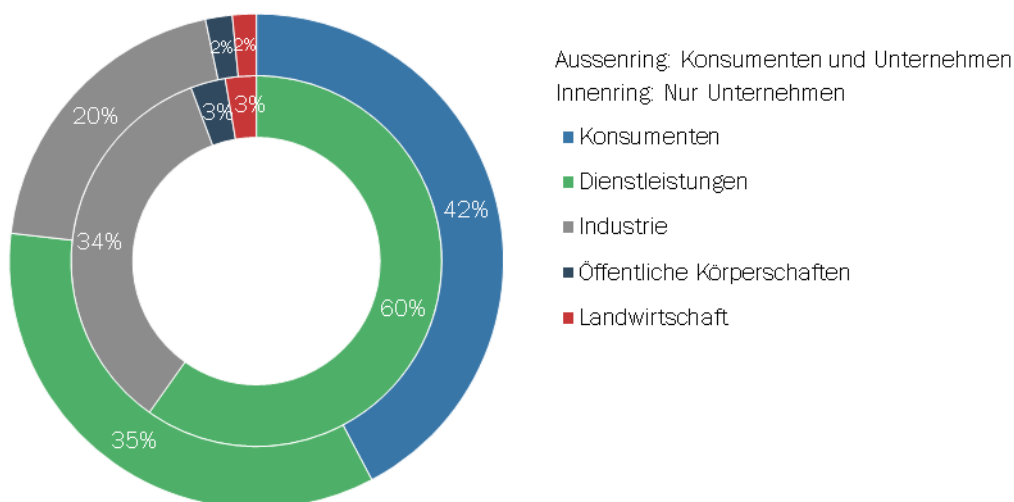
Volumen des Leasingmarkts

Im Jahr 2015 betrug das Neugeschäft der Mitglieder des Schweizerischen Leasingverbands 10.8 Mia. Franken. Da die Verbandsmitglieder gemäss Einschätzung des Leasingverbandes rund 90 Prozent des Gesamtmarktes abdecken, betrug das Gesamtvolumen des Leasingmarktes 2015 rund 12.1 Mia. Franken. Dieser Markt wird im Folgenden nach Kundentypen und Objektgruppen desaggregiert betrachtet.

Segmentierung nach Kundentypen

Grundsätzlich kann man beim Leasing zwischen zwei Kundentypen unterscheiden: Konsumenten (natürliche Personen) und öffentliche oder private Unternehmen (juristische Personen). Leasing durch Konsumenten bezeichnet man als Konsumenten- oder Konsumgüterleasing und Leasing durch Unternehmen als Investitionsgüterleasing.⁹ Abb. 3-1 zeigt die Leasingmarktsegmente nach diesen Kundentypen bzw. Leasingarten.

Abb. 3-1 Leasing Neugeschäft Schweiz 2015: nach Kundentypen



Quelle: SLV, BAKBASEL/FHNW

⁸ Schweizerischen Leasingverband (2015), Factsheet.

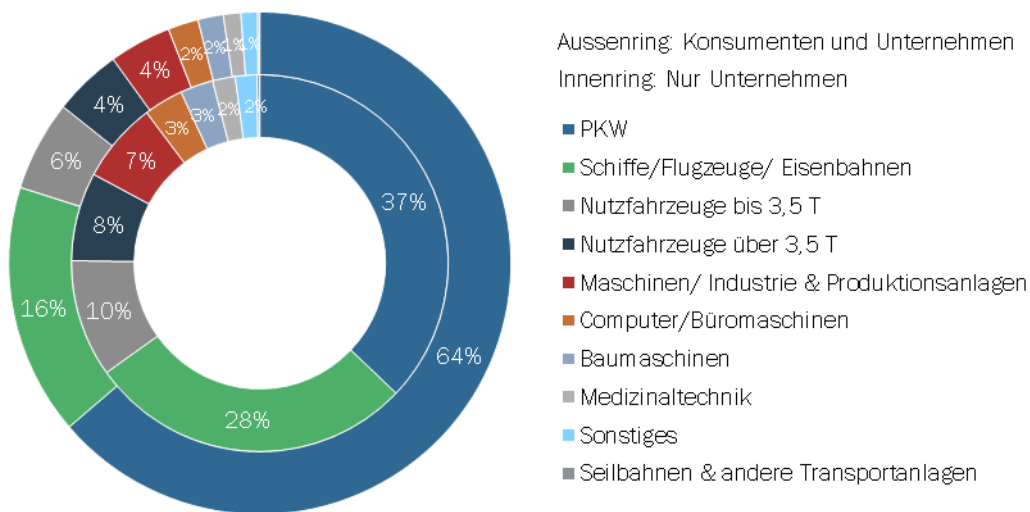
⁹ Unter das Investitionsgüterleasing fällt auch das Leasing von Spezialprodukten. Darunter fallen beispielsweise das Flugzeugleasing, Flottenleasing und Immobilienleasing (letzteres spielt in der Schweiz aber keine Rolle, vgl. Abb. 3-2).

Obige Abbildung macht deutlich, dass in der Schweiz das Konsumgüterleasing rund zwei Fünftel und das Investitionsgüterleasing drei Fünftel des Marktes ausmachen. Betrachtet man nur den Unternehmerteil des Marktes, dann fällt auf, dass in der Schweiz hauptsächlich private Unternehmen als Leasingkunden in Erscheinung treten während öffentliche Unternehmen wenig leasen. Weiter fällt auf, dass der Anteil am Neugeschäft der Unternehmen aus den drei Wirtschaftssektoren (Primär-, Sekundär- und Tertiärsektor) ungefähr dem Anteil dieser Sektoren an der aggregierten Schweizer Bruttowertschöpfung entsprechen.

Segmentierung nach Objektgruppen

Die Statistik des Schweizerischen Leasingverbandes erlaubt auch eine Segmentierung des Leasingmarktes nach Objektgruppen (vgl. Abb. 3-2). Betrachtet man den gesamten Markt – d.h. Leasing an Konsumenten und Unternehmen – macht die Objektgruppe PKWs rund zwei Drittel des Neugeschäfts aus, während ein Drittel auf andere Objekte entfallen. Da deutlich mehr als die Hälfte (66%) der PKWs von Konsumenten geleast werden, überrascht es nicht, dass sich diese Anteile verschieben, wenn man nur den Unternehmerteil des Leasingmarkts betrachtet: so macht im Neugeschäft mit Unternehmen das (gewerbliche) PKW-Leasing nur noch 37 Prozent aus, Schiffe/Flugzeuge/Eisenbahnen 28 Prozent, Nutzfahrzeuge 18 Prozent, Maschinen 13 Prozent, Medizinaltechnik und sonstige Objekte je 2 Prozent, Seilbahnen und anderen Transportanlagen etwas mehr als 0 Prozent.

Abb. 3-2 Leasing Neugeschäft Schweiz 2015: nach Objektgruppen



Bemerkungen: Die Werte für Seilbahnen & andere Transportanlagen (nahe 0%) nicht beschriftet. Das Immobilienleasing beträgt in der Schweiz 0%.
Quelle: SLV, BAKBASEL/FHNW

Leasing-Penetration-Rate

Im Kontext des Leasings im Unternehmensbereich ist eine wichtige Kennzahl die gesamtwirtschaftliche Leasing-Penetration-Rate. Dabei handelt es sich um den Anteil der Investitionen von privaten Unternehmen (Businessinvestitionen), welcher durch Leasing finanziert wird. Mit den Daten zum Neugeschäft des Schweizerischen Leasingverbandes und makroökonomischen Daten zum Investitionsvolumen von BAKBASEL kann die Leasing-Penetration-Rate der Schweiz ermittelt werden: im Jahr 2015 betrug diese 6.5 Prozent. Dies ist im europäischen Vergleich ein tiefer Wert, der aber darauf hindeutet, dass in der Schweizer Wirtschaft grundsätzlich Potenzial vorhanden ist, Leasing stärker zu nutzen (vgl. Abschnitt 4.3 und 5.3.4).

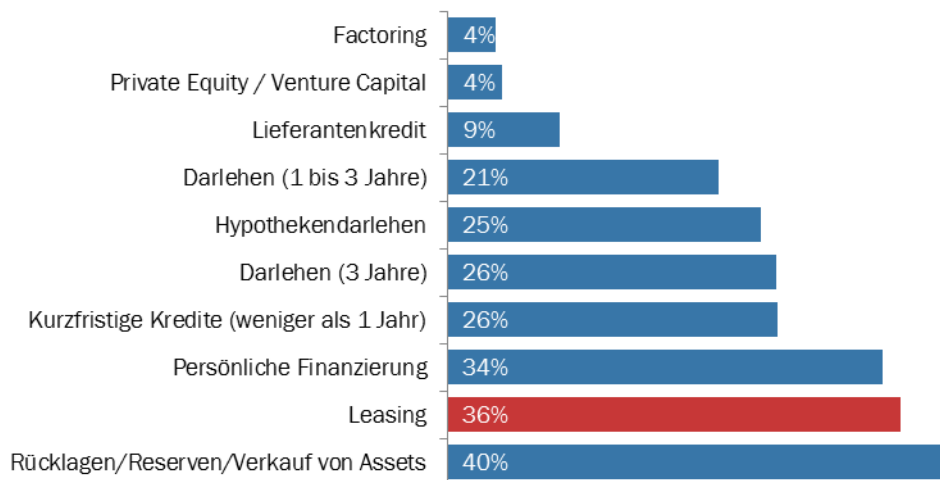
3.2 Leasing als Finanzierungsinstrument für Unternehmen

In der Unternehmensumfrage wurde das repräsentative Sample von 377 Unternehmen unter anderem gefragt, ob sie Leasing als Finanzierungsform benutzen, welche Objekte sie leasen und über welche Kanäle sie ihr Leasing erhalten (vgl. Einleitung für Hintergrundinformationen zur Unternehmensumfrage). Die Ergebnisse werden im Folgenden vorgestellt und soweit möglich mit den Resultaten für EU-Unternehmen aus der Oxford Economics Studie in Beziehung gesetzt.¹⁰

Anteile der Leasing nutzenden Firmen

Abb. 3-3 gibt einen Überblick zur Verbreitung verschiedener Finanzierungsformen in der Schweizer Wirtschaft. In der Abbildung wird für jede Finanzierungsform der Anteil der befragten Firmen wiedergegeben, welche die entsprechenden Finanzierungsformen im Zeitraum 2013 bis 2015 benutzt haben, wobei Mehrfachnennungen zugelassen waren. Insgesamt geben 36 Prozent der Schweizer Firmen an, sie hätten Leasing benutzt (das sind 134 von 377 Firmen). Damit gehört Leasing zusammen mit Persönliche Finanzierung und Rücklagen/Reserven/Verkauf von Assets zu den am weitesten verbreiteten Finanzierungsformen in der Schweiz. Allerdings ist ein Leasing-Anteil von 36 Prozent international gesehen ein unterdurchschnittlicher Wert (vgl. weiter unten). Weiter ist der Anteil der Leasing nutzenden Firmen zu unterscheiden vom durchschnittlichen Anteil der Investitionen, welcher die Unternehmen über Leasing finanzieren. Letzterer liegt in der Schweiz bei nur 9 Prozent, was ebenfalls deutlich unter den europäischen Vergleichswerten liegt (vgl. ebenfalls weiter unten).

Abb. 3-3 Finanzierungsformen nach dem Anteil der sie nutzenden Firmen



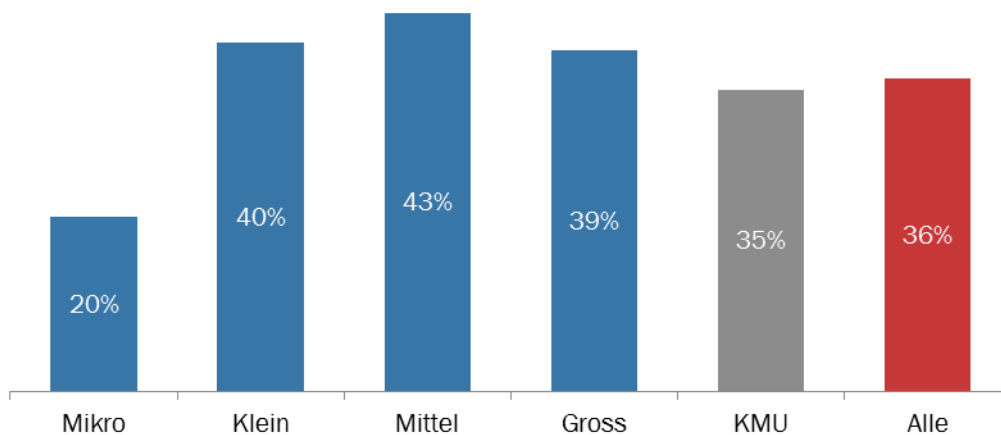
Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). Mehrfachnennungen möglich. N = 377.
Quelle: BAKBASEL/FHNW

¹⁰ Vgl. Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

Nutzung von Leasing: Unterschiede nach Grössenklassen

Die Popularität des Leasings unterscheidet sich nach Unternehmensgrösse (Abb. 3-4). Unter den KMUs ist der Anteil der Leasing nutzenden Firmen bei den mittelgrossen Unternehmen am höchsten, bei den Kleinunternehmen etwas tiefer und bei den Mikrounternehmen klar tiefer. Grossunternehmen leasen insgesamt etwas häufiger als KMUs. Das Bild für die unterschiedliche Verbreitung des Leasings unter den KMUs deckt sich mit den Ergebnissen von Oxford Economics zum Leasingverhalten europäischer Unternehmen.¹¹ Auch dort liegen beim Anteil der leasenden Unternehmen die mittelgrossen Unternehmen an der Spitze, die Kleinunternehmen im Mittelfeld und die Mikrounternehmen am Schluss. Die Anteile sind in den einzelnen Grössenklassen in Europa aber jeweils höher als in der Schweiz. Entsprechend liegt auch der Anteil der Leasing nutzenden KMUs (d.h. der Mikro-, Klein- und mittelgrossen Unternehmen zusammengenommen) in Europa mit über 40 Prozent (Stichjahr 2013) deutlich über dem Schweizer Wert (35 Prozent). Da Oxford Economics keine Zahlen zum Leasingverhalten von Grossunternehmen erhoben hat, kann kein direkter internationaler Vergleich zu dieser Grössenklasse gemacht werden. Allerdings widerspricht nichts der Vermutung, dass für Grossunternehmen Ähnliches wie für die KMUs gilt, das heisst, dass Grossunternehmen im europäischen Ausland häufiger leasen als in der Schweiz.

Abb. 3-4 Anteil der Leasing nutzenden Firmen: nach Unternehmensgrösse



Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). KMU = Mikro-, Klein- und Mittelgrosse Unternehmen. N = 377.

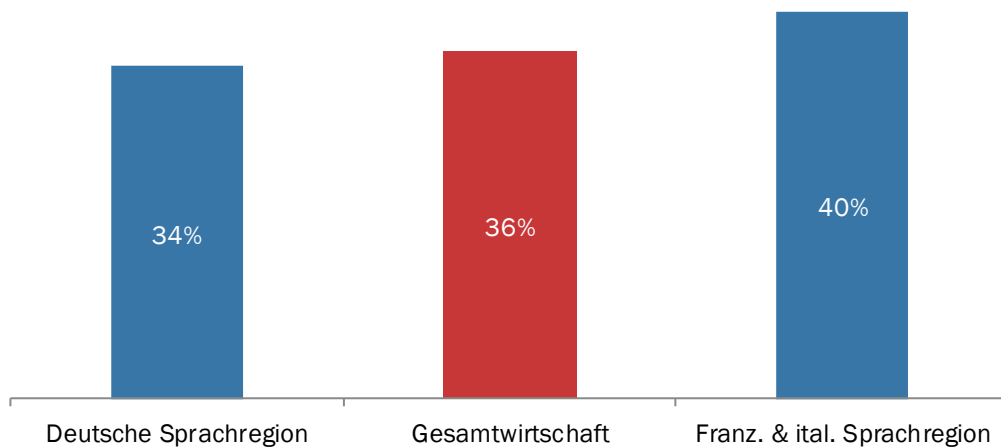
Quelle: BAKBASEL/FHNW

¹¹ Vgl. Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

Nutzung von Leasing: Unterschiede nach Sprachregionen

Die Häufigkeit, mit welcher Firmen leasen, unterscheidet sich zwischen den Landesregionen. Abb. 3-5 zeigt, dass der Anteil der Firmen, welche Leasing im Zeitraum 2013 bis 2015 als Finanzierungsinstrument nutzten, in der lateinischen Schweiz (40%) höher ist als in der Deutschschweiz (34%), wobei die rätoromanische Region zur Deutschschweiz gerechnet wurde. Weiter deutet die Unternehmensumfrage darauf hin, dass in der italienischen Schweiz das Leasing stärker verbreitet ist als in der französischen Schweiz. Diese Aussage muss allerdings mit Vorsicht behandelt werden, weil die Anzahl der befragten Firmen aus dem Tessin – entsprechend ihrem Gewicht an der Schweizer Gesamtwirtschaft – eher klein ist (vgl. Übersicht zum Sample in Anhang X).

