

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 91 (1984)

Heft: 9

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: 23.02.2026

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

Nachdem klassische Stoffe in Wolloptik allmählich wieder stärker in den Vordergrund treten, gibt es im Programm der bindemittelfreien *fifulon* Soft-Fixiervlieseinlagen zwei Qualitäten speziell für die Fixierung mit sogenannten Lama- und Veloursoberstoffen auf dem Mantel- und Kostümsektor: *fifulon* 6502 und die Neuheit *fifulon* 6504. Das neue Kalandervlies, eine preisgünstigere Alternative zur Qualität 6502, ist ebenfalls eine Allround-Qualität für die Kleinteil- und Grossflächenfixierung bei der Mantel-, Kostüm- und Jackenherstellung im DOB-Bereich wie auch für Mäntel, Sportsakkos und Blazer etc. in der HAKA. Mit der neuen Qualität liegt jetzt eine Fixiervlieseinlage vor, die einen noch runderen und textileren Griffeffekt ermöglicht, was durch den Einsatz von Spezialfasern erreicht wird. Eine Polyamid-Wirrpunktbeschichtung, bei der die Beschichtungspunkte in etwas grösseren Abständen aufgebracht werden, bewirkt eine noch bessere Anpassung an krumpfende Oberstoffe.

Speziell für Feinpopeline und die nach wie vor sehr aktuellen gechintzten oder auf andere Art geglätteten Oberstoffe in DOB, HAKA und BESPO wurde als Neuheit die bindemittelfreie Soft-Fixiervlieseinlage *fifulon* 6522 entwickelt. Dieses sehr weiche Einbügelvlies ergibt eine besonders glatte und gleichmässige Oberfläche und passt sich den Feinpopelinestoffen optimal an.

fifulon 6522 ist zur Fixierung von Kleinteilen, Ober- und Unterkragen, Patten, Schlitzen etc. geeignet, garantiert einen besonders weichen und textilen Griffeffekt und ist bei fachgerechter Verarbeitung rückvernietungsfrei.

Das komplette Programm der bewährten kalanderverfestigten, bindemittelfreien *fifulon* Soft-Fixiervlieseinlagen mit allen Neuheiten wird jetzt in übersichtlicher Aufmachung in einem neuen Verkaufsprospekt präsentiert. Diese neue Kollektionsübersicht mit Artikelbeschreibungen und Qualitätsmustern macht es noch leichter, für jeden Anwendungsbereich die am besten geeignete Qualität dieser bindemittelfreien, thermisch kalanderverfestigten und HT-stückgefärbten Fixiervlieseinlagen auszuwählen.

Ein «Stauch»-directional-Einbügelvlies zur Allround-Verwendung

Zum «Renner» im Programm der *fifulon* directional-Fixiervlieseinlagen hat sich ebenfalls eine Neuheit entwickelt: Das *fifulon* directional-Einbügelvlies 6702 mit seiner gleichmässigen und leicht flauschigen Oberfläche. Dieses Fixiervlies wird nach einem besonderen Stauchverfahren auf einer neuen Produktionsanlage hergestellt und erhält dadurch eine so gute Querfestigkeit, dass es in jeder Richtung zugeschnitten werden kann. Die Einsatzgebiete dieser neuen, weich versteifenden Qualität liegen in allen Bereichen der DOB, HAKA und BESPO. Schwerpunkte sind dabei die verschiedenen Leichtpopeline – auch oberflächenbehandelt – die zur Zeit für die sportive Bekleidung bevorzugt verarbeitet werden und ein Einbügelvlies erfordern, das einen weichen und natürlichen Versteifungseffekt bringt. Auch die Qualität 6702 hat die bewährte Polyamid-Mikro-Wirrpunkt-Beschichtung und ist in den Farben weiss, silbergrau und graphit zum gleichen Preis lieferbar. Auch dieses Einbügelvlies ist bei Verwendung der üblichen Fixierparameter rückvernietungsfrei.

Leasing

Leasing – Schlagwort oder Realität!

Leider ist der Begriff des Leasing bereits heute zu einem Schwammwort geworden wie etwa derjenige des Kapitals in der Nationalökonomie. Dagegen ist Leasing heute in unserer Wirtschaft kein Schlagwort mehr, sondern eine

Realität!

