

**Zeitschrift:** Landtechnik Schweiz

**Herausgeber:** Landtechnik Schweiz

**Band:** 74 (2012)

**Heft:** 1

**Artikel:** "Klarer Fokus auf Bedürfnisse unserer Kunden"

**Autor:** Senn, Dominik / Ramoscelli, Giorgio / Mägert, Urs

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1082341>

### 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>**

# «Klarer Fokus auf Bedürfnisse unserer Kunden»

**Leasing, in der West- und Südschweiz gängiger als in der Deutschschweiz, bringt gegenüber der Eigentumsvorbehaltfinanzierung weder Vor- noch Nachteile. Für die Landwirtschaft tätige Experten der Zürcher Kantonalbank erklären im Interview mit der Schweizer Landtechnik die Unterschiede und Gemeinsamkeiten der beiden Finanzierungsformen.**

Dominik Senn

Ein neuer Traktor, ein Mähdrescher, ein Ackergerät oder eine Melkanlage im Stall fällig? Zumeist lautet die erste Frage: Wie finanziere ich diese Maschine? Besser wäre zu fragen: Ist diese Anschaffung rentabel? Die Frage nach der Rentabilität ist die zentrale Frage bei einem nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten geführten Unternehmen. Die Investition ist erst dann sinnvoll, wenn Liquidität, Stabilität und Rentabilität des Betriebs ausgewogen sind. Die Schweizer Landtechnik stellte unlängst die Möglichkeit der Eigentumsvorbehaltfinanzierung dar (9/2011). Im folgenden Interview mit Experten der Zürcher Kantonalbank, Giorgio Ramoscelli, Verkaufsleiter, und Urs Mägert, Teamleiter Ver-

kauf Region Bern/Westschweiz, sollen das Finanzierungsleasing und die Unterschiede respektive Vor- und Nachteile gegenüber der Eigentumsvorbehaltfinanzierung erläutert werden.

*Die Zürcher Kantonalbank ist schweizweit stark im Finanzierungsleasinggeschäft tätig. Wie stark im Vergleich mit den übrigen Banken?*

**Giorgio Ramoscelli:** Die Leasinglandschaft in der Schweiz ist stark im Umbruch und wird von der Situation an den Finanzmärkten geprägt. Ein wichtiger ausländischer Anbieter hat sich vor Kurzem aus dem Schweizer Markt zurückgezogen.

Die Zürcher Kantonalbank ist seit 2006 schweizweit im Leasinggeschäft tätig und hat in dieser Zeit ihren Marktanteil sukzessive ausgebaut. Ein Vergleich mit den Grossbanken ist insofern schwierig, als wir in gewissen Segmenten, zum Beispiel der Finanzierung von Geschäftsflugzeugen, nicht aktiv sind und somit die hier möglichen Volumina nicht realisieren können. Bezogen auf das Segment Landwirtschaft haben wir uns in den letzten zwei Jahren zu einem der führenden Anbieter entwickelt.

*Wieso sollte ein Basler, Genfer oder Walliser Landwirt an die Zürcher Kantonalbank gelangen?*

**Ramoscelli:** Die Zürcher Kantonalbank ist vorwiegend im Vertriebsleasing tätig und pflegt Partnerschaften mit Händlern und Produzenten in der ganzen Schweiz. Diese Partner empfehlen ihren Kunden, ihr Investitionsvorhaben mit uns zu besprechen. Unsere Kundenbetreuer sind lokal präsent und können sehr schnell einen Termin mit dem vermittelten Kunden vereinbaren.

Dank unserer Erfahrungen in der Landwirtschaft verfügen wir über das notwendige Knowhow. Das erlaubt uns, im persönlichen Gespräch mit unseren Kunden individuelle Lösungen anzubieten. Ein Landwirt im Berner Seeland hat andere Bedürfnisse als der Landwirt im Baselland oder Wallis, und diesem Umstand tragen wir Rechnung.

