

Zeitschrift: Landtechnik Schweiz
Herausgeber: Landtechnik Schweiz
Band: 67 (2005)
Heft: 5

Artikel: Leasing zur Finanzierung von Gebrauchsgütern : auch für die Landwirtschaft von Interesse?
Autor: Perrottet, Monique
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1081023>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 26.03.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Leasing zur Finanzierung von Gebrauchsgütern: Auch für die Landwirtschaft von Interesse?

Text: Monique Perrottet

Das Abschliessen von Leasing- bzw. Kreditverträgen ist in der Schweiz in den letzten 15 Jahren zu einer bedeutenden Finanzierungsart geworden. Leasing wird heute nicht nur für die Anschaffung von Personenwagen, sondern auch für Gebrauchsgüter sowohl im industriellen Sektor als auch in den Diensten der öffentlichen Hand angeboten. Betrug 1988 der Anteil der Finanzierung mit Leasing am gesamten Investitionsvolumen hierzulande noch 8%, erreichte er im Jahre 2002 21,3%. Es handelt sich um eine der höchsten Ziffern in Europa.

Statistiken über Finanzierungsmodelle zeigen, dass das Leasing vor allem von Privatkonsumenten für die Anschaffung eines Autos und erst in zweiter Instanz von der Privatwirtschaft wie Industrie und Baugewerbe benützt wird.

Wie sieht es diesbezüglich in der Landwirtschaft aus? Landwirtschaftliche Unternehmen sind bekannt dafür, dass sie Anschaffungen nur tätigen, sofern sie über ausreichend flüssige Mittel verfügen. Die Landwirtschaft macht deshalb eher selten vom Leasing Gebrauch. Dennoch schloss sie im Jahre 2003 Leasingverträge in der Höhe von 68,6 Mio Franken ab; 2002 waren es 117 Mio Franken.

Herkunft des Leasings

Das Leasing als Finanzierungsform ist noch relativ jung und hat seinen Ursprung in den

USA. Erst in den Fünfzigerjahren, als Henry Schoenfeld seine Gesellschaft «United States Leasing Corporation» gründete, nahm das Leasing jene Gestalt und Form an, wie wir es heute kennen. Die Idee von Schoenfeld bestand darin, Maschinen und Transportfahrzeuge anzuschaffen und deren Benützung anschliessend den Unternehmen zu überlassen, die sie benötigen. Die Benützungsdauer ist fix, der Vertrag nicht aufkündbar, und die Miete muss in regelmässigen Abständen pünktlich bezahlt werden.

In der Schweiz kennt man das Leasing seit 1958. Eingang fand es in der Automobilbranche. Erst 1964 erscheint jedoch auf Initiative der Schweizerischen Bankgesellschaft die heutige Form des finanziellen Leasings.

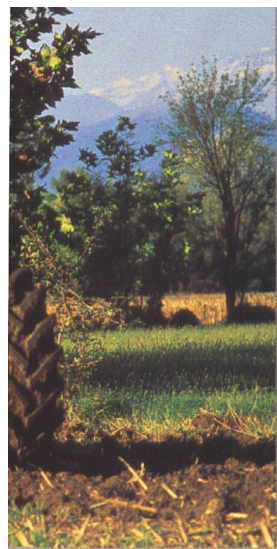
Was heisst eigentlich Leasing?

Das Leasing oder ein Kreditvertrag ist definitionsgemäss eine Finanzierungsart, bei der die Bank oder eine anderes Finanzierungsinstitut ein Gebrauchsgut anschafft, um dieses einem Unternehmen zu vermieten. Die Auswahl bei der Anschaffung eines Gebrauchsgutes oder einer Installation sowie des Lieferanten steht dem Unternehmen zu, denn für den Verkäufer (Lieferanten) bleibt der Käufer einem Kunden gleichgestellt, der bar bezahlt. Auch gibt es bei der Aushandlung der Kaufbedingungen (Rabatt, Rückgabe, Übernahme des Gerätes bzw. der Einrichtung) keine Unterschiede zwischen Leasing und Barzahlung. Der Kunde bzw. das Unternehmen ist demnach nicht der Besitzer des Gebrauchsgutes, doch hat er das

