

Bedeutung von Leasing für Schweizer Unternehmen

Eine Studie im Auftrag
des Schweizerischen
Leasingverbands

2026

Herausgeber

BAK Economics AG und Fachhochschule Nordwestschweiz

Ansprechpartner

Michael Grass, Geschäftsleitung

T +41 61 279 97 23

michael.grass@bak-economics.com

Prof. Dr. Tobias Hüttche

T +41 61 279 17 00

tobias.huettche@fhnw.ch

Adresse

BAK Economics AG

Elisabethenanlage 7

CH-4051 Basel

T +41 61 279 97 00

info@bak-economics.com

www.bak-economics.com

Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW

Hochschule für Wirtschaft

Peter Merian-Strasse 86

CH-4052 Basel

T +41 61 279 17 17

ccc.basel.wirtschaft@fhnw.ch

www.fhnw.ch

Copyright © 2026 by BAK Economics AG/FHNW

Alle Rechte vorbehalten

Executive Summary

Leasing ist für Schweizer Unternehmen eine bedeutende, im internationalen Vergleich aber noch zurückhaltend genutzte Finanzierungsform für Investitionen in Sachanlagen. Unternehmen verzichten hauptsächlich aufgrund der hohen Präferenz für die Eigenfinanzierung auf Leasing. Gleichzeitig werden in der Schweiz bei zahlreichen Unternehmen aufgrund von fehlenden Eigenmitteln notwendige Investitionen nicht getätigt. Eine stärkere Nutzung von Leasing und die Einführung einer Mobiliarhypothek könnten wesentlich zur Flexibilisierung und Modernisierung der Unternehmensfinanzierung und zur Schliessung von Investitionslücken beitragen. Unsere Befragung von mehr als 1'000 Unternehmen kommt zum Ergebnis, dass Unternehmen, welche zur Finanzierung von Investitionen (auch) Leasing nutzen, in der Post-Covid-Periode (2022-2024) ein signifikant höheres Umsatz- und Investitionswachstum aufweisen als solche, die hauptsächlich auf Eigenmittel setzen. Mit einer stärkeren Nutzung von Leasing oder Mobiliarhypotheken zugunsten höherer Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) oder Sachanlagen sind nicht nur einzelwirtschaftliche, sondern auch positive volkswirtschaftliche Effekte in Form von Innovation, Produktivitäts- und Wirtschaftswachstum verbunden. Dies sind die wichtigsten Ergebnisse der Studie von BAK Economics und der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) im Auftrag des Schweizerischen Leasingverbands (SLV).

Im Jahr 2025 erreichte der Umsatz im Leasing-Neugeschäft CHF 16.7 Mrd. Rund 42 Prozent davon (CHF 7.1 Mrd.) wurden im Investitionsgüterleasing erzielt. Doch wie bedeutend ist Leasing für Unternehmen, aus welchen Beweggründen entscheiden sie sich für oder gegen Leasing als Finanzierungsform, welchen Einfluss hat dies auf die Investitionstätigkeit und das Umsatzwachstum und welche Wachstumspotenziale bestehen für die Zukunft? Um diese Aspekte zu vertiefen, wurde im Rahmen der vorliegenden Studie eine repräsentative Unternehmensbefragung durchgeführt, an welcher mehr als 1'000 Schweizer Unternehmen teilgenommen haben.

Für zahlreiche etablierte Unternehmen stellt Leasing zur Finanzierung ihrer Investitionen einen wichtigen Baustein ihrer Finanzierungsstrategie dar. Über alle Branchen, Grössenklassen und Sprachregionen hinweg gab rund jedes siebte Unternehmen (14%) an, Leasing im Zeitraum 2022 bis 2024 genutzt zu haben. Überdurchschnittlich ist die Bedeutung insbesondere für etablierte Kapitalgesellschaften aus Industrie und Bauwirtschaft. In der lateinischen Schweiz (Romandie, Tessin) wird Leasing tendenziell stärker genutzt als in der Deutschschweiz.

Ein verbessertes Liquiditätsmanagement, die Kalkulierbarkeit der Leasingraten und die unkomplizierte Finanzierung ohne zusätzliche Sicherheiten sind die wichtigsten Nutzungsmotive. Die Kundenzufriedenheit unter «Leasern» ist hoch, was sich auch in einer stark ausgeprägten Kundenbindung widerspiegelt. Mit Blick auf die kommenden Jahre zeigt sich ein dynamisches Bild: Die Finanzierungspräferenzen sind nicht starr, und es gibt zwischen heutigen «Leasern» und «Nicht-Leasern» in beide Richtungen Fluktuation. Insgesamt deuten die Ergebnisse der Befragung jedoch auf einen klaren Aufwärtstrend in der Leasingnutzung hin.

Der Anteil des Investitionsgüterleasings an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen, d.h. die sogenannte Leasing-Penetration-Rate, betrug im Jahr 2023 9%. Schliesst man jene Unternehmen aus, welche Leasing überhaupt nicht nutzen, liegt die Penetration Rate bei 29%. Wenn sich Unternehmen also dazu entscheiden, Leasing zu nutzen, kommt dem Leasing als Finanzierungsmittel für Investitionen in Sachanlagen eine substantielle Bedeutung zu.

Die in der Schweiz besonders ausgeprägte Präferenz für das rechtliche Eigentum und die damit verbundene hohe Eigenfinanzierung von Investitionen ist ein wichtiger Grund, weshalb die Marktdurchdringung von Leasing nicht höher ausfällt. Zudem spielen steuer- und bilanzpolitische Motive

aufgrund vergleichsweise liberaler Rechnungslegung und niedriger Steuersätze in der Schweiz eine geringere Rolle als in anderen Ländern. Folgerichtig weisen verschiedene andere Industrieländer wie Deutschland (28%), Frankreich (34%), Niederlande (34%), Belgien (34%) Schweden (38%) oder Grossbritannien (40%) deutlich höhere Penetrationsraten auf. Vor diesem Hintergrund lässt sich für die Schweiz auf ein erhebliches Wachstumspotenzial schliessen.

Die Umfrage hat gezeigt, dass bei einem Fünftel der befragten Unternehmen in den Jahren 2022 bis 2024 nicht alle Investitionsvorhaben realisiert werden konnten. Unter diesen Unternehmen gaben wiederum 80% an, dass der Hauptgrund für nicht durchgeführte Investitionen fehlende Eigenmittel waren. Die Gruppe der «Leaser» scheint hier besser aufgestellt zu sein. Sie finanzieren einen deutlich geringeren Anteil der Investitionen mit Eigenmitteln (54%, «Nicht-Leaser»: 87%) und konnten in der Periode nach der Covid-Pandemie signifikant höhere Wachstumsraten bei Umsatz und Investitionen erreichen als ihre hauptsächlich eigenfinanzierten Pendanten. Dies bekräftigt die Vermutung, dass Leasing den Unternehmen eine flexiblere Investitionspolitik ermöglicht und dadurch Marktchancen schneller ergriffen werden können.

Eine stärkere Nutzung von Leasing könnte deshalb auch positive volkswirtschaftliche Wirkungen entfalten. Wenn Unternehmen den zusätzlichen Finanzierungsspielraum durch die verstärkte Nutzung von Leasing dazu nutzen, stärker in F&E sowie in Sachanlagen zu investieren, führt dies langfristig zu einer Steigerung von Innovation, Produktivität und Wirtschaftswachstum. Weitere positive Effekte ergeben sich durch die Tatsache, dass Unternehmen stärker an Innovationszyklen partizipieren können. Zudem kann Leasing, verbunden mit der Rückgabe gebrauchter Leasinggegenstände, eine wichtige Rolle bei der Etablierung moderner Konzepte der Kreislaufwirtschaft spielen und zur Transition in eine dekarbonisierte Wirtschaft beitragen.

Mit der Einführung eines Mobiliarregisters und Mobiliarhypotheken könnten ebenfalls solche Effekte verbunden sein. Die Erfahrungen aus anderen Ländern sind positiv in Bezug auf verbesserte Finanzierungsmöglichkeiten und einer Zunahme der Investitionstätigkeit. Bei der Mobiliarhypothek handelt es sich um einen Kredit, bei dem als Sicherungsobjekt bewegliche Güter verwendet werden. Im Gegensatz zum heute geltenden Faustpfandprinzip können die Mobilien als Sicherheiten für Kredite eingesetzt werden und gleichzeitig im Besitz des Unternehmens als Verpfänder bleiben. Die Bank als Kreditgeber kann ihre Rechte am Mobiliar im Register eintragen und ist so abgesichert. Das Unternehmen kann seine Mobilien weiterhin nutzen und erhält einen Kredit zu guten Konditionen, der für neue Investitionen genutzt werden kann.

Die Mobiliarhypothek ist in der Schweiz als Finanzierungsform noch nicht eingeführt und allgemein wenig bekannt. Dennoch zeigte in der Unternehmensbefragung jedes dritte Unternehmen Interesse daran. Zusätzlich sind 41% der Unternehmen nur deshalb nicht interessiert, weil sie davon ausgehen, dass sie nicht rechtlicher Eigentümer des Investitionsgegenstands bleiben könnten. Tatsächlich bleibt das Unternehmen aber auch dann Eigentümer des Investitionsgegenstands, wenn daran eine Mobiliarhypothek besteht. Insgesamt lässt sich also festhalten, dass eine Einführung der Mobiliarhypothek mit gezielten Aufklärungsmassnahmen flankiert werden muss, damit Unternehmen gut informierte Finanzierungsentscheide treffen können.

Inhalt

1.	Einleitung	7
2.	Grundlagen des Leasings	9
2.1.	Definition und Abgrenzungen	9
2.2.	Perspektive der Unternehmen	10
3.	Struktur und Entwicklung des Schweizer Leasingmarkts	14
3.1.	Der Schweizer Leasingmarkt 2025	14
3.2.	Entwicklung des Schweizer Leasingmarkts.....	17
3.3.	Leasing-Penetration-Rate	18
4.	Umfrageergebnisse: Bedeutung von Leasing für Schweizer Unternehmen	21
4.1.	Nutzung von Leasing 2022-2024.....	21
4.2.	Umsatzentwicklung, Investitionsvolumen, Finanzierung von Investitionen	24
4.3.	Vermittlungskanäle, Leasingobjekte, Gründe für / gegen Leasing, Zufriedenheit ...	29
4.4.	Geplante Nutzung von Leasing 2025-2027.....	35
5.	Volkswirtschaftliches Potenzial von Leasing und Mobilienhypotheken	37
5.1.	Hintergrund	37
5.2.	Potenzial von Leasing.....	40
5.3.	Potenzial von Mobilienhypotheken.....	40

1. Einleitung

Hintergrund

Krisenzeiten erhöhen das Sicherheitsbedürfnis. Dieser Grundsatz gilt nicht nur für private Haushalte, sondern auch für Unternehmen und deren Finanzierung. Finanzierung beschafft Kapital, verteilt aber auch Risiken zwischen Eigen- und Fremdkapitalgebern. Eine besondere Rolle spielen hier flexible Finanzierungsformen, ganz prominent das Leasing.

Die vorliegende Studie beleuchtet die Bedeutung des Leasings für Schweizer Unternehmen. Im Auftrag des Schweizerischen Leasingverbandes (SLV) haben BAK Economics und das Institut für Finanzmanagement der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW), in einer repräsentativen Untersuchung mehr als 1'000 Schweizer Unternehmen befragt. Neben ihren Motiven, ihrer Zufriedenheit und Art sowie Umfang des Leasings hat uns auch interessiert, wie sich Krisen – am Beispiel der Covid-Pandemie – auf das Finanzierungsverhalten und die Unternehmensentwicklung auswirken.

Unsere Umfrageergebnisse für die Zeitperiode 2022-2024 zeigen eine hohe Präferenz für die Nutzung von Eigenmitteln bei der Finanzierung von Investitionsgütern. Gleichzeitig zeigt sich, dass die Innenfinanzierung in Zeiten erodierender Margen bei vielen Unternehmen an ihre Grenzen stösst - und diese in Folge auf dringend notwendige Investitionen verzichten. Fehlende Eigenmittel sind laut unserer Umfrage der Hauptgrund für unterlassene Investitionen. Gesamtwirtschaftlich könnte ein Investitionsstau zu einer Stagnation der Produktivität in Teilen der Wirtschaft führen. Eine hohe Produktivität der Unternehmen ist jedoch die Voraussetzung dafür, dass wir uns in der Schweiz auch weiterhin ein hohes Qualitätsniveau in der Gesundheitsversorgung, dem Bildungsangebot oder der öffentlichen Infrastruktur leisten können.¹

Mit Blick auf die Zukunft gibt es dazu zwei Ansatzpunkte: Erstens eine bessere Ausstattung mit Produktionskapital (z.B. Anschaffung moderner Maschinen und Anlagen) und zweitens eine Steigerung der Innovationskraft (z.B. Erhöhung der F&E-Intensität und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle).

In beiden Fällen kann Leasing, als Finanzierungsform zwischen Kauf und Miete, einen wichtigen Beitrag leisten. Als Alternative zu Unternehmenskrediten kann Leasing Finanzierungslücken bei der Anschaffung von Investitionsgütern schliessen, falls Unternehmen diese mit den verfügbaren Eigenmitteln nicht stemmen können. Zugleich erhöht sich so der finanzielle Spielraum für zusätzliche F&E-Ausgaben.

Das Ziel dieser Studie ist es, der Nutzung von Leasing durch Schweizer Unternehmen auf den Grund zu gehen. Unter anderem soll dabei analysiert werden, welche Rolle Leasing als Finanzierungsart für die befragten Unternehmen spielt, was den "typischen Leaser" auszeichnet, welche Gegenstände geleast werden, welche Gründe für / gegen Leasing vorgebracht werden, und welches Potenzial sog. "Mobiliarhypotheken" haben.

¹ BAK Economics (2024). Growth Accounting III – Beitrag des technologischen Fortschritts zum Wachstum. <https://bak-metalevel.com/growth-accounting-iii-beitrag-des-technologischen-fortschritts-zum-wachstum/>

Unternehmensbefragung

Die Unternehmensbefragung fand zwischen dem 25. März und dem 21. Mai 2025 statt. Dabei wurden Unternehmen aus sämtlichen Kombinationen der drei Dimensionen – Sprachregion, Grösse (gemessen an der Mitarbeiterzahl) und Branche – angeschrieben.

An der Umfrage haben 1'109 Unternehmen teilgenommen. Die Stichprobe vermittelt ein insgesamt repräsentatives Bild der Schweizer Wirtschaft, wobei die Deutschschweiz im Vergleich zu den anderen Sprachregionen leicht überrepräsentiert ist. Ebenso enthält unsere Stichprobe weniger sog. "Mikrounternehmen" mit 1-9 Mitarbeitenden und auch die Zusammensetzung nach Branchen weicht von der Grundgesamtheit aller Schweizer Unternehmen ab. Die Abweichungen sind in folgender Tabelle ersichtlich.

Tab. 1-1 Stichprobe der Unternehmensbefragung

	Umfrage	Grundgesamtheit	Differenz
Unternehmen			
Anzahl	1'109	637'033	
nach Sprachregion (in %)			
Deutschschweiz	86.3%	68.4%	18.0%
Französische Schweiz (Romandie)	10.1%	25.9%	-15.8%
Kanton Tessin	3.6%	5.8%	-2.2%
nach Unternehmensgrösse (in %)			
Mikro (1 – 9 Mitarbeitende)	69.5%	89.1%	-19.6%
Kleine (10 – 49 Mitarbeitende)	23.7%	8.8%	14.9%
Mittlere (50 – 249 Mitarbeitende)	5.4%	1.7%	3.7%
Grosse (250 und mehr Mitarbeitende)	1.4%	0.3%	1.1%
nach Branchen (in %)			
Agrarsektor	1.7%	7.9%	-6.2%
Verarbeitendes Gewerbe	11.5%	6.2%	5.3%
davon Industrie ohne MEM	6.0%	3.9%	2.2%
davon MEM	5.5%	2.3%	3.1%
Energie- und Wasserversorgung	0.7%	0.3%	0.3%
Bau	13.5%	7.9%	5.7%
Handel (Gross- / Detail- / Garagengewerbe)	12.7%	11.3%	1.3%
Restaurants und Hotels	3.2%	4.5%	-1.3%
Verkehr und Lagerei / Logistik	2.3%	2.2%	0.2%
Immobilienwesen	4.8%	3.0%	1.8%
Finanzsektor	4.0%	2.6%	1.4%
Restliche Branchen	45.6%	54.1%	-8.6%
davon Gesundheits- und Sozialwesen	8.0%	12.0%	-4.0%
davon Dienstleistungen für Unternehmen (Business Services)	20.1%	20.1%	0.0%
davon Sonstige Dienstleistungen	16.0%	22.0%	-6.0%

Quelle: BAK Economics | FHNW | BFS

Aufbau

Nachdem in Kapitel 2 die Funktionsweise von Leasing sowie dessen Vorteile aus Unternehmensperspektive erörtert werden, folgt in Kapitel 3 ein Porträt des Schweizer Leasingmarkts. Neben einem internationalen Vergleich, wird dort auch die Entwicklung im Zeitraum 2015-2024 beleuchtet. In den Kapiteln 4 und 5 präsentieren wir die Detailergebnisse der Unternehmensumfrage. Während sich Kapitel 4 ganz allgemein mit der Nutzung von Leasing durch Schweizer Unternehmen befasst, fokussiert Kapitel 5 auf das volkswirtschaftliche Potenzial von vermehrtem Leasing und der Einführung von Mobiliarhypotheken. Als zusätzliche Finanzierungsvariante könnten diese ebenfalls zu verstärkter Investitionstätigkeit beitragen, setzen jedoch eine Revision des Schweizer Mobiliarsicherungsrechts und die Einrichtung eines Mobiliarregisters voraus.