Abb. 3-5 Anteil der Leasing nutzenden Firmen: nach Sprachregion

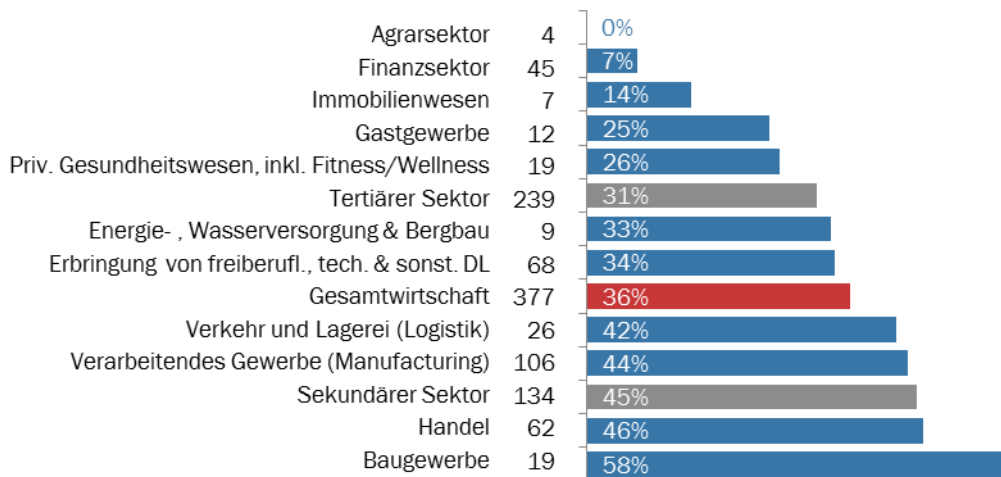


Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). N = 377.
Quelle: BAKBASEL/FHNW

Nutzung von Leasing: Unterschiede nach Branchen

Neben einer Desaggregation der Leasingnutzung nach Unternehmensgrösse und Sprachregion, kann man auch die Verbreitung des Leasings in den Branchen analysieren. Gemäss Abb. 3-6 ist der Anteil der leasenden Firmen im sekundären Sektor grösser als im tertiären Sektor. Ferner scheint es innerhalb des tertiären Sektors grosse Unterschiede in der Leasingverbreitung zu geben, leasen die Unternehmen im Handel doch deutlich mehr als in der Branche freiberufliche, technische und sonstige Dienstleistung und als im Finanzsektor. In der Tendenz stimmt dieses Bild in der Schweiz mit vielen anderen europäischen Ländern überein.¹² Da die Branchen entsprechend ihrer Wirtschaftskraft im Sample berücksichtigt wurden und in kleineren Branchen folglich nur wenig Unternehmen befragt wurden, sind der Interpretation der Abb. 3-6 Grenzen gesetzt. Das heisst, bei den Werten für kleinere Branchen können Stichprobenfehler nicht ausgeschlossen werden.

Abb. 3-6 Anteil der Leasing nutzenden Firmen: nach Branche



Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). Die Anzahl der pro Branche befragten Unternehmen (vgl. Spalte in der Mitte) orientierte sich am Gewicht der Branche an der Gesamtwirtschaft. Bei einigen Branchen wurde deshalb nur eine kleine Anzahl Unternehmen befragt und die Ergebnisse für diese Branchen sind nicht repräsentativ (z.B. Agrarsektor). N = 377.

Quelle: BAKBASEL/FHNW

Anteil an den Gesamtinvestitionen

Abb. 3-7 enthält für fünf verschiedene Finanzierungsformen die durchschnittlichen Anteile an den Gesamtinvestitionen, welche die einzelnen Unternehmen über die jeweilige Finanzierungsform finanzieren. Die Ergebnisse werden dabei nach Unternehmensgrösse desaggregiert dargestellt.

Auch wenn im Zeitraum 2013 bis 2015 36 Prozent der Schweizer Unternehmen Leasing nutzten, lag der durchschnittliche Anteil der über Leasing finanzierten Investitionen in den einzelnen Unternehmen bei nur 9 Prozent. Dieser Wert ist ähnlich gross wie für die Finanzierungsformen Darlehen und Hypothekendarlehen, liegt aber sehr

¹² Vgl. Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

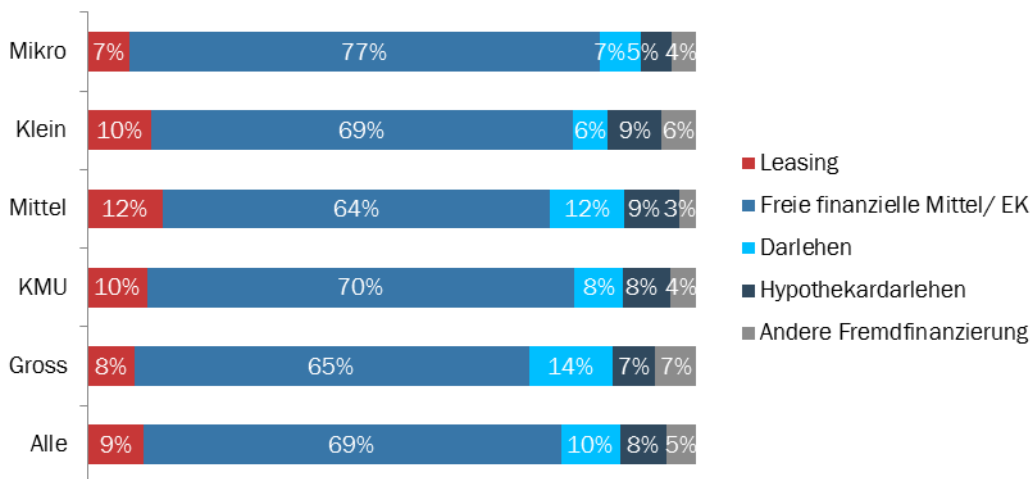
klar unter dem Anteil der Finanzierungsform Freie finanzielle Mittel /Eigenkapital, welcher eindruckliche 69 Prozent betrug.

Methodenhintergrund: Leasingpenetration vs. durchschnittlicher Leasinganteil

Die gesamtwirtschaftliche Leasing-Penetration-Rate ist zu unterscheiden vom durchschnittlichen Anteil der Investitionen, welche einzelne Unternehmen über Leasing finanzieren. Obwohl die beiden Kennzahlen eng verwandt sind, können sie sich empirisch leicht unterscheiden, weil die erste Kennzahl das Investitionsgewicht der einzelnen Unternehmen miteinbezieht, die zweite Kennzahl aber nicht.

Die Werte fürs Leasing unterscheiden sich zwischen den Grössenklassen. Dabei zeigt sich das gleiche Muster, wie weiter oben für die Anteile der Leasing nutzenden Firmen: Im Durchschnitt finanzieren mittelgrosse Firmen am meisten über Leasing, gefolgt von Klein- und Grossunternehmen, mit den Mikrounternehmen als Schlusslichter. Auch bei der Desaggregation nach Sprachregionen und Sektoren zeigen sich die Muster, welche bereits oben bei den Anteilen der Leasing nutzenden Firmen etabliert wurden (hier nicht abgebildet): Im Durchschnitt finanzieren Deutschschweizer Firmen weniger über Leasing als Firmen aus der lateinischen Schweiz und Firmen aus dem sekundären Sektor mehr als jene aus dem tertiären Sektor.

Abb. 3-7 Anteil an den Gesamtinvestitionen: nach Unternehmensgrösse



Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). Bei den Anteilen der Finanzierungsformen in der Abbildung handelt es sich um Durchschnittswerte aus den von den einzelnen Firmen genannten Anteilen. Für jedes Unternehmen entspricht die Summe der Anteil der 5 Finanzierungsformen 100%. KMU = Mikro-, Klein- und Mittelgrosse Unternehmen. N = 377.

Quelle: BAKBASEL / FHNW Quelle: BAKBASEL / FHNW

Im Vergleich mit den Ergebnissen von Oxford Economics zeigt sich, dass die Schweizer KMUs auch beim durchschnittlichen Anteil der Investitionen, welche Firmen über Leasing finanzieren, deutlich tiefere Werte als die europäischen Unternehmen erreichen (18 Prozent in 2013).¹³ Spannend ist auch, dass der durchschnittliche Anteil der

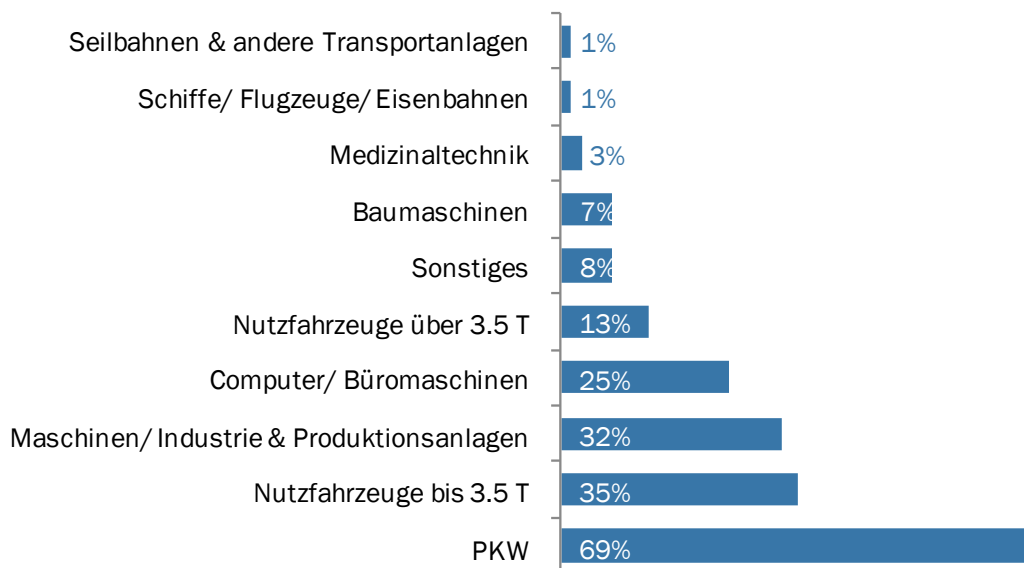
¹³ Vgl. Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

Investitionen, der über freie finanzielle Mittel bzw. Eigenkapital finanziert wird, in den Schweiz KMUs mehr als doppelt so hoch ist als im europäischen Durchschnitt (31 Prozent in 2013). Von den untersuchten europäischen Ländern, ist dieser Anteil mit gut 60 Prozent lediglich in den Niederlanden ähnlich hoch wie in der Schweiz.

Leasingobjekte

Die 134 leasenden Unternehmen wurden auch danach befragt, welche Objektgruppen sie leasen, wobei Mehrfachnennungen zugelassen waren (vgl. Abb. 3-8). Am häufigsten leasen Schweizer Unternehmen PKWs. Leichte Nutzfahrzeuge, Maschinen/Industrie & Produktionsanlagen sowie Computer/Büromaschinen werden ähnlich häufig geleast. Schwere Nutzfahrzeuge und Baumaschinen werden bereits von weniger Firmen geleast und die Objektgruppen Medizinaltechnik, Schiffe/Flugzeuge/Eisenbahnen und Seilbahnen & Transportanlagen nur noch von wenigen Unternehmen. Diese Rangfolge überrascht nicht, denn sie reicht von Objekten des unternehmerischen Alltags (Firmenwagen, Computer), welche von vielen Unternehmen nachgefragt werden, zu Spezialobjekten (Seilbahnen), für welche nur wenige Unternehmen Verwendung haben. Das aufgefundene Muster ist für die Deutschschweiz und die Lateinische Schweiz sehr ähnlich. Das Gleiche gilt im Wesentlichen für die verschiedenen Grössenklassen von Unternehmen; der einzige signifikante Unterschied ist, dass Grossunternehmen (37%) fast doppelt so häufig Computer/Büromaschinen leasen wie KMU (19%). Ferner ist anzumerken, dass die Ergebnisse nicht direkt mit den Anteilen der Objektgruppen am Neugeschäft verglichen werden können, welche im Abschnitt 3.1 thematisiert wurden.

Abb. 3-8 Objektgruppen (Anzahl Nennungen)

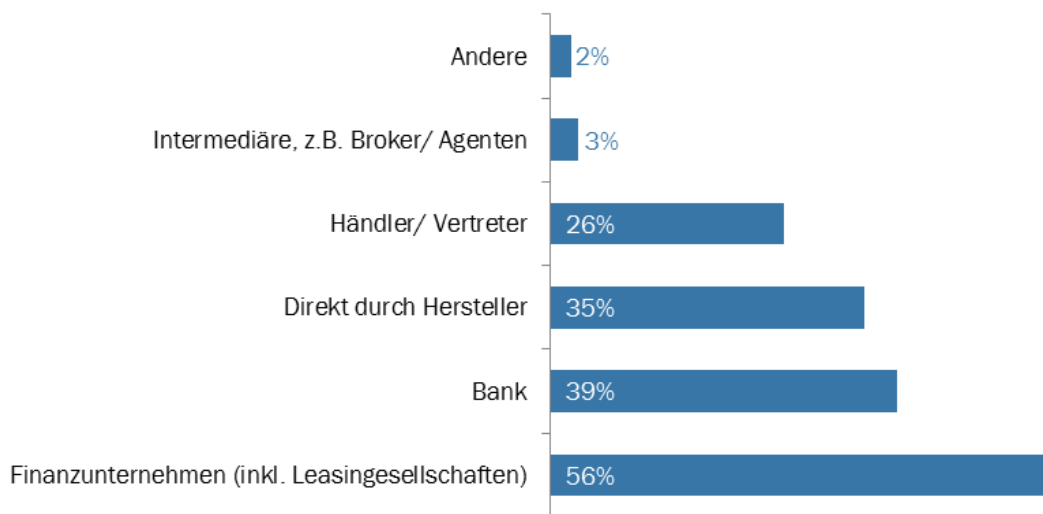


Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). Mehrfachnennungen möglich. N = 134 (Subsample der Leasing nutzenden Firmen).
Quelle: BAKBASEL/FHNW

Leasingkanäle

Weiter wurden die 134 Leasing nutzenden Firmen gefragt, über welche Kanäle sie ein Leasing erhalten haben, wobei auch hier Mehrfachnennungen möglich waren (vgl. Abb. 3-9). Über die Hälfte der leasenden Unternehmen hat im Zeitraum 2013 bis 2015 ein Leasing über ein Finanzunternehmen (inkl. Leasinggesellschaften) erhalten, je ein Drittel der Unternehmen von Banken bzw. direkt durch den Hersteller, ein Viertel von einem Händler/Vertreter. Über Intermediäre (z.B. Broker/Agenten) oder andere Kanäle haben hingegen nur wenige Unternehmen geleast. Alles in allem zeigen die Ergebnisse aber, dass mehrere Kanäle prominent vertreten sind und es in dieser Hinsicht einen Wettbewerb zwischen verschiedenen Kanälen gibt.

Abb. 3-9 Leasingkanäle (Anzahl Nennungen)



Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). Mehrfachnennungen möglich. Da sich die Antwortmöglichkeiten „Bank“ und „Finanzunternehmen (inkl. Leasinggesellschaften)“ begrifflich überschneiden, kann nicht ausgeschlossen werden, dass die entsprechenden Anteile aufgrund von Doppelnennungen überschätzt werden. N = 134 (Subsample der Leasing nutzenden Firmen).

