

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 88 (1981)

Heft: 2

Rubrik: Leasing

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: 09.01.2026

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

dung. Beide haben ihre spezifischen Anwendungsgebiete und sind von der Textil-Etikettierung nicht wegzudenken. Die Verwendung wertvoller Etiketten für ebensolche Konfektion gibt der gewebten Etikette einen neuen Aufwärtstrend, nachdem in den späten 60er Jahren Alternativen gesucht wurden.

Die etwas leichtere Taffet-Etikette wird meist in guter Kleinkonfektion mit hoher Stückzahl eingenäht. Sie hat sich dort ihrer Hautfreundlichkeit und ihrer weichen Ausführung wegen ausgezeichnet bewährt.

Satin-Etiketten, dichter gewebt, anspruchsvoller im Aussehen, seidig glänzend, dafür aber etwas teurer, werden für Grosskonfektion, z.B. für Anzüge, Mäntel und hochstehende Damen-Oberbekleidung verwendet. Auch exklusive Detailgeschäfte mit einem Sortiment höheren Genres benützen Satin-Etiketten zur Hochhaltung des Firmen-Image.

Hochstehende Qualitätsetiketten produziert BALLY BAND AG nicht nur auf traditionellen Schiffchen-Maschinen; es steht auch eine grössere Gruppe modernster Automaten im Einsatz, darunter die welt schnellsten Jacquardbandwebmaschinen, welche mühelos mit mehr als 800 Trs/Min. weben. Diese Leistung ist dank intensiver Zusammenarbeit mit in- und ausländischen Spezialfirmen möglich. Umfassende Investitionen in dieser Abteilung sind in vollem Gange. Ein international geschultes Entwurferteam in der Dessinurabteilung bearbeitet auch ausgefallene Wünsche kurzfristig. Aus einer Reihe von Entwürfen kann der Kunde Layout sowie Farbstellung auswählen. Unabhängigkeit und Beweglichkeit sind nicht nur Schlagworte, verfügt die Firma doch über ein eigenes Fotoatelier.

Drucketiketten

Das im Websektor geführte, hohe Qualitätsniveau wird bei BALLY BAND AG auch bei den sonst so bescheidenen Drucketiketten angewandt. Dank eigenen Entwicklungen ist es möglich, Stoffetiketten auch kochecht zu bedrucken. Früher wurden für diese Etiketten vorwiegend Viscose- oder Azetatbänder verwendet; heute erzielt man auch gute Resultate mit Polyester und Baumwolle. Kratzfeste Drucke auf hartem Material wie Leder sowie ein weicher Griff bei vollflächig bedruckten Textiletiketten sind dank spezieller Verfahren gewährleistet.

Drucketiketten haben sich vor allem dort bewährt, wo knapp kalkuliert wird und dem Endverbraucher sehr preisgünstige Artikel abgegeben werden. Neue Drucktechniken haben dieser Art von Etiketten zum heutigen Standard verholfen und fehlen auch bei einem Hersteller wie BALLY BAND AG nicht. Es wäre vermessen, zu behaupten, dass eine einzige spezielle Drucktechnik das Nonplusultra sei. Der Markt beweist das Gegenteil: die Abdeckung verschiedenster Bedürfnisse einer anspruchsvollen Kundschaft veranlasst den beratenden Fachmann, für präzisierete Anwendungsbereiche die dazupassende Drucktechnik bereitzustellen.

Dazu zwei aktuelle Beispiele:

Die BALLY BAND AG hat vor kurzem die TRANSFLOCK-Vertretung übernommen, ein Etikettier-System, dem als Basis das Beflocken zugrunde liegt. Die Anwendung erfolgt durch Aufbügeln (Bügeleisen, Bügelpresse) auf die Aussenseiten konfektionierte Textilien. Diese Art kann als die haltbarste und vollkommenste Aussenetikettierung im Aufbügelverfahren bezeichnet werden. Pro Motiv sind bis zu 8 Farben möglich. Auch Mützen, Sportschuhe, Frottiertücher usw. werden damit beschriftet. Als Basis jeder Neubestellung dient eine Reinzeichnung.

