

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 87 (1980)

Heft: 7

Rubrik: Leasing

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 23.12.2024

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

Bei konventionellen Webmaschinen entsteht durch die Hin- und Herbewegung des Schützen die normale Webkante. Bei einigen Greiferwebmaschinen und bei Projektilmaschinen wird eine Kante durch das Einlegen der Schussfadenden erreicht. Wo solche Einrichtungen fehlen, werden die äussersten Kettfäden mit Drehereinrichtungen abgebunden, die Schussfadenden ragen ein Stück darüber hinaus. Dies beeinträchtigt nicht nur das Aussehen, sondern sehr oft auch die Ausrüstung. Das «Fransenstück» wird daher auf der Webmaschine abgetrennt. Es kommen dafür Breithalterschere zur Anwendung, wie sie auch bei Schützenmaschinen zur Entfernung der Wechselfäden im Einsatz sind. Voraussetzung für einwandfreie Funktion ist ein möglichst verschleissfester Schliff, was bei Synthetik-Geweben oft schwer erreichbar ist.

Eine einfachere Methode besteht darin, schmelzbare Materialien mit Thermoschere zu trennen. Es entsteht dadurch eine verschweisste Kante, die auch ohne Dreherleiste nicht ausfrant.

Die auf der ITMA 79 gezeigte LOEPFE-Trennschere «Thermocut TC-1» zeichnet sich durch folgende Merkmale aus:

Die Temperatur lässt sich durch einen stufenlosen Regler genau auf das zu trennende Material abstimmen. Im Stillstand erfolgt automatisch eine Reduktion der Temperatur, so dass Brennlöcher vermieden werden. Bei Start der Maschine, auch nach längerem Stillstand, erreicht die Schere nach sehr kurzer Zeit den Normalwert, damit die Trennung ohne störende Verzögerung einsetzt. Durch die besondere Form des Heizdrahtes kann das Gewebe ohne Beschädigung unter der Schere durchlaufen, falls die Stromversorgung ausfallen sollte. Mit der Trennschere TC-1 lassen sich auch doppelbreite Gewebe in der Mitte trennen oder schwer zu schneidende Wechselfäden auf konventionellen Maschinen entfernen. Durch kompakte Bauweise wird die Bedienung der Maschine in keiner Weise beeinträchtigt. An das Steuergerät lassen sich 1 bis 3 Scheren anschliessen, wobei durch eine besondere Verdrahtung dafür gesorgt wird, dass alle die gleiche Temperatur haben.

Herbert Bruggmann, Gebrüder Loepfe AG, CH-8040 Zürich

Leasing

Leasing in der Schweiz

Praktisch alle Investitionsgüter können in der Schweiz seit dem Jahr 1964 langfristig gemietet werden. Bis dahin waren Unternehmungen dazu gezwungen, sie mit eigenen oder fremden Mitteln zu kaufen.

Doch mit der Gründung der Industrie-Leasing AG, der ersten universell tätigen Firma in diesem Wirtschaftsbereich, wurde das breitgefächerte Angebot an konventionellen Finanzierungsarten um ein attraktives, äusserst flexibles Glied erweitert. Und der Erfolg blieb nicht aus: Leasing-Möglichkeiten stehen heute bereits in direkter Konkurrenz zu traditionellen Finanzierungsarten und sind in zahllosen Betrieben zu einem wichtigen Instrument der Betriebsführung geworden. Die enormen Zuwachsraten schweizerischer Leasing-Gesellschaften sprechen dafür eine deutliche Sprache.

Optimistisch gestartet - recht bekommen

In den 60er-Jahren steckte Leasing in Europa noch in den Kinderschuhen. Auch in unserm Land. Optimistisch und mit viel Punch und Phantasie wurde dann aber das neue Finanzierungsinstrument lanciert. Und schon bald zeigte sich, dass sich das neue Werkzeug der Investitionsfinanzierung als fundamentaler Gedanke in vielen Betrieben durchsetzte. Die rasante reale Entwicklung übertraf immer wieder die trotz Enthusiasmus vorsichtigen Prognosen. Vor allem die vorübergehenden Kreditrestriktionen in den 70er-Jahren - bedingt durch die damals mangelnde Liquidität der Banken - lösten 1974 einen ersten Leasing-Boom in der Schweiz aus. Zahlreiche investierende Betriebe setzten sich damals fast zwangsläufig und erstmals mit einem Leasing-Vertrag auseinander. Dabei mussten sie erkennen, dass diese Finanzierungsform mittel- und langfristig eine prüfungswerte Ergänzung oder Alternative zur Eigenfinanzierung von Investitionen darstellt. Damit wird die Lücke zwischen kurz- und langfristigen Krediten gefüllt. Das erkannten bald einmal auch die Banken, die, erst skeptisch und zurückhaltend, heute froh sind über diese Finanzierungshilfe. Vor allem angesichts des galoppierenden Fortschritts in der Technik.

