

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 73 (2011)

**Heft:** 9

**Rubrik:** Das Modell Eigentumsvorbehaltsfinanzierung

#### **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:** 04.02.2026

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

# Das Modell Eigentumsvorbehaltsfinanzierung

**Der Mittelweg bei Finanzierungen landwirtschaftlicher Maschinen zwischen Barzahlung und Leasing ist die Eigentumsvorbehaltsfinanzierung, auch Restkaufpreisfinanzierung genannt. Was sind die Vor- und Nachteile gegenüber anderen Finanzierungsmodellen?**

**Dominik Senn**

Die Grundlage aller Bankgeschäfte ist Vertrauen. Das gilt auch für die Maschinenfinanzierungen. Seit einem Vierteljahrhundert halten in der Schweiz die Valiant Bank mit Sitz in Bern und ihre Vorgängerin Luzerner Regiobank die führende Stellung in der Finanzierung landwirtschaftlicher Maschinen inne. Ausdruck dieser Tradition ist der Umstand, dass ein Spezialistenteam mit rund zehn Angestellten von Grosswangen LU aus die Maschinenfinanzierungen für die ganze Schweiz betreut. Die Schweizer Landtechnik/Technique Agricole hat sich bei der Leiterin Spezialfinanzierungen Franziska Mächler und bei der Kundenberaterin für Maschinenfinanzierungen Cornelia Sgro informiert.

Wer in Landtechnik investieren will, hat grundsätzlich drei Möglichkeiten: Im Idealfall sind durch Abschreibungen und Rückstellungen genügend Eigenmittel vorhanden, um eine neu anzuschaffende Maschine bar bezahlen zu können. Hat man das nötige Kapital nicht, bestehen zwei Varianten der Finanzierung: Leasing oder Abzahlungsfinanzierung. Eine Fremd-

finanzierung schont die flüssigen Mittel. Bei beiden Finanzierungsarten sind die Zinssätze für die gesamte Laufzeit fest vereinbart.

«Die Valiant Bank bietet keine Leasing-Finanzierung von Investitionsgütern an», sagt Franziska Mächler. «Wir stellen fest, dass in der Westschweiz Leasingverträge häufiger abgeschlossen werden als in der Deutschschweiz, wo Abzahlungsgeschäfte vermehrt getätigter werden.»

## Dreiecksverhältnis

Beim Modell der Valiant Bank wird vorausgesetzt, dass der Käufer eine Anzahlung von 30 % leisten kann. Es entsteht ein Dreiecksverhältnis zwischen dem Landmaschinenverkäufer, dem Käufer und der Bank: Die Finanzierung wickelt sich folgendermassen ab:

1. Von der Landmaschinenfirma gelangt die Offerte an die Bank.
2. Die Bank verlangt vom Kunden womöglich die letzten drei Jahresabschlüsse und holt gleichzeitig eine Betriebauskunft ein.

3. Der Kunde reicht der Bank die Jahresabschlüsse ein. Die Bank prüft die Kreditwürdigkeit (bisherige Zahlungsmoral bei Finanzierungen, Betriebauskunft) und die Kreditfähigkeit (aufgrund des Jahresabschlusses wird die Tragbarkeit der neuen Finanzierung berechnet) und gibt dem Kunden sowie dem Verkäufer mündlich den positiven oder allenfalls negativen Bescheid.

4. Die Bank sendet dem Verkäufer die Verträge zur allseitigen Unterzeichnung zu.
5. Der Händler übernimmt gegenüber der Bank die Pflicht, bei Nichtbezahlen des Käufers die Maschine zurückzunehmen und die noch offene Finanzierung bei der Bank zurückzuzahlen (Rücknahmeverpflichtung und Einbringlichkeitsgarantie).
6. Der Kunde und der Händler unterschreiben bei Übergabe der Maschine die Verträge und das Abnahmeprotokoll und senden diese an die Bank zurück.
7. Die Bank lässt den Eigentumsvorbehalt (von Pkt. 5) ins Eigentumsvorbehalsregister (in der Regel vom Betriebsamt verwaltet) eintragen.
8. Die Bank unterzeichnet ihrerseits die Verträge und sendet diese:
  - a. einerseits an den Landmaschinenhändler, unter gleichzeitiger Vergütung des Finanzierungsbetrages,
  - b. andererseits an den Käufer mit den entsprechenden Einzahlungsscheinen für die Amortisationen.
9. Der Kunde schliesst die verlangte Vollkaskoversicherung ab und legt sie der Bank vor.
10. Die Bank notifiziert die Versicherung.