2. Grundlagen des Leasings

Takeaways

- Leasing beeinflusst die Liquidität, den Gewinn und die Kapitalstruktur von Unternehmen und hat damit finanzielle Vorteile. Weitere positive Effekte können sich aus einer produktiven Verwendung damit freigesetzter finanzieller Mittel ergeben.
- Gemäss den Angaben der befragten Unternehmen sprechen vor allem die finanziellen Vorteile für Leasing. Technologische Aspekte (Kürzere Investitions- und Innovationszyklen) oder die Möglichkeit ergänzende Dienstleistungen mit in Anspruch zu nehmen, überzeugt nur wenige Unternehmen. Insofern besteht hier Potenzial für beide Seiten, Leasinggeber und Leasingnehmer.

2.1. Definition und Abgrenzungen

Unter Leasing versteht man die entgeltliche Überlassung eines bestimmten Objekts (des Leasingguts) zu einem definierten Zweck über einen festgelegten Zeitraum. Anders als beim Kauf, wird der Nutzer (der Leasingnehmer) nicht rechtlicher Eigentümer. Das rechtliche Eigentum verbleibt beim Leasinggeber.

Auch wenn «to lease» mit «mieten» übersetzt werden kann, bestehen zwischen einem Leasing- und einem Mietvertrag Unterschiede:

- **Massgeschneidertes Angebot:** Der Leasingnehmer kann u.a. über die Beschaffenheit des Leasingguts, den Hersteller sowie Beginn und Ende der Nutzung bestimmen. Der Vertrag kann so auf die konkreten Bedürfnisse abgestimmt werden.
- **Umfangreiche Rechte und Pflichten:** Der Leasingnehmer übernimmt Unterhalt (Instandhaltung, Verwaltung) und die Risikoabsicherung (Versicherung). Dies ist ein Grund für die im Vergleich zur Miete niedrigeren Leasingzahlungen.
- **Feste Konditionen:** Der Leasingvertrag legt die Konditionen für die Laufzeit fest. Die Leasingzahlungen sind damit nicht marktabhängig und gut planbar.
- **Keine gesetzliche Grundlage:** Der Leasingvertrag ist in der Schweiz als Vertragsart nicht gesetzlich geregelt und lässt sich keinem typischen Vertrag Schweizer Rechts zuordnen (sog. «Innominatkontrakt»). Dies schafft Gestaltungsspielraum aber auch Rechtsunsicherheit.

Ein Leasingvertrag kann – wie ein Mietvertrag – zwischen nur zwei Parteien geschlossen werden. Der Hersteller oder Lieferant des Leasingguts tritt dann als Leasinggeber auf («direktes Leasing»). In der Praxis sind häufig drei Parteien beteiligt («indirektes Leasing»). Dabei erwirbt

eine Leasinggesellschaft das Leasinggut vom Hersteller und schliesst mit dem Leasingnehmer den Leasingvertrag.

Diese Mehr-Parteien-Vereinbarungen sind komplex, bieten aber gerade in Form des Vendor- oder Verkäuferleasings erhebliche Vorteile. Die Hersteller bieten dabei die zum Produkt passende Finanzierung gleich mit an, sei es über eine eigene Gesellschaft («captive») oder einen Dritten. Vendorenleasing fördert den Absatz, dient aber auch den Kunden. Durch die Verbindung von Marktkenntnis und Finanzierung auf Seiten ihrer Lieferanten können sie schneller auf technologische Veränderungen reagieren und an Investitionszyklen teilnehmen.

Bei den von uns befragten Unternehmen der MEM-Industrie, praktizieren 9% der Unternehmen Vendorleasing als Hersteller. Dabei besteht offenbar weitere Nachfrage: 52% der Unternehmen würden gerne vermehrt Vermögenswerte direkt vom bzw. beim Hersteller leasen. Dabei handelt es sich vor allem um Unternehmen der Branche Gesundheits- und Sozialwesen (71%), Industrie ohne MEM (63%) und Handel (62%).

2.2. Perspektive der Unternehmen

Unternehmerische Optik: Liquidität, Gewinn und Eigenkapital

Unternehmen messen das Ergebnis ihrer Aktivität vorwiegend pagatorisch (Veränderung der Liquidität) und buchhalterisch (Veränderung des Eigenkapitals bzw. Gewinn). Unternehmerische (Finanzierungs-)Entscheidungen sind daher immer mit Blick auf die Liquidität, den Gewinn und das Eigenkapital zu bewerten.

Dies gilt auch für die Entscheidung, Vermögenswerte zu mieten, zu kaufen oder eben zu leasen. Während die primären Effekte auf die Liquidität offensichtlich sind (gegenüber einem Kauf wird die Liquidität geschont), bedürfen die sekundären Effekte bei weiterer Nutzung der Vermögenswerte – gerade gegenüber einer reinen Miete – einer genaueren Betrachtung. Darauf gehen wir in Abschnitt «Nutzen und Potenziale von Leasing für Unternehmen» näher ein.

Die Auswirkungen auf Gewinn und Eigenkapital bzw. die Kapitalstruktur hängen wesentlich mit der Behandlung von Leasing im Rechnungslegungs- und Steuerrecht ab. Darauf gehen wir im Folgenden ein.

Leasing im Rechnungslegungs- und Steuerrecht

Die für Rechnungslegung und Steuern zentrale Frage ist, ob das Leasinggut dem Leasingnehmer zugerechnet wird und damit bei ihm bilanziert werden muss («on balance») oder nicht («off balance»). Muss das Leasinggut auf die Bilanz genommen werden, wird dieses abgeschrieben und der Barwert der künftigen Leasingraten als Verbindlichkeit passiviert. Die Leasingzahlungen sind in erfolgswirksam zu verbuchende Zinsen und eine die Verbindlichkeit reduzierende Amortisation aufzuteilen. Andernfalls werden nur die Leasingraten in voller Höhe aufwandswirksam erfasst.

Während der Leasinggeber als rechtlicher Eigentümer feststeht, muss bei der Zurechnung des Leasingguts für Zwecke der Rechnungslegung zwischen Gesetz (Obligationenrecht – OR) und den anerkannten Standards (am bedeutsamsten IFRS und Swiss GAAP FER) unterschieden werden. Die Vorschriften des OR über die Rechnungslegung (Art. 957–963b OR) sind grundsätzlich

von allen Unternehmen zu beachten (Art. 957 OR),² die anerkannten Standards i.d.R. nur in der Konzernrechnung kotierter Unternehmen anzuwenden (Art. 963b OR).³

Für das Obligationenrecht kann die Zurechnung formaljuristisch (Bilanzierung beim rechtlichen Eigentümer) oder wirtschaftlich (Bilanzierung beim wirtschaftlichen Eigentümer) begründet werden.⁴ Es handelt sich dabei um eine Ermessensentscheidung. Abweichend davon folgen die anerkannten Standards wie IFRS und Swiss GAAP FER allein der wirtschaftlichen Betrachtungsweise («substance over form»).

IFRS 16 ist seit 2019 von nach IFRS bilanzierenden Unternehmen anzuwenden. Danach müssen grundsätzlich alle Leasing- und Mietverhältnisse bilanziert werden: Das Recht zur Nutzung des Vermögenswertes auf der Aktivseite und korrespondierend dazu eine Leasing-Verbindlichkeit in Höhe des Barwertes der Mindest-Leasing Zahlungen. Empirische Untersuchungen zeigen zwar erhebliche Auswirkungen auf die Bilanzstrukturen der Unternehmen (höhere Verschuldung), indes «ist nicht zu erkennen, dass die generelle Bilanzierungspflicht von Leasing-Verhältnissen einen entscheidenden Einfluss auf die Leasing-Nutzung hat».⁵

Dazu kommt, dass die IFRS für Schweizer KMU nur dann eine Rolle spielen, wenn sie aufgrund einer Konzernzugehörigkeit eine sog. «Handelsbilanz II» für Zwecke der Konsolidierung erstellen müssen. Nur in diesem Zusammenhang mag es sein, dass IFRS 16 auf ein Schweizer KMU ausstrahlt und dann entsprechende Vorgaben zu beachten sind. Da keines der von uns befragten Unternehmen über solche Vorgaben eines allfälligen Mutterunternehmens berichtete, haben wir die anerkannten Standards aus der weiteren Betrachtung ausgeschlossen.

Steuerlich kommt es allein auf die Rechnungslegung nach OR an (Massgeblichkeit bzw. Verbuchungsgrundsatz). Das Steuerrecht übernimmt die für die Handelsbilanz getroffene Wertung des Leasingverhältnisses. Ob das Leasinggut also dem rechtlichen oder wirtschaftlichen Eigentümer zugerechnet wird, ist damit auch steuerlich bedeutsam. Ein Finanzierungsleasing kann damit als Kauf («on balance») oder Miete («off balance») abgebildet werden. Ein nach den anerkannten Standards wie IFRS oder Swiss GAAP FER erstellter Abschluss ist steuerlich nicht relevant.

Zusammengefasst bedeutet dies, dass es bei der Beurteilung bilanzpolitischer oder steuerlicher Vorteile von Leasing stets auf die Perspektive ankommt: Kotierte Unternehmen leben in zwei Welten. Ihre Performance wird anhand von Zahlen gemessen, die nach anerkannten Standards publiziert werden, ihre Steuer aber entsprechend der obligationenrechtlichen Rechnungslegung festgesetzt. Dabei gelten jeweils unterschiedliche Regeln und es ergeben sich unterschiedliche Effekte. Die grosse Mehrheit der Schweizer Unternehmen erstellt jedoch ausschliesslich obligationenrechtliche Jahresrechnungen. Leasing wirkt sich hier gleichgerichtet auf die finanzielle Performance und die Steuer aus und ist einfacher zu handhaben.

Nutzen und Potenziale von Leasing für Unternehmen

In der Literatur wird die Ansicht vertreten, dass der Nutzen von Leasing unterschiedlich beurteilt wird, und zwar u.a. abhängig von der Grösse der Unternehmen, ihrer Branche und ihrer

² Art. 957 OR nennt für die Einzelrechnung und in Abhängigkeit von Grösse und Rechtsform Ausnahmen.

³ Art. 962 und 963b Abs. 1 und 4 OR weitere Fälle für die verpflichtende Anwendung anerkannter Standards, die fallzahlenmässig jedoch nicht wesentlich sind.

⁴ EXPERTsuisse (2023). Schweizer Handbuch der Wirtschaftsprüfung 2023, Band Buchführung und Rechnungslegung.

⁵ Hartmann-Wendels, T. (2023). Vier Jahre IFRS 16 Umstellung auf den neuen Bilanzierungsstandard und Auswirkungen auf die Leasing-Nutzung. Finanzierung Leasing Factoring 2023/1, 8 -11.

Eigentümerschaft.⁶ Auch aus unserer Umfrage lässt sich das Profil eines «typischen Leasingnehmers» ableiten:

Der typische Leasingnehmer ist laut unserer Umfrage eine etablierte Kapitalgesellschaft mit 10 oder mehr Mitarbeitenden aus der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM), der übrigen Industrie ohne MEM, oder der Baubranche. Zudem fällt auf, dass in der lateinischen Schweiz (Romandie und Kanton Tessin) anteilmässig mehr Leaser domiziliert sind als in der Deutschschweiz.

Insgesamt sehen wir auch, dass Unternehmen mit tätigen Eigentümern – bei denen also die Gesellschafter auch in der Geschäftsleitung sind – zurückhaltender bei der Fremdfinanzierung sind und eher eine Finanzierung mit Eigenkapital bevorzugen. Dies steht im Einklang mit der Forschung.

Betrachtet man weiter, welchen Nutzen sich die Unternehmen von Leasing versprechen, so ergibt sich aus der klassischen Literatur folgende Rangfolge:⁷

1. Steuerliche Vorteile aufgrund der Abzugsfähigkeit der Leasingzahlungen;
2. Liquiditätsvorteile aufgrund der zeitlichen Streckung und der Kalkulierbarkeit der Zahlungen;
3. Bilanzpolitische Vorteile aufgrund der Entlastung der Bilanz bei einer «off balance» Finanzierung;
4. Technologische Vorteile aufgrund der Möglichkeit Vermögenswerte schon am Ende ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer planmässig zu ersetzen;
5. Kalkulatorische Vorteile, da das Restwertrisiko beim Leasinggeber liegt.

Zwar werden diese Vorteile auch von den befragten Unternehmen gesehen, die Schwerpunkte jedoch anders gesetzt. Hier dominierte das Liquiditätsmanagement und die Kalkulierbarkeit der Raten sowie die Möglichkeit einer Finanzierung ohne weitere Garantien oder Sicherheiten. Steuervorteile bzw. bilanzpolitische Gründe rangierten danach. Technologische Vorteile werden eher selten angeführt und auch die Möglichkeit ergänzende Dienstleistungen mit in Anspruch zu nehmen, überzeugt nur wenige Unternehmen.

Die unterschiedliche Wahrnehmung lässt zwei Schlüsse zu: Einmal kann vermutet werden, dass die steuerlichen und bilanzpolitischen Motive bei vergleichsweise niedrigen Schweizer Unternehmenssteuersätzen und einer vergleichsweise liberalen Rechnungslegung weniger ins Gewicht fallen. Auf der anderen Seite kann dies aber auch darauf hindeuten, dass gerade diese

⁶ Morais, A.I. (2013). Why companies choose to lease instead of buy? Insights from academic literature. *Academia Revista Latinoamericana de Administración* 26(3). 432-446.

⁷ Smith, C.W. & Wakeman L.M. (1985). Determinants of Corporate Leasing Policy. *Journal of Finance* 40(3). 895-908. Graham, J.R., Lemmon, M.L. & Schallheim, J.S. (1998). Debt, Leases, Taxes and the Endogeneity of Corporate Tax Status. *Journal of Finance* 53(1). 131-162. Merrill, T.W. (2020). The Economics of Leasing. *Journal of Legal Analysis* 12. 221-272. Spencer, A.W. & Webb, Z. (2015). Leases: A Review of Contemporary Academic Literature Relating to Lessees. *Accounting Horizons* 29(4). 997-1023. Sharpe, S.A. & Nguyen, H.H. (1995). Capital Market Imperfections and the Incentive to Lease. *Journal of Financial Economics* 39(2-3). 271-294. Kraemer-Eis, H. & Lang, F. (2012). The importance of leasing for SME finance. *European Investment Fund Working Paper* 2012/15. Caskey, J. & Ozel, B. (2019). Reporting and Non-Reporting Incentives in Leasing. *The Accounting Review* 94(6). 137-164.

Vorteile zu wenig bekannt sind oder bekannt gemacht werden. Ähnliches gilt für die technologischen Vorteile und die Anreicherung mit Zusatzleistungen. Insofern besteht hier Potenzial für beide Seiten, Leasinggeber und Leasingnehmer.

Ergebnisse der jüngsten Untersuchung des Bundesverbands Deutscher Leasingunternehmen (BDL) weisen in eine ähnliche Richtung:⁸ Auch hier stand bei den befragten Unternehmen die Sicherung der Liquidität und die Kalkulierbarkeit der Raten oben an. Auch wurden steuerliche und bilanzielle Aspekte weniger gewichtet. Im Unterschied zu unserer Umfrage stand jedoch das technologische Argument an erster Stelle («Durch Leasing bleibt die Betriebsausstattung immer auf dem neuesten Stand»).