Quelle: BAKBASEL/FHNW

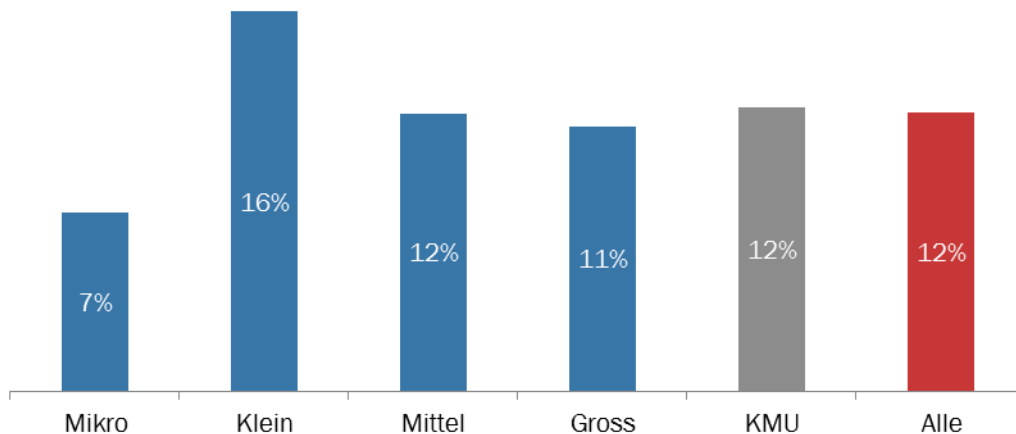
3.3 Vendorleasing als Vertriebsinstrument für Unternehmen

In der Unternehmensumfrage wurden dem repräsentativen Sample von 377 Unternehmen neben Fragen zu Leasing als Finanzierungsform auch Fragen zur Nutzung von Vendorleasing als Vertriebsinstrument gestellt. Das heisst, die Unternehmen wurden gefragt, ob sie Vendorleasing als Vertriebsinstrument einsetzen, welche Konsequenzen dies für ihren Umsatz hat, ob sie mit einem Leasinggeber kooperieren und wie sich die künftige Bedeutung des Vendorleasings entwickeln wird (vgl. Einleitung für Hintergrundinformationen zur Unternehmensumfrage). Die Ergebnisse zu diesen Fragen werden im Folgenden vorgestellt. Anders als bei der Behandlung von Leasing als Finanzierungsform, können sie aber nicht in einen europäischen Kontext gestellt werden, da in der Oxford Economics Studie keine Vendorelasing-Fragen gestellt wurde.¹⁴

Anteil der Vendorleasing nutzenden Firmen

Insgesamt beträgt der Anteil Unternehmen, welche im Zeitraum 2013 bis 2015 Vendorleasing als Vertriebsinstrument einsetzen 12 Prozent (das sind 42 der befragten 377 Unternehmen). Wie in Abb. 3-10 ersichtlich wird, liegt dieser Anteil für mittel-grosse und grosse Unternehmen im Durchschnitt über alle Unternehmen, während er bei den Kleinunternehmen darüber und unter den Mikrounternehmen darunter liegt.

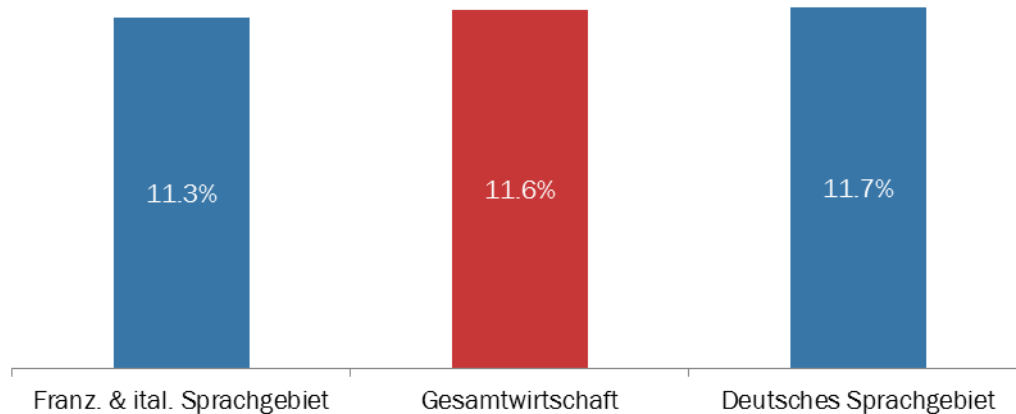
Abb. 3-10 Anteil der Vendorleasing nutzenden Firmen: nach Unternehmensgrösse



Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). N = 377.
Quelle: BAKBASEL/FHNW

¹⁴ Vgl. Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

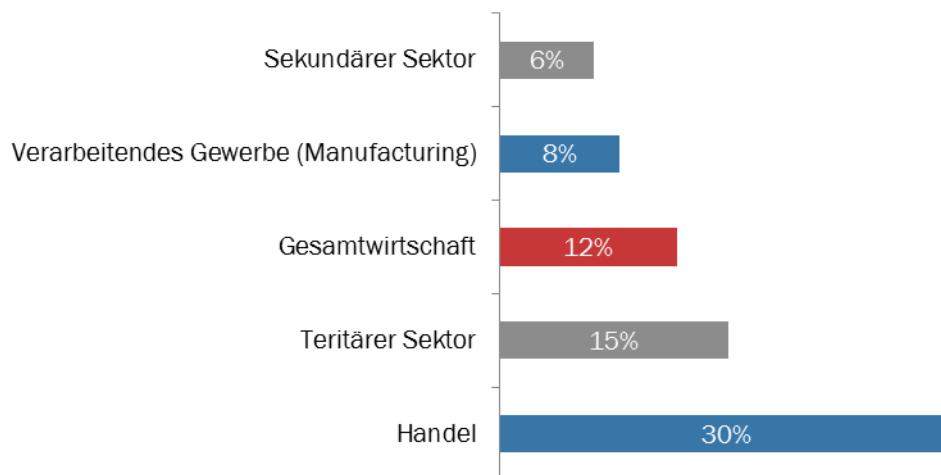
Abb. 3-11 Anteil der Vendorleasing nutzenden Firmen: nach Sprachregionen



Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). N = 377.
Quelle: BAKBASEL/FHNW

Während es zwischen den Sprachregionen keine signifikanten Unterschiede hinsichtlich des Anteils der Firmen gibt, die Vendorleasing als Vertriebsinstrument nutzen, unterscheiden sich die Wirtschaftssektoren bzw. Branchen in dieser Hinsicht durchaus. So zeigt Abb. 3-12 beispielsweise für zwei typische Vendorleasing-Branchen, dass im Verarbeitenden Gewerbe rund 8 Prozent der Unternehmen Vendorleasing-Modelle benutzen, während es im Handel ganze 30 Prozent sind. Diese Differenz übersetzt sich auf den Vendorleaser-Anteil nach Sektoren, welcher von 6 Prozent (Sekundärer Sektor) bis 15 Prozent (Tertiärer Sektor) schwankt.

Abb. 3-12 Anteil der Vendorleasing nutzenden Firmen: nach ausgewählten Sektoren und Branchen



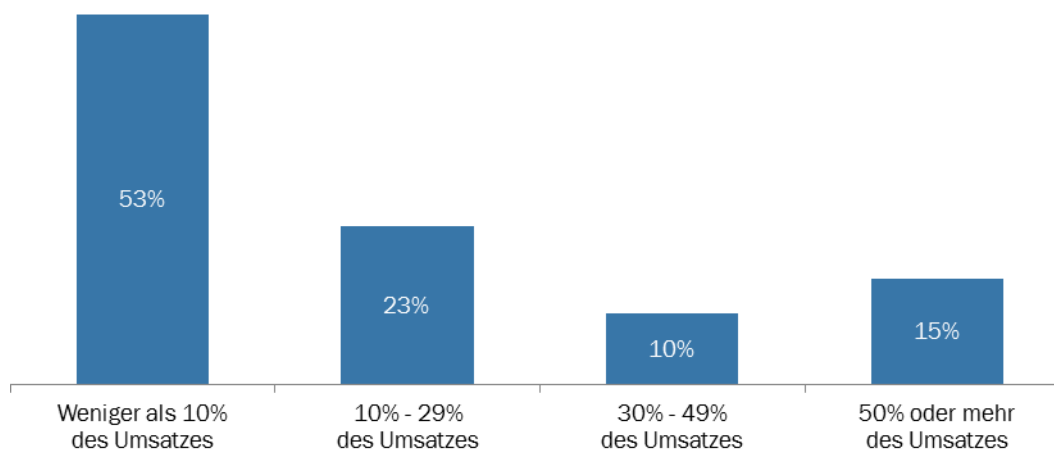
Bemerkungen: Nutzung in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). N = 377.
Quelle: BAKBASEL/FHNW

Umsatzanteil

Die 42 Unternehmen, welche Vendorleasing im Vertrieb einsetzen, wurden gebeten, den Anteil am Umsatzerlös anzugeben, welche sie im Zeitraum 2013 bis 2015 durch Vendorleasing erzielen (vgl. Abb. 3-13). Rund die Hälfte der Unternehmen erzielt mit Vendorleasing weniger als 10 Prozent des Umsatzes, rund ein Viertel der Unternehmen zwischen 10 und 29 Prozent des Umsatzes, 10 Prozent der Unternehmen zwischen 30 und 49 Prozent des Umsatzes und 15 Prozent mehr als 50 Prozent. Dies zeigt, dass Vendorleasing bei den Unternehmen, welche es nutzen, für einen beträchtlichen Teil des Umsatzes verantwortlich sein kann.

Neben dem Anteil am Gesamtumsatz, welcher über Vendorleasing erzielt wird, wurden die Unternehmen auch danach gefragt, ob sie aufgrund des Vendorleasings ihren Umsatz steigern konnten. Die Resultate belegen, dass Vendorleasing geeignet sein kann, Marktanteile zu gewinnen, werden aber erst im Abschnitt 5.3.3 behandelt.

Abb. 3-13 Umsatzanteil durch Vendorleasing (Anzahl Nennungen)



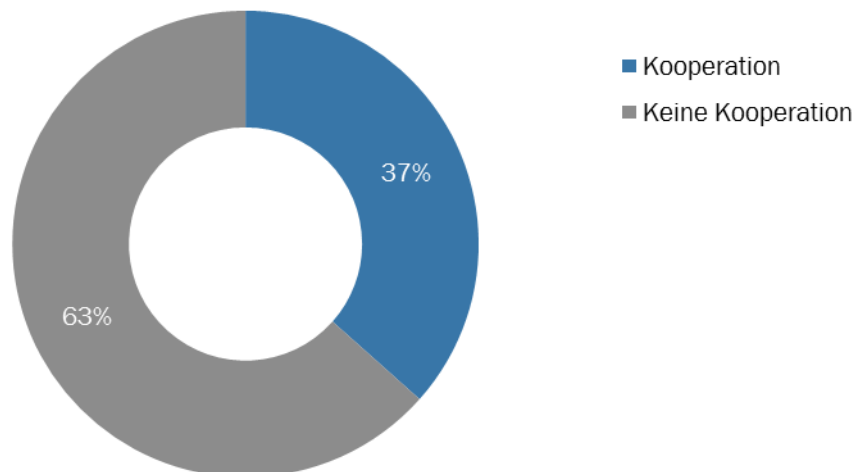
Bemerkungen: Durchschnittlicher Anteil des Umsatzerlöses in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). N = 42 (Subsample der Vendorleasing nutzenden Firmen)
Quelle: BAKBASEL/FHNW

Kooperation mit Leasinggeber

Weiter wurde das Subsample der Vendorleaser (42 Unternehmen) gefragt, ob sie beim Vendorleasing mit einem Leasinggeber kooperieren (Abb. 3-14). Dies war im Zeitraum 2013 bis 2015 bei 37 Prozent der Fall, während die restlichen 63 Prozent ohne Kooperation mit einem Leasinggeber Vendorleasing betrieben.

Eine naheliegende Frage besteht darin, welche Auswirkungen die Kooperation mit einem Leasinggeber auf den Umsatz von Vendorleaser hat. Auch wenn das Subsample der Vendorleaser für eine weitere Desaggregation klein ist, finden sich in den Befragungsergebnisse zumindest Hinweise darauf, dass sich eine Kooperation mit einem Leasinggeber im Umsatz bemerkbar macht: So geben bei den kooperierenden Unternehmen über 60 Prozent an, Vendorleasing würde mehr als 10 Prozent des Umsatzes ausmachen, während es bei den nicht-kooperierenden Unternehmen lediglich 40 Prozent sind. Ebenfalls über 70 Prozent der kooperierenden Unternehmen geben an, Leasing hätte sich positiv auf den Umsatz ausgewirkt bzw. zu zusätzlichem Umsatz geführt, im Gegensatz zu 50 Prozent bei den nicht-kooperierenden Unternehmen.

Abb. 3-14 Kooperation mit Leasinggeber (Anzahl Nennungen)

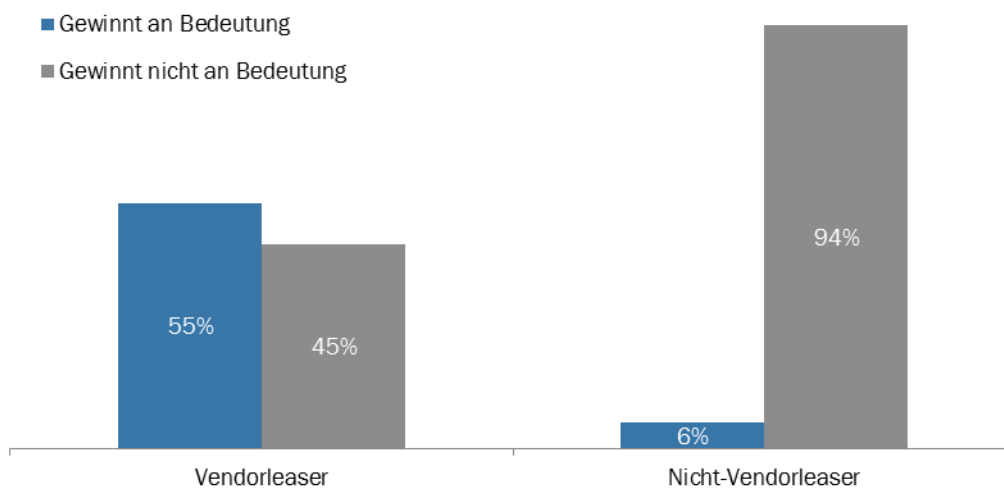


Bemerkungen: Kooperation in den letzten drei Jahren (2013 bis 2015). N = 42 (Subsample der Vendorleasing nutzenden Firmen)
Quelle: BAKBASEL/FHNW

Zukünftige Bedeutung des Vendorleasings

Alle 377 Unternehmen wurden um eine Einschätzung dazu gebeten, ob die Bedeutung des Vendorleasings künftig zunehmen wird (vgl. Abb. 3-15). Interessanterweise gibt es hier einen Unterschied zwischen den Firmen, welche Vendorleasing betreiben und jenen, welche dies nicht tun: während unter den Vendorleasern die Mehrheit der Ansicht ist, dass die Bedeutung des Vendorleasings in Zukunft zunehmen wird, vertritt nur eine kleine Minderheit der Nicht-Vendorleaser diese Ansicht. Dies könnte darauf hindeuten, dass bei den Unternehmen, welche Vendorleasing nicht nutzen, ein Aufklärungspotenzial besteht.

Abb. 3-15 Einschätzung der zukünftigen Bedeutung des Vendorleasings: Vendorleaser vs. Nicht-Vendorleaser



Bemerkungen: N = 377.
Quelle: BAKBASEL/FHNW

4 Nutzen des Leasings aus Sicht des einzelnen Unternehmens

4.1 Positive Effekte von Leasing

Leasing wird traditionell als ein Finanzierungsinstrument gesehen. Als «Kontrastmittel» zur Darstellung seiner möglichen Wirkungen wird in der Regel die alternative Finanzierung mit Fremd- oder Eigenkapital unterstellt. Leasing hat aus dieser Optik zunächst Effekte auf die Vermögens- und Kapitalstruktur. Neben diesen initialen Wirkungen (Primäreffekte) ergeben sich jedoch auch positive Impulse für die weitere Entwicklung des Unternehmens, insbesondere die Investitionsplanung und das Investitionscontrolling (Folgeeffekte).

Primäreffekte von Leasing

Die Primäreffekte von Leasing sind finanzieller Art. Leasing wirkt auf die Liquidität, die Kapitalstruktur und Kapitalkosten sowie das Cash-Management.

- **Liquidität** – Leasing schont die Liquidität, da keine eigenen Mittel eingesetzt werden müssen.
- **Kapitalstruktur** – Leasing hilft bei der Optimierung der Kapitalstruktur. Sofern Leasing «off balance» geführt wird – was nach Schweizerischem Rechnungslegungs- und Steuerrecht auch bei einem Finanzierungsleasing möglich ist – bleiben der bilanzielle Verschuldungsgrad und die Eigenkapitalquote zunächst unverändert.¹⁵ So verstanden, ist eine Finanzierung durch Leasing auch immer eine fristenkongruente Finanzierung, da die Nutzungsdauer des Vermögenswertes stets der Vertragslaufzeit entspricht.¹⁶
- **Kapitalkosten** – Leasing kann die Kapitalkosten senken. Mit den Auswirkungen auf die Kapitalstruktur sind auch Effekte für die Kapitalkosten verbunden. Das Forschungsinteresse daran hat zwar nachgelassen,¹⁷ die dazu vorliegenden Untersuchungen weisen jedoch positive Wirkungen nach.¹⁸
- **Cash-Management** – Leasing vereinfacht das Cash Management. Die über die Laufzeit des Vertrags zu leistenden Zahlungen stehen von Beginn an fest. Währungs- oder Zinsänderungsrisiken bestehen nicht. Leasingzahlungen können auch entsprechend dem Projektverlauf modelliert (degressive oder progressive Zahlungen, up front oder ballon payments) und damit sicher geplant und budgetiert werden.