Auf dem schweizerischen Leasingmarkt finden wir auf der Angebotsseite eine oligopolistische Struktur (wenige Anbieter in starker Konkurrenz) auf der Nachfrageseite dagegen treffen wir auf einen nahezu vollkommenen Wettbewerb. Das Geschäft wird beherrscht von den im Verband der Schweizerischen Leasinggesellschaft zusammengeschlossenen Unternehmen. Diese tätigen Verträge ausschliesslich mit juristischen Personen, mit Selbständigerwerbenden oder Personengesellschaften. Auf das Verleasen von Konsumgütern an Privatpersonen wird bewusst verzichtet.

Die Neuinvestitionen der Verbandsfirmen haben sich im Jahre 1977 von 181 Mio. zu 719 Mio. im Jahre 1983 entwickelt.

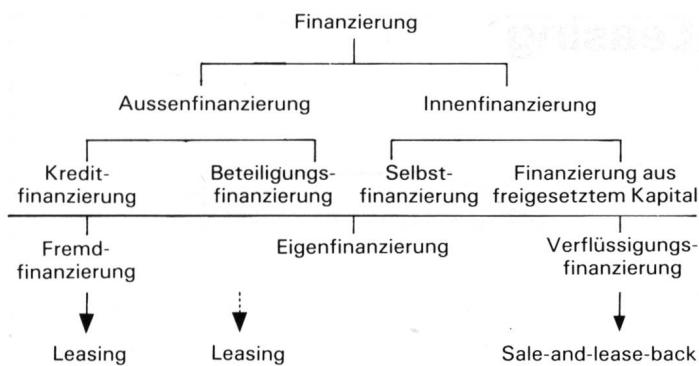
Interessant sind folgende Verhältniszahlen: Der Anteil des Leasing an den Gesamtinvestitionen in mobile Investitionsgüter stieg von 1,8% im Jahre 1977 auf ca. 5,3% unserer Volkswirtschaft im Jahre 1983 (Schätzung Investitionen 1983: 13,46 Mia., ohne Berücksichtigung der Grossinvestitionen der SWISSAIR).

Zu beachten ist insbesondere, dass sich der Leasinganteil auch in den beiden vergangenen, investitionsschwachen Jahren kontinuierlich weiter entwickelt hat.

Dieser Siegeszug des Leasing war offensichtlich nur möglich, weil Leasing dem Unternehmer etwas zu bieten hat. In Tat und Wahrheit ist Leasing eine Finanzierungs- oder Investitionsalternative wie auch ein Mittel zur Absatzförderung der eigenen Produkte. Dominierend ist heute der Einsatz des Leasing als Finanzierungsalternative und hier ergänzt diese neue Form in sinnvoller Weise die bestehenden Möglichkeiten der Finanzierung.

Finanzierungsalternative

Bei der nachstehenden Darstellung versuchen wir unter Verwendung der Begriffe und Bezeichnungen von Max Boemle die konventionellen Mittel der Eigen- und Fremdfinanzierung aufzulisten und diese durch das neue Instrument des Leasing zu ergänzen:



Der gegenwärtige Trend der Wirtschaft verursacht uns Schwierigkeiten bei der Eigenfinanzierung. Aus den erwähnten und sattsam bekannten Gründen sinkt der Anteil der Selbstfinanzierung, und in der heutigen Zeit ist auch das Ausweichen auf die Beteiligungsfinanzierung ein Problem, weil sich die potentiellen Anleger bewusst sind, dass sie sich mit Aktien am Risikokapital beteiligen.

Aber auch der Beanspruchung der Varianten Fremdfinanzierung und Verflüssigungsfinanzierung sind Grenzen gesetzt. Die herkömmliche Fremdfinanzierung erfordert in den meisten Fällen einen Anteil an Eigenkapital, und bei der Verflüssigungsfinanzierung ergibt sich wohl eine Liquiditätsspritze, aber die verkauften Anlagen stehen nicht mehr zur Verfügung.

In einer solchen Situation ist Leasing zwar kein Allerweltsheilmittel, aber dass es dennoch neue Möglichkeiten bietet, ist nicht zu übersehen. Beispielsweise als eine Form der Fremdfinanzierung, welche kein Eigenkapital erfordert. Über die Frage, ob Leasing eine echte Finanzierungsalternative ist oder nicht, lässt sich in guten Treuen streiten. Der «Altmeister des Leasing in Deutschland» spricht von einem «Finanzierungssurrogat» und eine Autorität wie Max Boemle betrachtet Leasing als «Ersatz der langfristigen Finanzierung».