In diesem Zusammenhang sei noch das Thema «green leasing» angesprochen. Leasing wird im Zusammenhang mit der «circular economy» ein grosses Potenzial zugesprochen.⁹ Gerade das Leasing gebrauchter Vermögenswerte fördert die Kreislaufwirtschaft, indem es den Lebenszyklus von Produkten verlängert und die Rückgabe an den Leasinggeber zur Wiedervermietung, dem Wiederverkauf oder der Aufbereitung ermöglicht. Auch wenn wir in der aktuellen Umfrage keinen Schwerpunkt darauf gelegt hatten, haben wir doch nach dem Leasing gebrauchter Vermögenswerte gefragt. Die Praxis zeigt sich hier – ausserhalb des Leasings gebrauchter Personenwagen – noch recht zurückhaltend. Gerade bei der ansonsten leasingfreudigen Baubranche, leasen nur 5% der Unternehmen auch gebrauchte Güter. Auch dieses Ergebnis zeigt weiteres Potenzial auf, um den Nutzen von Leasing zu verdeutlichen und Potenzial zu wecken.

⁸ GIM (2025). Leasing in Deutschland 2025. https://bdl.leasingverband.de/fileadmin/downloads/broschueren/marktstudien/Kernergebnisse_Leasing_in_Deutschland_2025.pdf

⁹ BCG (2023). Flattening the Curve. <https://web-assets.bcg.com/ac/68/cbff54504c038167da342f9eb40d/bcg-et-circularity-report-digital.pdf>

3. Struktur und Entwicklung des Schweizer Leasingmarkts

Takeaways

- Im Schweizer Leasingmarkt betrug der Umsatz des Neugeschäfts (Neumarkt und Occasionen) gestützt auf Hochrechnungen im Jahr 2025 CHF 16.7 Mrd.
- Davon sind 42% auf das Leasing von Unternehmen (Investitionsgüterleasing) und 58% auf das Leasing von Privatpersonen (Konsumgüterleasing) zurückzuführen.
- Das Fahrzeugleasing (PKW, Nutzfahrzeuge) macht bei den Unternehmen 71% des Umsatzes aus.
- In der Schweiz lag der Anteil des Investitionsgüterleasings an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen im Jahr 2023 bei 9% und somit deutlich unter dem Wert von anderen entwickelten Volkswirtschaften.
- Das Leasingvolumen (Unternehmen und Privatpersonen) in Relation zum BIP lag im Jahr 2023 bei 1.9% und somit auf dem Niveau der Nachbarländer. Das bessere Abschneiden ist unter anderem auf die hohe Bedeutung des Konsumgüterleasings zurückzuführen.

3.1. Der Schweizer Leasingmarkt 2025

Gemäss eigener Einschätzung des SLV, decken seine Mitglieder rund 80% des nationalen Leasingmarkts ab. Der Umsatz des Neugeschäfts (Neumarkt und Occasionen)¹⁰ der Mitglieder des SLV betrug im Jahr 2025 CHF 13.4 Mrd. Eine weitere zentrale Kenngrösse ist der Vertragsbestand¹¹, der sich Ende 2025 auf CHF 30.3 Mrd. belief. Vor diesem Hintergrund ergibt sich für das Jahr 2025 ein geschätzter Umsatz im Neugeschäft von CHF 16.7 Mrd. sowie ein Vertragsvolumen von CHF 37.9 Mrd.¹² Dieser Markt wird im Folgenden nach Kundentypen und Objektgruppen desaggregiert betrachtet.

¹⁰ Neugeschäfte: Während des Jahres vollständig bezahlte Leasingobjekte. Der Objektwert entspricht dem Barkaufpreis (resp. Anschaffungspreis oder Gesamtinvestitionskosten) exkl. MWSt inklusive eventueller erster grosser Leasingrate.

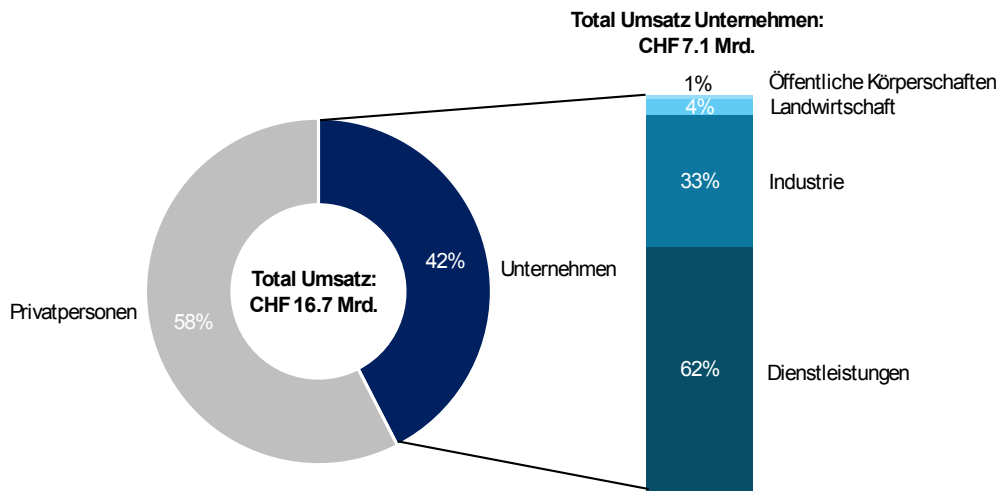
¹¹ Vertragsbestand: Bestand aller laufenden Leasingverträge per Ende des Jahres (Buch- oder Portfoliowert).

¹² Die Mitglieder des SLV decken rund 80% des nationalen Leasingmarkts ab. Werden die Zahlen zum Umsatz und dem Vertragsvolumen mit dem Faktor 1.25 (1/0.8) multipliziert, so ergeben sich die geschätzten Werte für den gesamten nationalen Leasingmarkt, also 100% des Marktes.

Segmentierung nach Kundentypen

Beim Leasing kann grundsätzlich zwischen zwei Kundentypen unterschieden werden: Privatpersonen bzw. Konsumenten (natürliche Personen) und öffentliche oder private Unternehmen (juristische Personen). Leasing, das von Privatpersonen genutzt wird, wird als Konsumenten- oder Konsumgüterleasing bezeichnet. Das von Unternehmen genutzte Leasing ist dagegen als Investitionsgüterleasing bekannt. Der Fokus der Studie liegt auf den Unternehmen und somit dem Investitionsgüterleasing.

Abb. 3-1 Leasing Neugeschäft in der Schweiz nach Kundentypen (Unternehmen und Privatpersonen) 2025



Quelle: BAK Economics | FHNW | SLV

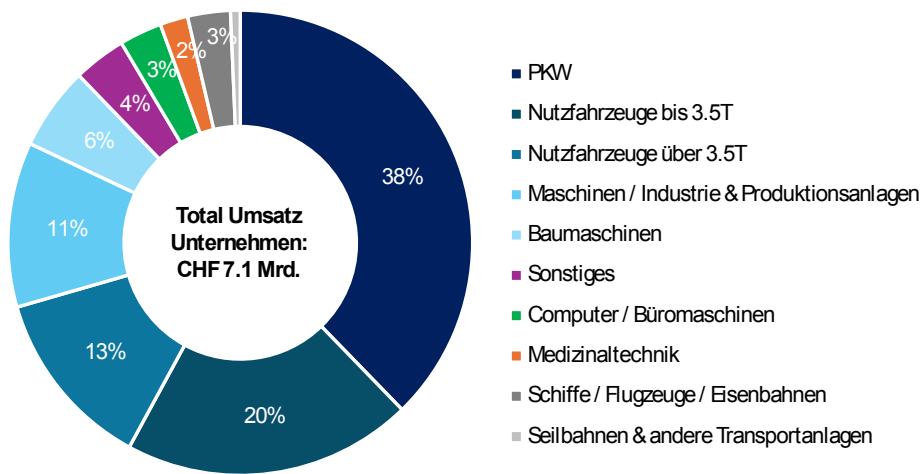
Im Jahr 2025 machte das Investitionsgüterleasing 42% des Umsatzes im Neugeschäft aus. Innerhalb des Investitionsgüterleasings zeigt sich, dass der Umsatz fast ausschliesslich auf das Leasing durch private Unternehmen zurückzuführen ist. Öffentliche Unternehmen nutzen Leasing hingegen in einem geringeren Umfang. Auffallend ist, dass der Anteil der Unternehmen aus den drei Wirtschaftssektoren (Primär-, Sekundär- und Tertiärsektor) am Neugeschäft der sektoralen Struktur des Schweizer Bruttoproduktionswerts¹³ entspricht.

¹³ Der Bruttoproduktionswert misst den Gesamtwert aller im Produktionsprozess erstellten Güter und Dienstleistungen einer Volkswirtschaft. Anteile der Wirtschaftssektoren am Bruttoproduktionswert im Jahr 2024: Primärer Sektor (Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei) 0.7%, Sekundärer Sektor (Industrie, Baugewerbe) 33.6%, Tertiärer Sektor (Dienstleistungen) 65.7%.

Segmentierung nach Objektgruppen

Unternehmen können diverse Objekte leasen - von klassischen PKW über Maschinen und Produktionsanlagen bis hin zu Spezialobjekten wie Seilbahnen. Im Jahr 2025 machte das gewerbliche PKW-Leasing 38 Prozent des Umsatzes im Neugeschäft aus. Dahinter folgten Nutzfahrzeuge bis 3.5T mit einem Anteil von 20 Prozent. Werden noch die Nutzfahrzeuge über 3.5T (13%) berücksichtigt, so sind dem Fahrzeugleasing 71 Prozent des Umsatzes zuzurechnen. Das Leasen von Maschinen und Produktionsanlagen leistet mit einem Anteil von 11 Prozent ebenfalls einen substantziellen Beitrag. Gleichwohl spielt es im Vergleich zum gesamten Fahrzeugleasing eine untergeordnete Rolle. Dem Leasen von Spezialobjekten wie Schiffen, Flugzeugen, Eisenbahnen und Seilbahnen kommt, wenig überraschend, nur eine geringe Bedeutung zu.

Abb. 3-2 Leasing Neugeschäft der Unternehmen in der Schweiz nach Objektgruppen 2025



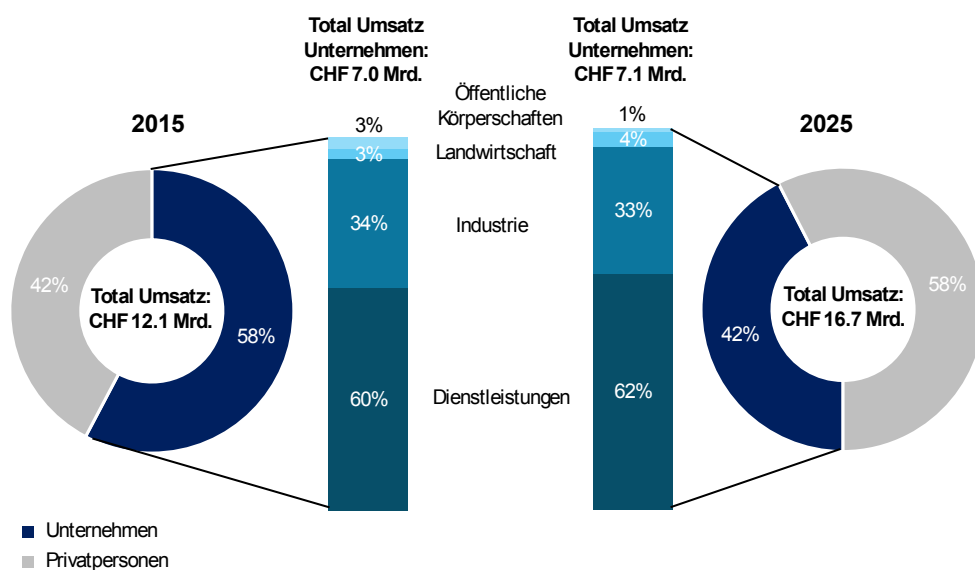
Anmerkung: Der Wert für Seilbahnen & andere Transportanlagen (nahe 0%) ist nicht beschriftet.
Quelle: BAK Economics | FHNW | SLV

3.2. Entwicklung des Schweizer Leasingmarkts

Entwicklung der Kundentypen

Der Schweizer Leasingmarkt hat sich zwischen 2015 und 2025 strukturell verändert. Während im Jahr 2015 das Investitionsgüterleasing mit 58% den Grossteil des Umsatzes im Neugeschäft ausmachte, waren es im Jahr 2025 nur noch 42%. Dies ist aber keineswegs auf einen Rückgang im Investitionsgüterleasing zurückzuführen, sondern auf die starke Zunahme beim Konsumgüterleasing. Innerhalb des Investitionsgüterleasings ist die Verteilung des Umsatzes nach den Wirtschaftssektoren stabil geblieben.

Abb. 3-3 Leasing Neugeschäft in der Schweiz nach Kundentypen (Unternehmen und Privatpersonen) 2015 vs. 2025

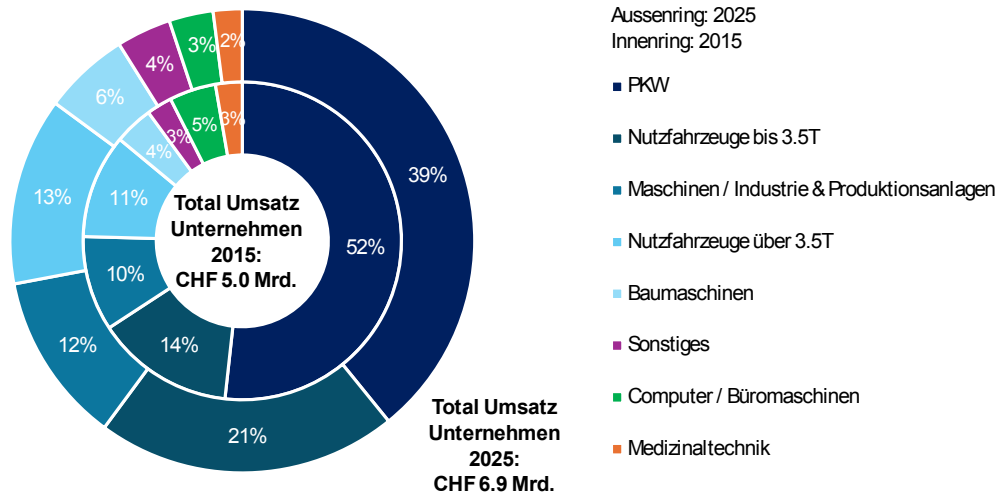


Quelle: BAK Economics | FHNW | SLV

Entwicklung der Objektgruppen

Das am meisten geleaste Objekt war sowohl im Jahr 2015 als auch 2025 der PKW, gefolgt von Nutzfahrzeugen bis 3.5T. Während das Umsatzvolumen bei den PKW konstant blieb, hat sich jenes der Nutzfahrzeuge bis 3.5T mehr als verdoppelt. Dadurch kam es zu Verschiebungen bei den Anteilen zwischen diesen beiden Objektgruppen. Zusammen machen PKW und Nutzfahrzeuge bis 3.5T 60 Prozent des Umsatzes der betrachteten Objektgruppen aus. Bei den übrigen Objektgruppen hat sich die relative Bedeutung nur leicht geändert, sodass festgehalten werden kann, dass die Umsatzstruktur nach Objektgruppen insgesamt stabil geblieben ist.

