



Warum Leasing Innovation fördert

Leasing wird auch in der Schweiz immer populärer. Doch warum finanzieren KMU ihren Fuhrpark mittels Leasing? Die Kosten sind kalkulierbarer und fallen entlang der Erträge an. Dadurch bindet ein Unternehmen weniger Kapital und bleibt finanziell handlungsfähiger – für mehr Innovation.

Marc Maurer

Das gesellschaftliche Verständnis von Mobilität ändert sich. Nicht mehr der eigentliche Besitz, sondern der Gebrauch eines Fahrzeugs steht im Vordergrund. Kein Wunder also, dass das Leasen von Investitionsgütern auch bei Schweizer Unternehmen immer populärer wird. Im benachbarten Ausland werden bereits 10 bis 14 Prozent aller Unternehmensinvestitionen geleast, hier in der Schweiz sind es rund 6,5 Prozent.

Ein Blick zurück

Die Entwicklung von Leasing in Europa in den letzten Jahrzehnten ist rasant. Noch Mitte der Fünfzigerjahre beschränkte sich das Leasinggeschäft auf Fahrzeuge für Privathaushalte. Später in den Achtzigerjahren gelang die Entwicklung in neue Märkte und seither sind auch Finanzierungen von Investitionsgütern an der Tagesordnung. Heutzutage nutzen Unternehmen bei Maschinen- und Industrieanlagen, bei Computer- und Büroeinrichtungen bis hin zu Schiffen und Flugzeugen vermehrt die Leasingvariante.

Gemäss Zahlen des Schweizerischen Leasingverbandes erreichte Leasing Mitte 2017 ein Volumen

von 21,3 Milliarden Franken. Über 60 Prozent bilden Leasingfinanzierungen an Unternehmen – das private Auto-Leasing ist mit 38 Prozent auch wichtig, aber nicht mehr dominant. Nutzfahrzeuge machen übrigens knapp über 10 Prozent der geleasten Investitionsgüter aus.

So funktioniert Leasing

Statt Fahrzeuge – oder wie eingangs erwähnt auch Maschinen, Produk-

tionsanlagen, Bürogeräte oder Praxiseinrichtungen – selber zu erwerben, leasen Unternehmen sie von der Bank. Diese ist als Leasinggeberin rechtlich die Eigentümerin des Objekts und überlässt es gegen ein monatliches Entgelt während einer festgelegten Laufzeit dem Unternehmen zur Nutzung.

Marc Maurer



Leiter Investitionsgüterleasing
Zürcher Kantonalbank



Leasing wird auch in der Schweiz zunehmend wichtiger.

Bild: Zürcher Kantonalbank



Die durchschnittliche Laufzeit beim Investitionsgüterleasing liegt bei 4,5 Jahren. So lange zahlt der Leasingnehmer die monatlichen Leasingraten und kann dadurch den Geldfluss über die gesamte Laufzeit hinweg genau kalkulieren. Natürlich bringt es die Verpflichtung mit sich, dass das geleaste Produktionsgut gewinnbringend sein sollte. Wer ein Nutzfahrzeug leasht, wird und muss es auch zum Geldverdienen einsetzen. Diesen Zusammenhang beurteilen viele Unternehmer aber durchaus positiv.

Nach Ablauf des Leasingvertrags ist zum Beispiel ein Lastwagen bis auf einen geringen Restwert amortisiert, zwischen 0,5 und 2 Prozent vom Anschaffungswert. Die Bank kann dann dem Leasingnehmer den Lastwagen zum Kauf anbieten. In den allermeisten Fällen kauft ein Unternehmen das Leasingobjekt nach Ablauf des Vertrags, denn die Vorteile sind offensichtlich: Das Investitionsgut ist vollständig abbezahlt, aber aufgrund seiner Langlebigkeit meist noch für viele weitere Jahre voll funktions- und einsatzfähig. In vielen Fällen ist es für das Unternehmen sinnvoll, neu zu investieren und den alten Lastwagen als Anzahlung zu verkaufen.

Freie Mittel für Innovation

Volkswirtschaftlich gesehen fördert das Leasing den technischen Fortschritt. Die Studie «Leasing for Growth» der Hochschule für Wirtschaft FHNW und BAKBASEL aus dem Jahr 2017 zeigte klar den Zusammenhang zwischen Leasing und Innovation auf. 55 Prozent der befragten Unternehmen gaben als wichtigen bis sehr wichtigen Grund für die Nutzung von Leasing an, dass sie dadurch die Möglichkeit erhalten, ihre Produktionsanlagen häufiger zu erneuern oder zu erweitern als beim Kauf der Objekte.

Leasing verhindert, dass grosse Kapitalmengen gebunden werden. Stattdessen können Unternehmen ihre Anlagegüter entlang der Erträge bezahlen, behalten so finanzielle Handlungsfähigkeit und können ihre Mittel anderweitig investieren: zum Beispiel für zusätzliche Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen. Bereits heute hält die Studie fest, dass Unternehmen, die Leasing stärker nutzen als andere, auch mehr in Forschung und Entwicklung investieren. Indem Investitionsgüter geleast werden, bleiben Mittel für Forschung und Entwicklung frei. Ob aus Liquiditätsgründen über-

haupt ein Kauf möglich wäre, rückt damit für die Unternehmen in den Hintergrund.

Attraktiver als Kredite

Mit diesen schnelleren Innovationszyklen und mehr Mitteln für Innovation lässt sich auch in der Aussenwahrnehmung Kapital schlagen: Sie bestimmen auch die Attraktivität des Markenauftritts gegenüber Kunden, Lieferanten, aber auch potenziellen Mitarbeitenden. Leasing kann so indirekt Akquisition, Personalgewinnung und das ganze Stakeholdermanagement positiv beeinflussen. Die Schnelligkeit, die Flexibilität bei der Ausgestaltung der Bedingungen und die gestärkte Innovationskraft sind die entscheidenden Pluspunkte des Leasings gegenüber der Finanzierung über einen klassischen Investitionskredit. Trotz der grundsätzlich günstigen Kreditbedingungen im derzeitigen Tiefzinsumfeld ist das Leasing attraktiver, da sich der Zinssatz auch an der Werthaltigkeit des Objekts orientiert. Zudem kann die Höhe der Anzahlung und der monatlichen Raten auf die jeweilige Unternehmensstrategie und auf branchenspezifische Investitionszyklen abgestimmt werden. ■