Für viele Bankfachleute war Leasing einmal eine Art notwendiges Übel, das nebenbei betrieben wurde. Doch als Dienstleistung mit ganz bestimmtem entsprechendem Preis erfordert Leasing eine andere Philosophie. Das hat man heute in Bankkreisen eingesehen. Ja man hat sich diese Philosophie zu eigen gemacht. Fazit: Das Leasing-Geschäft ist materiell in unserm Land jetzt fest in Bankhänden. Dabei spielen natürlich auch die Fragen der Refinanzierung eine wichtige Rolle. Doch ein Umdenken war notwendig: Die Leasing-Philosophie besteht zum Teil darin, dass eine Leasing-Gesellschaft ein «Produkt» an Kunden verkaufen muss, die dieses Produkt - das Leasing - gar nicht nötig haben. An Unternehmungen zum Beispiel, die ohne weiteres in der Lage wären, ihre Investitionen selber oder durch ihre Bank zu finanzieren, die sich dann allerdings aber sagen müssen, mit Leasing sei ihnen aus einer Reihe von guten Gründen besser gedient.

Es kommt nicht von ungefähr, dass heute - nach höchst erfolgreichen Leasing-Jahren mit Umsatzsteigerungen bei den Gesellschaften von durchschnittlich 30 bis 40 Prozent, im Einzelfall sogar 100 Prozent (Industrie-Leasing) - die Leasing-Abschlüsse in der Schweiz rund vier Prozent sämtlicher Ausrüstungsinvestitionen ausmachen. Und es ist keineswegs Utopie, wenn man von einer möglichen Steigerung dieses Anteils auf etwa zehn Prozent in den nächsten zehn Jahren spricht.

Das Märchen vom teuren Leasing

Leasing ist eine hundertprozentige Fremdfinanzierung. Das Objekt bleibt immer im Besitz der Leasing-Gesellschaft. Wer heute noch glaubt, Leasing sei ein undurchsichtiges, teures Geschäft, der bezichtigt all jene, die Leasing-Verträge abgeschlossen haben, der Unfähigkeit, kalkulieren zu können. In Industrie und Wirtschaft hat man längst erkannt, dass in der Leasing-Branche mit Sätzen gearbeitet wird, die jedem Vergleich mit alternativen Kosten standhalten. Aus reiner Sympathie schliesst noch kein Schweizer Unternehmer mit einem Leasing-Geber einen Vertrag ab . . .

Dazu ist Leasing flexibel wie keine andere Finanzierungsart: Leasing-Verträge können bis ins Detail auf die individuellen Wünsche, Möglichkeiten, Bedürfnisse und Gewinnerwartungen einer Unternehmung zugeschnitten werden. Vor allem in den kommenden Jahren wird es sich noch mehr zur

echten massgeschneiderten Finanzierung entwickeln. Im weiteren zählt auch ein anderer Leasing-Grundsatz immer mehr: Pay as you earn – zahle mit dem Ertrag! Denn Leasing-Verträge laufen in der Regel parallel mit der wirtschaftlichen Nutzungsdauer einer Maschine oder Anlage. Doch die einmal festgelegten Mieten bleiben über die ganze Zeit hinweg gleich. Zinsbewegungen oder Inflation können ebensowenig daran rütteln wie Kostensteigerungen. Dieses Risiko tragen die Leasing-Geber. Eine Unternehmung geniesst somit den Vorteil, Kostenrechnung und Kalkulation auf eine feste Basis stellen zu können. Und das während der gesamten Vertragsdauer, denn Leasing-Verträge sind unkündbar.

Ausblick

Der Leasing-Boom der letzten beiden Jahre scheint sich 1980 fortzusetzen. Beachtliche Steigerungen sind im ersten Quartal schon erzielt worden. Ob sich diese Entwicklung allerdings bis Ende Jahr gleichförmig fortsetzen wird, lässt sich kaum voraussagen.