Im Einzelfall kann es sogar von Vorteil sein das Leasinggut auf die Bilanz zu nehmen (on balance). Spielen etwa pro forma Kennzahlen wie der EBITDA (earnings before interest depreciation and amortization) eine Rolle – bspw. bei Covenants, Tantiemen- oder Boni-Regelungen), mag die Abschreibung des Leasingguts und die Qualifikation

¹⁵ Vgl. Abschnitt 2.

¹⁶ Die Forderung nach Fristenkongruenz ist ein fundamentaler Grundsatz der Finanzierung. Danach soll langfristig gebundenes Vermögen auch mit langfristig zur Verfügung stehendem Kapital finanziert werden, während kurzfristiges Kapital zur Finanzierung kurzfristigen Vermögens eingesetzt werden soll.

¹⁷ Vgl. Volkart (2008), S. 25.

¹⁸ Vgl. Franzen/Rodgers/Simin (2009), S. 8 ff.

der Leasingzahlungen als Zins und Amortisation ein günstigeres Bild zeichnen, als deren Verbuchung als Betriebsaufwand. Das liberale Schweizerische Rechnungslegungs- und Steuerrecht erlauben eine flexible Handhabung von Finanzierungsleasing. Die bilanziellen Vorteile eines Kaufs können dann mit den wirtschaftlichen Vorteilen des Leasings kombiniert werden. Dazu kommen noch die beschriebenen Vorteile beim Cash Management.

Folgeeffekte von Leasing

Folgeeffekte von Leasing beschreiben die sich aus den finanziellen Effekten ergebenden Auswirkungen auf Wachstum, Investitionen und Innovation.

- **Wachstumsfinanzierung** – Leasing finanziert Wachstum. Bei einer Unternehmensgründung, Expansion oder Investitionen in neue Technologien stehen klassische Bankdarlehen oft nicht zur Verfügung. Leasing ist häufig die einzig mögliche Variante der Finanzierung.
- **Investitionsplanung** – Leasing vereinfacht die Investitionsplanung. Flexible und schnell zu realisierende Leasingverträge erleichtern die Investitions- und Kapazitätsplanung der Unternehmen. Dies ist insbesondere bei Unternehmen von Bedeutung, die auch bei schwankender Auftragslage termintreu liefern müssen.
- **Investitionscontrolling** – Leasing zwingt zum Weiterdenken. Schon aufgrund der Laufzeit des Leasingvertrags müssen sich Unternehmen über Anschlusslösungen Gedanken machen. Die Leasinganbieter sind hier von grossem Nutzen, sind diese doch näher am Produkt bzw. der Investition.¹⁹ Sie können ihre Kunden gezielter beraten, haben dabei die Gesamtbetriebskosten (total cost of ownership) im Blick und können neben dem Kaufpreis auch Kosten für den Service, Wartung und Instandhaltung einbeziehen. Vorher vereinbarte Optionen auf Folgeinvestitionen bauen die Reaktionsmöglichkeiten auf unvorhergesehene technologische Veränderungen von Anfang an in den Vertrag ein.²⁰ Unternehmen die leasen, können damit schneller an Innovationszyklen teilnehmen und früher in produktivere oder günstigere Lösungen investieren.
- **Innovation** – Leasing schafft finanziellen Spielraum für Forschung und Entwicklung. Forschung und Entwicklung kann i.d.R. nur aus eigenen Mitteln finanziert werden. Soweit die Eigenmittel durch Leasing von Anlageinvestitionen geschont und frei werden, können diese zusätzlich für Forschung und Entwicklung verwendet werden. Unsere Umfrage zeigt, dass die leasenden Industrieunternehmen deutlich mehr für Forschung und Entwicklung ausgeben, als die nicht leasenden Unternehmen.²¹

¹⁹ Vgl. Dörr (2015), S. 181.

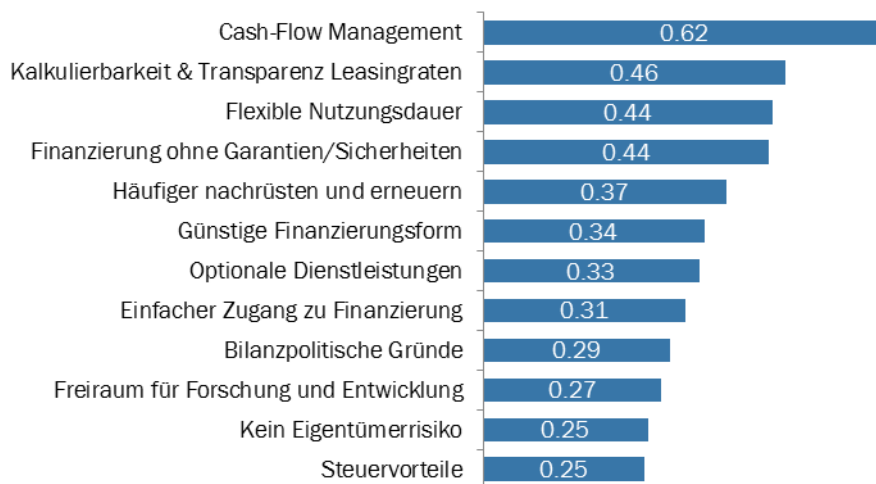
²⁰ Vgl. Landwehr (2016), S. 55.

²¹ Vgl. Abschnitt 5.3.3.

4.2 Warum Schweizer Unternehmen leasen

Die Ergebnisse unserer Umfrage bestätigen die Relevanz der dargestellten Effekte für Schweizer Unternehmen. Die «Top 5» der Gründe für Leasing sind entsprechend (in der Reihenfolge der Wichtigkeit): Cash Flow Management, Kalkulierbarkeit und Transparenz der Leasingraten, Flexible Nutzungsdauer, Finanzierung ohne Garantien und Sicherheiten, Möglichkeit des häufigen Nachrüstens und Erneuerns.

Abb. 4-1 Unternehmensbefragung: Warum Schweizer Unternehmen leasen



Bemerkungen: Die hier wiedergegebene Punktzahl kann zwischen 0 und 1 liegen; je höher der Wert ist, desto wichtiger ist der betreffende Grund. Die Punktzahl wurde folgendermassen berechnet: Jeder Firma wurde aufgrund ihrer Antwort einen Wert zugeordnet: sehr wichtiger Grund = 1; ziemlich wichtiger Grund = 0.5; überhaupt nicht wichtiger Grund = 0; dann wurde der Ø über die Firmen gebildet. N = 134.

Quelle: SLV, BAKBASEL/FHNW

Für die Mehrzahl der befragten Unternehmen stehen die finanziellen Effekte des Leasings im Vordergrund. Als wichtigstes Argument wird – unabhängig von der Grösse der Unternehmen – das bessere Cashflow Management genannt.

Auch bei den Vorteilen bezüglich Planbarkeit und Kalkulierbarkeit der Raten, der Flexibilität und der günstigeren Sicherheitenlage besteht weitgehende Übereinstimmung zwischen den Unternehmen verschiedener Grössenklassen. Diese Beurteilung entspricht in etwa dem Befund für andere europäische Länder.²²

Von zentraler Bedeutung ist die Nutzung von Leasing als Instrument der strategischen Investitionsplanung.

Auch die beschriebenen Vorteile des Zusammenwirkens von Leasinggeber und Leasingnehmer bestätigen sich.

²² Vgl. Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

Einschätzungen von Unternehmen

« Notre société utilise le leasing pour le financement du parc de machines et du parc véhicules de fonction. Le but premier est de garantir un parc machines/véhicules en parfait état. En outre le leasing est aussi intéressant pour ses aspects fiscaux et permet un lissage de la trésorerie.»

Induni & Cie. SA, Lancy GE

Bauunternehmen in den Bereichen Tief- und Hochbau mit grossem Maschinenpark.

« Als MedTech-Unternehmen müssen wir stets über die modernste Produktionstechnik verfügen. Das Leasing ist ein strategisch wichtiges Instrument für unser Unternehmen, denn dank Leasing können wir die entsprechenden Investitionen tätigen.»

Sintetica S.A, Mendrisio TI

Marktführer in der Schweiz für lokale Anästhesiemittel mit mehr als 200 Mitarbeitenden. Entwickelt und produziert in der Schweiz.

« Historiquement notre société n'utilisait pas le financement par le leasing. Depuis 10 ans il y a eu un changement de mentalité et nous apprécions aujourd'hui le leasing pour financer des camions, train de pose ou d'autres grandes machines, sans péjorer la trésorerie ou utiliser les lignes de crédits qui sont beaucoup plus chères. Le financement de leasing nous permet de constamment nous diversifier et régulièrement renouveler notre parc de machines, en préservant notre liquidité et sans toucher à la substance. Aujourd'hui environ 60% de nos machines sont financées par le moyen du leasing. Il va de soi, que même si les taux d'intérêts sont aujourd'hui très favorables, il faut toujours faire un bon planning. »

Bieri et Grisoni S.A., La Chaux-de-Fonds NE

Bauunternehmen und Ingenieurgesellschaft aktiv im Hoch- und Tiefbau.

« Wir bieten unseren Kunden nicht nur das Produkt, sondern auch die dazugehörige Finanzierung. Mit diesem Angebot können wir auf dem Markt punkten und unseren Umsatz erhöhen.»

Linde Material Handling AG, Dietikon ZH

Linde Material Handling entwickelt hochleistungsfähige, auf den individuellen Kundennutzen zugeschnittene Materialflusslösungen

« Wir können dank Leasing in die neuesten Drucktechnologien investieren um so unserer Marktführerschaft im Bereich Werbetechnik zu halten, auszubauen sowie den Kunden Innovationen auf höchstem Niveau anzubieten.»

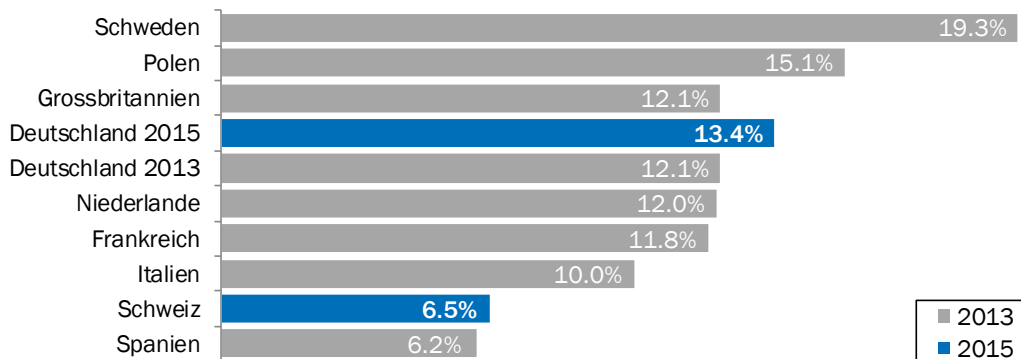
PlotFactory AG, Weisslingen ZH

Fullservice-Dienstleistungen im Bereich Werbetechnik, Marktführer für das Bedrucken verschiedenster Materialien, für die Konfektionierung von individuellen Werbemitteln im Innen- und Aussenbereich und für die Erstellung kompletter Messebau- und Eventkonzepte.

4.3 Leasing-Penetration-Rates im internationalen Vergleich

Trotz der durchaus erkannten Vorteile, ist Leasing in der Schweiz im Vergleich mit anderen europäischen Ländern weniger verbreitet. In der Schweiz werden 6.5 Prozent der Unternehmensinvestitionen mit Hilfe von Leasing finanziert – ein im internationalen Vergleich niedriger Wert für die so genannte Leasing Penetration Rate (LPR). Wie eine Studie von Oxford Economics zeigt, lag die LPR in den meisten europäischen Vergleichsländern im Jahr 2013 bei über 10 Prozent.²³

Abb. 4-2 Leasing-Penetration-Rates im internationalen Vergleich



Leasing-Penetration-Rate: Anteil der Unternehmensinvestitionen, der mit Leasing finanziert wird.
Quelle: Oxford Economics (Werte für 2013 in grau), BAKBASEL (Werte für 2015 in blau).

In wichtigen Konkurrenzländern der Schweizer Industrie lag die LPR bei etwa 12 Prozent (Frankreich, Niederlande, Deutschland, Grossbritannien). In Schweden lag die Quote 2013 rund dreimal so hoch wie in der Schweiz. Für Deutschland wurde im Rahmen der vorliegenden Studie eine Aktualisierung für das Jahr 2015 durchgeführt. Die Schätzungen kommen für 2015 auf 13.4 Prozent. Für die vergleichsweise niedrige PLR der Schweiz sehen wir mehrere Ursachen:

- **Vorrangiger Einsatz eigener Mittel** – Unsere Befragung hat gezeigt, dass der Anteil der über Eigenmittel finanzierten Investitionen in der Schweiz mehr als doppelt so hoch ist wie im europäischen Ausland.
- **Liberales Rechnungslegungs- und Steuerrecht** – Das Schweizerische Rechnungslegungs- und Steuerrecht gewährt den Unternehmen Spielräume und Wahlrechte, die auch einen Kauf bilanzpolitisch reizvoll machen (bspw. durch die nach kantonalem Recht zulässige Sofortabschreibung). Die vergleichsweise moderate Steuerbelastung lässt generell steuerliche Gestaltungsüberlegungen in den Hintergrund treten. Entsprechend gering bewerten die Teilnehmer unserer Umfrage auch die Bedeutung bilanzpolitischer oder steuerlicher Gründe für Leasing.
- **Rechtssicherheit** – in anderen Ländern kann das Eigentum am Leasingobjekt einfacher abgesichert werden. Damit sind mehr und in der Praxis erwünschte Leasingmodelle möglich, wie z.B. das Sale-and-lease-back-Geschäft.

²³ Vgl. Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

- **Kulturelle Gründe** – Einer der Hauptgründe nicht zu leasen, ist nach unserer Umfrage die Präferenz für das rechtliche Eigentum. Diese spielt gemäss Oxford Economics auch in anderen Ländern eine Rolle; es fällt aber auf, dass dieses Argument im Land mit der höchsten Penetration Rate – Schweden – weniger stark sticht.²⁴

²⁴ Vgl. Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

4.4 Leasing in der Industrie 4.0

Leasing wird – wie dargestellt – traditionell als Finanzierungsinstrument gesehen, als nur eine von vielen Möglichkeiten. Die schlagwortartig als «Industrie 4.0» bezeichnete Entwicklung wird dies u.E. ändern. In der «Industrie 4.0» organisieren und steuern Unternehmen ihre gesamte Wertschöpfungskette über den Lebenszyklus der Produkte. Dies verlangt nach integrierten Lösungen der Hersteller, stets aktueller IT-Infrastruktur und an das Erlösmodell angepassten Vergütungssystemen.

Integrierte Lösungen – Lieferanten werden inskünftig nicht mehr (nur) am Verkauf einer Anlage verdienen, sondern müssen die Marge in Verbundgeschäften (Serviceleistungen, *after sales*, Folgeinvestitionen) erzielen. Der eigentlichen Produktion vor- und nachgelagerte Prozessschritte werden in das Angebot integriert werden. Je weniger diese zu den Kernkompetenzen der Kunden gehören, desto aufgeschlossener werden diese gegenüber neuen Lösungen sein (bspw. Chemikalienleasing). Im Unterschied zum *outsourcing* werden in der *circular economy* Prozesse nicht einfach ausgelagert, sondern anders organisiert (und finanziert). Die Tätigkeiten werden auch weiterhin von eigenen Mitarbeitenden erledigt, die Wertschöpfung bleibt beim Unternehmen.

Aktuelle IT-Infrastruktur – Das *Internet der Dinge* verlangt nach vernetzten Anlagen. Der Anteil der damit verbundenen IT-Infrastruktur die ständig auf dem aktuellen Stand gehalten werden muss, steigt rapide an.²⁵

An den Erlös angepasste Vergütungssysteme – Der *product as a service* Gedanke verändert das Finanzmanagement. Es wird keine Investition durchgeführt und finanziert, sondern ein Qualitätsversprechen des Herstellers bezahlt.