Nutzungsrecht. Es bezahlt während der Vertragsdauer die Schuld durch regelmässige, in der Regel monatliche oder dreimonatige Zahlungen ab. Im Unterschied zu einem Mietvertrag hat man bei Ablauf des Leasingvertrages die Möglichkeit, das Objekt zu erwerben, und zwar zu dem am Ende des Vertrages noch verbleibenden Wert. Die Leasingdauer entspricht ungefähr der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Gebrauchsgutes, das heisst normalerweise zwischen 48 und 60 Monaten. Der Unterhalt und grössere Reparaturen am Vertragsobjekt gehen zu Lasten des Vertragsnehmers. In der Regel sind Leasingverträge nicht aufkündbar. Am Ende des Vertrages bieten sich drei Lösungsvarianten an: definitive Beendigung des Leasings und gleichzeitige Rückgabe des Gebrauchsgutes an die Leasinggesellschaft, Aufrechterhaltung des Leasingzustandes zu einem stark reduzierten Tarif oder Kauf des Objektes zum vereinbarten Wert bei Vertragsende. Letztere Variante ist die am häufigsten gewählte Lösung.

Vor- und Nachteile des Leasings

Die Finanzierung über Leasing hat sowohl Vor- als auch Nachteile. Gewöhnlich wird ein Leasingabschluss nicht in der Bilanz der Buchhaltung aufgeführt (allerdings muss ein solcher im Anhang derselben erwähnt sein). Dadurch kann man andere Anleihen beibehalten oder neu abschliessen. Durch Leasing wird die Liquidität während der Anschaffung des Gebrauchsgutes grundsätzlich nicht beeinträchtigt, auch wenn die monatlichen



Landwirtschaftliche
Mechanisierung:
Rasante Entwicklung
in weniger als 50 Jahren

Die Meinung von Cofida, landwirtschaftliches Treuhandbüro in Cernier

Herr Paul-André Graber, Direktor von Cofida in Cernier, Kanton Neuenburg, beobachtet bei Landwirten im Vergleich zu früher eine zunehmend offene Haltung gegenüber dem Leasing. 12 bis 15% der Landwirte, die mit Cofida zusammenarbeiten, machen zurzeit vom Leasing Gebrauch. Tendenz eher steigend. Graber begründet diesen Trend mit der zunehmend restriktiven Geldpolitik der Banken, insbesondere wenn es um die Festlegung der Zinsbelastung geht. Zinssätze von bis zu 10% sind heute keine Seltenheit mehr! Die Landmaschinenhändler versuchen, von dieser Entwicklung zu profitieren. Denn dank dem Leasingangebot können sie die neusten technischen Einrichtungen oder Maschinen zur Verfügung stellen, die der Landwirt für eine rationellere Produktion braucht. Der Cofida-Direktor erinnert aber daran, sich vor Abschluss eines Leasingvertrages folgende Fragen zu stellen:

- Ist die vorhandene Liquidität ausreichend, um die monatlichen Abgaben begleichen zu können?
- Wie lange dauert der Leasingvertrag? Entspricht dessen Laufzeit der voraussehbaren Entwicklung meines Betriebes?
- Was soll mit der Maschine bei Ablauf des Vertrages geschehen? Wem wird sie gehören? Muss noch eine weitere Abgabe bezahlt werden, damit sie mein Eigentum wird?
- Welche steuertechnischen Auswirkungen sind bei Beendigung des Leasingvertrages zu erwarten?
- Bedeutet ein Leasingengagement nicht gar eine blinde Flucht nach vorn?

Belastungen während des Leasingvertrages diese beeinflussen. Es ist folglich wichtig, dass die Einkünfte des Betriebes genügend hoch sind, um ein Leasingengagement ohne Risiko abschliessen zu können. Ganz generell ist eine solche Finanzierungsart anspruchsvoller als eine direkte Finanzierung durch Beilehnung eines Kredites. Es gilt, die Leistungen der Finanzierungsgesellschaft und deren Refinanzierung abzugelten. Dadurch, dass die Leasinggesellschaft während der ganzen Ver-