Wir halten uns an die Optik des Leasingnehmers, der Leasing als Finanzierungsalternative verwendet. Und da Leasinggesellschaften ihre Entscheide in einer ausgesprochen dynamischen Betrachtungsweise vorwiegend auf den zukünftigen Ertrag ausrichten, erhält die Leasingfinanzierung nicht selten den Charakter einer Beteiligungsfinanzierung. Bei der Verflüssigungsfinanzierung schliesslich hat das Leasing ebenfalls eine nur ihm eigene Form anzubieten: das Sale-and-lease-back. Das heisst, die Leasinggesellschaft erwirbt Immobilien, stellt sie aber dem Verkäufer im Leasing wieder zur Verfügung. So ist es möglich, Anlagevermögen in Liquidität zu verwandeln, ohne dass man auf die Nutzung einer veräusserten Anlage verzichten muss.

Vorteile des Leasing

Die gesamte Leasingkonstruktion und damit auch alle Vorteile des Leasing beruhen auf der Annahme, dass sich die Leasinggesellschaft über das Leasingobjekt eine eigene Sicherheit schafft. Diese Eigentumskonzeption ist Grundlage und axiomatische Voraussetzung des Begriffs des Finanzierungsleasing. Diese Konstruktion führt nun unbestreitbar zu Vorteilen, die aber von einer juristisch klaren Zuordnung des Eigentums abhängig sind.

Ausser dem hohen Deckungsgrad des Finanzierungsbedarfes führt die Aufnahme von Leasing zu einer gewis-

sen Ausweitung des Kreditpotentials, und es verschafft zudem einem Unternehmen die Möglichkeit, Marktchancen rasch wahrzunehmen.

Ziehen wir ein kurzes Fazit dazu: Beim Leasing erhalten wir eine fast hundertprozentige Fremdfinanzierung oder ähnliche Verhältnisse wie bei einer Obligationenanleihe. Zwar haben wir einen Zinssatz, der eventuell etwas höher ist als bei vergleichbaren Varianten, geniessen dafür aber den Vorteil, dass wir während mindestens 5 Jahren feste Konditionen einkaufen. So betrachtet, wäre es nicht abwegig, Leasing als die «Obligationenanleihe des kleinen Mannes» zu bezeichnen. Erinnern wir in diesem Zusammenhang an die Tatsache, dass die meisten schweizerischen Firmen zu den sogenannten mittleren und kleineren Unternehmungen gehören, und dass die meisten dieser Unternehmungen am Obligationenmarkt nicht emissionsfähig sind.

Der heute am meisten ins Gewicht fallende Vorteil des Leasing ist der hohe Deckungsgrad eines Finanzierungsbedarfes. Eigenkapital wird lediglich für die vorfällige Leasingrate und die Abchlussgebühr benötigt, und es darf daher von einer fast hundertprozentigen Fremdfinanzierung gesprochen werden. Dank dem hohen Dekkungsgrad schont Leasing das Eigenkapital. Jede Form der Finanzierung mit einem solchen Effekt ist heute besonders attraktiv, denn sowohl die Bildung von Eigenkapital in der Unternehmung via Selbstfinanzierung wie auch die externe Beschaffung von Eigenkapital ist zu einem Problem geworden. Eigenkapital wie auch langfristiges Fremdkapital dürften in den nächsten Jahren zu ausgesprochen «raren Artikeln» werden! Diese Entwicklung wird durch die Einführung der 2. Säule der Altersvorsorge noch beschleunigt.

Die Aussage, Leasing führe zu einer Ausweitung des Kreditpotentials, ist andererseits etwas zu relativieren, nämlich dahin, dass Leasing die Sicherheiten, die allenfalls für weitere Finanzierungsalternativen benötigt werden, nicht in Anspruch nimmt. So gesehen können mit dem Leasing Investitionen getätigt werden, die aufgrund der konventionellen Finanzierungsalternativen nicht möglich wären.

Die Leasinggesellschaft hat sich über ihr Eigentum am Leasingobjekt eine eigene Sicherheit verschafft, und die bei traditionellen Alternativen beanspruchten Sicherheiten der Unternehmung werden daher von ihr nicht beansprucht. So können auch weiterhin Hypothekarkredite aufgenommen werden, wenn die nötigen Grundstücke und Anlagen vorhanden sind. Auch die Aufnahme von Zessionskrediten, von Lombardkrediten, die Beanspruchung von Lieferantenkrediten oder das Operieren mit Wechselkrediten ist weiterhin möglich, weil alle Sicherheiten, die bei diesen Alternativen normalerweise gefordert werden, vom Leasing nicht tangiert sind.