Diese Transformation bietet erhebliche Chancen für die Schweizer Leasingbranche, denn hier geht es um das operative Geschäft und nicht (nur) um die Finanzierung. Schweizer KMU bleiben ihrer Finanzierungsstrategie weitgehend treu.²⁶ Die Frage der Finanzierung mag sich also jährlich neu stellen, sie wird aber nicht ohne weiteres immer wieder neu bzw. anders beantwortet.

Die skizzierten Entwicklungen ändern dies. Der Impuls kommt hier nicht von der Kapitalseite – der Finanzierung – sondern von der Vermögensseite, der Investition, dem Geschäftsmodell.

Soweit mit der Transformation der Eigentumsgedanke in den Hintergrund rückt,²⁷ verliert auch ein gewichtiges Leasinghindernis – die Präferenz für rechtliches Eigentum - bei Schweizer Unternehmen an Bedeutung.

²⁵ Vgl. Landwehr (2016), S. 54.

²⁶ Vgl. Credit Suisse (2015), S. 25.

²⁷ Vgl. abcfinance (2016), S. 6.

4.5 Fazit: Leasing schafft Werte

Leasing wird primär als Finanzierungsinstrument wahrgenommen und genutzt. Leasing ist jedoch mehr als Finanzierung. Leasing schafft finanzielle Spielräume, die für Investitionen und Wachstum genutzt werden können.

Abb. 4-3 Leasing – vom financing zum enabling



Quelle: BAKBASEL/FHNW, eigene Darstellung

Eine Schlüsselrolle kommt dem Leasing unseres Erachtens bei der Transformation traditioneller Geschäftsmodelle zu. Mit der Tendenz nicht einen Vermögenswert zu besitzen, sondern für eine Lösung zu bezahlen, werden flexible und auf das Geschäftsmodell abgestimmte Finanzierungsformen an Bedeutung gewinnen. Leasing ist dann nicht nur eine Variante das Geschäft zu finanzieren, sondern wird zu dessen integralem Bestandteil. Leasing ist also mehr als Finanzierung und schafft Wachstumschancen für alle Beteiligten.

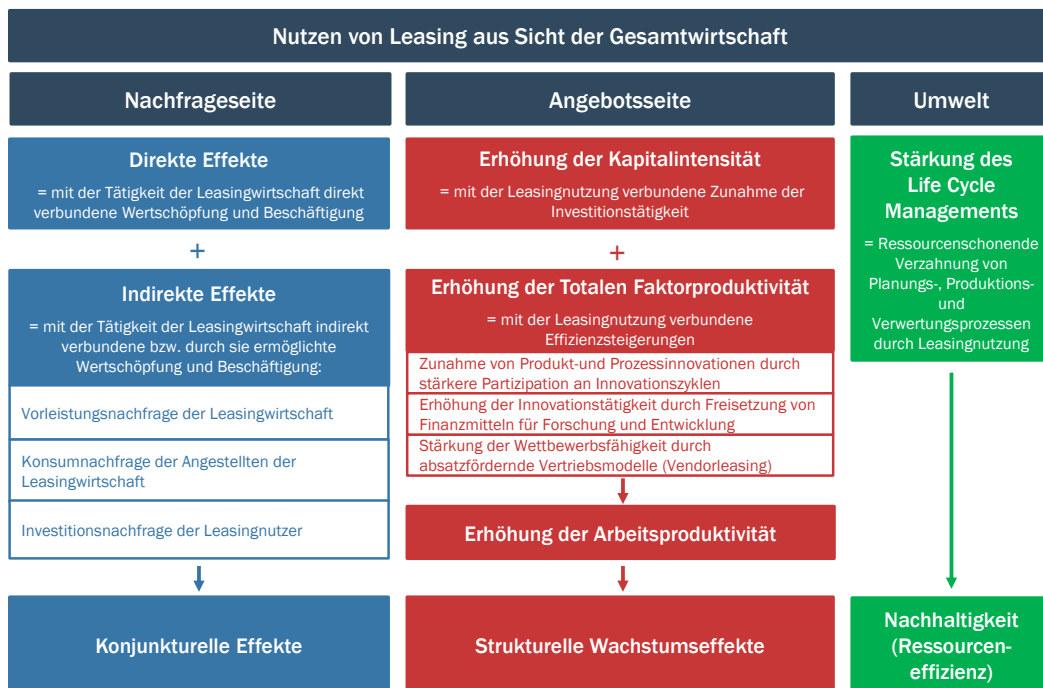
5 Nutzen des Leasings aus Sicht der Gesamtwirtschaft

5.1 Konzeptionelle Grundlagen

Mit dem Übergang zur gesamtwirtschaftlichen Analyse wechselt die Perspektive: Nicht mehr der Nutzen eines einzelnen Unternehmens ist nun Gegenstand der Untersuchung, sondern das Aggregat sämtlicher wirtschaftlicher Tätigkeiten, die Volkswirtschaft. Eine zentrale Fragestellung ist hierbei, ob es durch die Nutzung von Leasing gegenüber anderen Formen der Finanzierung einen volkswirtschaftlichen Mehrwert gibt.

Die volkswirtschaftliche Analyse besteht aus drei Teilen. Diese beleuchten die volkswirtschaftliche Funktion des Leasings aus komplementären Perspektiven und zeichnen so ein umfassendes Bild der gesamtwirtschaftlichen Funktion des Leasings. Die volkswirtschaftlichen Effekte kann man grundsätzlich danach unterscheiden, ob sie durch die Leistungserstellung der Leasingwirtschaft selbst ausgelöst werden oder durch die Nutzung von Leasing entstehen, indem es dort zu einer Erhöhung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit kommt.

Abb. 5-1 Überblick zur volkswirtschaftlichen Untersuchungsansatz



Quelle: BAKBASEL

Bei den Effekten der ersten Art handelt es sich um konjunkturelle Effekte, die sich auf der Nachfrageseite der Volkswirtschaft abspielen. Hier geht es um die mit der Leasingwirtschaft assoziierten Wertschöpfungs- und Arbeitsplatzeffekte, welche bei den Leasinggesellschaften selbst oder im Rahmen der wirtschaftlichen Verflechtung bei Unternehmen aus anderen Branchen entstehen. Zudem sind bei einer nachfrageseitigen Betrachtung im weiteren Sinne auch die konjunkturellen Effekte der Investitionen relevant, die mit Leasing finanziert werden.

Im Gegensatz zur konjunkturellen Perspektive der nachfrageseitigen Analyse stehen in der angebotsseitigen Betrachtung die strukturellen Wachstumseffekte im Fokus, die mit der Nutzung des Leasings als Finanzierungs- oder Vertriebsinstrument verbundenen sind. Hier geht es also um den Einfluss des Leasings auf das strukturelle Wachstumspotenzial der Volkswirtschaft.

Neben den nachfrageseitigen, konjunkturellen Effekten und den angebotsseitigen, strukturellen Effekten sind in Zusammenhang mit der Nutzung von Leasing weitere Aspekte von gesamtwirtschaftlicher und gesamtgesellschaftlicher Bedeutung. Hierzu gehört bspw. die erhöhte Ressourceneffizienz im Zusammenhang mit einem Life Cycle Management von Wirtschafts- und Konsumgütern. Auf solche Aspekte wird allerdings nur am Rande eingegangen, sie stehen nicht im Mittelpunkt der Studie.

5.2 Analyse der nachfrageseitigen Effekte

5.2.1 Direkte Effekte der Leasingwirtschaft

Die unmittelbaren volkswirtschaftlichen Effekte bestehen zunächst darin, dass die Leasingwirtschaft eine volkswirtschaftliche Leistung erbringt. Als wichtigste Kenngrösse der volkswirtschaftlichen Leistung gilt die Bruttowertschöpfung, die zum Ausdruck bringt, welchen volkswirtschaftlichen Mehrwert ein Unternehmen oder eine Branche bei der Erstellung eines Produkts oder Erbringung einer Dienstleistung schafft (Vgl. nachfolgender Kasten zur Berechnung der Bruttowertschöpfung der Leasingwirtschaft). Dieser Mehrwert steht zur Entlohnung der internen Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital zur Verfügung. Neben der Bruttowertschöpfung sind aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive vor allem die Arbeitsmarktwirkungen einer Branche von Interesse.

Methodenhintergrund: Berechnung der Bruttowertschöpfung

Ausgangspunkt der Wertschöpfungsrechnung ist der Bruttoproduktionswert. Dieser entspricht in der Leasingwirtschaft im Wesentlichen der Bruttomarge aus dem Leasinggeschäft und ergibt sich als Differenz von Leasingerträgen und Leasingaufwand. Die Bruttowertschöpfung ergibt sich nach Abzug der von Dritten bezogenen, externen Produktionsfaktoren (sogenannte Vorleistungen) vom Bruttoproduktionswert. Typische Vorleistungen von Leasinggebern sind Mieten, Beratungskosten, Abschluss- und Prüfkosten, Werbekosten, Provisionen, Versicherungen, Energie, EDV, Kommunikationskosten, Tagungen, Schulungen, Veranstaltungskosten, Rekrutierungskosten, Bürobedarf, etc.

Schätzungen mit dem Branchenmodell von BAKBASEL kommen zum Ergebnis, dass die Schweizer Leasingwirtschaft im Jahr 2015 eine Bruttowertschöpfung von 490 Mio. CHF erwirtschaftet hat. Mit der Erstellung dieser Leistung sind rund 2'700 Arbeitsplätze (vollzeitäquivalente Beschäftigte) verbunden.

Eine weitere Segmentierung der Leasingwirtschaft ergibt, dass die zu Banken gehörenden Leasinggeber rund 47 Prozent der Wertschöpfung erbringen und etwa 43 Prozent der gesamten Arbeitsplätze stellen.

Aus dem Verhältnis der Bruttowertschöpfung und volläquivalenten Stellen ergibt sich die Arbeitsplatzproduktivität, die ein wichtiges Mass für die Leistungsfähigkeit einer Branche darstellt. Für die Leasingwirtschaft ergibt sich eine Arbeitsplatzproduktivität von 182'000 CHF/FTE. Dieser Wert liegt ca. 16 Prozent über dem Durchschnitt aller Branchen der Schweizer Wirtschaft. Die Leasingwirtschaft stellt also eine überdurchschnittlich produktive Branche dar.

Tab. 5-1 Direkte Effekt der Leasingwirtschaft

	Total	Banken	Nicht-Banken
Beschäftigung * [FTE]	2'700	1'150	1'550
Bruttowertschöpfung ** [Mio CHF]	490	234	256
Arbeitsproduktivität [CHF/FTE]	182'000	204'000	165'000

Bemerkungen:

* Basisdaten SLV (gemeldete FTE), Hochrechnung auf Total (SLV) ; ** Schätzung BAKBASEL

Quelle: BAKBASEL

5.2.2 Effekte in anderen Branchen (im engeren Sinne)

Neben der unmittelbar bei Leasinggebern messbaren Bruttowertschöpfung profitieren weitere Unternehmen von der wirtschaftlichen Tätigkeit der Leasinggesellschaften. Solche indirekten Effekte ergeben sich einerseits dadurch, dass Unternehmen der Leasingwirtschaft Aufträge für Güter und Dienstleistungen an andere Unternehmen vergeben (Vorleistungskosten wie Beratungskosten, Abschluss- und Prüfkosten und Werbekosten, siehe voranstehender Kasten zur Berechnung der Wertschöpfung) oder dass die Mitarbeitenden der Leasingunternehmen einen Teil ihrer Lohneinkommen wieder in Form von Konsumausgaben in den Wirtschaftskreislauf einspeisen.

Berechnungen mit einem Input-Output-Modell (siehe Kasten für methodische Hintergrundinformationen) ergeben, dass durch die wirtschaftliche Tätigkeit der Leasingwirtschaft bei Unternehmen aus anderen Branchen eine zusätzliche Bruttowertschöpfung von 309 Mio. CHF und rund 2'500 Arbeitsplätze verbunden sind. Mit jedem Arbeitsplatz in der Leasingwirtschaft ist fast ein zusätzlicher Arbeitsplatz bei Unternehmen anderer Branchen verbunden (0.9 FTE). Der Multiplikator liegt bei 1.9. In Bezug auf die Wertschöpfung ergibt sich ein Multiplikator von 1.6, d.h. je Schweizer Franken Wertschöpfung in der Leasingwirtschaft entstehen rund 60 Rappen Wertschöpfung in anderen Branchen.

Tab. 5-2 Gesamter Konjunkturreffekt der Leasingwirtschaft i.e.S.

	Bruttowertschöpfung [Mio. CHF]	Beschäftigung [FTE]
Direkte Effekte Leasingwirtschaft	490	2'700
Indirekte Effekte in anderen Branchen (im engeren Sinne)	309	2'525
Konjunkturreffekt der Leasingwirtschaft i.e.S.	800	5'225
Multiplikator	1.6	1.9

Quelle: BAKBASEL

Methodenhintergrund: Modellierung der indirekten Effekte

Grundlage der Analyse ist ein Strukturmodell, welches die vielfältigen Verflechtungen zwischen den einzelnen Branchen berücksichtigt sowie den Zusammenhang zwischen Endnachfrage, inländischer Produktion und Güterimporten abbildet.

Anhand eines Input-Output-Modells kann der Einfluss einer Erhöhung der Nachfrage nach Gütern einer bestimmten Branche auf die gesamte Wirtschaft untersucht werden. Dies beinhaltet zunächst die Zuliefererunternehmen der Leasingwirtschaft oder die Unternehmen, die die Konsumnachfrage der Angestellten bedienen. Bei den Lieferanten entsteht durch die ausgelöste Nachfrage Wertschöpfung.

Mit diesem Erstrundeneffekt hat man allerdings nicht den ganzen indirekten Wertschöpfungseffekt berücksichtigt. So beziehen auch die Vorleistungsbranchen ihrerseits Vorleistungen bei anderen Branchen, etc. Im Prinzip hat man unendlich viele Folgeeffekte, deren Grösse ständig abnimmt.

Die Grundidee eines Input-Output-Modells besteht nun darin, so viele Folgeeffekte zu berücksichtigen, bis das Modell in einen Gleichgewichtszustand konvergiert. Im Ergebnis erhält man eine virtuelle vertikale Integration sämtlicher Effekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

5.2.3 Effekte in anderen Branchen (im weiteren Sinne)

Neben den Effekten entlang der Wertschöpfungskette der Leasingwirtschaft entstehen auch durch die Nutzung von Leasing respektive durch die mit Leasing finanzierten Investitionen und Konsumausgaben konjunkturelle Impulse. Diese werden hier als Effekte im weiteren Sinne bezeichnet, da sie nicht an der Leistung der Leasingwirtschaft, sondern an der Nutzung ansetzen.

Gesamthaft betragen die mit Leasing finanzierten Investitionen rund 12 Mia. CHF. Davon entfallen rund drei Viertel auf das PKW- und Nutzfahrzeug-Leasing. Der Rest entfällt auf das Leasing von weiteren Transportmitteln (Schiffe, Flugzeuge, Eisenbahnen, 16%), Maschinen und Industrieanlagen (4%), Computer und Büromaschinen (2%), Baumaschinen (2%), Medizinaltechnik (1%) und sonstige Güter (1%). Aus diesen Investitionen entsteht im volkswirtschaftlichen Kreislauf eine Bruttowertschöpfung von rund 4.5 Mia. CHF und rund 36'000 Arbeitsplätze.

Tab. 5-3 Gesamter Konjunktureffekt der Leasingwirtschaft i.w.S.

	Bruttowertschöpfung [Mio. CHF]	Beschäftigung [FTE]
Direkte Effekte Leasingwirtschaft	490	2'700
Indirekte Effekte in anderen Branchen (im engeren Sinne)	309	2'525
Konjunktureffekt der Leasingwirtschaft i.e.S.	800	5'225
Indirekte Effekte in anderen Branchen (im weiteren Sinne)	4'471	36'048
Konjunktureffekt der Leasingwirtschaft i.w.S.	5'271	41'273

Quelle: BAKBASEL

5.2.4 Einordnung

Unter Berücksichtigung der konjunkturellen Effekte der Investitionen kommt man auf einen gesamten Wertschöpfungseffekt von 5.3 Mia. CHF. Die Zahl der Arbeitsplätze beträgt rund 41'000 Vollzeitstellen. Das entspricht einem Anteil von 0.8 Prozent am Bruttoinlandsprodukt und rund 1.0 Prozent der gesamten Arbeitsplätze (FTE). Aus der Betrachtung im engeren Sinne (ohne Berücksichtigung der Investitionen) ergibt sich ein Anteil von 1.0 Promille an der Gesamtwirtschaft.

