

SLVASSL

✚ Schweizerischer Leasingverband
Association Suisse des Sociétés de Leasing

GESCHÄFTSBERICHT 2025

INHALT

1	Editorial	3
2	Mitgliederinteressen im Fokus	4
	Wir informieren	
	Wir organisieren	
	Wir vermitteln	
	Wir handeln	
3	Studie zeigt Nutzen & Potenzial	6
	Die wichtigste Fremdfinanzierungsform	
	Handlungsspielraum, der überzeugt	
	Mehr Wachstum, Investitionen und Resilienz	
	Alte Präferenzen und klares Potenzial	
4	Bericht aus der SRO/SLV	8
	Allgemein	
	GwG-Prüfungen und Sanktionen	
	SRO-Kommission und SRO-Fachstelle	
5	Gastbeitrag: Regulierungsabbau tut not	9
	Wachsende Regulierungsdichte belastet Schweizer KMU	
	Wie KMU darunter leiden	
	Weniger Bürokratie schafft Freiräume für Wachstum und Innovation	
6	Entwicklungen & Aussichten	11
	Gesamtmarkt	
	Konsumentenleasing	
	Flottenleasing	
	Investitionsgüterleasing	
7	Zahlen und Fakten 2025	13
	Leasingmarkt	
	Entwicklung der Neugeschäfte	
	Gesamtmarkt	
	PKW-Leasing	
	Leasing von Mobilien	
	Flottenleasing	
8	Organe	25
	Vorstand	
	Geschäftsführung	
9	Mitglieder	27
	Ordentliche Mitglieder	
	Assoziierte Mitglieder	

1 EDITORIAL

Das Jahr 2025 markiert für den Schweizer Leasingmarkt einen Zeitpunkt der Neuorientierung inmitten konjunktureller Unsicherheit, regulatorischen Entwicklungen und dem anhaltenden Strukturwandel in vielen Branchen. Wir stehen als Branche im Spannungsfeld zwischen dem Investitionsbedarf der Unternehmen und deren Zurückhaltung angesichts globaler Risiken. Leasing beweist in diesem Umfeld einmal mehr seine Stärke, indem es Investitionen ermöglicht, wo klassische Finanzierungen an ihre Grenzen stossen und schafft damit Spielraum für Innovation in schnelllebigen Zeiten.

Besonders deutlich zeigt sich dies bei Schweizer KMU. Für sie ist Leasing insbesondere in Krisenzeiten ein zentraler Hebel, um notwendige Modernisierungen zeitnah zu realisieren, ohne die eigene Liquidität übermässig zu belasten. Die aus der Neuauflage der Studie «Leasing for Growth» gewonnenen positiven Erkenntnisse in Bezug auf die gestärkte Resilienz und Krisenfestigkeit von leasenden Unternehmen dürften auch in Zukunft nicht an Relevanz verlieren.

Gleichzeitig veränderte die digitale Transformation auch im Jahr 2025 den Leasingmarkt durch neue Technologien, damit einhergehenden Herausforderungen und durch sie inspirierte Lösungen. Der Verband begleitet diese Entwicklung, indem er den fachlichen Austausch fördert, Änderungen antizipiert und Orientierung bei regulatorischen Fragestellungen bietet. Dabei hat das Jahr 2025 erneut eindrücklich gezeigt, wie wertvoll die Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedern, Partnerverbänden und Nahestehenden sein kann. Gemeinsam ist es uns auch dieses Jahr gelungen, zentrale Themen der Branche zu identifizieren, bestehende Projekte voranzutreiben und neue Impulse für einen Leasingmarkt der Zukunft zu setzen.

In dieser Ausgabe möchten wir über Geschehenes informieren, ein Fazit zum vergangenen Jahr 2025 ziehen sowie auch für künftige Denkanstösse und damit für einen anhaltenden aktiven Austausch der Branche sorgen. Wir laden Sie ein, diesen Weg mit uns weiterzugehen – als Mitglied, Partnerverband oder Nahestehende, als politisch oder behördlich Verantwortliche oder als interessierte Beobachtende. Der Schweizerische Leasingverband wird sich auch 2026 mit Nachdruck für die Interessen der Branche einsetzen, um verlässliche Rahmenbedingungen im Markt zu stärken und einen substanziellen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung unserer Volkswirtschaft zu leisten. Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und wünschen eine anregende Lektüre.