Marktchancen können von Unternehmungen sehr oft nicht sofort realisiert werden, weil die Finanzierung mit konventionellen Alternativen Eigenkapital beansprucht, das vorerst intern oder extern zu beschaffen ist. Die rasche Ausnutzung einer Marktchance ist dagegen mit Leasing sofort möglich, sofern sich die Leasinggesellschaft von der Rentabilität der Investition überzeugen lässt.

To lease or not to lease!

Durch das Leasing in allen seinen Spielarten ist das breite Angebot an konventionellen Finanzierungen zum Teil sehr sinnvoll ergänzt worden, zum Teil treten die Mög-

20 JAHRE WOLLSIEGEL. KEIN AUSRUHEN AUF DEN LORBEEREN.

Gütezeichen mit Garantie-Funktion. Das ist nur die eine Seite des Wollsiegels. Die andere war von Anfang an die Forschung und Entwicklung von Produkt-Ideen und -Eigenschaften, mit denen neue Märkte geschaffen, neues Verbraucher-Verhalten gefördert wurde.

Ein Beispiel hierfür ist COOL WOOL. Das Produkt-Konzept, die wesentlichen Vorteile der Reinen Schurwolle auch in der warmen Jahreszeit anbieten zu können.

Ein anderes Beispiel ist die Entwicklung von Verfahren zur Filzfrei-Ausrüstung, die Schurwoll-Artikel waschmaschinenfest machen.

Das Internationale Woll-Sekretariat hat – mit dem Ausbau seiner weltweiten Labors und der Einrichtung spezieller zukunftsorientierter Arbeitsgruppen – die Weichen gestellt für die Forcierung solcher und ähnlicher Aktivitäten.

Und für die Sicherung und Ausweitung des hohen Qualitäts-Images aller Wollsiegel-Produkte.



Reine Schurwolle

**DAS WOLLSIEGEL.
20 JAHRE
KONTROLIERTE
QUALITÄT.**

lichkeiten des Leasing aber auch in direktem Wettbewerb zu den traditionellen Finanzierungsformen. So kann das Mobilienleasing in Konkurrenz stehen zu einem Bankkredit und/oder zur Eigenfinanzierung. Das Immobilienleasing wiederum sieht sich zumeist mit einer traditionellen Finanzierung (Hypotheken und Eigenkapital) konfrontiert.

Es ist nun eine Aufgabe der unternehmerischen Finanzpolitik Leasing richtig und gezielt einzusetzen. Leasing ist eine vollwertige Fremdfinanzierungsmöglichkeit, sehr oft eine attraktive und oft einzig noch ausschöpfbare Möglichkeit für kleinere und mittlere Wachstumsunternehmungen. Allerdings sind Leasinganalysen praktisch nur schwer konsistent durchführbar und außer den quantitativen Faktoren müssen insbesondere die qualitativen Faktoren besonders sorgfältig geprüft werden.

Bei einer quantitativen Vergleichsrechnung können sämtliche Varianten, die zur Verfügung stehen, miteinander verglichen werden, wobei dann selbstverständlich die Beträge von unterschiedlicher Laufzeit und von unterschiedlicher Höhe mit Hilfe des Barwerts auf den Gegenwartswert diskontiert werden sollten. Dieses Vorgehen wird bei Grossbetrieben nur bei grösseren Projekten angewandt, denn Klein- und Mittelbetrieben fehlt es oft an der nötigen Kenntnis um eine solche Vergleichsrechnung richtig durchzuführen.

Eine solche Vergleichsrechnung ist zudem in verschiedener Hinsicht problematisch, und sie wird insbesondere durch die Höhe des Diskontierungssatzes beeinflusst. Die Höhe dieses Satzes ist nicht nur in der Schweiz ein dissidentswürdiges Thema. In der Regel wird mit 10% diskontiert, d.h. mit einem Satz, der ungefähr dem anderthalbfachen Landeszinsfuss entspricht.

Weitere Probleme entstehen durch die Tatsache, dass nur die Leasingaufwendungen eine fixe Grösse darstellen und der Zinsanteil bei allen anderen Varianten in der Regel variabel ist. Dem Umstand, dass z.B. ein Bankkredit nur für eine Dauer von 4–5 Jahren gewährt wird, Leasingvereinbarungen sich dagegen auf 5–8 Jahre erstrecken können, wird durch die Barwertermittlung Rechnung getragen.