Die Ergebnisse zeigen, dass die konjunkturellen Effekte aus der Nutzung der Leasingwirtschaft deutlich grösser sind als die unmittelbaren direkten und indirekten Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffekte der Leasingwirtschaft. Die Bedeutung der Leasingwirtschaft entsteht demnach vornehmlich durch die Nutzung einer Finanzierungs-Infrastruktur. Dieser Aspekt spielt in der angebotsseitigen Analyse eine zentrale Rolle.

5.3 Analyse der angebotsseitigen Effekte

Neben konjunkturellen Aspekten interessiert aus volkswirtschaftlicher Sicht vor allem die Fragestellung, ob auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene ein Zusammenhang zwischen Leasing und dem strukturellen, langfristigen Wirtschaftswachstum besteht. Man spricht auch von angebotsseitigen Effekten (im Gegensatz zu den konjunkturellen Effekten, die sich an der Nachfrageseite orientieren).

Solche strukturellen gesamtwirtschaftlichen Effekte von Leasing können bspw. dann existieren, wenn durch dessen Nutzung im Vergleich zu anderen Formen der Unternehmensfinanzierung das Produktivitätswachstum beeinflusst wird. Ein solcher Zusammenhang ist deshalb von besonderem Interesse, weil die Schweizer Wirtschaft in den vergangenen 40 Jahren im Vergleich mit anderen Industrieländern ein deutlich unterdurchschnittliches Produktivitätswachstum aufweist und die Steigerung der Produktivität für den Erhalt und die Steigerung des künftigen Wohlstands in der Schweiz eine zentrale Rolle spielt.

Um besser zu verstehen, welche Rolle Leasing bei einer Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität spielen kann, werden zunächst im Rahmen des sogenannten Growth Accounting Frameworks die verschiedenen Transmissionskanäle herausgearbeitet, über welche Leasing das Wachstum fördern kann. Sodann werden die strukturellen Wachstumseffekte des Leasings im Rahmen einer makroökonomischen Modellsimulation quantifiziert.

5.3.1 Growth Accounting Framework

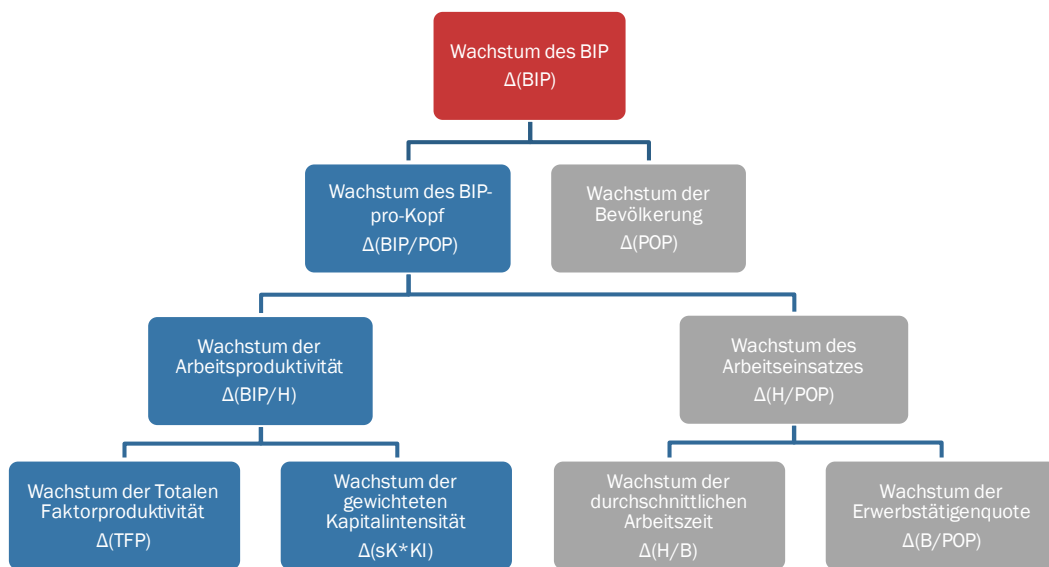
Das Growth Accounting bildet den konzeptionellen Analyserahmen bei der Untersuchung der strukturellen Wachstumseffekte des Leasings. Dabei handelt es sich um eine mathematische Methode zur Zerlegung des (realen) BIP-Wachstums in seine Bestandteile.²⁸ Mit Hilfe dieses Instruments können einerseits die Beiträge verschiedener Wachstumsquellen analysiert und andererseits die verschiedenen Transmissionskanäle eines Wachstumstreibers identifiziert werden. Das Growth Accounting wird weiter unten für beide Zwecke verwendet werden.

Beim Growth Accounting wird das BIP-Wachstum zunächst in das BIP-pro-Kopf Wachstum und das Bevölkerungswachstum zerlegt (vgl. Abb. 5-2). Anschliessend wird das BIP-pro-Kopf-Wachstum in das Wachstum der Arbeitsproduktivität und das Wachstum des Arbeitseinsatzes aufgetrennt. Das Arbeitsproduktivitätswachstum kann dann weiter in das Wachstum der Totalen Faktorproduktivität und das Wachstum der (gewichteten) Kapitalintensität aufgeteilt werden. Ähnlich kann das Arbeitseinsatzwachstum in das Wachstum der durchschnittlichen Arbeitszeit und das Wachstum der Erwerbstätigenquote zerlegt werden (Vergleiche zudem den Kasten weiter unten für eine Definition der wichtigsten Begriffe).

²⁸ Im Growth Accounting stehen Mengen- und nicht Preisveränderungen im Zentrum. Um für Preisveränderungen (Inflation und Deflation) zu korrigieren, werden deshalb bei den monetären Grössen im Growth Accounting üblicherweise die Preise konstant gehalten bzw. die realen Grössen verwendet.

Die Intuition hinter dem Growth Accounting kann für unsere Zwecke folgendermaßen zusammengefasst werden: Das Wirtschaftswachstum kann auf zwei Weisen erhöht werden, durch ein höheres Wirtschaftswachstum pro-Kopf oder ein höheres Bevölkerungswachstum. Das Wirtschaftswachstum pro-Kopf – und damit das zentrale Mass für eine Zunahme des Wohlstandes – kann gesteigert werden, indem *mehr* oder *produktiver* gearbeitet wird. Produktiver kann eine Wirtschaft werden, indem die Produktionsprozesse (z.B. durch Innovationen) *effizienter* werden oder mehr in die Kapitalausstattung der Arbeitsplätze *investiert* wird. Das heisst: Es gibt prinzipiell vier Treiber für BIP-Wachstum: mehr Bevölkerung, mehr Arbeit, mehr Effizienz und mehr Investitionen.

Abb. 5-2 Growth Accounting



Notation: H = Total der Arbeitsstunden aller Erwerbstätigen. B = Anzahl Erwerbstätige. sK = Anteil der Kapitalkosten an den Gesamtkosten. Bemerkungen: Die Zerlegung des Arbeitsproduktivitätswachstums in das Wachstum der Totalen Faktorproduktivität und das Wachstum der gewichteten Kapitalintensität setzt eine Cobb-Douglas-Produktionsfunktion voraus; die anderen Zerlegungen sind tautologisch.
Quelle: BAKBASEL.

Arbeitsproduktivität, Totale Faktorproduktivität und Kapitalintensität

Die Arbeitsproduktivität (kurz: Produktivität) ist ein Mass für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit bzw. Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft (oder einer Branche, einer Region, eines Unternehmen). Berechnet wird die Arbeitsproduktivität gemäss folgender Formel: $\text{Arbeitsproduktivität} = \text{Outputmass} / \text{Arbeitsinputmass}$. Der OECD-Empfehlung zur Berechnung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität folgend, verwenden wir hier als Outputmass das BIP und als Inputmass die Anzahl der geleisteten Arbeitsstunden. Die so definierte Arbeitsproduktivität gibt deshalb den Wert der Güter und Dienstleistungen an, die in einem Land mit einer Arbeitsstunde im Durchschnitt produziert werden.

Die Totale Faktorproduktivität (TFP) ist ein Mass für die Effizienz, mit welcher die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital gemeinsam zum Einsatz gebracht werden. Einflussfaktoren der Totalen Faktorproduktivität sind beispielsweise der technologische Fortschritt bzw. Produkt- und Prozessinnovationen, die Qualität des Humankapitals, sowie die Beschaffenheit von Organisationsprozessen und Businessmodellen. Berechnet wird das Wachstum der Totalen Faktorproduktivität als Residuum, das heisst, als Differenz zwischen dem Arbeitsproduktivitätswachstum und dem Wachstum der (gewichteten) Kapitalintensität.

Die Kapitalintensität ist ein Mass für die Kapitalausstattung (z.B. Maschinen, Fahrzeuge, Computer, Software und Kommunikationsequipment) eines Arbeitsplatzes. Berechnet wird die Kapitalintensität als das Verhältnis zwischen dem Kapitalstock und der Anzahl der geleisteten Arbeitsstunden in einer Volkswirtschaft. Als solche hängt die Kapitalintensität von den getätigten Investitionen ab.

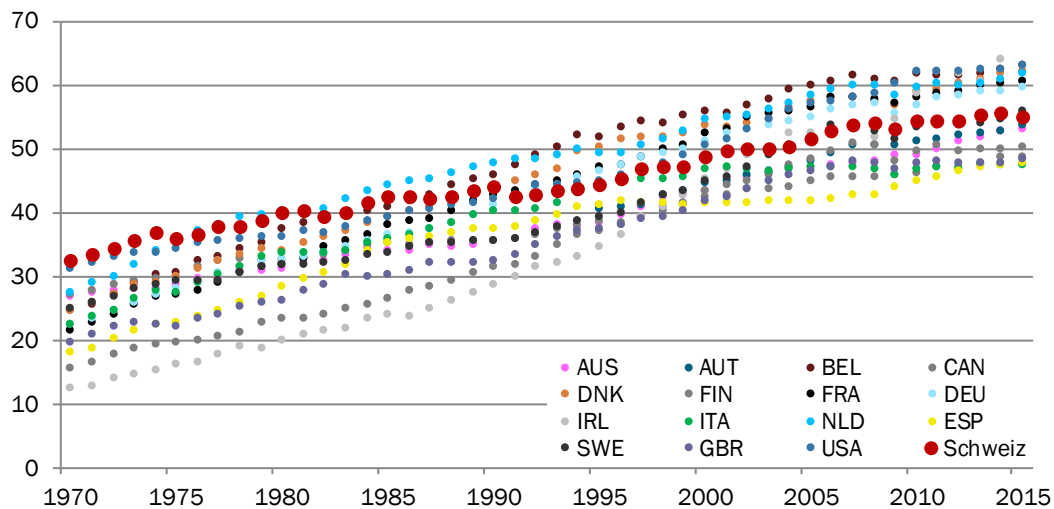
5.3.2 Das Schweizer Wachstumsproblem

Um die praktische Relevanz der strukturellen Wachstumseffekte des Leasings richtig einordnen zu können, ist ein Blick auf die Entwicklung des strukturellen Wachstums der Schweiz wichtig. Wie kann die Schweiz künftig qualitativ wachsen? Eine Zunahme des Bevölkerungswachstums würde zwar das BIP der Schweiz erhöhen, aber nicht per se das BIP-pro Kopf bzw. den Wohlstand. Zukünftiges BIP-pro-Kopf Wachstum kann nur über eine Steigerung der Arbeitsproduktivität oder einer Erhöhung der Erwerbsbeteiligung generiert werden. Angesichts der in der Schweiz im internationalen Vergleich schon heute sehr hohen Erwerbsquote dürfte für die Schweiz das Potenzial bei der Komponente Arbeitseinsatzwachstum weitgehend ausgereizt sein, sofern man von einer Erhöhung des Renteneintrittsalters absieht. Im Hinblick auf das zukünftige Wohlstandswachstum ist es für die Schweiz also entscheidend, das Potenzial für Steigerungen der Arbeitsproduktivität auszuschöpfen. Das Problem ist, dass die Schweiz sich damit schon seit Längerem schwertut.

Abb. 5-3 zeigt die Entwicklung des (realen und kaufkraftbereinigten) Niveaus der Arbeitsproduktivität in ausgewählten OECD-Ländern über die Periode 1970 bis 2015. Die Abbildung verdeutlicht auf eindrückliche Weise das Wachstumsproblem der

Schweiz: Im Jahr 1970 hatte die Schweiz von allen abgebildeten OECD-Ländern noch das höchste Arbeitsproduktivitätsniveau. Da sich die Arbeitsproduktivität seither aber im internationalen Vergleich unterdurchschnittlich entwickelt hat, wurde die Schweiz bezüglich des Arbeitsproduktivitätsniveaus von zahlreichen Ländern überholt – mit der Konsequenz, dass die Schweiz heute nur noch im Mittelfeld der abgebildeten OECD-Länder rangiert. Die Abb. 5-3 belegt auch, dass diese schwache Performance der Schweiz nicht allein durch Konvergenzeffekte erklärt werden kann.²⁹ Denn jene Länder, welche die Schweiz überholen, weisen ein höheres Produktivitätsniveau auf als die Schweiz.

Abb. 5-3 Arbeitsproduktivitätsniveau: Entwicklung 1970-2015 im Ländervergleich



Bemerkungen: Arbeitsproduktivität (=Bruttoinlandprodukt/Anzahl tatsächlich geleistete Arbeitsstunden) in PPP USD zu konstanten Preisen. Level 1970-2015. Ausgewählte OECD-Länder.
Quelle: OECD

Im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO ist BAKBASEL in einer 2015 erschienen Studie der Frage nachgegangen, was die Ursachen für das im OECD-Vergleich schwache Arbeitsproduktivitätswachstums der Schweiz sind.³⁰ Dabei wurde unter anderem mittels der Methode des Growth Accountings gezeigt, dass dies aus einer gesamtwirtschaftlichen Perspektive auf beide Komponenten des Arbeitsproduktivitätswachstums zurückzuführen ist: Dem (insbesondere vor 2003) tiefen Beitrag der Totalen Faktorproduktivität und dem (insbesondere nach 2003) geringen Beitrag der Kapitalintensität (ICT- und Nicht-ICT-Kapital). Auch wenn es zwischen den Branchen grosse Unterschiede gibt, kann man vereinfacht sagen, dass es in der Schweiz insgesamt an Effizienz- und Investitionssteigerungen mangelt. Wie im nächsten Abschnitt erläutert wird, kann Leasing über diese beiden Kanäle einen wachstumsfördernden Beitrag leisten.

²⁹ Unter Konvergenzeffekten versteht man, dass Länder mit einem tieferen Anfangslevel tendenziell aufholen und ein höheres Arbeitsproduktivitätswachstum erzielen als Länder mit einem höheren Anfangslevel (Catching Up).

³⁰ Vgl. BAKBASEL (2015) und Grass/Emmenegger/Eberle (2015).

5.3.3 Impulse von Leasing für eine gesamtwirtschaftliche Wachstumssteigerung

In Kapitel 4 wurde aus betriebswirtschaftlicher Perspektive gezeigt, dass Leasing Unternehmen Spielräume für Innovation und Wachstum bietet. So verstanden ist Leasing mehr als eine Finanzierungsform und wird zum so genannten «Enabler» für Wachstum. Diese Impulse spielen auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene für das Produktivitätswachstum eine wichtige Rolle.

Leasing fördert Investitionen

Zunächst einmal ermöglicht Leasing die Finanzierung einer Investition und trägt somit zur Steigerung der Kapitalintensität der Volkswirtschaft bei. Mit der verbesserten Ausstattung der Arbeitsplätze ist i.d.R. eine Steigerung der Arbeitsproduktivität verbunden, welche letztlich zu einer Erhöhung des Wohlstands führt.

Soweit ist lediglich die allgemeine Infrastrukturfunktion des Finanzsektors beschrieben, welche auch auf andere Formen der Fremdfinanzierung zutrifft. Auch die Finanzierung von Investitionen mit Darlehen führt zu einer Steigerung der Kapitalintensität und ermöglicht damit Wachstum und Wohlstand. Es gibt aber mehrere Argumente, die dafür sprechen, dass die Impulse von Leasing über diese allgemeine Infrastrukturfunktion hinausgehen und die nahelegen, dass eine stärkere Nutzung und Verbreitung des Leasings als Finanzierungsform zusätzliche Wachstumseffekte mit sich bringen könnte.