Für die Abrundung des Sortiments auf dem Etikettier-Sektor sorgt ein gut funktionierender Service mit Anhäng-Etiketten aus Papier.

G. Gisi, J. Ruf, BALLY BAND AG, CH-5012 Schönenwerd

Leasing

Leasing – eine Alternative

Ungeahnte Möglichkeiten

Die im Verband Schweizerischer Leasing-Gesellschaften zusammengeschlossenen Firmen haben im Jahre 1979 für mehr als Fr. 400 Mio. Investitionsgüter gekauft und verleast. Vergleicht man diese Zahl mit den Werten des Jahres 1978 so ergibt sich eine Zuwachsrate von rund 75%. Auch im Jahre 1980 setzte sich der Zuwachs – wenn auch auf etwas geringerem Niveau – weiter fort. Gemäss Schätzungen der A + E LEASING AG dürfte unsere Branche im Jahre 1980 erneut eine Zuwachsrate von rund 50% erreichen. Diese Zahlen beweisen, dass das Leasing auch bei uns sukzessive seinen Aufschwung fortsetzt.

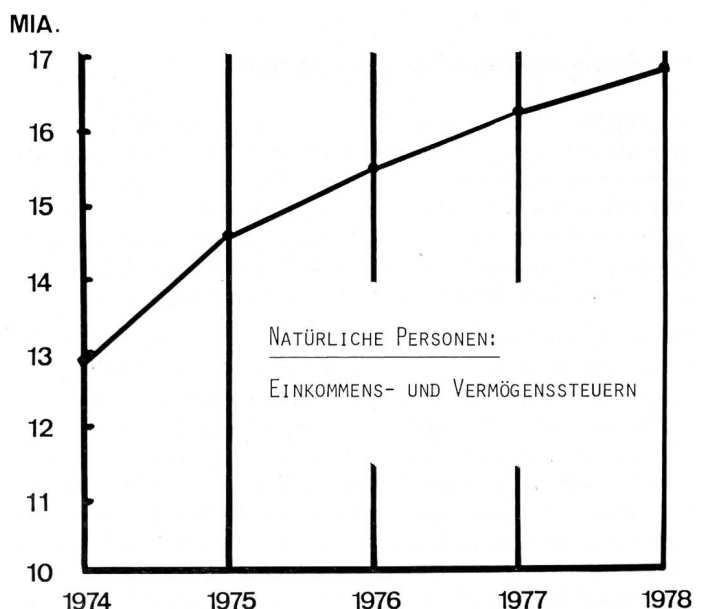
Sucht man nach den Gründen für dieses Phänomen, so sind einige relevante Beurteilungsfaktoren zu überprüfen: So einmal unter dem Zwang der wirtschaftlichen Kulisse sich vollziehende Abbau des Eigentumsdenkens bei den Unternehmern, dann aber auch die Entwicklungstendenzen in den klassischen Leasing-Ländern, welche mit einer zeitlichen Verzögerung auch bei uns wirksam werden, und schlussendlich wären die inhärenten Reserven zu betrachten, welche beim Marketing und beim Management der Leasing-Gesellschaften vorhanden sind.

Abbau des Eigentumsdenkens

Ein Moment, das sich als leasinggünstig erweisen dürfte, ist die Tatsache, dass die Gewinne in den meisten Industrienationen von verschiedenster Seite her unter Druck kommen. Die Konkurrenzsituation zwingt viele Betriebe, mit tieferen Preisen als bisher zu operieren. Sodann wird der Fiskaldruck grösser, und schliesslich macht sich, je länger desto ausgeprägter, auch ein Sozialdruck spürbar, der noch in unserer Generation zu einer gewaltigen Umverteilung führen wird.