Die Kundenberater Maschinenfinanzierungen Franziska Mächler, Leiterin Spezialfinanzierungen, Angelo Prudente, Cornelia Sgro, Roland Wicki und Cornel Erni.



Manuel Waber ist mit dem neuen Traktor und dessen Finanzierung rundum zufrieden. Bilder: zVg

## Markante Vorteile

Wie Cornelia Sgro die Vorteile des Abzahlens gegenüber dem Leasing (siehe unten) schilderte, hat der Kunde volle Flexibilität. Die Laufzeit kann ab einem Jahr bis auf fünf Jahre vereinbart werden. Der Kunde kann zu Beginn der Finanzierung je nach Einsatzintervallen der Maschine die Amortisationsperiodizität, zum Beispiel monatlich, quartalsweise oder halbjährlich wünschen. Diese wird dann im Vertrag entsprechend vermerkt. Zusätzliche Rückzahlungen sind immer möglich, und das Darlehen kann jederzeit vollständig zurückbezahlt werden. Der Zinssatz wird für die ganze Laufzeit fest vereinbart, wird aber quartalsweise bloss auf dem effektiv beanspruchten Finanzierungsbeitrag berechnet. Die auf dem Teilzahlungszuschlag (Zins und Gebühren für Eintrag ins Eigentumsvorbehaltregister) geschuldete Mehrwertsteuer ist bei der Finanzierung berücksichtigt (siehe auch den Onlineoffertrechner unter [> Finanzieren > Betriebsfinanzierung > Maschinenfinanzierungen](http://www.valiant.ch)).

Vorteilhaft ist auch die Tatsache, dass ein allfälliger Maschineneintausch hundertprozentig an die Anzahlung angerechnet werden kann. Valiant ist auch bereit, neuere Occasionen nach ihrem Modell zu finanzieren; allerdings sollte eine Maschine bei Finanzierungsende nicht älter als zehn Jahre sein. Neuerdings wird, wenn der Kunde dies wünscht, jede durch die Valiant finanzierte Maschine von der *emmental versicherung* während 45 Tagen ab Datum des Abnahmeprotokolles vollkaskoversichert.

## Was heisst Leasing?

Beim Leasing (engl.: to lease = mieten, pachten) überlässt der Leasinggeber dem Leasingnehmer einen Leasing-Gegenstand zur Nutzung. Hierfür hat der Leasingnehmer ein vereinbartes Entgelt in Form einer monatlichen Leasingrate zu bezahlen. In der Regel bleibt der Leasinggeber rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer dieses Leasinggutes und nimmt den Gegenstand in seine Bilanz auf. Nach Ablauf des Leasingvertrages geht der Gegenstand wieder an den Leasinggeber zurück oder kann vom Leasingnehmer oder einem Dritten käuflich erworben werden.

## «Transparente Offerte»

**Manuel Waber** betreibt in Kiesen BE einen Ackerbaubetrieb (Weizen, Zuckerrüben) mit 17 ha LN mit einer angegliederten Schweinemast mit 600 Mastplätzen und ein Lohnunternehmen (Mähdreschen, Säen mit Säkombination, Transporte, Siloballenwickeln und Winterdienst). Für den neuen geeigneten Traktor hatte er zu wenig Eigenkapital, erhielt vom Landmaschinenhändler seines Vertrauens die Empfehlung, bei der Valiant Bank zu offerieren. Waber: «Ich holte eine Konkurrenzofferte ein. Beim Vergleich stellte sich heraus: Die Konkurrenzofferte bot schlechtere Konditionen in Form eines leicht höheren Zinses und höherer Bearbeitungsgebühren. Die Valiant-Offerte war transparenter. Sie weist die Verzinsung und die Schuldtilgung getrennt aus, und der Zinssatz ist klar ersichtlich.»