Es ist eine durch die Praxis erhärtete Tatsache, dass bei Leasingentscheidungen in der Regel qualitative Faktoren ausschlaggebend und bestimmd sind. Hier sind wir mit nicht computerfähigen Kriterien konfrontiert und der Klein- und Mittelbetrieb muss gestützt auf diese Kriterien entscheiden, ob er ein Leasingengagement eingehen will oder nicht. Das Vorgehen ist relativ einfach: es geht darum, die Unternehmung zu positionieren in bezug auf die Gegenwart und in bezug auf die Zukunft und nicht zuletzt auch unter der Optik der Leasinginvestition. Dabei sind die Punkte Liquidität, Rentabilität, Fristenkongruenz von Kapitalbindung und Kapitalüberlassung sowie die hundertprozentige Fremdfinanzierung und die Auswirkungen auf das Kreditpotential und die Bilanz wie auch der Verpflichtungscharakter der Kosten (fix oder variabel) besonders zu gewichten.

Machen wir einmal mehr vom methodischen Prinzip der Übertreibung Gebrauch, so müssen wir feststellen, dass sehr viele Klein- und Mittelbetriebe bei diesen Überlegungen Hilfe benötigen. Diese Hilfe bekommen sie heute nur von der Leasinggesellschaft, die allerdings mit dem Makel behaftet ist, dass sie eine Partei darstellt, die ja schlussendlich ein Geschäft machen will: Auf der anderen Seite ist sie immerhin ein vorsichtiger Partner, denn auch sie wird geschädigt, wenn das Prinzip des «pay-as-

you-earn» nicht gewährleistet ist. Dieser Umstand objektiviert die Aussage der Leasinggesellschaft, aber wir vertreten den Standpunkt, dass der Unternehmer bei einem Leasingentscheid, richte sich dieser nun mehr auf quantitative oder qualitative Faktoren aus, Hilfe von aussen suchen müsste und hier besteht unseres Erachtens ein Tätigkeitsgebiet für die Treuhänder, das bis heute noch viel zu wenig abgedeckt ist.

Dr. Walter Lüem, Vizepräsident
der A + E Leasing AG, Zürich/Genf

Heimtextilien

Erste Erfahrungen mit der Radiant Panel-Brennbarkeitsprüfung von Bodenbelägen

1. Einleitung

Bis Ende 1983 wurde in der Schweiz die Brennbarkeit von textilen Bodenbelägen mit dem VKF- (Vereinigung Kantonaler Feuerversicherungen) Kantentest (sog. Grundtest) und nach SN 198897 (sog. Flächentest) geprüft. Aufgrund der Ergebnisse eines grösseren Forschungsprojektes, das an der EMPA St. Gallen im Auftrag des Verbandes Schweiz. Teppichfabrikanten (VSTF) durchgeführt wurde, konnten die beiden genannten Prüfmethoden auf Anfang 1984 durch den sog. Radiant Panel-Test (RPT) abgelöst werden.

Diese Prüfmethode, welche in andern Ländern (BRD, Österreich, England, USA) bereits seit ein paar Jahren angewandt wird, gibt das mutmassliche Brandverhalten eines Bodenbelages bei einem Zimmer- oder Korridorbrand an. Die beiden «alten» Prüfmethoden und der Radiant Panel-Test unterscheiden sich darin, dass bei den ersten beiden die senkrecht angebrachten Teppichproben durch Einwirken kleiner Gasflammen an der Probenunterkante bzw. auf der Gehschicht zu entflammen versucht werden, während beim Radiant Panel-Test eine horizontale, nicht mit der Unterlage verklebte Teppichprobe in einer Prüfkammer einer definierten Hitzestrahlung (Gasstrahler) ausgesetzt und ebenfalls mit einer kleinen Gasflamme entzündet wird (1, 2).

Die mit dem Radiant Panel-Test erzielten Klassierungen (Klasse V = schwer brennbar, Klasse IV = normal brennbar und Klasse III = leicht brennbar) müssen dabei – gemäss Forderung der VKF – den mit dem Grundtest erreichten entsprechen.

Die untere Limite für Klasse V beträgt dabei $0,50 \text{ W/cm}^2$ (max. $1,1 \text{ W/cm}^2$), für Klasse IV $0,25 \text{ W/cm}^2$. In Klasse III werden Bodenbeläge mit einer kritischen Wärmestromdichte von $0,24 \text{ W/cm}^2$ oder weniger eingestuft.

Im folgenden soll etwas näher auf die bis jetzt (Juni 1984) etwa 100 auftragsmässig durchgeführten Radiant Panel-Brenntests eingegangen werden. Da zwecks