Abb. 3-4 Leasing Neugeschäft der Unternehmen in der Schweiz nach Objektgruppen 2015 vs. 2025



Anmerkung: Die Objektgruppen Schiffe / Flugzeuge / Eisenbahnen und Seilbahnen & andere Transportanlagen wurden nicht berücksichtigt, weil ein Teil des Geschäfts ins Ausland verlagert wurde und dies den Jahresvergleich verzerren würde. Abweichungen gehen auf Rundungsdifferenzen zurück.
Quelle: BAK Economics | FHNW | SLV

3.3. Leasing-Penetration-Rate

Die Leasing-Penetration-Rate ist eine zentrale Kennzahl, um die Bedeutung des Leasings in einer Volkswirtschaft zu bewerten. Sie lässt sich aus zwei Perspektiven betrachten:

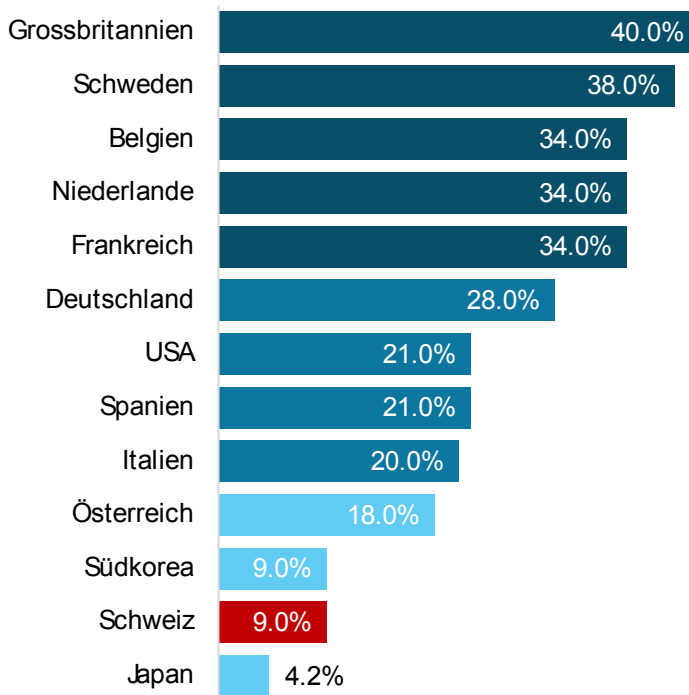
- **Ausrüstungsinvestitionen:** Der Anteil des Leasingvolumens der Unternehmen an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen zeigt die Bedeutung des Leasings als Finanzierungsinstrument für Investitionen in Maschinen, Anlagen und andere bewegliche Wirtschaftsgüter auf.
- **Bruttoinlandsprodukt:** Der Anteil des gesamten Leasingvolumens von Unternehmen und Privatpersonen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) zeigt den Beitrag des Leasings zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung auf.

Die beiden Ansätze ergänzen sich und ermöglichen eine Einordnung der Bedeutung des Leasings für die unternehmerische Investitionstätigkeit bzw. für die gesamte Volkswirtschaft. Sie zeigen auf, in welchen Ländern Leasingmärkte besonders entwickelt sind und wo Leasing als Finanzierungsinstrument gefördert wird.

Leasing-Penetration-Rate als Anteil der Ausrüstungsinvestitionen

Im Jahr 2023 betrug das Leasingvolumen als Anteil der Ausrüstungsinvestitionen in der Schweiz 9%. Wie aus nachfolgender Abbildung ersichtlich ist, liegt dieser Wert deutlich unter demjenigen von entwickelten Volkswirtschaften, die als Vergleichsländer herangezogen werden.

Abb. 3-5 Leasing-Penetration-Rate Ausrüstungsinvestitionen 2023



Anmerkung: Anteil des Leasingvolumens an den Ausrüstungsinvestitionen
Quelle: BAK Economics | FHNW | World Leasing Yearbook 2025

Das hat verschiedene Gründe:

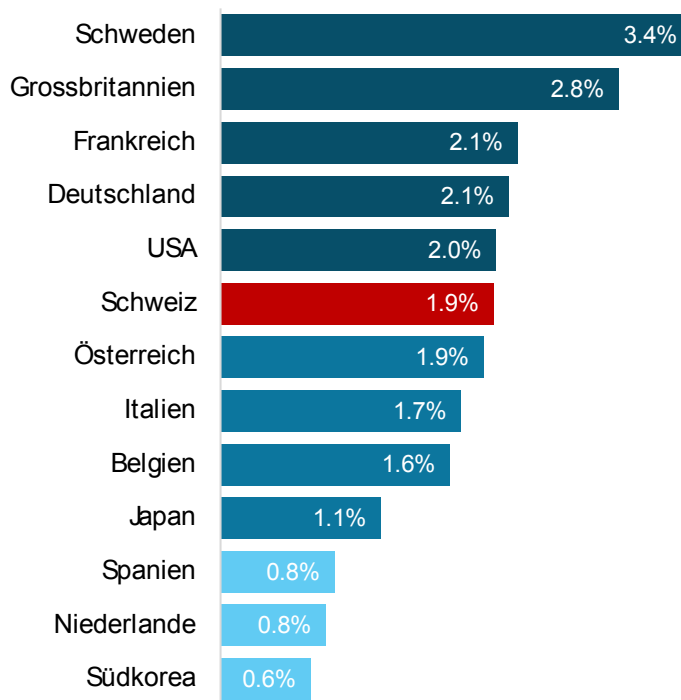
- **Investitionsfinanzierung:** In der Schweiz werden Investitionen überdurchschnittlich oft mit internen Mitteln finanziert (vgl. Kapitel 5.1).
- **Rechnungslegungs- und Steuerrecht:** Das Schweizerische Rechnungslegungs- und Steuerrecht ist im Vergleich zu internationalen Standards wie IFRS eher prinzipienbasiert und gewährt den Unternehmen einen grossen Gestaltungsspielraum. Ein Beispiel dafür ist die Möglichkeit, Anlagen sofort abzuschreiben. Dadurch kann der Kauf von Sachanlagen bilanzpolitisch attraktiv sein. Die Unternehmensbesteuerung ist in der Schweiz im internationalen Vergleich niedrig. Dadurch stehen steuerliche Überlegungen beim Leasingentscheid nicht im Zentrum.
- **Rechtssicherheit:** In anderen Ländern (u.a. Schweden und USA) sind Leasingmodelle wie Sale-and-lease-back rechtlich klarer geregelt und dadurch einfacherer und sicherer umsetzbar. Hierzu gehört beispielsweise die Absicherung des Eigentums.

- **Kulturelle Faktoren:** Einer der in unserer Umfrage meistgenannten Gründe, warum Unternehmen sich gegen Leasing entscheiden, ist die Präferenz für das rechtliche Eigentum am Objekt (vgl. Kapitel 4). Dies legt den Schluss nahe, dass auch kulturelle Unterschiede (z.B. ein stärker ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis) einen Einfluss auf die Leasing-Penetration-Rate haben.

Leasing-Penetration-Rate als Anteil am BIP

Das Leasingvolumen in Relation zum BIP lag im Jahr 2023 für die Schweiz bei 1.9%. Damit bewegt sich die Schweiz auf dem Niveau der Nachbarländer Frankreich (2.1%), Deutschland (2.1%), Österreich (1.9%) und Italien (1.7%). Von den Vergleichsländern weisen einzig Schweden (3.4%) und Grossbritannien (2.8%) eine deutlich höhere Leasingpenetration auf. Dass die Schweiz im internationalen Vergleich besser abschneidet, wenn die Leasingpenetration im Verhältnis zum BIP statt zu den Ausrüstungsinvestitionen gemessen wird, ist unter anderem auf die hohe Bedeutung des Konsumgüterleasings zurückzuführen.

Abb. 3-6 Leasing-Penetration-Rate BIP 2023



Anmerkung: Anteil des Leasingvolumens am Bruttoinlandsprodukt (BIP)
 Quelle: BAK Economics | FHNW | World Leasing Yearbook 2025

4. Umfrageergebnisse: Bedeutung von Leasing für Schweizer Unternehmen

Takeaways

- Der «typische Leaser» ist eine etablierte Kapitalgesellschaft mit 10 oder mehr Mitarbeitenden aus der MEM-Industrie, der übrigen Industrie oder der Bau-
branche.
- In der lateinischen Schweiz (Romandie und Kanton Tessin) sind anteilmässig
mehr Leaser domiziliert als in der Deutschschweiz.
- Leasing ist die am meistgenutzte Form der Fremdfinanzierung.
- Leaser sind besser durch die Post-Covid-Zeit gekommen: Ihr Umsatz ist 2022
bis 2024 stärker gewachsen und sie haben mehr investiert als Nicht-Leaser.
- Das lässt darauf schliessen, dass die Nutzung von Leasing mehr Investitionen
zulässt, weil ein breiteres Finanzierungsinstrumentarium zur Verfügung
steht.
- Die Hauptgründe für Leasing sind: Besseres Liquiditätsmanagement, Kalku-
lierbarkeit und Transparenz der Leasingraten, Finanzierung ohne Garantien /
Sicherheiten.
- Die überwiegende Zahl der Leaser ist mit dem Produkt (sehr) zufrieden.
- Der Leasingmarkt bleibt in Bewegung und spiegelt Investitionsverhalten und -
erwartungen. So plant ein Teil der heutigen Leaser, in Zukunft auf Leasing zu
verzichten, wie auch ein Teil der heutigen Nicht-Leaser angibt, in Zukunft
Leasing nutzen zu wollen. Die Umfrageergebnisse deuten allerdings darauf
hin, dass in den Jahren 2025 bis 2027 mehr Nicht-Leaser zu Leasern werden
als umgekehrt.

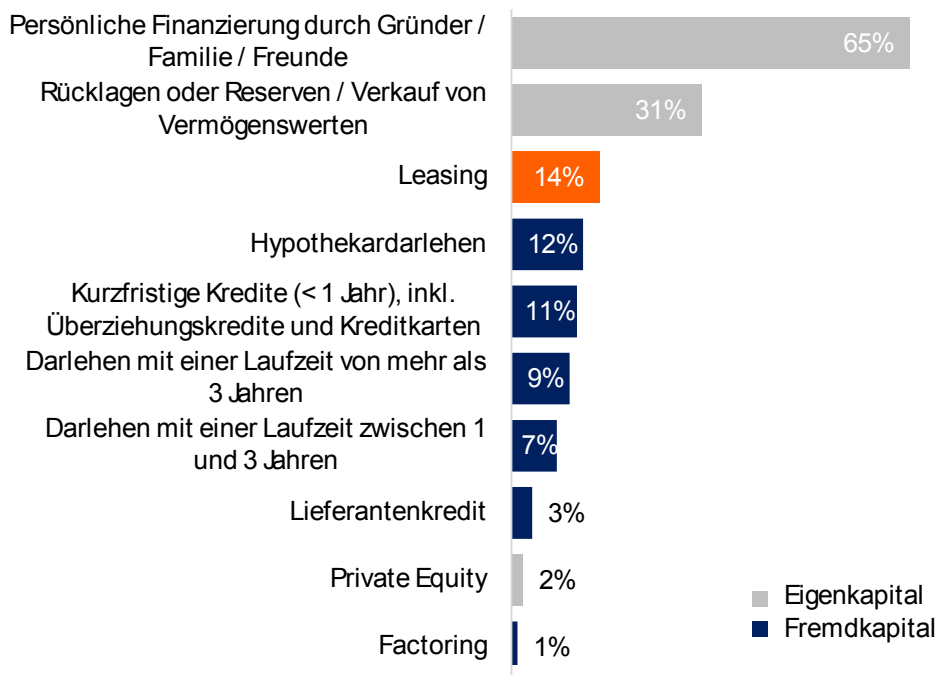
4.1. Nutzung von Leasing 2022-2024

Welche Finanzierungsformen nutzen Schweizer Unternehmen?

Die untenstehende Abbildung gibt einen Überblick zur Nutzung verschiedener Finanzierungs-
formen in der Schweiz. In der Abbildung wird für jede Finanzierungsform der Anteil der befrag-
ten Unternehmen wiedergegeben, welche die entsprechende Finanzierungsform im Zeitraum
2022 bis 2024 genutzt hat, wobei Mehrfachnennungen möglich waren. Dieser Anteil ist zu un-
terscheiden vom wertmässigen Anteil der Finanzierungsformen an den Investitionen.

Von den befragten Unternehmen gaben 14% an, dass sie Leasing genutzt haben. Diese Unternehmen werden nachfolgend als «Leaser» bezeichnet und die übrigen Unternehmen als «Nicht-Leaser». Damit ist Leasing bei der Fremdfinanzierung die am meisten genutzte Finanzierungsform. Insgesamt wird am häufigsten die persönliche Finanzierung durch Gründer, Familie und Freunde genutzt, gefolgt von Rücklagen oder Reserven sowie dem Verkauf von Vermögenswerten.

Abb. 4-1 Finanzierungsformen nach dem Anteil der sie nutzenden Firmen



Anmerkung: Nutzung in den Jahren 2022-2024. Mehrfachnennungen möglich. N = 1100.
Quelle: BAK Economics | FHNW

Was charakterisiert den «typischen Leaser»?

Im Folgenden wird die Nutzung von Leasing nach verschiedenen Strukturmerkmalen der Unternehmen desaggregiert, um den «typischen Leaser» zu identifizieren. Es zeigt sich, dass der «typische Leaser» eine etablierte Kapitalgesellschaft mit 10 oder mehr Mitarbeitenden aus der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM), der übrigen Industrie ohne MEM oder der Baubranche ist. Zudem fällt auf, dass in der lateinischen Schweiz (Romandie und Kanton Tessin) anteilmässig mehr Leaser domiziliert sind als in der Deutschschweiz. Dieser Befund zeigt keine Veränderungen im Vergleich zur Studie¹⁴ von BAK Economics und der FHNW im Auftrag des SLV aus dem Jahr 2017.

Sprachregion

Die Unternehmensbefragung zeigt, dass Unternehmen in der lateinischen Schweiz mit einem Leasinganteil von 25% überdurchschnittlich häufig leasen. Der Anteil der Leaser liegt in der Deutschschweiz (13%) im nationalen Durchschnitt. Das ist auch darauf zurückzuführen, dass

¹⁴ BAK Basel & FHNW (2017). Leasing for Growth. https://www.bak-economics.com/fileadmin/documents/reports/BAKBASEL_FHNW_SLV_Leasing_for_Growth_Schlussbericht.pdf

die Deutschschweiz aufgrund ihres Gewichts in der Umfrage und der Schweizer Gesamtwirtschaft den Durchschnitt massgebend prägt.

Rechtsform

Bei der Differenzierung nach der Rechtsform zeigt sich, dass der Leasinganteil bei Kapitalgesellschaften (16%) höher ist als bei Einzelunternehmen (10%), Personengesellschaften (9%) und Genossenschaften (8%).

Alter

Bei Leasern handelt es sich typischerweise um bereits etablierte Unternehmen, die es seit fünf (15%) oder mehr als zehn Jahren (16%) gibt. Unternehmen, die zwischen 2 und 5 Jahre alt sind, nutzen Leasing hingegen deutlich seltener (4%). Bei Unternehmen, die weniger als zwei Jahre alt sind, werden Leasinganträge häufig nicht bewilligt, weshalb deren Anteil bei 0% liegt.

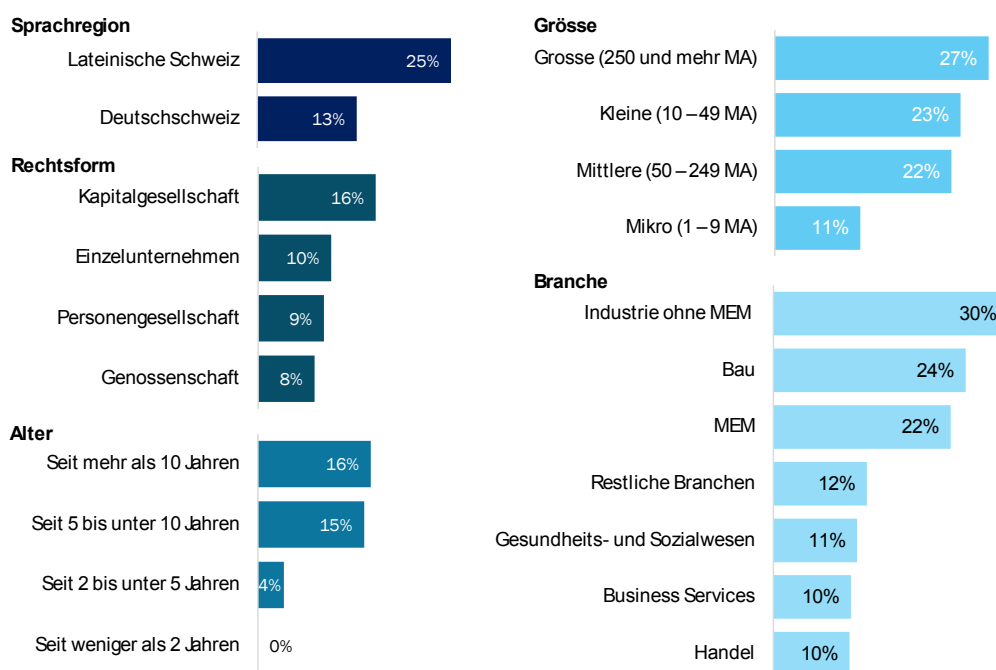
Grösse

Auch die Grösse der Unternehmen, gemessen am Personalbestand, hat gemäss unserer Umfrage einen Einfluss auf das Leasingverhalten. Bei den Mikrounternehmen ist der Leasinganteil mit 11% unterdurchschnittlich. Zwischen kleinen und mittleren Unternehmen besteht kein substantieller Unterschied im Leasinganteil (22% vs. 23%). Bei den Grossunternehmen liegt der Leasinganteil (27%) etwas höher, allerdings basiert dieser Prozentwert auf einer vergleichsweise geringen Anzahl an Beobachtungen.