Nach einem Erstgeschäft kennen wir die Bedürfnisse des Kunden und können in der Folge seinen Finanzierungsbedarf an Landtechnik optimal decken. Um auf Ihre Frage zurückzukommen: Für den Kunden ist die geografische Herkunft des Leasinggebers in der Regel unerheblich. Was letztlich wirklich zählt, ist seine Fachkompetenz.

*Was sind die Merkmale des Finanzierungsleasing?*

**Urs Mägert:** Der Leasingvertrag ist eine Dreiparteienbeziehung. Der Leasinggeber erwirbt vom Lieferanten das vom Leasingnehmer ausgewählte Objekt mit dem Ziel, es dem Leasingnehmer für eine bestimmte Zeit zur Nutzung und zum Gebrauch zu überlassen. Die Zahlungsperiodizität kann monatlich, vierteljährlich, halbjährlich (in der Landwirtschaft sehr häufig) oder in besonderen Fällen jährlich sein. Weitere Zahlungsformen sind saisonal, degressiv und in sehr gut begründeten Fällen progressiv.



**Giorgio Ramoscelli:** «Wir wollen in der Branche Landwirtschaft weiterhin wachsen und Marktanteile hinzugewinnen.»

*Was sind die markanten Unterschiede gegenüber der Eigentumsvorbehaltfinanzierung?*

**Mägert:** Beim Leasingvertrag kauft die Leasinggesellschaft das Objekt für den Kunden und ist somit dessen Eigentümerin. Bei Vertragsende stehen dem Kunden, unter der Voraussetzung, dass er seinen Verpflichtungen ordnungsgemäss nachgekommen ist, verschiedene Optionen zur Verfügung:

- Verlängerung des Leasingvertrages
- Rückgabe des Leasingobjektes

In der Regel wird jedoch das Leasingobjekt dem Kunden zum Kauf angeboten.

Bei der Kaufpreisrestfinanzierung, wie die Eigentumsvorbehaltfinanzierung auch genannt wird, schliessen die drei Parteien einen gemeinsamen Finanzierungsvertrag als «Zusatz zum Kaufvertrag» ab. Im Kaufvertrag zwischen dem Lieferanten und dem Kunden werden die Höhe der Anzahlung beziehungsweise des Eintausches definiert. Die Bank bezahlt die Restschuld, schliesst mit dem Kunden den Abzahlungsvertrag ab und trägt ihr Eigenum im Eigentumsvorbehaltregister ein.

*Kann man eine vergleichende Aussage über den Zinsendienst im Falle von Leasing und im Falle von Eigentumsvorbehaltfinanzierung anstellen, eventuell in einem Rechenbeispiel?*

**Ramoscelli:** Grundsätzlich ist zu sagen, dass es preislich keinen Unterschied macht, ob der Kunde einen Investitionsgüterleasingvertrag oder eine Kaufpreisrestfinanzierung abschliesst. Entscheidend für die Höhe des Zinssatzes sind die Bonität des Schuldners und die Tragbarkeit der Finanzierung, nicht die Finanzierungsform. Weitere Einflussfaktoren sind Art des Objekts, Preis des Objekts, Vertragsdauer und -gestaltung.

*Unter welchen Umständen gehen Sie ein Finanzierungsleasing nicht ein?*

**Mägert:** Wenn die Kreditwürdigkeit und -fähigkeit und letztlich die Tragbarkeit nicht gegeben sind, lehnen wir die Finanzierung ab. Aus dem landwirtschaftlichen Abschluss muss ersichtlich sein, dass die Tilgung der zukünftigen Raten für den Betrieb, nebst allen anderen Verpflichtungen, problemlos möglich ist. Dazu sollte auch die Wirtschaftlichkeit der Investition nachgewiesen sein. Zudem muss das Objekt leasingfähig sein. Wir verleasen ausschliesslich mobile Investitionsgüter. Gute Occasionen gehören bei uns ebenfalls dazu.