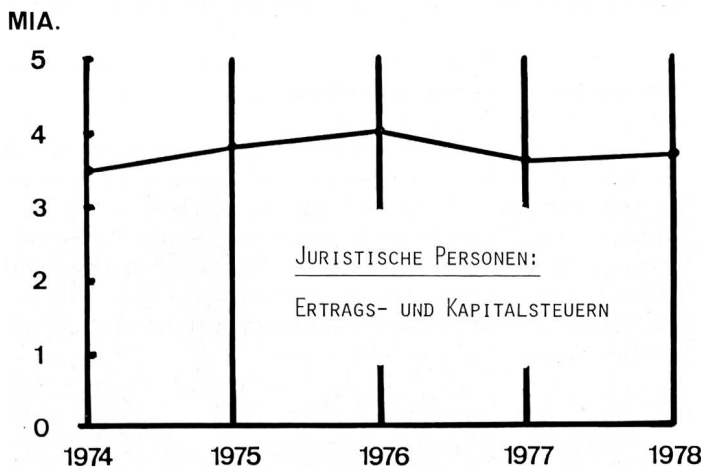
SINKENDER EIGENFINANZIERUNGSGRAD ?

(STEUERAUFKOMMEN)



Fazit der geschmälernten Gewinne ist der sinkende Grad der Eigenfinanzierung bei Unternehmungen, ein Trend, der durch die steuerlichen Vorschriften meist noch kräftig gefördert wird. So ging etwa – gemäss Bericht Nr. 5 der Deutschen Bundesbank vom Juli 1978 – der Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme deutscher Unternehmungen von 28,4% im Jahre 1965 auf 23,1% im Jahre 1976 zurück. Auch in der Schweiz ist eine ähnliche Tendenz zu beobachten. Beispielsweise stiegen im Zeitraum 1975–1980 im industriereichen Kanton Aargau die jährlichen Steuereinnahmen der natürlichen Personen von 360 auf 425 Mio. Franken (die Zahl für 1980 gemäss Voranschlag), während die Steuererträge von juristischen Personen in der selben Zeitspanne von 112 Mio. Franken auf etwa 90 Mio. Franken sanken. Dass dieser Rückgang der Gewinne, wie er sich hier in Fiskalzahlen spiegelt, direkt im negativen Sinne das Mass der Eigenfinanzierung berührt, liegt auf der Hand.

Aber auch in anderer Hinsicht nimmt die Produktivität des eingesetzten Kapitals ab. Denn Forschung, Entwicklung, Schulung und Marketing sind Aufgaben, die einen stets grösseren Anteil an Eigenkapital fordern, ohne deswegen kurz- oder mittelfristig gesehen den Ertrag dramatisch zu verbessern. Ebenso sind die Investitionen für den Umweltschutz, deren Volumen sich in den letzten Jahren beträchtlich ausgeweitet hat, ökonomisch betrachtet nicht direkt produktiv. Auch von dieser Seite betrachtet, müssen also alle Formen der Fremdfinanzierung in neuem Licht erscheinen. Wohl oder übel wird sich damit bei immer mehr Unternehmungen das Nutzungsdenken zu Lasten des Eigentumsdenkens durchsetzen.



Entwicklungstendenzen im Ausland

Vergleiche mit den USA und Japan lassen zunächst feststellen, dass das Leasing in Europa einen eindeutigen Rückstand aufweist, so dass hier noch interessante Reserven liegen. So werden in den Vereinigten Staaten, heute rund 18% aller Investitionen (inklusive Immobilien) über Leasing getätigt, in Grossbritannien 11%, in Frankreich 9%, in der Bundesrepublik Deutschland 5%, in der Schweiz 4% und in Österreich 2-3%.