Branche

Beim durchschnittlichen Leasinganteil zeigen sich signifikante Branchenunterschiede. Dies wird vor allem beim Vergleich der Wirtschaftssektoren deutlich. In der Industrie ohne MEM (30%), der Baubranche (24%) und der MEM-Industrie (22%) wird überdurchschnittlich häufig geleast. Dies ist darauf zurückzuführen, dass in diesen Branchen neben Nutzfahrzeugen auch teure Produktionsanlagen und Maschinen sowie Spezialgeräte benötigt werden. Im Dienstleistungssektor, der personalintensiver ist und weniger Sachkapital benötigt, fällt der Leasinganteil hingegen unterdurchschnittlich aus und beträgt 11% im Gesundheits- und Sozialwesen, 10% bei den Business Services und 10% im Handel.

Abb. 4-2 Anteil der Leasing nutzenden Firmen nach...



Anmerkung: Nutzung in den Jahren 2022-2024. MA = Mitarbeitende. Die Lateinische Schweiz umfasst die Romandie und den Kanton Tessin.
 Sprachregion N = 1091, Rechtsform N = 1094. Alter N = 1094, Grösse N = 1093, Branche N = 1064

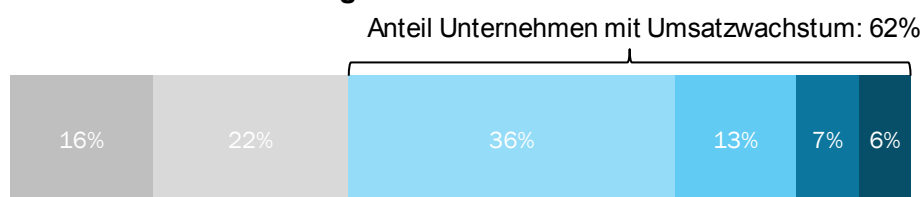
4.2. Umsatzentwicklung, Investitionsvolumen, Finanzierung von Investitionen

Wie hat sich der Umsatz der Schweizer Unternehmen entwickelt?

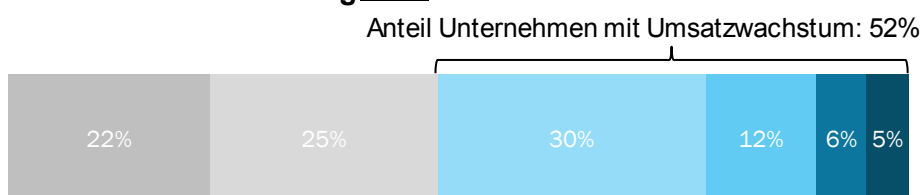
Die Mehrheit der befragten Schweizer Unternehmen konnte ihren Umsatz in den Jahren 2022 bis 2024 steigern. Dabei fällt auf, dass bei den Leasern der Anteil an Unternehmen mit einem Umsatzwachstum deutlich höher liegt (62%) als bei den Nicht-Leasern (52%). Der Unterschied besteht vor allem in der Kategorie der Unternehmen mit einem durchschnittlichen, jährlichen Umsatzwachstum zwischen 1 und 4.99%. Leaser sind also besser durch die Post-Covid-Zeit gekommen als Nicht-Leaser. Dieser Befund ist robust über die Unternehmensgrösse. Zwischen den Branchen bestehen allerdings Unterschiede: In der Baubranche, im Handel sowie dem Gesundheits- und Sozialwesen ist der Anteil von Unternehmen mit einer positiven Veränderung des Umsatzes bei den Leasern grösser als bei den Nicht-Leasern, wohingegen in der MEM und übrigen Industrie das Gegenteil der Fall ist.

Abb. 4-3 Umsatzentwicklung der Schweizer Unternehmen 2022-2024

Unternehmen die Leasing nutzen



Unternehmen die Leasing nicht nutzen



- Hat abgenommen
- Kein Wachstum (0%)
- Wachstum von 1 bis 4.99%
- Wachstum von 5 bis 9.99%
- Wachstum von 10 bis 19.99%
- Wachstum von 20% oder mehr

Anmerkung: Durchschnittliche, jährliche Entwicklung des Umsatzes in den Jahren 2022-2024.
 Leaser N = 157, Nicht-Leaser N = 935
 Quelle: BAK Economics | FHNW

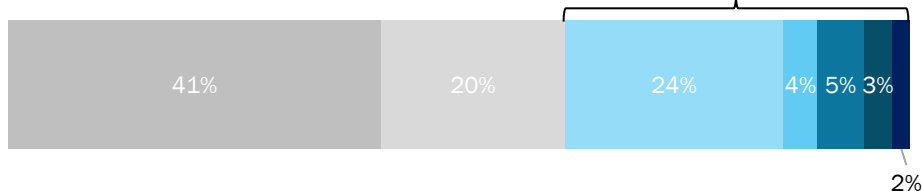
Wieviel haben die Schweizer Unternehmen investiert?

Die Mehrheit der befragten Unternehmen hat zwischen 2022 und 2024 durchschnittlich weniger als CHF 100'000 pro Jahr in Sachanlagen investiert. Dabei ist zu berücksichtigen, dass dieser Wert natürlich von der Gröszenstruktur des Samples abhängig ist. Mikrounternehmen, die aufgrund ihrer Grösse auch geringere Investitionsvolumen aufweisen, machen 70% der vertretenen Unternehmen aus und beeinflussen damit den Durchschnitt massgeblich. Es steht aber nicht die Höhe der Investitionen im Fokus, sondern der Unterschied zwischen Leasern und Nicht-Leasern. Auch beim Investitionsvolumen zeigt sich ein signifikanter Unterschied zwischen Leasern und Nicht-Leasern: Der Anteil von Unternehmen mit einem Investitionsvolumen von mehr als CHF 100'000 liegt bei den Leasern bei 38% und bei den Nicht-Leasern bei 20%. Der grösste Unterschied zwischen beiden Gruppen besteht beim Anteil der Unternehmen mit Investitionen von CHF 100'000 bis 499'999. Das höhere Investitionsvolumen bei den Leasern ist auch dadurch bedingt, dass es sich bei diesen oft um etablierte Unternehmen mit mindestens 10 Mitarbeitenden aus der MEM und übrigen Industrie oder der Baubranche handelt, wo typischerweise mehr Sachanlagen benötigt werden als im Dienstleistungssektor. Dass bei den Leasern der Anteil von Unternehmen mit Investitionsvolumen über CHF 100'000 grösser ist, gilt unabhängig von der Unternehmensgrösse und trifft auch innerhalb der Branchen MEM und übrige Industrie, Bau, Handel, Gesundheits- und Sozialwesen sowie Business Services zu. Das lässt darauf schliessen, dass die Nutzung von Leasing mehr Investitionen zulässt, weil ein breiteres Finanzierungsinstrumentarium zur Verfügung steht.

Abb. 4-4 Sachanlageinvestitionen der Schweizer Unternehmen 2022-2024

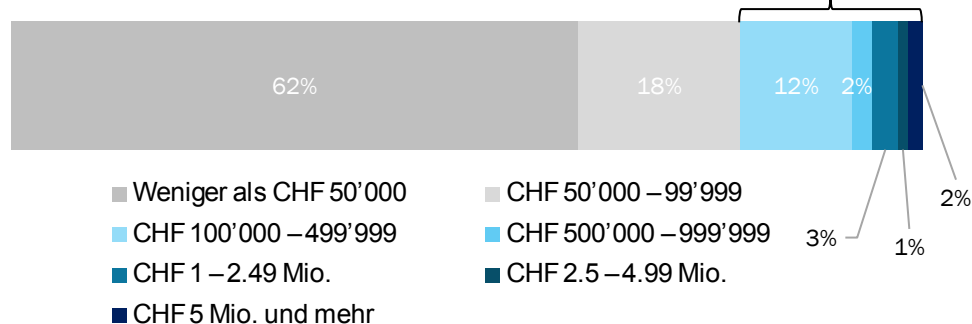
Unternehmen die Leasing nutzen

Anteil Unternehmen mit Investitionen > CHF 100'000: 38%



Unternehmen die Leasing nicht nutzen

Anteil Unternehmen mit Investitionen > CHF 100'000: 20%



Anmerkung: Durchschnittliche, jährliche Investitionen in Sachanlagen in den Jahren 2022-2024.
 Leaser N = 157, Nicht-Leaser N = 931. Abweichungen gehen auf Rundungsdifferenzen zurück.
 Quelle: BAK Economics | FHNW

Wie haben sich die Investitionen der Unternehmen verändert?

Die Unternehmen wurden neben der Investitionshöhe auch dazu befragt, wie sich ihre Investitionen in Sachanlagen in der Post-Covid-Zeit (2022-2024) im Vergleich zur Prä-Covid-Zeit (2017-2019) geändert haben. Bei der Mehrheit (57%) der Unternehmen sind die Investitionen unverändert. Der Gesamtdurchschnitt wird dabei von den Nicht-Leasern (59%) geprägt. Bei den Leasern liegt der Anteil mit unveränderten Sachanlageinvestitionen hingegen nur bei 45%. Der Unterschied ist darauf zurückzuführen, dass der Anteil Unternehmen mit einer Zunahme der Investitionen bei den Leasern (41%) deutlich höher liegt als bei den Nicht-Leasern (28%). Dies bekräftigt unsere Vermutung, dass Leasing den Unternehmen eine flexiblere Investitionspolitik ermöglicht und dadurch Marktchancen schneller ergriffen werden können.

Dieser Zusammenhang besteht unabhängig von der Unternehmensgrösse und gilt auch innerhalb der Branchen MEM und übrige Industrie, Bau, Handel, Gesundheits- und Sozialwesen sowie Business Services. Demgegenüber ist der Anteil der Unternehmen mit einem Rückgang der Investitionen bei Leasern und Nicht-Leasern gleich hoch (14% bzw. 13%).

Die Umfrage hat aber auch gezeigt, dass bei einem Fünftel der befragten Unternehmen nicht alle Investitionsvorhaben in den Jahren 2022 bis 2024 realisiert werden konnten. Der Hauptgrund dafür waren fehlende Eigenmittel, wie 80% der betroffenen Unternehmen angaben.

Abb. 4-5 Veränderung der Sachanlageinvestitionen der Schweizer Unternehmen 2022-2024 vs. 2017-2019

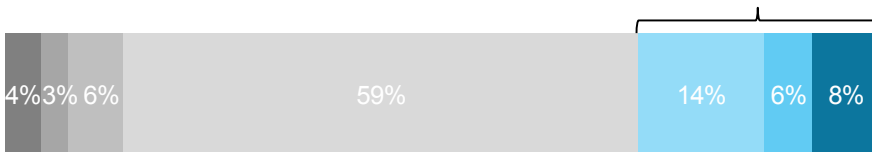
Unternehmen die Leasing nutzen

Anteil Unternehmen mit Zunahme der Investitionen: 41%



Unternehmen die Leasing nicht nutzen

Anteil Unternehmen mit Zunahme der Investitionen: 28%



- Sie sind um mehr als 50% gesunken
- Sie sind um 25.01% bis 50% gesunken
- Sie sind um bis zu 25% gesunken
- Sie sind unverändert
- Sie sind um bis zu 25% gestiegen
- Sie sind um 25.01% bis 50% gestiegen
- Sie sind um mehr als 50% gestiegen

Anmerkung: Veränderung der Investitionen in Sachanlagen 2022-2024 im Vergleich zu 2017-2019.

Leaser N = 157, Nicht-Leaser N = 927

Quelle: BAK Economics | FHNW

Wie finanzieren Schweizer Unternehmen ihre Investitionen?

Von den befragten Unternehmen gaben 14% an, dass sie Leasing als Finanzierungsform in den Jahren 2022 bis 2024 genutzt haben. Dies sagt aber noch nichts darüber aus, welchen wertmässigen Anteil Leasing als Finanzierungsmittel für Investitionen in Sachanlagen hatte. Die Unternehmen wurden deshalb auch zur Finanzierungsstruktur ihrer Investitionen befragt. Die wichtigste Finanzierungsquelle der Unternehmen sind freie finanzielle Mittel bzw. Eigenkapital. Bei den Nicht-Leasern wurden 87% der Investitionen darüber finanziert. Bei den Leasern nur 54%, wobei Leasing als Finanzierungsform ganze 29% des Investitionsvolumens ausmacht. Wenn sich Unternehmen also entscheiden Leasing zu nutzen, so kommt dem Leasing als Finanzierungsmittel für Investitionen in Sachanlagen eine substantielle Bedeutung zu.

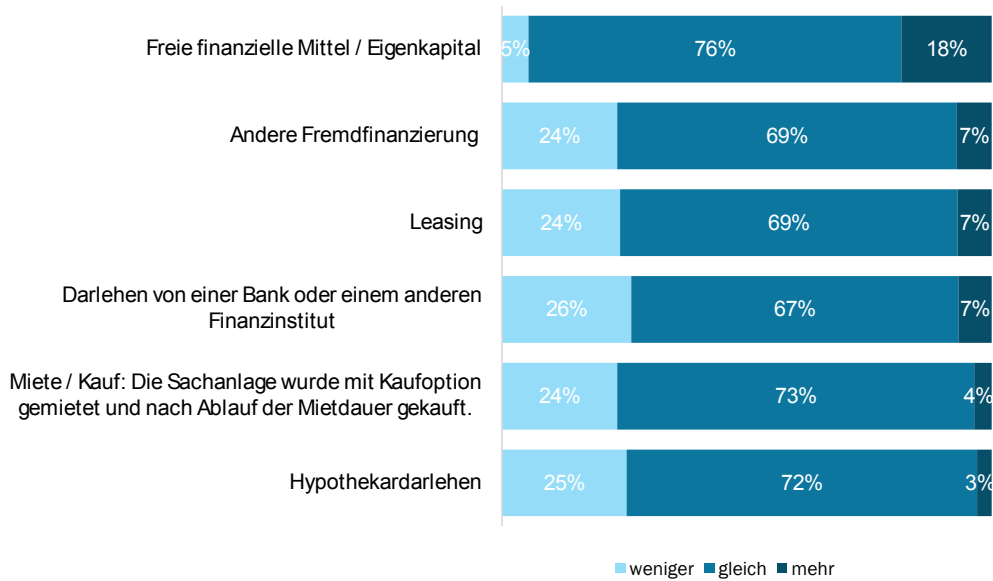
Abb. 4-6 Anteil der Finanzierungsformen am Investitionsvolumen für Sachanlagen (2022-2024)

	Total	Leaser	Nicht-Leaser
Freie finanzielle Mittel / Eigenkapital	81%	54%	87%
Darlehen von einer Bank oder einem anderen Finanzinstitut	5%	7%	4%
Hypothekendarlehen	4%	5%	4%
Leasing	5%	29%	0%
Miete / Kauf: Die Sachanlage wurde mit Kaufoption gemietet und nach Ablauf der Mietdauer gekauft.	1%	3%	1%
Andere Fremdfinanzierung	4%	2%	4%

Anmerkung: Durchschnittlicher Anteil der Finanzierungsformen an den Investitionen in Sachanlagen in den Jahren 2022-2024. Leaser N = 128, Nicht-Leaser N = 866
 Quelle: BAK Economics | FHNW

Im Vergleich zur Prä-Covid-Zeit (2017-2019) hat in den Jahren 2022 bis 2024 die Nutzung freier finanzieller Mittel bzw. Eigenkapital für Investitionen an Bedeutung gewonnen. Das geht zu Lasten aller Fremdfinanzierungsmöglichkeiten, die weniger genutzt wurden. Dies bestätigt die Vermutung, dass Krisen das Sicherheitsbedürfnis von Unternehmen und Kreditgebern erhöhen. Auch wenn diese unterschiedliche Optiken haben, wirkt dies in gleicher Weise auf die Kapitalstruktur: Zum einen tendieren Management und Eigentümer aus Gründen der Unabhängigkeit zur Finanzierung mit Eigenkapital. Weiter bringt die restriktivere Kreditvergabe höhere Anforderungen an das Eigenkapital mit sich. Beides führt zu einem in der Summe höheren Anteil an Eigenfinanzierung. Insgesamt hat sich aber bei der Mehrheit der befragten Unternehmen die Nutzung der Finanzierungsformen nicht geändert.