Fest steht jedoch, dass die Gewinnmargen, die sehr schmal geworden sind, wohl kaum zunehmen werden. New Comer fungierten in der Zeit von 1977 und 1978 als eigentliche Preisdrücker, und gegenwärtig sind «Konditionenkämpfe» unter den Gesellschaften im Gange, die nicht ungefährlich sind. Erfolg werden aber nur jene Gesellschaften haben, welche trotz Tiefpreisgerangel die zusätzlichen Dienstleistungen, allem voran die Beraterfunktion und das individuelle Eingehen auf Kunden, hochhalten und ausbauen. Das ist die grosse Herausforderung.

Fritz Peter,
Direktor der Industrie-Leasing AG, Zürich
und Ehrenpräsident
des Europäischen Leasing-Verbandes
(Leaseurope)

Leasing ist nicht gleich Leasing

Gestützt auf die Leasing-Szene Schweiz lässt sich feststellen, dass in bezug auf die vertragliche Ausgestaltung von Leasing-Verträgen deutliche Unterschiede bestehen. Diese lassen sich in der Vergangenheit ungefähr wie folgt charakterisieren:

Finanzierungs-Leasing-Vertrag für mobile Investitionsgüter

Diesem Vertragstyp kommt besondere Bedeutung zu, weil das fast exponentielle Wachstum der Schweizer Leasing-Industrie in den 60iger und 70iger Jahren damit erreicht wurde.

Und dieser Vertrag zeichnet sich aus durch eine relativ lange unkündbare Grundmietzeit, während welcher das Leasing-Objekt praktisch voll amortisiert wird.

Juristisch handelt es sich bei diesem Vertragswerk um einen sogenannten Innominatsvertrag oder um einen «contractus sui generis».

Immobilien-Leasing-Verträge

Das in der Schweiz von der A + E Leasing AG Zürich/Genf erarbeitete Vertragsmodell wurde in der Zwischenzeit wohl kopiert, aber grundsätzlich nicht abgeändert.

Es charakterisiert sich durch eine Grundmietzeit von zehn oder mehr Jahren, einen normalerweise sehr hohen Restwert, der sich errechnet aus dem Einstandspreis abzüglich der steuerlich für das spezifische Objekt zulässigen Amortisationsquoten. Dem Kunden wird zudem zu diesem so kalkulierten Restwert ein Kaufrecht eingeräumt.

Auto-Leasing

Beim echten Auto-Leasing haben sich im Prinzip zwei Vertragstypen eingebürgert:

Einerseits der sogenannte Finanzierungs-Vertrag und andererseits der Full-Service-Vertrag. Beim ersten Vertragstypus übernimmt die Leasing-Gesellschaft im Normalfall das Restwert-Risiko und im zweiten Fall übernimmt sie zusätzlich dazu auch noch das Reparatur-Risiko, d. h. mit anderen Worten, dass die Leasing-Gesellschaft die echten Eigentümer-Risiken voll übernimmt, und wir haben es daher mit einem Vertrag zu tun, der weitgehend Mietcharakter aufweist und sich von diesem Rechtsinstitut nur durch die relativ lange unkündbare Grundmietzeit von normalerweise 2-3 Jahren unterscheidet.

Entwicklung in der Zukunft

Mit dem sogenannten Teilamortisations-Vertrag – einer Erweiterung des Finanzierungs-Leasing-Vertrages für mobile Investitionsgüter – wurde nun eine echte neue Entwicklung eingeläutet.

Nach diesem Vertragsmodell der A + E Leasing AG wird der monatliche Leasingzins unter Berücksichtigung eines Restwertes von 5-20% kalkuliert. Der während der Grundmietzeit zu entrichtende Leasingzins deckt daher die Anschaffungs- oder Herstellungskosten einschliesslich der Nebenkosten inklusive der Finanzierungskosten der Leasing-Gesellschaften nicht voll ab.

Nach Beendigung eines solchen Vertrages muss der kalkulierte Restwert realisiert werden, sofern der Leasing-Nehmer nicht zu diesen Werten kaufen oder einen Anschlussvertrag abschliessen will.

Da eine universell tätige Leasing-Gesellschaft nicht in der Lage ist, für diesen Restwert zu garantieren, wird ein solches Objekt frei verkauft, wobei der Leasing-Nehmer an einem Über- oder Mindererlös partizipiert.

Nachdem in Deutschland bereits auf ein Jahr kündbare Leasing-Verträge abgeschlossen werden, bei welchen der Restwert für jedes Kündigungsdatum zum voraus festgelegt ist, stellt sich die Frage, ob in Zukunft der Trend in dieser Richtung weitergeht, und wir schlussendlich beim Operating-Leasing landen, d. h. bei einem Vertrag, der sich kaum mehr von einem Mietvertrag unterscheidet, weil er sich charakterisiert durch eine relativ kurze unkündbare Grundmietzeit mit der anschliessenden Möglichkeit, einen Vertrag kurzfristig aufzulösen.