Leasing und Industrie 4.0 (Siehe Abschnitt 4.4)

Mit dem Begriff Industrie 4.0 oder wird gemeinhin die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung von Produkten und Wertschöpfungsketten verstanden. Durch die Möglichkeit der verbesserten Steuerung von horizontalen und vertikalen Prozessketten werden hohe Effizienzgewinne in der Produktion erwartet. Zusätzlich erhoffen sich Unternehmen durch die Digitalisierung und Vernetzung ihrer Produkte und Dienstleistungen eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und damit verbunden höhere Umsätze. [Vgl. PwC, «Industrie 4.0 – Chancen und Herausforderungen der vierten industriellen Revolution»].

Die so genannte vierte industrielle Revolution wird nach Meinung von Experten einerseits eine substanzielle Transformation der Geschäftsmodelle, andererseits einen enormen Investitionsbedarf auslösen. Gemäss einer Befragung von deutschen Industrieunternehmen durch das Beratungsunternehmen PwC zufolge werden Industrieunternehmen in den kommenden fünf Jahren im Durchschnitt mehr als 3 Prozent ihres Jahresumsatzes in Industrie 4.0 investieren.

Hierbei geht es nicht mehr ausschließlich um klassische Anlagegüter, sondern verstärkt um innovative, vernetzte Prozesse, um Investitionen in immaterielle Werte wie Software oder Patente. Diese immateriellen Werte unterliegen einem schnellen Technologiewandel und -wechsel dessen Taktzahl von einem flexiblen Finanzierungsinstrument wie Leasing problemlos aufgenommen werden kann.

Leasing macht finanzielle Mittel frei für Forschung und Entwicklung

Der Innovationsdruck hat sich für die Schweizer Unternehmen mit der starken Frankenaufwertung zu Beginn 2015 nochmals deutlich erhöht, denn nur durch die Innovationsführerschaft wird sich die Industrie im verschärften internationalen Kostenvettbewerb erfolgreich behaupten können. Zur Erlangung bzw. Verteidigung der Innovationsführerschaft werden die Schweizer Unternehmen ihre Anstrengungen vermutlich in Zukunft weiter stärken müssen.

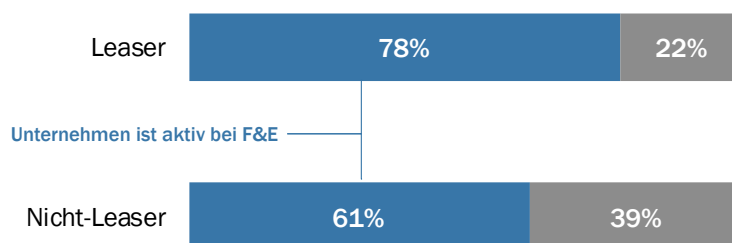
Leasing könnte diesen Prozess unterstützen, indem klassische Anlageinvestitionen anstatt wie heute überwiegend mit Eigenmitteln stärker über Leasing finanziert werden, wodurch Eigenmittel für Innovationsaktivitäten frei gesetzt werden. Gemäss der im Rahmen der vorliegenden Studie durchgeführten Unternehmensbefragung finanzieren Schweizer KMU heute etwa 70 Prozent ihrer Anlageinvestitionen mit Eigenmitteln. Wie sich herausstellte, hat das auch mit konservativen Wertvorstellungen zu tun, die sich in der Befragung darin offenbarte, dass als zweit wichtigstes Argument gegen eine Finanzierung mit Leasing aufgeführt wurde, dass man «es bevorzugt, rechtlicher Eigentümer der Sachanlagen zu sein».

Gerade in der Industrie wird man in den kommenden Jahren einen sehr hohen Finanzierungsbedarf haben. Neben der erwähnten Intensivierung der Innovationsanstrengungen führt die Transformation der Wirtschaft im Zusammenhang mit Industrie 4.0 (siehe Kasten) auch zu einem enormen Investitionsbedarf. Hierbei könnte sich Leasing auch deshalb als besonders geeignete Finanzierungsform anbieten, weil die weitere Entwicklung der «vierten industriellen Revolution» noch sehr ungewiss ist. Leasing ermöglicht Industrieunternehmen diesbezüglich eine höhere Flexibilität als die Finanzierung mit Eigenmitteln.

Abb. 5-4 Innovationsaktivität von Unternehmen (verarbeitendes Gewerbe)

Unternehmensbefragung:

Der Anteil von Industrieunternehmen, die Ausgaben in Forschung und Entwicklung tätigen, ist höher bei der Gruppe von Unternehmen, welche Leasing als Finanzierungsform nutzen.



Quelle: BAKBASEL/FHNW

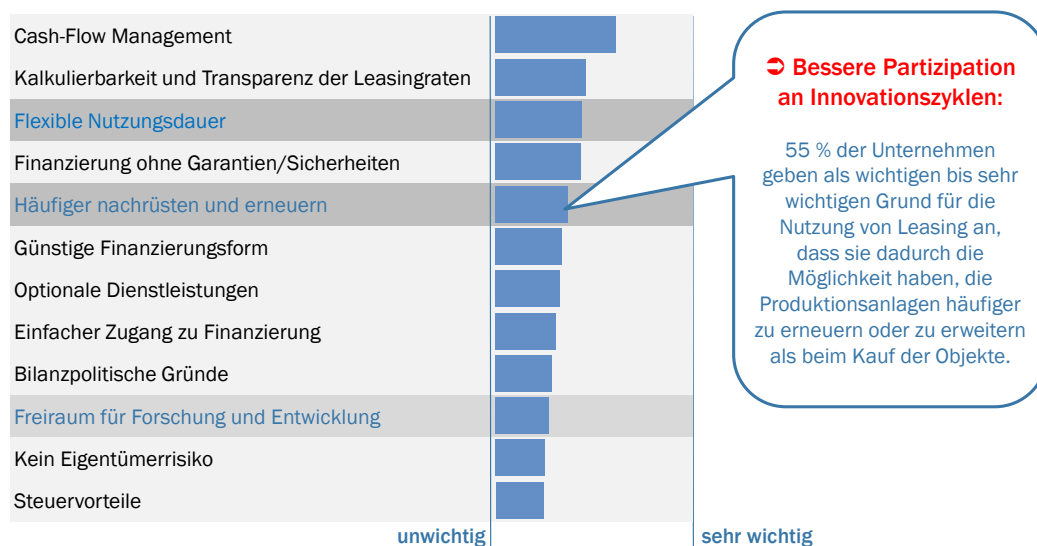
Die frei werdenden Eigenmittel könnten für zusätzliche Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen genutzt werden. Bereits heute lässt sich feststellen, dass Unternehmen, die Leasing stärker nutzen als andere, auch mehr in Forschungs- und Entwicklung investieren. So ergab die Unternehmensbefragung, dass sich die Gruppe der Unternehmen, die Leasing als Finanzierungsform nutzen, deutlich stärker im Bereich F&E aktiv sind als die Kontrollgruppe von nicht leasenden Unternehmen. Dieses Ergebnis gilt für das gesamte Sample, in besonderem Ausmass aber wird der Unterschied im verarbeitenden Gewerbe deutlich (vgl. voranstehende Abbildung). Während

rund 78 Prozent der Leasingnehmer aktiv Forschung und Entwicklung betreibt, sind es in der Kontrollgruppe lediglich 61 Prozent.

Leasing erlaubt eine stärkere Partizipation an Innovationszyklen

Ein grosser Vorteil von Leasing ist die Flexibilität, die der Leasingnehmer in Bezug auf die Nutzungsdauer der Anlagen und Wirtschaftsgüter bekommt. Die höhere Flexibilität wird auch häufig in Anspruch genommen, etwa 55 Prozent der Unternehmen geben als wichtigen bis sehr wichtigen Grund für Leasing an, dass sie dadurch die Möglichkeit erhalten, häufiger nachzurüsten und Chancen auf Erweiterungen stärker wahrnehmen zu können.

Abb. 5-5 Partizipation an Innovationszyklen als Motiv für die Nutzung von Leasing



Quelle: BAKBASEL/FHNW

Durch die häufigere Nachrüstung können Unternehmen, die ihre Anlagen leasen, stärker an den Innovationszyklen im Investitionsgüterbereich partizipieren. Es darf damit gerechnet werden, dass auch dieser Faktor mit dem Fortschreiten der Industrie 4.0 nochmals an Bedeutung gewinnen wird. Experten gehen davon aus, dass sich Innovationszyklen immer stärker verkürzen. Durch den besseren Zugang an innovativen Produktionsanlagen können die Leasingnehmer ihre Effizienz steigern (Prozessinnovation). Vorstellbar ist auch, dass durch den Einsatz neuer Maschinen neue Produktionsmöglichkeiten geschaffen werden (Produktinnovation). Beide Effekte wirken sich letztlich in einer Steigerung der Produktivität aus.

Vendorleasing stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Industrieunternehmen

Leasing kann auch ein wertvolles Vertriebsinstrument für Industrieunternehmen darstellen. Allerdings betreibt nur jedes achte befragte Unternehmen ein solches Finanzierungsmodell. Viele Industrieunternehmen bieten solche Dienstleistungen aus Risikogründen nicht selber an.

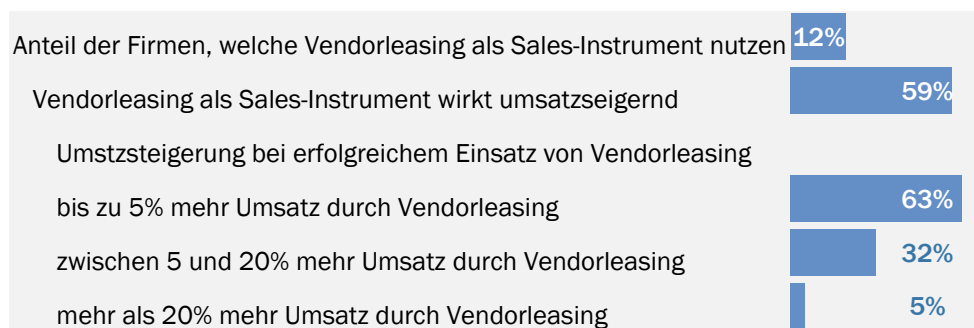
Das Vendorleasing könnte mit der Transformation der Geschäftsmodelle noch stärker zum Tragen kommen. Geschäftsmodelle wie das von Rolls Royce, einem Hersteller von Flugzeugtriebwerken, der nicht mehr seine Turbinen verkauft, sondern Triebwerkstunden («power by the hour»), sind Ausdruck eines Paradigmenwechsels, der sich auch auf das Finanzierungsgeschäft auswirken könnte. Denn auf der Finanzierungsseite stellt Leasing das idealtypische Äquivalent dieses Geschäftsmodells dar. Je mehr sich der Trend weg vom Kauf von Anlagen hin zum Kauf von Nutzungsrechten verstärkt, umso stärker werden Hersteller über Vendorleasing als Sales-Instrument nachdenken.

Unternehmen, die Vendorleasing nutzen, machen damit i.d.R. gute Erfahrungen. Laut Umfrage konnten 59 Prozent dieser Unternehmen durch den Einsatz von Vendorleasing ihren Umsatz steigern. Mehr als ein Drittel dieser Unternehmen gibt an, durch das Vendorleasing der Umsatz um mehr als 5 Prozent gesteigert zu haben.

Abb. 5-6 Vendorleasing als Sales-Instrument

Unternehmensbefragung:

55% der Vendors geht von einer steigenden Bedeutung des Vendor-Leasing aus



Bemerkungen: N= 42 (Subsample der Vendorleasing nutzenden Firmen)
Quelle: BAKBASEL/FHNW

Fazit: Argumente für Leasing aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive

Beschränkt man Leasing nicht mehr auf die reine Funktion als Finanzierungform, sind mehrere Transmissionskanäle vorstellbar, durch welche eine verstärkte Nutzung von Leasing Impulse für eine Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität haben kann.

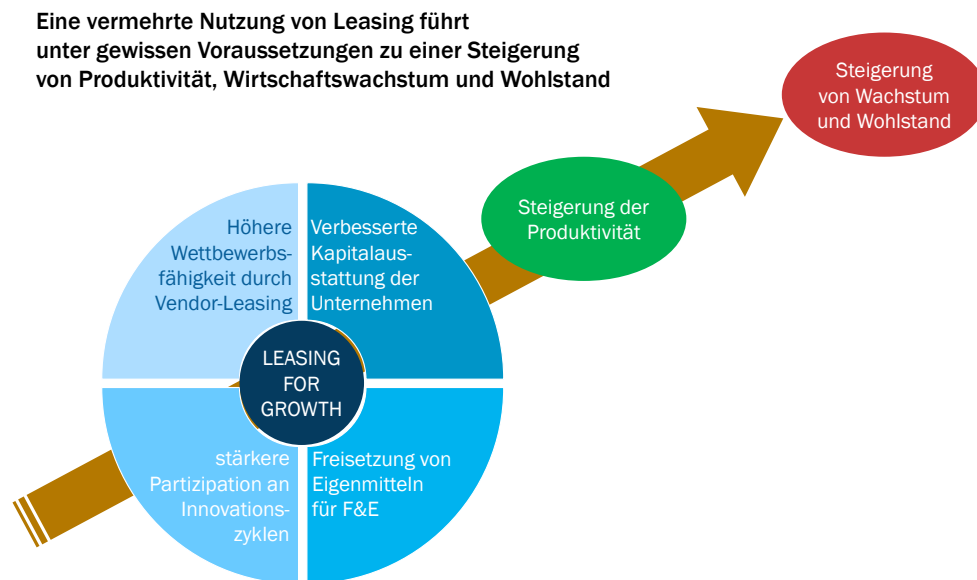
- Durch eine vermehrte Nutzung von Leasing kann die Kapitalausstattung der Unternehmen verbessert werden (Capital Deepening).
- Durch eine vermehrte Nutzung von Leasing können Eigenmittel für verstärkte F&E-Aktivitäten freigesetzt und die Innovationskraft der Unternehmen gestärkt werden.
- Leasing ermöglicht Unternehmen eine stärkere Partizipation an Innovationszyklen, was sich in Form von Prozess- und Produktinnovationen positiv auf die Unternehmen auswirkt und deren Produktivität steigert.
- Durch eine stärkere Verbreitung des Vendor-Leasings als Sales-Instrument kann Wettbewerbsfähigkeit der Industrie gesteigert werden.

5.3.4 Modellsimulation der Leasingeffekte

Konzeptioneller Rahmen

Leasing kann also unter bestimmten Bedingungen zu einer Erhöhung der Kapitalintensität und zu einer Steigerung der Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit führen. Damit sind beide Faktoren angesprochen, die auf makroökonomischer Ebene als zentrale Treiber für das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum identifiziert wurden (vgl. Abschnitt 5.3.1). Eine Steigerung der Produktivität führt zu einer Erhöhung des strukturellen Wachstumspotenzials der Volkswirtschaft und ist damit ein zentraler Treiber für den Wohlstand. Auf Grundlage dieses Transmissionsmechanismus wurde im Rahmen der vorliegenden Studie eine Simulation mit dem Makromodell von BAKBASEL durchgeführt. Im Zentrum der Modellsimulationen stand die Frage, wie stark das strukturelle Wirtschaftswachstum durch eine Steigerung der Nutzung von Leasing bei plausiblen Annahmen ausfallen könnte.

Abb. 5-7 Mögliche Wachstumsimpulse durch Leasing



Quelle: BAKBASEL

Szenario-Setup

Gegenwärtig liegt die sogenannte Leasing-Penetration-Rate (LPR) bei 6.5 Prozent. Wie schon beschrieben, ist dieser Wert deutlich tiefer als in den meisten europäischen Vergleichsländern. In wichtigen Konkurrenzländern der Schweizer Industrie lag die LPR im Jahr 2013 bei etwa 12 Prozent (Frankreich, Niederlande, Deutschland, Grossbritannien) und damit fast doppelt so hoch wie in der Schweiz. Für Deutschland wurde im Rahmen der vorliegenden Studie eine Aktualisierung für das Jahr 2015 durchgeführt. Die Schätzungen kommen für 2015 auf 13.4 Prozent. In Schweden, dem Land mit der höchsten LPR, lag die Quote 2013 rund dreimal so hoch wie in der Schweiz. Vor dem Hintergrund der internationalen LPR wurde eine erste Annahme für die Modellsimulationen abgeleitet:

Annahme 1: Die Leasing-Penetration-Rate kann in der Schweiz auf das Niveau vergleichbarer Länder in Europa gesteigert werden. Das via Leasing finanzierte Investitionsvolumen steigt dadurch um rund 7.5 Mia. CHF.