Abb. 4-7 Nutzung der Finanzierungsformen (2022-2024) im Vergleich zur Prä-Covid-Zeit (2017-2019)



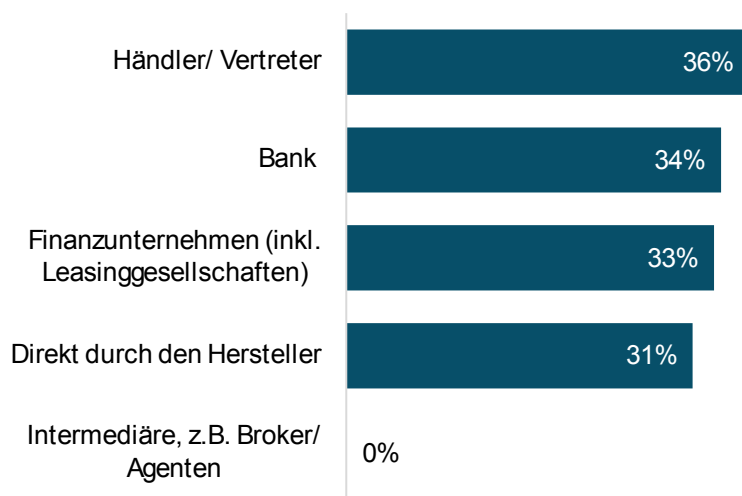
Anmerkung: N = 1010. Abweichungen gehen auf Rundungsdifferenzen zurück.
Quelle: BAK Economics | FHNW

4.3. Vermittlungskanäle, Leasingobjekte, Gründe für / gegen Leasing, Zufriedenheit

Welches sind die Vermittlungskanäle für Leasing?

Die Vermittlung des Leasings war bei den befragten Unternehmen, die Leasing zwischen 2022 und 2024 genutzt haben, über verschiedene Kanäle breit abgestützt. Dazu gehören die Vermittlung über Händler, Banken, Finanzunternehmen inkl. Leasinggesellschaften sowie direkt über den Hersteller. Hingegen hat keines der befragten Unternehmen das Leasing über einen Broker oder Agenten vermittelt bekommen.

Abb. 4-8 Leasingkanäle nach dem Anteil der sie nutzenden Firmen



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. N = 158.
Quelle: BAK Economics | FHNW

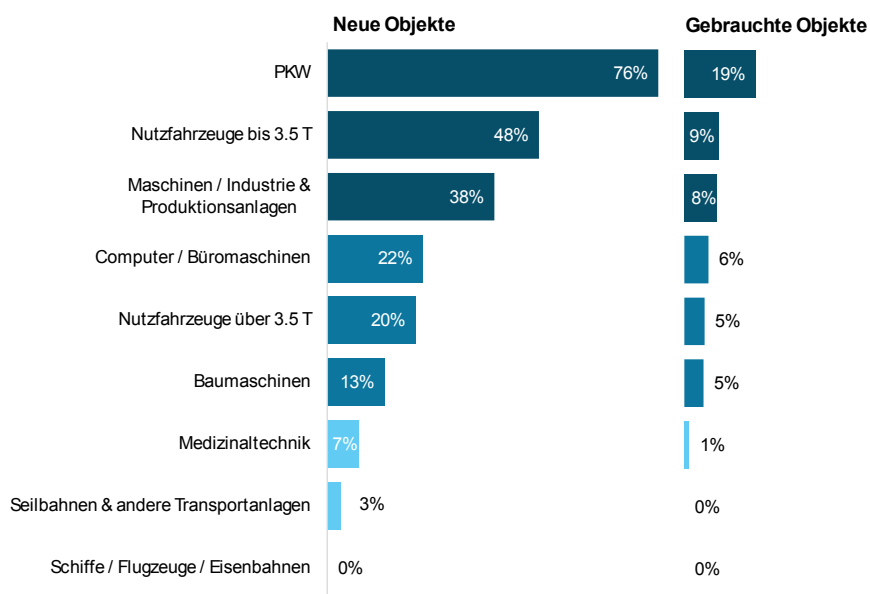
Welche Objekte leasen Schweizer Unternehmen?

Von den Unternehmen, die Leasing nutzten, gaben drei Viertel an, dass sie im Zeitraum 2022 bis 2024 neue PKW geleast haben. Dahinter folgen Nutzfahrzeuge bis 3.5T die jedes zweite Unternehmen geleast hat. Maschinen, Industrie- und Produktionsanlagen wurden von mehr als einem Drittel der Unternehmen geleast. Die Top 3 der Leasingobjekte sind unverändert im Vergleich zur Studie¹⁵ von BAK Economics und der FHNW im Auftrag des SLV aus dem Jahr 2017. Am anderen Ende des Spektrums finden sich Spezialobjekte wie Seilbahnen und andere Transportanlagen, die nur für wenige Unternehmen relevant sind und deshalb auch eine geringe Nachfrage haben. Die Rangierung der Leasingobjekte entspricht dabei insgesamt ihrer Bedeutung für den Umsatz (vgl. Abb. 3.2).

Innerhalb aller Objektgruppen fällt auf, dass es sich bei den Leasinggegenständen hauptsächlich um neue Objekte handelt. Gebrauchte Objekte werden hingegen in deutlich geringerem Ausmass geleast.

¹⁵ BAK Basel & FHNW (2017). Leasing for Growth. https://www.bak-economics.com/fileadmin/documents/reports/BAKBASEL_FHNW_SLV_Leasing_for_Growth_Schlussbericht.pdf

Abb. 4-9 Leasingobjekte nach dem Anteil der sie nutzenden Firmen



Anmerkung: Geleaste Gegenstände in den Jahren 2022-2024. Mehrfachnennungen möglich. N = 155.
Quelle: BAK Economics | FHNW

Warum entscheiden sich Schweizer Unternehmen für oder gegen Leasing?

Gründe für Leasing

Im Vordergrund beim Leasingentscheid stehen die finanziellen Effekte. Drei Viertel der befragten Unternehmen haben angegeben, wegen des besseren Liquiditätsmanagements Leasing zu nutzen. Zu den Top 3 Gründen gehören ebenfalls die Kalkulierbarkeit und Transparenz der Leasingraten sowie die Finanzierung ohne Garantien und Sicherheiten. Die Hauptgründe für Leasing sind somit unverändert im Vergleich zur Studie¹⁶ von BAK Economics und der FHNW im Auftrag des SLV aus dem Jahr 2017. Eine untergeordnete Rolle spielt hingegen die Möglichkeit, mehr für effizienzsteigernde Projekte und Prozesse auszugeben, die Unsicherheit bezüglich Marktentwicklung oder die Möglichkeit, Sachanlagen öfter nachzurüsten oder zu erneuern als ein Kauf erlauben würde.

Die Ergebnisse sind – wie eingangs erwähnt – nicht überraschend. Sie zeigen aber auch, dass Leasing in erster Linie als Finanzierungsinstrument wahrgenommen und genutzt wird. Die Beschleunigung der Investitionszyklen und die Anreicherung mit weiteren Nebenleistungen wird offenbar entweder zu wenig gesehen oder zu wenig geschätzt.

¹⁶ BAK Basel & FHNW (2017). Leasing for Growth. https://www.bak-economics.com/fileadmin/documents/reports/BAKBASEL_FHNW_SLV_Leasing_for_Growth_Schlussbericht.pdf

Abb. 4-10 Gründe für Leasing nach dem Anteil der Firmen die sie angaben



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. N = 158.

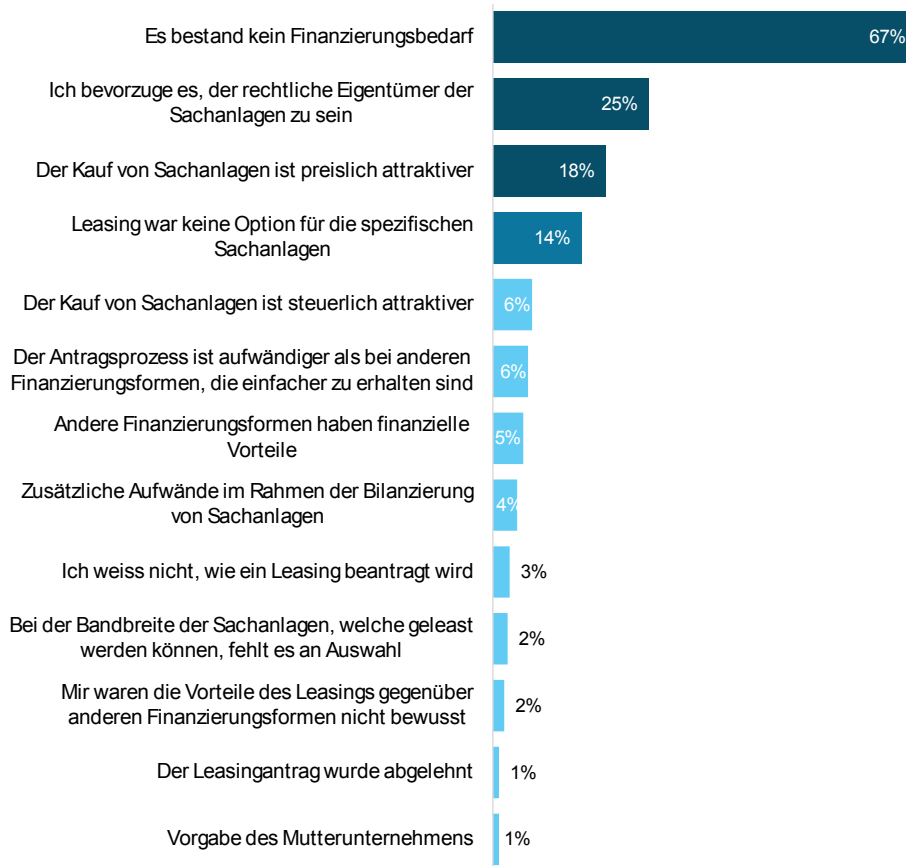
Quelle: BAK Economics | FHNW

Gründe gegen Leasing

Der häufigste Grund, warum Unternehmen zwischen 2022 und 2024 kein Leasing genutzt haben, ist fehlender Finanzierungsbedarf. Das war bei zwei Drittel der Unternehmen der Fall. Jedes vierte Unternehmen bevorzugt es, der rechtliche Eigentümer der Sachanlagen zu sein und hat sich deshalb gegen Leasing entschieden. Die Präferenz für das rechtliche Eigentum hat sich auch in der Studie¹⁷ von BAK Economics und der FHNW im Auftrag des SLV aus dem Jahr 2017 als wichtiger Grund gegen Leasing herausgestellt. Mit 18% am dritthäufigsten genannt wurde, dass der Kauf von Sachanlagen als preislich attraktiver angesehen wird. 14% gaben an, dass Leasing keine Option für die spezifischen Sachanlagen war. Andere Gründe (z.B. fehlende Kenntnisse über die Funktionsweise von Leasing oder die Ablehnung eines Leasingantrags) wurden nur vereinzelt angegeben.

¹⁷ BAK Basel & FHNW (2017). Leasing for Growth. https://www.bak-economics.com/fileadmin/documents/reports/BAKBASEL_FHNW_SLV_Leasing_for_Growth_Schlussbericht.pdf

Abb. 4-11 Gründe gegen Leasing nach dem Anteil der Firmen die sie angaben



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. N = 942.
 Quelle: BAK Economics | FHNW

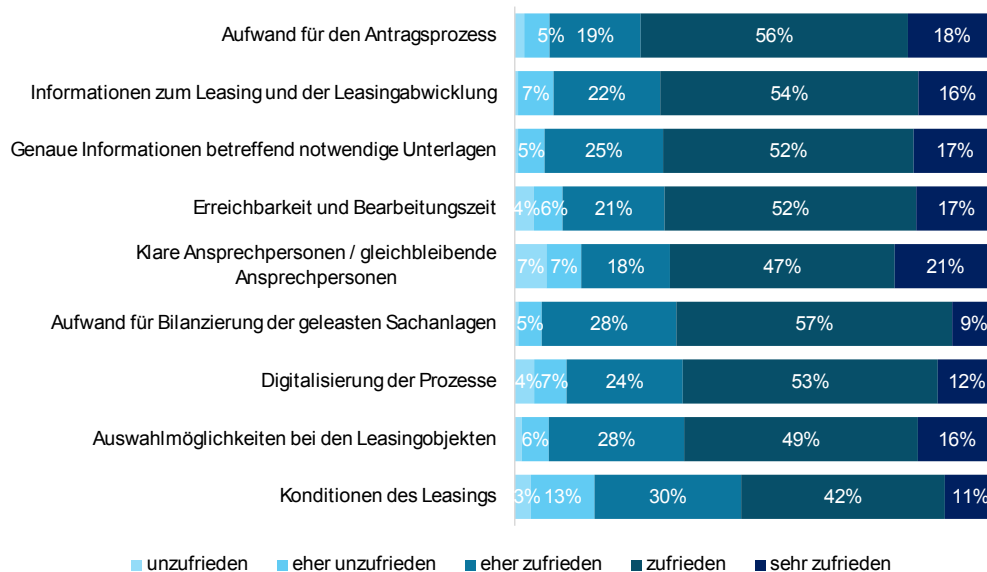
Der erste Grund – fehlender Bedarf – ist streng genommen kein Grund, nicht zu leasen, sondern eben überhaupt nicht zu finanzieren. Bedarf kann man zwar wecken, die offenbare Zurückhaltung lässt sich aber sicher auch mit der allgemeinen Unsicherheit der Post-Covid-Zeit erklären.

Die hohe Bedeutung des (rechtlichen) Eigentums überrascht zunächst, wird das Streben nach Eigentum doch den privaten Haushalten zugeschrieben. Unternehmen sollten nach Lehrbuchmeinung ihr Vermögen unter Renditegesichtspunkten strukturieren und finanzieren. Die hohe Gewichtung wird daher wohl Ausdruck des mit der Krise gestiegenen Sicherheitsbedürfnisses sein. Es zeigt aber auch das Potenzial für alternative Finanzierungsformen wie die Mobilienhypothek, bei der das (rechtliche) Eigentum beim nutzenden Unternehmen verbleiben kann.

Wie zufrieden sind Schweizer Unternehmen mit ihrem Leasing?

Die befragten Unternehmen sind mit ihrem Leasing insgesamt zufrieden. Zu den Aspekten mit der höchsten Zufriedenheit (Anteil der Kategorien zufrieden und sehr zufrieden¹⁸) gehören: Aufwand für den Antragsprozess, Informationen zum Leasing und der Leasingabwicklung sowie die Informationsgenauigkeit betreffender notwendiger Unterlagen. Vergleichsweise am wenigsten zufrieden sind die Unternehmen hingegen mit den Leasingkonditionen sowie den Auswahlmöglichkeiten bei den Leasingobjekten.

Abb. 4-12 Zufriedenheit mit Aspekten des Leasings



Anmerkung: N = 156. Abweichungen gehen auf Rundungsdifferenzen zurück.
Quelle: BAK Economics | FHNW

Insgesamt werden den Anbietern also hohe Kompetenzen bei der Akquisition und Betreuung ihrer Kunden zugeschrieben. Das Ausmass der Zufriedenheit entspricht dem für den deutschen Markt erhobenen Wert¹⁹.

Besonders hervorzuheben ist, dass es den Schweizer Anbietern offenbar gelingt, die Vorteile der digitalen und der realen Welt zu vereinen: Die Kunden überzeugt die Digitalisierung der Prozesse, bei gleichzeitig höchster Zufriedenheit mit ihren persönlichen Ansprechpersonen.

¹⁸ Der Anteil umfasst nur die Kategorien „zufrieden“ und „sehr zufrieden“. Die Antwortoption „eher zufrieden“ wurde nicht berücksichtigt, da sie ein gewisses Mass an Unsicherheit widerspiegelt und keine eindeutige Zufriedenheit signalisiert.