*In der Deutschschweiz herrschen grosse Vorbehalte gegenüber dem Begriff «Leasing». Nebst dem schlechten Ruf sieht man höhere Zinsen und hohe Tilgungsraten als Nachteile. Wie sehen Sie das?*

**Ramoscelli:** Das Investitionsgüterleasing ist heute bei fast allen Unternehmen eine anerkannte und beliebte Finanzierungsart. Wer die Meinung vertritt, dass Leasing für Firmen mit knappen finanziellen Mitteln gemacht sei, liegt falsch. Ebenso falsch ist die Meinung, dass Investitionsgüterleasing teuer ist. Die Unternehmer vergleichen heute bei Anschaffungen von Investitionsgütern die verschiedensten Finanzierungsalternativen, und die Tatsache, dass sich viele von ihnen für Leasing entscheiden, ist Beweis genug, dass das Leasing preislich konkurrenzfähig ist.

Auf die Landwirtschaft bezogen trifft es zu, dass sich die Deutschschweizer Landwirte von den negativen Schlagzeilen über das Leasinggeschäft, welche fast ausschliesslich das Konsumgüterleasing mit Privatpersonen betreffen, im Durchschnitt mehr beeinflussen lassen als die West- und Südschweizer. Darum bietet die Zürcher Kantonalbank in der Landwirtschaft sowohl Leasing als auch Kaufpreisrestfinanzierung an. Wir sind aber zuversichtlich, dass die neue Generation von Landwirten solche Vorbehalte gegenüber Leasing abbauen wird. Zeichen in diese Richtung sind bereits erkennbar.

Die Höhe der Tilgungsraten wird in einem persönlichen Gespräch mit dem Kunden bestimmt. Die Finanzierung wird nur dann abgeschlossen, wenn ersichtlich ist, dass die zu erwartenden Finanzierungskosten aus dem laufenden Ertrag bezahlt werden können.

*Man hört auch, Leasing bringe gegenüber dem Modell Eigentumsvorbehaltfinanzierung steuerliche Nachteile. Können Sie das generell so bestätigen?*

**Mägert:** Nein, auf die gesamte Lebensdauer des Objektes bezogen, bringt keine der beiden Formen besondere Vor- oder Nachteile. Ein Thema ist bei mehrwertsteuerpflichtigen Landwirtschaftsunternehmen die bei der Kaufpreisrestfinanzierung sofortige beziehungsweise beim Leasing auf

**Urs Mägert:** «Wenn die Kreditwürdigkeit und -fähigkeit und letztlich die Tragbarkeit nicht gegeben sind, lehnen wir die Finanzierung ab.»



die Raten verteilte Abzugsmöglichkeit der bezahlten Mehrwertsteuer.

*Gibt es eine Regel über die Darstellung der Leasingverträge im landwirtschaftlichen Abschluss?*

**Mägert:** Beim Abzahlungsvertrag ist der Kunde Eigentümer des Objektes. Das Objekt wird als Anlagevermögen aktiviert, und gleichzeitig werden die zu bezahlenden Raten als Schuld passiviert (Fremdkapital).

Das gleiche Vorgehen kann auch beim Leasing angewendet werden, obwohl die Leasinggesellschaft und nicht der Kunde Eigentümer des Objektes ist. Viel häufiger ist im Leasing jedoch der Fall, dass das Objekt nicht im Anlagevermögen aufgeführt wird, sondern dass die geleisteten Leasingzahlungen als Aufwand in der Erfolgsrechnung gebucht werden. Zur Schaffung der notwendigen Transparenz soll der Leasingnehmer seine Leasingverpflichtungen als Anhang zur Jahresrechnung anführen.

*Was sind die weiteren Ziele der Zürcher Kantonalbank in der Landwirtschaft?*

**Ramoscelli:** Unsere Arbeit ist noch längst nicht beendet. Wir wollen in dieser Branche weiterhin wachsen und Marktanteile hinzugewinnen. Dieses Ziel wollen wir durch einen klaren Fokus auf die Bedürfnisse unserer Lieferanten und Kunden erreichen. ■