Ob, ausgehend von diesen Zahlen, in Europa eine Entwicklung im amerikanischen Ausmass zu erwarten sei, möchten wir andererseits bezweifeln, obschon gewisse Prämissen – ausgetrockneter Geld- und Kapitalmarkt, hohe Inflationsrate und entsprechend hohe Fremdfinanzierungskosten – hüten wie drüben zu finden sind. Doch Unterschiede in der Geschäftsmentalität führen immerhin dazu, dass sich viele Dinge in den USA sehr viel rascher abspielen. So neigen wir eher zur Auffassung, dass z. B. das überdurchschnittliche Wachstum der deutschen Leasingindustrie bald einmal von einer gewissen Konsolidie-

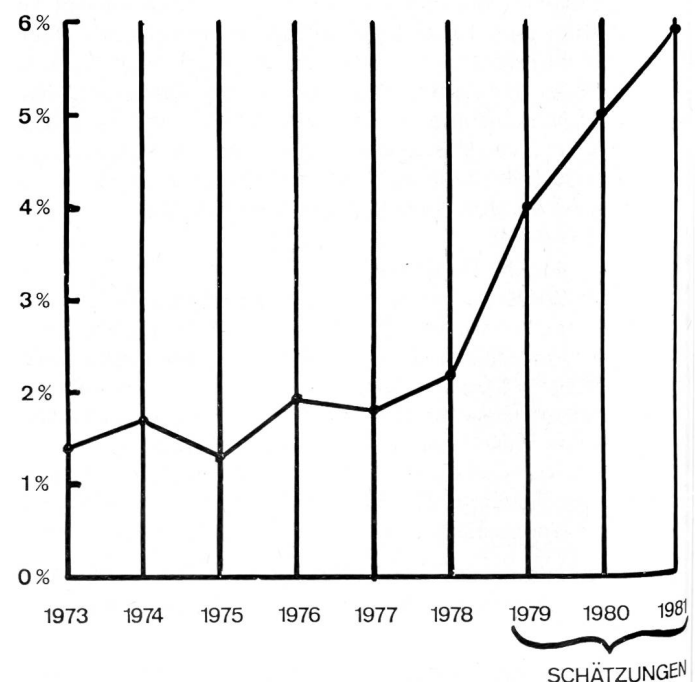
rungsphase abgelöst wird, während die Zukunftsaussichten in den anderen aufgeführten Ländern – mittelfristig gesehen – ausserordentlich günstig beurteilt werden können.

Unter dem Titel «Investitionstief – ein Warnsignal ersten Ranges» hat der schweizerische Konjunktur-Experte, Dr. Peter Rogge, in der Schweizerischen Handelszeitung vom 11. September 1980 darauf hingewiesen, dass das Investitionsniveau in der Schweiz innert 15 Jahren von 33% auf 20% des Sozialproduktes zurückgefallen ist. Dieser Hinweis illustriert die weit herum vorhandene Investitionsunlust, welche die Unsicherheit der Lage widerspiegelt. Bedenken zur künftigen Energie-Versorgung und Sorgen über das rückläufige Bevölkerungswachstum mit seinen Auswirkungen auf den Markt sind wirtschaftlich gewiss nicht stimulierend. Andererseits muss man aber die triviale Weisheit berücksichtigen, dass die Investitionen von heute die Wirtschaftslage von morgen bestimmen und unter dieser Optik gesehen, sind neue Investitionen nötig, Investitionen, die sicher weniger auf Expansion dafür aber umso mehr auf Modernisierung, Rationalisierung und Innovation ausgerichtet sind.

Inhärente Reserven

Haben wir jetzt vor allem die «exogenen» Faktoren des Leasing betrachtet, so muss auch darauf hingewiesen werden, dass in dieser dynamischen Branche selber noch ein beachtliches Potential an Innovationsfähigkeit und Flexibilität zu finden ist, das sich über kurz oder lang auswirken sollte. Wenn man bedenkt, dass sich der grosse Aufschwung der sechziger Jahre nur auf einen einzigen schmalen Bereich des Leasing-Marktes stützte – den Sektor des Finanzierungs-Leasing von Mobilien –, so ist leicht einzusehen, dass weitere Bereiche wie das Immobilien-, das Export-Import-Leasing und in einer weiteren Phase auch das Kommunale Leasing und allenfalls das Operating-Leasing von Mobilien, die nun Schritt um Schritt erschlossen werden, noch grosse Möglichkeiten in sich bergen.