A priori sind mit einer Erhöhung der Leasing-Penetration noch keine expansiven Effekte auf die Wirtschaft verbunden, denn es könnte sich ja einfach nur um einen Substitutionseffekt zwischen verschiedenen Formen der Fremdfinanzierung handeln. Deshalb sind für die Modellsimulationen folgende weitere Annahmen zur Verwendung und zur Abgrenzung von solchen Crowding-Out-Effekten notwendig:

Annahme 2: Die Hälfte des zusätzlichen Leasinggeschäfts wird für zusätzliche Ausrüstungsinvestitionen verwendet (50%).

Annahme 3: Ein Teil der zusätzlich finanzierten Ausrüstungsinvestitionen fällt bei den restlichen Fremdfinanzierungsformen weg (Crowding Out, 9% des gesamten zusätzlichen Leasingvolumens).

Annahme 4: Ein Teil des zusätzlichen Leasinggeschäfts setzt Eigenmittel frei, die im Status Quo zur Finanzierung von Ausrüstungsanlagen verwendet wurden (41% des gesamten zusätzlichen Leasingvolumens).

Zusätzlich sollen in den Modellsimulationen auch die positiven Impulse aus dem Vendorleasing berücksichtigt werden:

Annahme 5: Das Vendor-Leasing-Geschäft steigt proportional zum Leasing-Gesamtvolumen an.

Zudem kann davon ausgegangen werden, dass eine stärkere Nutzung von Leasing durch die stärkere Partizipation an Innovationszyklen zu einer Steigerung der Effizienz führen kann und Expansionschancen eventuell stärker wahrgenommen werden. Solche Impulse konnten mangels Daten allerdings nicht berücksichtigt werden. Die Ergebnisse der Simulation stellen deshalb unter den gegebenen Annahmen eine untere Grenze dar.

Transmissionsmechanismen im Makromodell

- Durch die erhöhte Investitionstätigkeit kommt es zu einer verbesserten Kapitalausstattung der Arbeitsplätze (Erhöhung der Kapitalintensität). Unternehmen können dadurch ihre Produktivität steigern.
- Durch die verstärkten F&E-Aktivitäten können die Unternehmen ihre Innovationskraft stärken und dadurch ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit steigern (Erhöhung der Totalen Faktorproduktivität).
- Durch den verstärkten Einsatz von Vendor-Leasing als Sales-Instrument kann die Schweizer Investitionsgüterindustrie ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern und den Marktanteil im Inland erhöhen (Erhöhung der Totalen Faktorproduktivität).

Vier Szenarien

Insgesamt wurden vier Simulationen durchgeführt.

- **Hauptszenario:** Das Hauptszenario unterstellt, dass die Leasing-Penetration-Rate in der Schweiz in etwa auf das Niveau vergleichbarer Länder in Europa gehoben werden kann, d.h. auf 13% steigt.

Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse wurde quantifiziert, wie sich die Ergebnisse ändern, wenn man in Bezug auf die Annahme der Penetration Rate entweder etwas pessimistischer oder optimistischer ist.

- **Pessimistisches Szenario:** Im pessimistischen Alternativszenario wird unterstellt, dass die Leasing-Penetration-Rate lediglich auf 10% steigt, was immer noch deutlich tiefer ist als in den Vergleichsländern.
- **Optimistisches Szenario:** Im optimistischen Alternativszenario unterstellen wir einen Anstieg der Leasing-Penetration Rate auf 16%. Damit läge die Schweiz am oberen Ende der Vergleichsländer.
- **(Hypothetisches) Referenzszenario:** Schliesslich wurde als Referenzpunkt ein Szenario unter der Annahme einer Penetration Rate von 0% berechnet. (Kein Leasing bei der Finanzierung von Unternehmensinvestitionen). Dieses Szenario kann insofern als hypothetisch bezeichnet werden, als dass die entsprechenden Unternehmensinvestitionen teilweise mit Hilfe anderer Finanzierungsformen realisiert werden könnten (Substitutionseffekte). Dieser Argumentation kann allerdings entgegen gehalten werden, dass andere Fremdfinanzierungsformen lediglich imperfekte Substitute für Leasing darstellen, das heisst, sie können Leasing nicht vollständig ersetzen. Unternehmen, die bspw. aufgrund der Art der zu finanzierenden Investition keinen herkömmlichen Investitionskredit bekommen, erhalten mitunter gerade durch Leasing die Möglichkeit, eine Investition realisieren zu können. Leasing ermöglicht eine grosszügigere Kreditvergabe beispielsweise bei einer Expansion oder bei Investitionen in neue Technologien, weil das Leasingobjekt der Leasinggesellschaft gehört und ihr damit als Sicherheit dient. Dies spielt nicht nur in Zeiten einer klassischen Kreditklemme eine Rolle, sondern auch in wirtschaftlich normalen Zeiten. Aus einer gesamtwirtschaftlichen Sicht werden deshalb Investitionen und damit Wachstumsimpulse möglich, die es ohne einen etablierten Lea-

singmarkt nicht geben würde. Im Referenzszenario wird die Obergrenze für diesen Effekt quantifiziert.

Simulationsergebnisse

Die Ergebnisse der Modellsimulationen sind in nachfolgender Abbildung zu sehen und sind als absolute kumulierte Abweichung des Bruttoinlandsprodukts vom Basisszenario (LPR = Status Quo) im Jahr 2026 dargestellt.

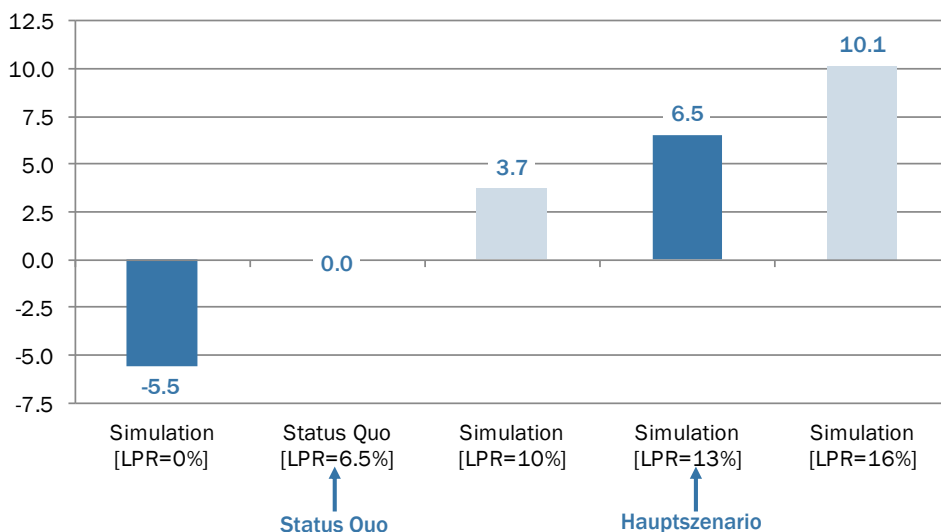
Die Schwankungsbreite innerhalb der beiden Alternativszenarien liegt bei 6.4 Mia. CHF. Im optimistischen Szenario liegt der kumulierte BIP-Effekt bei 10.1 Mia. CHF, im pessimistischen Szenario liegt der Gesamteffekt über 10 Jahre bei 3.7 Mia. CHF.

Im Referenzszenario, in dem unterstellt wird, dass es keine Finanzierung von Unternehmensinvestitionen via Leasing gibt und dass nur teilweise über andere Finanzierungsformen kompensiert werden kann, beträgt der kumulierte Verlust an Wirtschaftskraft 5.5 Mia. CHF.

Im Hauptszenario kommt es bis 2026 gegenüber dem Basisszenario (Status Quo) kumuliert zu einer Steigerung der Wirtschaftsleistung um rund 6.5 Mia. CHF – das entspricht 1 Prozent des heutigen Bruttoinlandsprodukts. Die Produktivitätseffekte führen in den Modellsimulationen nicht zu einem Rückgang der Beschäftigung. Die Zahl der Arbeitsplätze steigt allerdings nur marginal an.

Abb. 5-8 Simulationsergebnisse Leasing-for-growth

Kumulierte Abweichung des Bruttoinlandsprodukts gegenüber dem Status Quo 2016-2026 in Milliarden Schweizer Franken



Quelle: BAKBASEL

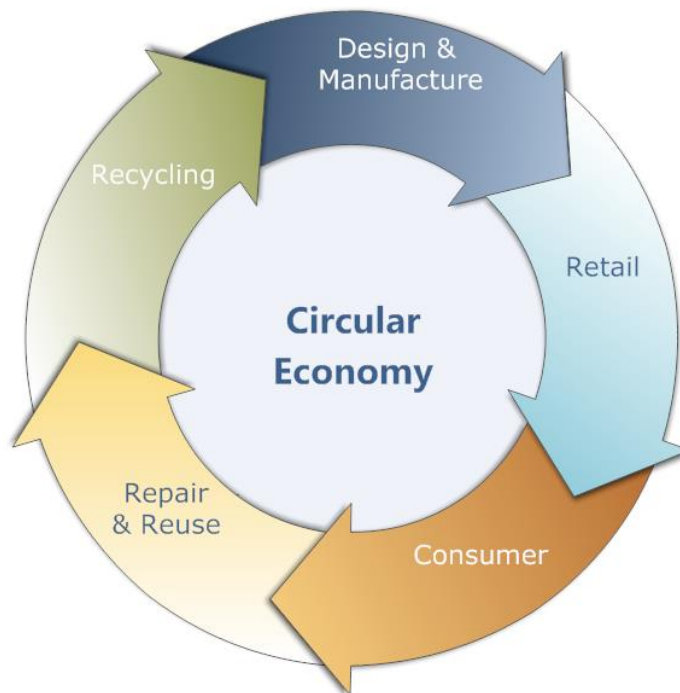
Fazit

Als Hauptresultat lässt sich festhalten, dass mit einer Steigerung der Leasingpenetration auf 13 Prozent innerhalb von 10 Jahren das BIP-Wachstum gesamthaft um 1 Prozent gesteigert werden könnte.

5.4 Analyse der Nachhaltigkeitseffekte

Kunden wünschen sich langlebige Produkte und Hersteller gute Geschäfte. Beides zugleich ist nur schwer zu erreichen. Preisgünstige Produkte mit kurzen Lebensdauern sind hier ein Kompromiss, allerdings auf Kosten der Umwelt. Nicht nur müssen die Produkte früher ersetzt werden, auch verbrauchen sie während ihrer Nutzung mehr Rohstoffe und Energie als eine qualitativ höherwertigere Ausstattung. Die (in vielen Fällen Rück-) Besinnung auf eine Kreislaufwirtschaft verspricht nicht nur einen Nutzen für die Umwelt, sondern auch erhebliche Effizienzgewinne.

Abb. 5-9 Kreislaufwirtschaft (circular economy)



Quelle: <http://www.landanano.com/blog/how-can-the-printing-industry-participate-in-the-circular-economy-revolution>

Wie bereits erwähnt, sehen wir die Bemühungen um Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit (*circular economy*) und das Internet der Dinge (Industrie 4.0) als unternehmerische Herausforderung für die Leasingbranche und ihre Kunden an. *Connectivity* und *circularity* bedingen sich einander: Anlagen messen ihren Verschleiss und Verbrauch selber und melden es an die Liefersysteme die wiederum zeit- und bedarfsgerecht für Ersatz sorgen. Dies betrifft nicht nur Roh- und Verbrauchsstoffe sondern auch Ersatz- und Verschleissteile.

Daraus ergibt sich Folgendes:

- Je langlebiger die Anlagen sind, desto höhere Investitionskosten – und damit Preise – werden akzeptiert werden. Dies schafft Spielraum für die Hersteller und Finanzierungsbedarf für die Branche.
- Je hochwertiger die Anlage ist, desto höher wird der Anteil der moving parts sein, also der Teile, die verschleiss- und nutzungsabhängig ersetzt werden müssen. Dies erschliesst Herstellern und Leasinggesellschaften neue Geschäftsbereiche.
- Soweit langlebige Produkte zwar notwendig, aber nicht von strategischer Bedeutung sind (bspw. Pneu einer Spedition, Matratzen eines Hotels, Werkzeuge eines Bauunternehmens, Beleuchtung eines Parkhauses) wird nur für deren Nutzung und nicht für das Eigentum daran bezahlt werden (product as a service).

Die Beispiele dafür sind vielfältig: MICHELIN begann bereits in den 1920er Jahren mit der Vermietung von Reifen und tut dies heute für rund 300'000 Lastwagen, CATERPILLAR begann 1973 bereits mit dem remanufacturing, also der Aufbereitung verschlissener und beschädigter Komponenten. Der Waadtländer Matratzenhersteller ELITE führte 2012 ein Leasing-Modell für Matratzen ein, PHILIPS bietet seit einiger Zeit das Modell pay per lux an. Start ups wie BUNDLES (pay per wash) oder SPLOSH (komponentenweise Waschmittel) setzen den product as a service auch im B2C Geschäft um.

6 Anhang

Abb. 6-1 Unternehmensbefragung: Sample

Brutto- und Nettostichprobe					N
Bruttostichprobe					2440
Nettostichprobe					377
Nettostichprobe nach Unternehmensgrösse	Soll-N	Soll-%	Ist-N	Ist-%	
Mikro	90	24%	85	23%	
Klein	86	23%	97	26%	
Mittel	75	20%	83	22%	
Gross	126	33%	112	30%	
Nettostichprobe nach Sprachregion	Soll-N	Soll-%	Ist-N	Ist-%	
Deutsche Sprachregion	271	72%	271	72%	
Französische Sprachregion	89	24%	85	23%	
Italienische Sprachregion	17	4%	21	6%	
Nettostichprobe nach Branchen	Soll-N	Soll-%	Ist-N	Ist-%	
Agrarsektor	4	1%	4	1%	
Verarbeitendes Gewerbe / Manufacturing	94	25%	106	28%	
Energie- und Wasserversorgung sowie Bergbau	9	3%	9	2%	
Baugewerbe	26	7%	19	5%	
Handel	71	19%	62	16%	
Gastgewerbe (Beherbergung und Gastronomie)	9	2%	12	3%	
Verkehr und Lagerei	20	5%	26	7%	
Immobilienwesen	5	1%	7	2%	
Finanzsektor	49	13%	45	12%	
Erbringung von freiberufliche, technische und sonstige DL	69	18%	68	18%	
Privates Gesundheitswesen (inkl. Fitness & Wellness)	19	5%	19	5%	

Bemerkungen: N = Anzahl Unternehmen. Soll-Werte bilden Schweizer Wirtschaftsstruktur ab; die Berechnung der Soll-Werte entlang der drei Dimensionen Grundlagen: Dimension Branche: Bruttowertschöpfung (BAKBASEL); Dimension Sprachregionen: Bruttowertschöpfung (BAKBASEL); Dimension Unternehmensgrösse: Vollzeitäquivalente (STATENT). Deutsche Sprachregion: inkl. rätoromanisches Gebiet.

Quelle: BAKBASEL / FHNW

7 Literaturverzeichnis

abcfinance (2016): Leasingtrends im deutschen Mittelstand, Köln 2016.

BAKBASEL (2015): Beitrag branchenspezifischer Effekte zum Wachstum der Schweizer Arbeitsproduktivität. Schwerpunktthema: Wachstum der Schweizer Volkswirtschaft. Strukturberichtserstattung. Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO.

Credit Suisse (2015): Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU 2015, Zürich 2015.

Dörr, H.-J. (2015): Industrie 4.0: Vernetzung und Digitalisierung der Produktion, in: FLF 2015, S. 178 – 182.

ExpertSuisse (2014): Schweizer Handbuch der Wirtschaftsprüfung 2014, Band Buchführung und Rechnungslegung, S. 197

Franzen, L.A./Rodgers, K.J./Simin, T.T. (2009): Capital Structure and the Changing Role of Off-Balance-Sheet Lease Financing, August 2009.

Giger, E. (2009): Die prinzipielle Massgeblichkeit, in: Der Schweizer Treuhänder, 05/2009, S. 324-325.

Grass, M./Emmenegger/M., Eberle, A. (2015): In den Branchen liegt viel Potenzial für Produktivitätswachstum, in: Die Volkswirtschaft, S. 11-17.

Landwehr, K.-O. (2016): Industrie 4.0 – Leasing-Lösungen für das Internet der Dinge, in: FLF 2016, S. 53 – 56.

Neuhaus/Gerber (2016), Kommentierung zu Art. 959, in: Honsell/Voht/Watter: Basler Kommentar zum OR II, 5. Auflage, Basel 2016.

Oxford Economics (2015): The Use of Leasing Amongst European SMEs. A Report prepared for Leaseurope.

Schweizerischen Leasingverband (2015): Zahlen zur Marktentwicklung 2015, Factsheet.

Volkart, R. (2008), Kapitalkosten und Risiko, Zürich 2008.