¹⁹ GIM (2025). Leasing in Deutschland 2025. https://bdl.leasingverband.de/fileadmin/downloads/broschueren/marktstudien/Kernerergebnisse_Leasing_in_Deutschland_2025.pdf

4.4. Geplante Nutzung von Leasing 2025-2027

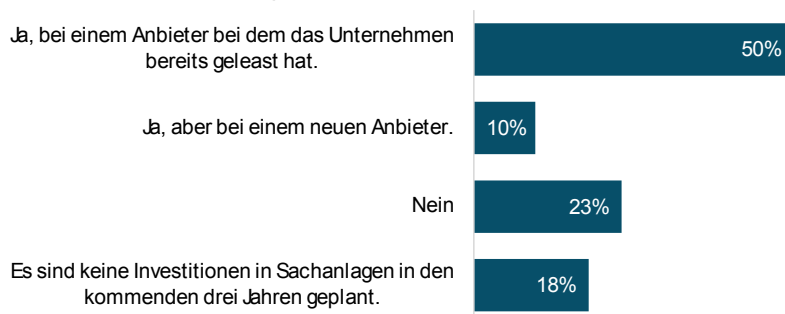
Dynamischer Leasingmarkt

Neben dem Rückblick zur Nutzung von Leasing in der jüngeren Vergangenheit (2022-2024) wurden die Unternehmen auch zu ihrer geplanten Leasingnutzung in der nahen Zukunft (2025-2027) befragt. Dabei erscheint es auf den ersten Blick so, dass der Entscheid für oder gegen Leasing bei der Mehrheit der befragten Unternehmen ein Grundsatzentscheid ist. Von den Leasern gaben insgesamt 60% an, Leasing wieder nutzen zu wollen. Die Mehrheit davon plant dies bei einem Anbieter zu tun, bei dem das Unternehmen bereits geleast hat. Darin spiegelt sich auch die hohe Zufriedenheit wider. Von den Nicht-Leasern rechnen drei Viertel auch in den Jahren 2025 bis 2027 nicht damit, Leasing zu nutzen.

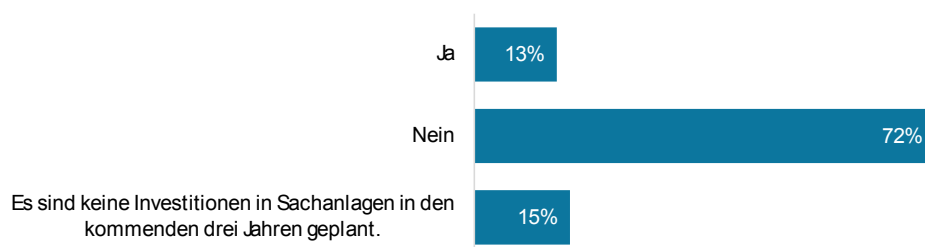
Allerdings zeigt sich bei näherer Betrachtung auch eine substantielle Fluktuation zwischen den Gruppen der Leaser und Nicht-Leaser, wobei unsere Ergebnisse auf einen klaren Aufwärtstrend in der Leasingnutzung hindeuten. Von den Unternehmen, die im Zeitraum 2022 bis 2024 geleast haben, erwägt jedes vierte, Leasing in den Jahren 2025 bis 2027 nicht mehr zu nutzen. Von den Unternehmen, die im gleichen Zeitraum nicht geleast haben, beabsichtigt immerhin jedes zehnte, Leasing in Zukunft zu nutzen. Hierbei ist zu beachten, dass die Gruppe der Nicht-Leaser viel grösser ist und damit in absoluten Zahlen dreimal mehr Nicht-Leaser zu Leasern werden als umgekehrt, falls die Resultate unserer Umfrage so eintreffen. Der Leasingmarkt bleibt also in Bewegung. Dies gilt es insbesondere vor dem Hintergrund der aufgeführten Gründe gegen das Leasing im Auge zu behalten.

Abb. 4-13 Geplante Nutzung von Leasing 2025-2027

Unternehmen die Leasing 2022-2024 nutzten



Unternehmen die Leasing 2022-2024 nicht nutzten



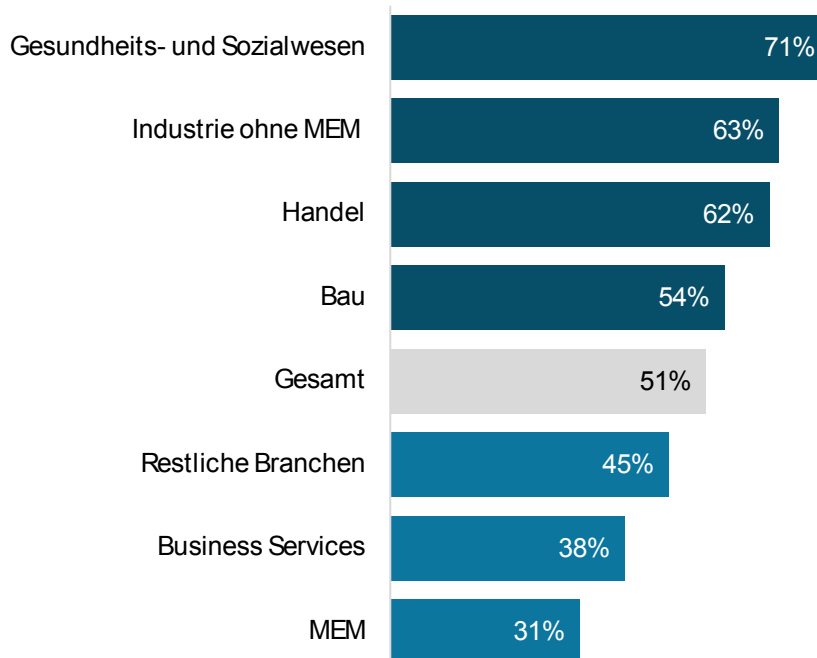
Anmerkung: Leasende Unternehmen N = 157, Nicht-leasende Unternehmen N = 928
Quelle: BAK Economics | FHNW

Vendorleasing

Bei den von uns befragten Unternehmen der MEM-Industrie praktizieren 9% der Unternehmen Vendorleasing als Hersteller. Dabei besteht offenbar weitere Nachfrage: 52% der Unternehmen würden gerne vermehrt Vermögenswerte direkt vom bzw. beim Hersteller leasen. Dabei handelt es sich vor allem um Unternehmen der Branche Gesundheits- und Sozialwesen (71%), Industrie ohne MEM (63%) und Handel (62%).

Ob es sich bei einer vermehrten Nutzung von Vendorleasing um einen Wechsel des Leasingkanals (Substitutionseffekt) handelt oder tatsächlich zu einem höheren Leasingvolumen führt, lässt sich anhand der Umfrageergebnisse nicht abschliessend beurteilen. Dennoch kann festgehalten werden, dass auch das Bedürfnis für vermehrtes Vendorleasing für die Dynamik im Markt spricht.

Abb. 4-14 Interesse an vermehrter Nutzung von Vendorleasing



Anmerkung: N = 150
Quelle: BAK Economics | FHNW

5. Volkswirtschaftliches Potenzial von Leasing und Mobiliarhypotheken

Takeaways

- Investitionen in Ausrüstung und F&E sind zentral für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit, das Wirtschaftswachstum und den Wohlstand eines Landes.
- Die Schweiz ist dabei im internationalen Vergleich gut positioniert. Dennoch gibt es Potenzial nach oben. Um dieses auszuschöpfen, braucht es Finanzierungsvehikel, die es Unternehmen ermöglichen, verstärkt in Ausrüstungen sowie F&E zu investieren. Eine Möglichkeit hierfür ist die vermehrte Nutzung von Leasing, welche zusätzliches Kapital für Ausrüstungs- und / oder F&E-Investitionen freisetzt.
- Eine weitere Möglichkeit ist die Modernisierung des Mobiliarsicherungsrechts mit der Einführung der Mobiliarhypothek. Studien aus der Schweiz und dem Ausland lassen auf mögliche positive Impulse für die Investitionstätigkeit schliessen.
- Bis zu drei Viertel der befragten Unternehmen interessieren sich für die Mobiliarhypothek.

5.1. Hintergrund

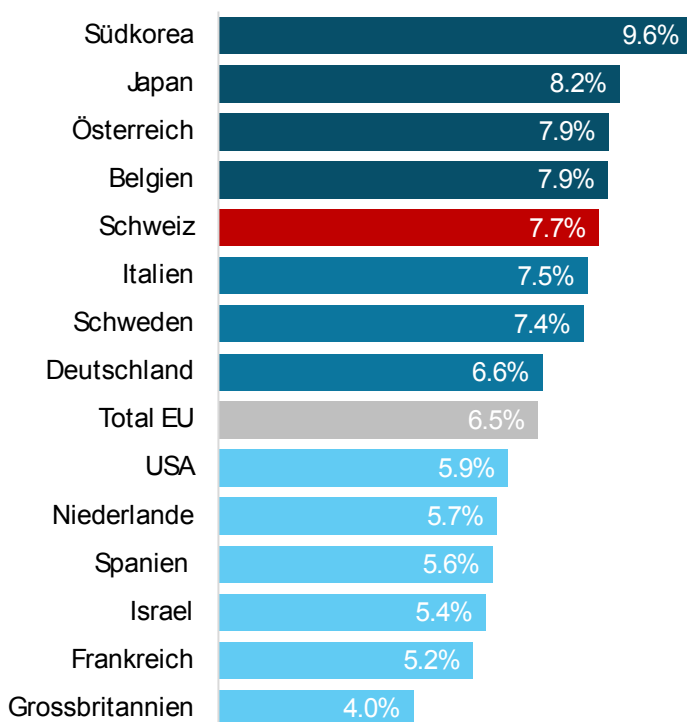
Volkswirtschaftliche Bedeutung von Ausrüstungs- und F&E-Investitionen

Ausrüstungsinvestitionen und Investitionen in F&E sind zentral für den Wohlstand eines Landes. Das gilt insbesondere für Länder wie die Schweiz, die über wenige natürliche Ressourcen verfügen. Beispielsweise können Industrieunternehmen durch Investitionen in Produktionsanlagen und Maschinen ihre Produktionskapazitäten erweitern oder Unternehmen aus dem Finanzsektor durch Investitionen in IT-Infrastrukturen ihre Produktivität erhöhen. Technologische Innovation stärkt die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und fördert damit langfristig das Wirtschaftswachstum.

Ausrüstungsinvestitionen im internationalen Vergleich

In der Schweiz lag der Anteil der Ausrüstungsinvestitionen am BIP im Jahr 2023 bei 7.7% und war somit höher als im Durchschnitt der EU-Länder (6.5%) und auch der USA (5.9%). Die relativen Ausrüstungsinvestitionen der Schweiz bewegen sich auf dem Niveau von Österreich (7.9%), Belgien (7.9%) und Italien (7.5%). Gegenüber Südkorea (9.6%) ist der Anteil deutlich tiefer. Auch Japan investiert in Relation zum BIP mehr in Ausrüstungen als die Schweiz. Dabei ist zu bedenken, dass Ausrüstungsinvestitionen auch Impulse entlang der vorgelagerten Wertschöpfungsketten auslösen.

Abb. 5-1 Anteil der Ausrüstungsinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt 2023



Anmerkung: Anteil der Ausrüstungsinvestitionen am nominalen Bruttoinlandsprodukt (BIP).
Quelle: BAK Economics | FHNW | OECD

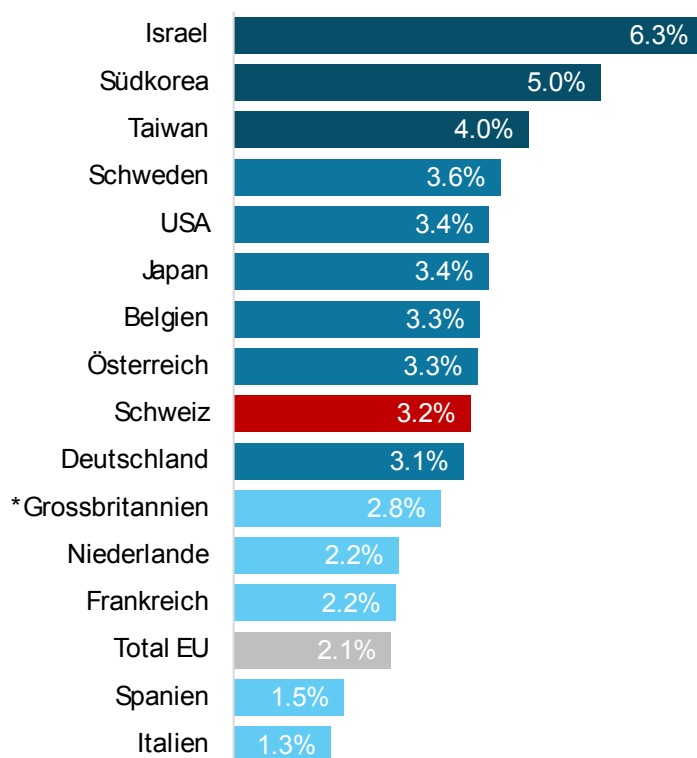
F&E-Investitionen im internationalen Vergleich

Um neue Technologien nicht nur zu nutzen, sondern diese auch weiterzuentwickeln, sind Investitionen in F&E notwendig. F&E-Ausgaben fallen auch bei der Transformation von Forschungsergebnissen in marktfähige Produkte und Dienstleistungen an. Die Verfügbarkeit von Fachkräften mit spezialisiertem Wissen und ausreichende finanzielle Mittel sind dabei zentrale Voraussetzungen, wobei die Schweiz mit ihren hochstehenden Bildungsinstitutionen und international tätigen Unternehmen gut aufgestellt ist.

Das spiegelt sich auch in der überdurchschnittlichen F&E-Intensität wider, gemessen als Anteil der Ausgaben für F&E am BIP. Im Jahr 2023 betrug die F&E-Intensität der Schweiz 3.2% und lag somit oberhalb des Durchschnitts der EU-Länder (2.1%). Die relativen F&E-Investitionen der Schweiz bewegen sich auf dem Niveau der USA (3.4%), Japans (3.4%), Belgiens (3.3%), Österreichs (3.3%) und Deutschlands (3.1%). Deutlich höher sind die Quoten hingegen in Taiwan (4.0%) und insbesondere in Südkorea (5.0%) und Israel (6.3%).

In Japan, Südkorea, Taiwan liegt der Anteil der privatwirtschaftlichen F&E deutlich höher als in der Schweiz. Betrachtet man lediglich die privaten F&E-Aufwendungen in Relation zum BIP, wird der Abstand der Schweiz zu diesen Ländern deutlich grösser. Auch gegenüber den USA wird der Abstand etwas grösser.

Abb. 5-2 F&E-Intensität 2023



Anmerkung: Anteil der Ausgaben für F&E am nominalen Bruttoinlandsprodukt (BIP).

*Wert für 2022, weil der Wert für 2023 nicht vorliegt.

Quelle: BAK Economics | FHNW | BFS | OECD

Finanzierung von Investitionen

Bei den befragten Unternehmen wurden 81% der Investitionen in Sachanlagen durch freie finanzielle Mittel bzw. Eigenkapital finanziert (vgl. Abb. 4-6). Die grosse Bedeutung der Innenfinanzierung bestätigt sich auch in der jüngsten Investitionsumfrage der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF)²⁰. Die Umfrage ergab, dass im Jahr 2024 mehr als drei Viertel der Investitionen durch interne Mittel finanziert wurden. Die Bedeutung der Innenfinanzierung ist in der Schweiz im internationalen Vergleich leicht überdurchschnittlich. Gemäss der Investitionsumfrage der Europäischen Investitionsbank (EIB)²¹ für das Jahr 2024 lag der durchschnittliche Anteil der Innenfinanzierung in Europa bei 75% und in den USA bei 74%. Innerhalb Europas ergibt sich aber eine grosse Spannweite. Während der Anteil der Innenfinanzierung in den Niederlanden (88%) und Schweden (85%) am höchsten ist, ist er in den Schweizer Nachbarländern Italien (66%) und Frankreich (69%) am tiefsten. In Deutschland und Österreich lag der Anteil bei je 78%.

²⁰ KOF (2025). Wie Schweizer Unternehmen ihre Investitionen finanzieren. <https://kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/kof-news/2025/02/wie-schweizer-unternehmen-ihre-investitionen-finanzieren.html>

²¹ Europäische Investitionsbank (2025). EIB-Investitionsumfrage 2024. <https://www.eib.org/de/publications/20240238-econ-eibis-2024-eu>

5.2. Potenzial von Leasing

Zu tiefe Ausrüstungs- und F&E-Investitionen resultieren in Wettbewerbsnachteilen, einer technologischen Abhängigkeit vom Ausland sowie einer abnehmenden Attraktivität des Standorts für Unternehmen und hochqualifizierte Fachkräfte. All dies führt langfristig, nach dem Prinzip «man erntet, was man sät», zu tieferem Wirtschaftswachstum.

Wie im vorigen Kapitel dargestellt, ist die Schweiz dabei im internationalen Vergleich gut positioniert. Dennoch gibt es Potenzial nach oben. Um dieses auszuschöpfen, braucht es Finanzierungsvehikel, die es Unternehmen ermöglichen, verstärkt in Ausrüstungen sowie F&E zu investieren.