ANTEIL DES MOBILIEN-LEASING AN DEN ANLAGEINVESTITIONEN IN AUSRÜSTUNGEN (NUR GESELLSCHAFTEN DES VERBANDES SCHWEIZERISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN)



Aber auch das Management der Leasing-Gesellschaften hat es in der Hand, weiteres zu tun: Preisgestaltung, flexible Konzeption der Verträge (z. B. Teilamortisations-Verträge) und vermehrter Einschluss von Dienstleistungen in die Angebote seien hier nur als Stichworte genannt – Stichworte für einen weiteren Aufschwung!

Dass im übrigen die bestehende Konkurrenz unter den Leasing-Gesellschaften dafür sorgt, dass der Markt kundenfreundlich bleibt, versteht sich. Im Kampf um Marktanteile nimmt man geringere Margen in Kauf, und diese wiederum zwingen die Gesellschaften, die Umsätze auszuweiten, um die Gewinne aufrecht zu erhalten. Was wiederum heisst, dass man sich neue Kundenkreise und neue Leasing-Objekte suchen muss. Und das schliesslich bedeutet, dass man in der Vertragsgestaltung äusserst anpassungsfähig bleibt und wahrscheinlich auch bereit sein muss, mehr Risiken zu übernehmen als in der Vergangenheit. Frischer Wind füllt zwar die Segel, aber er kann einem mitunter auch recht rauh um die Ohren blasen.

Leasing in der Textilindustrie

Unternehmungen jeder Grösse, welche die oben zitierten Zeichen der Zeit erkennen, werden früher oder später das Leasing als eine weitere Alternative der Finanzierung in den Evaluationsprozess einbeziehen und allenfalls zum Schluss kommen, dass die neue Möglichkeit sicher nicht generell aber in mehr als einem Einzelfall eine durchaus akzeptable Lösung darstellen kann. Nachdem es aber eine reine Objektivität bei einem Vergleich nicht geben kann, ist es an sich verständlich, dass das Leasing in Unternehmerkreisen grundsätzlich auf grosses Interesse stösst, aber auch durch seine völlige Andersartigkeit zu konventionellen Finanzierungsformen viel Unsicherheit und Verwirrung schafft.

Beim Entscheid für oder gegen das Leasing handelt es sich darum, einerseits quantitative und andererseits aber auch qualitative Faktoren miteinander zu vergleichen und auf einen Nenner zu bringen. Quantitative Entscheidungsgrundlagen, die aus mathematischer und buchhalterischer Sicht sicher richtig sind, erhalten schon einen anderen Aspekt, wenn man die anfallenden Kosten pro Schicht und/oder pro Arbeitsstunde errechnet. Besonders schwierig ist es aber, die qualitativen Faktoren zu erfassen und zu gewichten.

Das kleinere und mittlere Unternehmen ist daher gut beraten, wenn es in einem konkreten Fall die Leasing-Gesellschaften mit seinem Treuhänder oder Berater zusammenbringt. Diese externe Beratung, die hinsichtlich des Arbeitsaufwandes der Leasing-Gesellschaft erst noch kostenlos ist, vermittelt Entscheidungsgrundlagen, die sicher brauchbarer sind als rein gefühlsmässige Präferenzen oder Entscheide, die lediglich gestützt auf Empirie und Tradition zustande kommen.