Dr. W. Lüem, Verwaltungsrats-Präsident der A. Welti-Furrer AG, Zürich, und Vize-Präsident der A + E Leasing AG, Zürich/Genf, 8035 Zürich

Vertragstyp	Normale Dauer Jahre	Amortisation %	Eigentümer-Risiken Restwert	Reparaturen und Unterhalt
Finanzierungs-Leasing für Mobilien	4-8	100	-	Leasing-Nehmer
Immobilien-Leasing- Vertrag	10 oder mehr	2-4 p. a.	Leasing- Gesellschaft	Leasing-Nehmer
Echtes Auto-Leasing - Finanzierungs-Leasing	2-4	25-90 je nach Vertragsdauer	Leasing- Gesellschaft	Leasing-Nehmer
- Full-Service-Vertrag	2-4	25-90 je nach Vertragsdauer	Leasing- Gesellschaft	Leasing- Gesellschaft
Teilamortisations-Vertrag für Mobilien	4-8	80-95	Leasing-Nehmer	Leasing-Nehmer

Volkswirtschaft

Privatvermögen in der Schweiz

Erstmals publizierte Daten

Wie die Einkommen sind auch die Netto-Privatvermögen durch die Erhebung des Soziologischen Instituts der Universität Bern ermittelt worden (repräsentative Stichprobe auf Grund der Steuertaxationen von Schweizerbürgern ab 19 Altersjahren, Stand 1976). Berücksichtigt ist das Vermögen ohne Hausrat.

Vermögen nach Alter und Zivilstand.

In der Regel hat ein Berufstätiger bei Aufnahme der Erwerbstätigkeit sozusagen kein Vermögen. Hierauf wächst das Vermögen infolge Ersparnissen und Erbschaften. Am höchsten ist es gegen und nach Beginn des Rentenalters. Ein Durchschnittswert für sämtliche Altersklassen sagt über die Vermögensstruktur nichts aus. Auch nach Zivilstand bestehen grosse Unterschiede. Die Alleinstehenden, mit weniger günstigen Vermögensverhältnissen, sind zu etwa 40% Rentner, Anstaltsinsassen, Lehrlinge und Studenten.

Vermögen 1976 nach Zivilstand und Alter

Alter, Jahre	Kein Vermögen	Bis 100 000 Fr.	100 000 Fr. + mehr
19-29	37%	61%	2%
30-44	23%	63%	14%
45-59	18%	56%	26%
60-64	10%	45%	45%
65 + mehr	11%	49%	40%
Zivilstand			
Alleinstehend	29%	58%	13%
Verheiratet	15%	57%	28%

Die Personen ohne Vermögen gehen von mehr als einem Drittel in der untersten Altersstufe auf ungefähr einen Zehntel ab 60 Altersjahren zurück. Gegen das Rentenalter hin haben beinahe die Hälfte der Steuerpflichtigen Vermögen von 100 000 Franken an. Den Personen von 60 Jahren an (knapp $\frac{1}{4}$ der Steuerpflichtigen) gehören etwa 40% allen schweizerischen Privatvermögens. - Die Alleinstehenden haben weniger Vermögen als die Verheirateten. Dabei ist wiederum die Altersgliederung von Einfluss, indem in der untersten Altersklasse die Ledigen stark vertreten sind.

Vermögensverteilung unter den Verheirateten

Wissenswert ist ausserdem, wie sich die gesamte Vermögenssumme auf die einzelnen Vermögensstufen verteilt. Wir beschränken uns auf die Vermögen der Verheirateten, die sich approximativ wie die Vermögen aller 30-64jährigen verteilen. Diese Angaben sind für die Schweiz neu und werden hier erstmalig publiziert.

Eine Differenz zwischen dem prozentualen Anteil der Personen und ihrem prozentualen Anteil an der Vermögenssumme kennzeichnet eine Abweichung vom Vermögensdurchschnitt nach unten oder nach oben. Nur bei völliger Nivellierung der Vermögen würden die beiden Werte übereinstimmen.

Verheiratete. Vermögensverteilung 1976

Vermögen, Fr.	Personen in %	Ihr Vermögen in % des Totals der Verheirateten
Kein Vermögen	15	-
0- 10 000	12)	0)
10- 30 000	17)	3)
30- 50 000	10)	3)
50-100 000	18)	10)
100-200 000	15)	18)
200-500 000	9)	23)
500 000-1 Mio	2)	10)
1 Mio + mehr	2)	33)
Total	100	100