Werden Investitionsgüter gekauft und der Kauf durch Eigenmittel finanziert, so bindet dies auf einen Schlag viel Kapital. Demgegenüber ermöglicht Leasing die Finanzierung von Investitionen ohne hohen initialen Kapitaleinsatz, wodurch mehr Eigenkapital für zusätzliche Investitionen zur Verfügung steht. Eine vermehrte Leasingnutzung kann folglich zu einer höheren Investitionsquote führen, wodurch modernere Produkte und Dienstleistungen mit effizienteren Prozessen hergestellt werden können. Diese strukturellen Änderungen ermöglichen langfristig ein höheres Wirtschaftswachstum. BAK Economics und die FHNW haben in der Studie²² von 2017 im Auftrag des SLV eine Modellsimulation zum Effekt einer höheren Leasing-Penetration-Rate durchgeführt. Im Jahr 2015 lag die Leasing-Penetration-Rate als Anteil an den Ausrüstungsinvestitionen bei 6.5%. Die Modellsimulation kam zum Schluss, dass eine Steigerung der Leasing-Penetration-Rate auf 13%, dem Durchschnittsniveau vergleichbarer europäischer Länder, innerhalb von zehn Jahren das BIP-Wachstum gesamthaft um 1% steigern könnte. Im Jahr 2023 lag die Leasing-Penetration-Rate mit 9% um 2.5 Prozentpunkte höher als 2015. Vor dem Hintergrund, dass der Abstand der Leasing-Penetration-Rate in der Schweiz verglichen zu anderen europäischen Ländern zugenommen hat, ist das Potenzial für positive Wachstumseffekte durch eine vermehrte Nutzung von Leasing heute tendenziell höher einzuschätzen. Neben der vermehrten Nutzung von Leasing kann, wie im folgenden Kapitel näher erläutert, die Einführung von sogenannten Mobiliarhypotheken einen Beitrag leisten.

5.3. Potenzial von Mobiliarhypotheken

Definition Mobiliarregister und Mobiliarhypothek

Das schweizerische Mobiliarsicherungsrecht

Das schweizerische Mobiliarsicherungsrecht ist noch weitgehend auf dem Stand von 1907. Das sogenannte Faustpfandprinzip schränkt die Nutzung beweglicher Güter als Sicherheiten erheblich ein, weil es grundsätzlich eine Besitzübertragung auf den Gläubiger erforderlich macht. Das führt dazu, dass viele Unternehmen in der Schweiz wesentliche Teile ihres Vermögens, wie Maschinen, Fahrzeuge oder Lagerbestände, nicht als Sicherheiten einsetzen können. Hier würde die Einführung einer Mobiliarhypothek ansetzen.

²² BAK Basel & FHNW (2017). Leasing for Growth. https://www.bak-economics.com/fileadmin/documents/reports/BAKBASEL_FHNW_SLV_Leasing_for_Growth_Schlussbericht.pdf

Mobiliarregister und Mobiliarhypothek

Ein Mobiliarregister wäre ein neues nationales, digitales Register, in dem Rechte an beweglichen Sachen (Mobilien) eingetragen werden könnten. Eine gewisse Ähnlichkeit besteht mit dem Grundbuch, doch werden Mobilien anstelle von Immobilien registriert und ist die Funktionsweise und Wirkung grundlegend verschieden. Das Mobiliarregister ist eine zentrale Voraussetzung für die Einführung der Mobiliarhypothek, ermöglicht darüber hinaus aber auch weitere Innovationen. Bei der Mobiliarhypothek handelt es sich um ein registergestütztes Pfandrecht zur Sicherung eines Kredits, bei dem Mobilien als Sicherungsobjekt verwendet werden. Im Gegensatz zum heute geltenden Faustpfandprinzip sollen Mobilien auch dann als Sicherheiten für Kredite eingesetzt werden können, wenn sie im Besitz des Kreditnehmers bleiben und von diesem weiter genutzt werden können. Die Bank als Kreditgeber kann ihr Registerpfandrecht am Mobiliar eintragen und ist so abgesichert. Das Unternehmen kann seine Mobilien weiterhin nutzen und erhält gleichzeitig einen Kredit zu besseren Konditionen²³, der für neue Investitionen genutzt werden kann.

Potenzial der Mobiliarhypothek für die Schweiz

Ausgangslage in der Schweiz

Trotz der Vorteile sind besitzlose Pfandrechte an Mobilien in der Schweiz bisher nur in wenigen Ausnahmefällen (z.B. für Vieh) zugelassen. Im Vergleich zu ausländischen Rechtsordnungen stellt das Fehlen besitzloser Kreditsicherheiten einen deutlichen Nachteil dar. Beispielsweise Länder wie Rumänien, die Slowakei, die USA oder Kanada haben ihre gesetzlichen Grundlagen modernisiert, um besitzlose Mobiliarsicherheiten zu ermöglichen.

Das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) hat bei Interface eine Regulierungsfolgeabschätzung zu einer allfälligen Revision des schweizerischen Mobiliarsicherungsrechts in Auftrag gegeben, die im Oktober 2021 veröffentlicht wurde. Eines der wichtigsten Elemente ist die Einführung einer Mobiliarhypothek, also die Zulassung von besitzlosen Sicherheiten an allen Arten von Mobilien mit Registerpublizität. Die Studie kommt zum Schluss, dass eine Modernisierung des Mobiliarsicherungsrechts je nach Umfang der Revision in der Schweiz folgende Effekte haben könnte:

- Zusätzliches Potenzial für kreditfinanzierte Investitionen von CHF 0.3 bis 6 Mrd.
- Gesamtwirtschaftliche Umsatzsteigerung um CHF 0.5 bis 14 Mrd.
- Freisetzung von CHF 0.3 bis 5.5 Mrd. zusätzlicher Liquidität

Dies würde insbesondere KMU zugutekommen, die oft Schwierigkeiten haben, Kapital für Innovationen und Forschungsprojekte zu beschaffen.

Diese Beispiele legen nahe, dass eine Reform des Mobiliarsicherungsrechts hierzulande sowohl die Kapitalausstattung als auch die Innovationskraft der Unternehmen stärken könnte. Neben kurzfristig erhöhter Liquidität würden KMU dadurch mehr Spielraum für längerfristige Investitionen und F&E-Projekte gewinnen. Das würde sich nicht nur positiv auf einzelne Unternehmen auswirken, sondern auch langfristig die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft fördern.

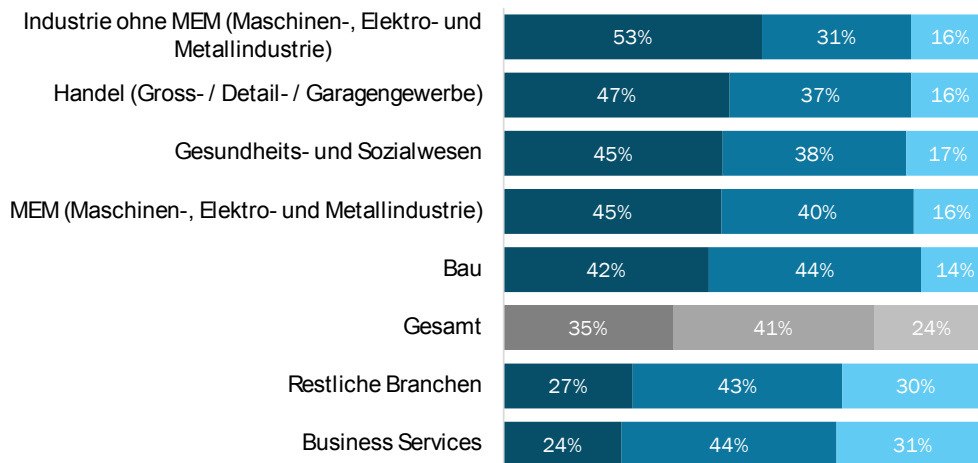
²³ Im Vergleich zu einem ungesicherten Blankokredit.

Interesse der Schweizer Unternehmen

Die Mobiliarhypothek ist in der Schweiz als Finanzierungsform noch nicht eingeführt und allgemein wenig bekannt. Vor diesem Hintergrund ist es beachtlich, dass ein Drittel der befragten Unternehmen angibt, sich für eine Mobiliarhypothek zu interessieren. Überdurchschnittlich hoch ist das Interesse bei Unternehmen aus der Industrie, dem Handel, dem Gesundheits- und Sozialwesen, der MEM-Industrie und der Baubranche.

Zusätzlich sind 41% der Unternehmen womöglich ebenfalls an Mobiliarhypotheken interessiert, denn sie lehnen diese nur mit der Begründung ab, dass sie rechtlicher Eigentümer der Vermögenswerte bleiben möchten. Tatsächlich wird das Unternehmen aber Eigentümer bleiben, auch wenn daran eine Mobiliarhypothek eingeräumt wurde. Das rechtliche Eigentum ist vielen Unternehmen also wichtig, deshalb wird es zentral sein, klar zu vermitteln, dass es sich bei der Mobiliarhypothek um ein Pfandrecht handelt und das rechtliche Eigentum beim Kreditnehmer bleibt. Wenn sich diese Erkenntnis durchgesetzt hat, dürften sich die entsprechenden Vorbehalte auflösen. Damit besteht bei bis zu drei Viertel der Unternehmen ein Interesse an der Mobiliarhypothek. Hingegen interessiert sich ein Viertel der Unternehmen auch dann nicht dafür, wenn dies eine günstigere Finanzierung ermöglichen würde. Insgesamt zeigen unsere Ergebnisse, dass es neben einer rechtlich fundierten Revision des Mobiliarsicherungsrechts auch Aufklärungsarbeit über die neuen Möglichkeiten und deren spezifische Wirkungen braucht, um das Potenzial voll auszuschöpfen.

Abb. 5-3 Interesse an der Mobiliarhypothek



- Ja, das klingt interessant, wenn ich dafür eine günstigere Finanzierung erhalte.
- Nein, ich will auch rechtlicher Eigentümer der Vermögenswerte sein.
- Nein, ist für mich nicht interessant, auch wenn es eine günstigere Finanzierung gäbe.

Anmerkung: N = 1042. Abweichungen gehen auf Rundungsdifferenzen zurück.
Quelle: BAK Economics | FHNW

Erfahrungen aus dem Ausland

Ein Blick ins Ausland verdeutlicht das Potenzial einer Revision des Mobiliarsicherungsrechts mittels Einführung besitzloser Kreditsicherheiten. Die Studie von Love et al. (2013)²⁴ zeigt, dass die Einführung von Registern für Mobiliarsicherungsrechte die Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen, insbesondere von kleinen Unternehmen, signifikant verbessert hat. In den sieben untersuchten Ländern Bosnien-Herzegowina, Guatemala, Kroatien, Peru, Ruanda, Serbien-Montenegro und Ukraine, die eine Reform des Mobiliarsicherungsrechts durchgeführt haben, hat diese dazu geführt, dass die Anzahl Unternehmen mit Zugang zu Bankfinanzierungen um durchschnittlich 8% gegenüber einer vergleichbaren Kontrollgruppe zugenommen hat. Bei Krediten beträgt der Effekt 7%. Diese Effekte sind für die untersuchten Länder ökonomisch bedeutsam.

Calomiris et al. (2016)²⁵ analysieren eine Stichprobe von 12 Ländern im Zeitraum 2002-2004 und zeigen auf, dass die Loan-to-Value (LTV) Ratios²⁶ von Darlehen, die mit Mobilien besichert sind, in Ländern mit einem wenig entwickelten Mobiliarsicherungsrecht systematisch tiefer sind als die LTV Ratios von immobilienbesicherten Darlehen. Dies legt den Schluss nahe, dass eine Revision des Mobiliarsicherungsrechts in diesen Ländern zu entsprechend höheren LTV Ratios und einer Ausweitung der Kreditvergabe führen könnte, was die Autoren auch am Fallbeispiel Slowakei aufzeigen. Die Slowakei reformierte 2002 ihr Mobiliarsicherungsrecht. Eine Studie der OECD (2022)²⁷ zeigt, dass dies in den fünf darauffolgenden Jahren dazu führte, dass über 70% der neuen Unternehmenskredite durch Mobilien und Forderungen besichert wurden sowie zu einer Zunahme der Kreditvergabe an den privaten Sektor um 10%.

Campello und Larrain (2015)²⁸ konnten zeigen, dass Reformen des Mobiliarsicherungsrechts in 10 osteuropäischen Ländern (Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Russland, Tschechien, Ukraine, Ungarn) einen substanziellen Einfluss auf das Investitionsverhalten von Unternehmen hatten, weil diese den Zugang zur Kreditfinanzierung verbesserten. Die Investitionsrate²⁹ in Sachanlagen ist bei Unternehmen mit hoher Sachanlagenintensität nach den Reformen um durchschnittlich 3.8 Prozentpunkte stärker gestiegen als bei Unternehmen mit tiefer Sachanlagenintensität. Das ist ökonomisch ein bedeutsamer Effekt, weil er mehr als 60% der durchschnittlichen Investitionsrate beim Unternehmenssample ausmacht. Die Feststellung, dass die Unternehmen nach den Reformen aufgrund der verbesserten Finanzierungsmöglichkeiten mehr in Sachanlagen investierten, sehen Campello und Larrain (2015) in Übereinstimmung mit dem in der Literatur bekannten «Kreditmultiplikator-Effekt» (u.a. Bernanke et al., 2000³⁰). Zudem weist die Studie auf weitere positive realwirtschaftliche Effekte hin, wie eine Zunahme der Beschäftigung, der Produktivität, der Profitabilität sowie des Umsatzes. Des Weiteren untersuchten Campello und Larrain (2015) den Effekt der Reformen auf die Verschuldung der Unternehmen. Beispielsweise für Rumänien ergibt sich bei Unternehmen mit einer hohen Sachanlagenintensität eine um 3.7 Prozentpunkte höhere Zunahme der Verschuldung

²⁴ Love, I., Martínez Pería, M. S., & Singh, S. (2013). Collateral registries for movable assets: Does their introduction spur firms' access to bank finance? (World Bank Policy Research Working Paper No. 6477)

²⁵ Calomiris, C. W., Larrain, M., Liberti, J. M., & Sturgess, J. D. (2016). How Collateral Laws Shape Lending and Sectoral Activity (NBER Working Paper No. 21911).

²⁶ Unter der Loan-to-Value Ratio (auf Deutsch: Beleihungsauslauf) versteht man das Verhältnis des Darlehensbetrags zum Beleihungswert der Sicherheiten.

²⁷ OECD. (2022). Secured lending for SMEs: Making effective use of registries and intangibles – A case study approach (OECD SME and Entrepreneurship Papers No. 33).

²⁸ Campello, M., & Larrain, M. (2015). Enlarging the contracting space: Collateral menus, access to credit, and economic activity (NBER Working Paper No. 21690).

²⁹ Die Investitionsrate ist definiert als die jährliche Veränderung der Sachanlagen relativ zum Bestand des Vorjahres.

³⁰ Bernanke, B., Gertler, M., & Gilchrist, S. (2000). The financial accelerator in a quantitative business cycle framework. In J. B. Taylor & M. Woodford (Eds.), *Handbook of macroeconomics* (Vol. 1C, pp. 1341–1393). Elsevier

als bei Unternehmen mit einer tiefen Sachanlageintensität. Das entspricht 35% des durchschnittlichen Verschuldungsgrads im Unternehmenssample. Wird die Analyse auf alle zehn osteuropäischen Länder erweitert, so liegt der Wert bei 4.7 Prozentpunkten.

Die hier ausgewerteten Studien kommen übereinstimmend zu dem Ergebnis, dass Reformen des Mobiliarsicherungsrechts den Zugang zu Krediten in den untersuchten Ländern signifikant verbessert haben, wobei Campello und Larrain (2015) darüber hinaus positive realwirtschaftliche Effekte in Form einer erhöhten Investitionstätigkeit der Unternehmen nachweisen. Die Erfahrungen aus dem Ausland lassen somit erwarten, dass die Einführung besitzloser Mobiliarsicherungsrechte auch hierzulande die Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen verbessern und zu einer Zunahme der Investitionstätigkeit führen könnte. Zu diesem Schluss kommt auch die Regulierungsfolgeabschätzung von Interface im Auftrag des SECO zu einer allfälligen Revision des schweizerischen Mobiliarsicherungsrechts. Verbesserte Finanzierungsmöglichkeiten und eine Zunahme der Investitionstätigkeit würden sich wiederum positiv auf das Wirtschaftswachstum und den Wohlstand in der Schweiz auswirken.