tragsdauer Besitzerin des Objekts bleibt, sind die damit verbundenen Risiken für sie geringer als bei einem Vertrag mit Kreditgewährung. Die Risikoprämien wie auch die Abgabetarife sind deshalb bei einem Leasingvertrag tiefer. Es kann also durchaus interessant sein, die Kosten eines Leasings mit jenen eines herkömmlichen Bankkredites zu vergleichen. Zudem erlaubt das Leasing eine vollstän-

dige Finanzierung der Investition, während die Gewährung eines Kredites üblicherweise ein Minimum an Eigenmitteln erfordert. Bei Gebrauchsgütern, die einer sehr schnellen technologischen Entwicklung unterliegen, bietet das Leasing den weiteren Vorteil, dass das Risiko einer technischen Überalterung der Maschine der Leasinggesellschaft übertragen werden kann. ■

Drei Fragen an Jean-François Nussbaum, Verkaufschef für die Westschweiz bei Dreieck Industrie Leasing, Gesellschaft für Leasinggeschäfte

Die Finanzierung von Gebrauchsgütern durch Leasing machte im Jahre 2003 eine Summe von 5120 Mio Franken aus (ohne Privatkonsumenten). Der Landwirtschaftssektor steuerte dazu etwa 68 Mio Franken bzw. 1,3% bei. Welche Entwicklung zeichnet sich ab und welche Perspektiven eröffnen sich für Ihr Unternehmen?

Es gilt vorauszuschicken, dass die Finanzierung durch Leasing grundsätzlich nicht der Mentalität der Landwirte entspricht, die in der Regel neue Maschinen und Einrichtungen am liebsten in bar anschaffen. Andererseits stellen wir fest, dass wir den grössten Teil unserer Geschäfte in der Landwirtschaft in der Romandie abwickeln, denn die Deutschschweizer verhalten sich gegenüber dieser Finanzierungsart noch sehr zurückhaltend. Trotz der wirtschaftlich zunehmend schwierigen Situation, in der sich die Landwirte heute befinden, werden die regelmässig zu begleichenden Leasingabgaben stets bezahlt, und wir mussten bis heute noch nie eine Maschine oder ein Gerät wegen Zahlungsverzögerung zurückfordern. Wir haben zum Ziel, die Entwicklung der Leasinggeschäfte in der Deutschschweiz zu verstärken; in der Westschweiz wollen wir den Status quo beibehalten.

Die Vorteile des Leasings sind unbestritten. Dennoch birgt diese Finanzierungsform auch Risiken. Welche Punkte sind unbedingt zu beachten?

Vor der Erteilung eines Leasingangebotes prüfen wir die Zahlungsfähigkeit des Vertragsnehmers. Bis zu einer Summe von 100'000 Franken stützen wir uns einerseits auf die Steuererklärung und andererseits auf einen Auszug des Betriebsamtes ab. Es ist abzurufen, ein einzelnes Leasingengagement abzuschliessen, ohne eine längerfristige Strategie zu haben. Auch wenn es steuertechnisch interessant ist, die monatlichen Leasingabgaben abziehen zu können, darf man nicht vergessen, dass nach dem Auslaufen des Vertrages kein Abzug mehr möglich ist. Vielfach ist es deshalb aus Steuergründen ratsam, einen neuen Leasingvertrag abzuschliessen. Daraus ergibt sich ein weiterer Vorteil: Der Landwirt hat die Sicherheit, immer die neusten und leistungsfähigsten Maschinen zur Verfügung zu haben. Da die Zinssätze während der ganzen Vertragsdauer unverändert bleiben und zurzeit tief sind, kann man ausserdem gewisse Anschaffungen dank dieser Finanzierungsart vorziehen und früher tätigen.

Gibt es eine Kategorie oder bestimmte Kaufinteressen, bei denen sie zögern würden, einen Leasingvertrag abzuschliessen?

Grundsätzlich finanzieren wir mit Leasing nur mobile Güter (Maschinen, Traktoren,...), für die es auch einen Wiederverkaufsmarkt gibt. Für andere Investitionsgüter, etwa ein Treibhaus oder eine Spezialmaschine, kann ein Leasing nur bedingt mit einem relativ engen Kundenkreis abgeschlossen werden.

Quelle:

www.leasingverband.ch

www.dreieck.ch

Cofida, Cernier