**Landmaschinenhändler Walter Mühlemann (dahinter Manuel Waber)** findet die Finanzierungsart «sympathisch».

**Walter Mühlemann** ist Geschäftsleiter der LMG Landmaschinen AG in Grasswil BE und tätigt seit rund zwanzig Jahren mit der Valiant Bank Finanzierungsgeschäfte: «Ich schätze die unkomplizierte Art der Zusammenarbeit. Nach dem Gespräch mit dem Kunden vermittelte ich ihm den Kontakt mit der Bank und erhalte später die Verträge zur Unterzeichnung. Der Aufwand ist gering. Ich erhalte für die Kundenvermittlung keine Provision. Der Verkäufer muss das Objekt zurücknehmen und die Restfinanzierung bei der Valiat ablösen, falls der Kunde die Finan-

zierung nicht zurückbezahlt. Aber dieses Risiko ist gering, denn der Landwirt macht ja einen Dritt Anzahlung, und der Wert der Maschine bleibt. Ich finde diese Finanzierungsart sympathisch, denn der Kunde kann beliebig mehr abzahlen, wenn er unverhofft mehr verdient, und muss für die verkleinerte Schuldsumme weniger Zins leisten.»



**Maschinenverkäufer Théo Hege:** «Oft sorgt der Händler für die Maschinenfinanzierung.»

**Théo Hege** ist Vertreter der Lader-Abteilung der Ernest Roth SA in Porrentruy JU, die Maschinen auch in Frankreich vertreibt: «Es gibt vor allem in der französischsprachigen Schweiz einige Kredit- und Leasinggesellschaften, die flexible und dem Kunden angepasste Produkte anbieten. Unsere Kunden sind meistens Landmaschinenhändler. Sie sorgen selber für eine Finanzierung, wenn diese vom Kunden gewünscht wird.»

In Frankreich sind gemäss Hege wahrscheinlich vier von fünf Maschinen von einer Bank oder einer Kreditleasinggesellschaft finanziert. Meistens ist der Auftrag unter einem Finanzierungsvorbehalt geschrieben und nur gültig, wenn es mit der Finanzierung dann auch klappt.

Hege: «Oft übernimmt der Maschinenhersteller oder der Verkäufer die Zinskosten oder einen Teil davon. Es ist oft interessanter, eine günstige Finanzierung zu machen, statt die Maschine selbst zu finanzieren. So bezahlt man weniger Steuern, behält sein Geld und verteilt die Kosten.» ■

## Tragbarkeitsberechnung

Die Eigentumsvorbehaltfinanzierung sieht die Anzahlung von 30 Prozent vom Kaufpreis vor. Die restlichen 70 Prozent müssen finanziert werden.

Für die Berechnung der Tragbarkeit dieser Schuldsumme werden die Zahlen der Jahresabschlüsse beigezogen, das heißt, der Betriebsgewinn und Fremdkapitalzinsen ergeben das Einkommen vor Gewinn und Steuern (EBIT). Bei einer Einzelunternehmung werden dazu der Eigenlohn und allfällige Nebeneinkünfte berücksichtigt, bei Firmen sind Lohnkosten in der Erfolgsrechnung bereits aufgeführt. Die bisher effektiv geleisteten Abschreibungen werden dem EBIT aufgerechnet, die konservativ ausgerechneten Rückstellungen für Ersatzinvestitionen dafür abgezogen. Zusätzlich werden die bisherigen Amortisationen der Unternehmung sowie die durchschnittlichen jährlichen Zinsbelastungen für die neue Maschinenfinanzierung und die Amortisationen für die neue Maschine abgezogen. Somit entsteht die Tragbarkeit der Finanzierung.