Von Interesse ist sicher auch ein Blick in die Gedankenwerkstatt einer Leasing-Gesellschaft. Diese geht ja, gestützt auf einen Leasing-Vertrag mit einer Unternehmung, eine längerfristige Bindung ein, und sie hält sich daher auch an die bewährte Erkenntnis: «Drum prüfe, wer sich lange bindet!» So wird sie im Regelfall beim zukünftigen Leasing-Nehmer eine statistische und eine dynamische Prüfung vornehmen. Bei der statistischen Prüfung wird sie sich gestützt auf die Unterlagen des Rechnungswesens, des Status des Betriebes in der Vergangenheit und in der Gegenwart einen ersten Überblick verschaffen und nach ähnlichen Gesichtspunkten wie eine Bank eine Beurteilung vornehmen. Nachdem aber im Falle des Leasing die Leasing-Kosten aus dem laufenden Ertrag erwirtschaftet werden müssen, ist die dynamische Prüfung vor allem zukunftsgerichtet, und sie konzentriert sich auf die Frage, ob das Postulat des «Pay as you earn» gestützt auf eine minimale Planung der

Zukunft auch erfüllt werden kann. Daneben werden aber auch immer die Qualität der Unternehmensführung und bei kleineren Betrieben und bei längeren Verträgen auch die saubere Lösung des Nachfolgeproblems Gegenstand einer Abklärung sein.

In bezug auf das Leasing-Objekt, das ja für die Leasing-Gesellschaft im Notfall die einzige Sicherheit darstellt, wird sich die Leasing-Gesellschaft vor allem über die Verwertbarkeit Rechenschaft geben und prüfen, ob es sich um ein gängiges Qualitätsprodukt handelt, das auf dem neuesten Stand der Technik steht und das auch in bezug auf Preis und Wartungsfreundlichkeit den Anforderungen genügt.

Dr. W. Lüem, Verwaltungsrats-Präsident der A. Welti-Furrer AG, Zürich, und Vizepräsident der A + E LEASING AG Zürich/Genf

Volkswirtschaft

Die Wirtschaftsaussichten 1981

Der Boom, der bei den Konjunkturprognostikern vor der Jahreswende jeweils herrscht, ist vorüber. Ist auch der wirtschaftliche Aufschwung vorbei, der im abgelaufenen Jahr zum höchst beachtlichen Zuwachs des realen Bruttosozialprodukts von rund 3% geführt hat? Die Frage wird von den Auguren mit grosser Einmütigkeit bejaht. Der Tenor lässt sich mit den Worten von Bundesrat Honegger wie folgt wiedergeben: «1981 wird kein so gutes Jahr werden wie 1980».

Nahe beim Nullwachstum

Um wieviel schlechter die nächste wirtschaftliche Zukunft sein wird, darüber gehen die Ansichten der Prognostiker allerdings auseinander. Nimmt man den Durchschnitt ihrer Voraussagen, so liegt das für 1981 geschätzte Wirtschaftswachstum nahe bei null. Immerhin rechnet eine Mehrheit der Prognosen noch mit einer bescheidenen positiven Zuwachsrate. Geht man indessen davon aus, dass die Bevölkerungszahl 1981 etwas steigen wird, so gelangt man – was das reale BSP pro Kopf betrifft – doch in den Bereich einer Stagnation.

Nullwachstum, im besten Fall bescheidene Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung – ist das eine Hiobsbotschaft? Folgendes wird zu bedenken sein: Das Wohlstandsniveau liegt in der Schweiz auf einem sehr hohen Niveau; während einer gewissen Zeit wäre also durchaus ohne stärkere Wachstumsschübe auszukommen. Ausserdem ist etwelchen Kritiken an der «Expansionitis» nicht jede Berechtigung abzusprechen.

Arbeitsmarkt- und Verteilungsaspekte

Andererseits spricht aber doch einiges dafür, dass eine längerdauernde Wachstumsschwäche Schwierigkeiten aufwerfen könnte. So ist davon auszugehen, dass die Arbeitsproduktivität in der Schweiz auch in Zukunft steigen dürfte. Steigende Produktivität muss aber zwingend mit weniger Beschäftigten ein-