Jonas Tresch
Stv. Geschäftsführer

2 MITGLIEDERINTERESSEN IM FOKUS

WIR INFORMIEREN

Wir informieren unsere Mitglieder über aktuelle rechtliche und politische Projekte, branchenspezifische Neuerungen und Erkenntnisse aus dem Geschäftsbetrieb. Im Jahr 2025 wurden die Mitglieder des SLV dabei mit folgenden Mitgliederinformationsschreiben bedient:

- Update zur Schweizer KI-Regulierung
- Neue Website für SLV und SRO/SLV
- Anpassung der Reglemente bei IKO und ZEK
- Förderung elektrischer Antriebe im öffentlichen Verkehr
- Bundesrat legt Grundlagen für moderne Mobilitätsdateninfrastruktur (MODI)
- Vorstandsworkshop 2025
- Senkung des Höchstzinssatzes für Konsumentenleasingverträge
- Zwei neue Lizenzen für den Schweizer Finanzplatz
- Beitrag in der Schweizerischen Gewerbezeitung (SGZ) zur Modernisierung des Mobiliarsicherungsrechts

Haben Sie eine Mitgliederinformation verpasst oder Fragen dazu? Wir stehen Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

WIR ORGANISIEREN

Der SLV kommt regelmässig zusammen – für den formellen Austausch, für die strategische Weiterentwicklung des Verbands und für Impulse zu Zukunftsthemen der Branche. Im Berichtsjahr standen dabei insbesondere die ordentliche Generalversammlung in Thalwil mit einer Keynote zur Generation Z, der Vorstandsworkshop zur Festlegung der Verbandsziele und -strategie sowie die Herbst-GV mit dem anschliessenden Digitaltag im Zentrum.

Austausch über und unter Generationen: Die ordentliche Generalversammlung 2025 fand am 24. Juni 2025 im Hotel Sedartis in Thalwil statt. Im Anschluss an den statutarischen Teil setzten Selina Schnyder und Carmen Manso von der Zürcher Kantonalbank mit ihrem Keynote-Referat zur Generation Z inhaltlich Akzente und regten zum Austausch an. Die Präsentation zeigte, dass «GenZ» (1995 – 2010) stark von Flexibilität, Sinnhaftigkeit, technologischer Selbstverständlichkeit, Gesundheit sowie Diversität und Inklusion geprägt ist. Zugleich wurde deutlich, dass viele Klischees zu kurz greifen: Die Generation sucht Effizienz statt Meeting-Overkill, Verantwortung statt Hierarchietitel und eine ausgewogene Balance zwischen Arbeit und Privatleben. Besonders relevant für die Branche waren die Erkenntnisse zum Finanz- und Konsumverhalten: Junge Erwachsene entscheiden bedacht, achten stark auf Preis-Leistung und Nachhaltigkeit, sparen häufig regelmässig und nutzen moderne Finanzierungsformen eher zurückhaltend.

Es gibt Potenzial für Leasing – vorausgesetzt, Angebote sind flexibel, transparent, einfach verständlich und digital zugänglich



Selina Schnyder und Carmen Manso klären über die GenZ auf.

Ziele schärfen und Schwerpunkte setzen: Anfangs Juli 2025 führte der Vorstand den bewährten Strategie-Workshop durch und definierte die Schwerpunkte der Verbandsarbeit für 2025/2026 und darüber hinaus. Im Fokus standen insbesondere die Weiterführung des Projekts «Transformation Privatrecht» (Modernisierung des Mobiliarsicherungsrechts), die Neuauflage der Studie «Leasing for Growth», die Weiterentwicklung des E-Learning-Angebots im GwG-Umfeld sowie die strategische Ausrichtung bei Zukunftsthemen wie Künstliche Intelligenz. Zudem wurden Eckpunkte für ein künftiges, verbandseigenes Weiterbildungsangebot als Nachfolger des bisherigen CAS Leasing beschlossen.

Herbst-GV & Digitaltag – Innovation vernetzen: Für die Generalversammlung vom 14. November 2025 trafen sich die Mitglieder im SIX ConventionPoint in Zürich. Am Vormittag standen Informationen zu laufenden Projekten und zum geplanten Fachkurs Leasing im Vordergrund. Nach dem Lunch startete der bereits achte Digitaltag, durch welchen die Anwesenden von Christa Rigozzi geführt wurden. Den Auftakt machte dabei Thomas Weber mit einem unterhaltsamen und informativen Keynote-Referat zum Thema «Betrug bei Kartenzahlungen», das die Teilnehmenden für aktuelle Risiken im digitalen Zahlungsverkehr sensibilisierte. Als Fazit blieb hängen, dass Betrugsprävention nur funktioniert, wenn unterschiedliche Betrugsformen klar unterschieden und die entsprechenden Massnahmen strategisch verankert werden müssen und es sich bei Präventionsbemühungen nicht um ein einmaliges Projekt, sondern eine Aufgabe in permanentem Wandel handelt. Im Anschluss an die Keynote folgten kurze Pitches, in denen neue technologische Anwendungsfälle und innovative Lösungen zu Herausforderungen in der Leasingbranche präsentiert wurden. Pausen, Stehlunch und Apéro boten Raum für Networking und den Austausch zu den neuesten Entwicklungen.



Die Auszeichnung «Best Pitch» ging 2025 an Experian Switzerland AG

WIR VERMITTELN

Die Ombudsstelle des SLV diente auch im vergangenen Jahr in verschiedenen Fällen als Anlaufstelle für Leasingnehmer und Leasingnehmerinnen und konnte erfolgreich zwischen diesen und angeschlossenen Leasinggesellschaften vermitteln, wodurch aufwändige und oft lange dauernde Gerichtsverfahren vermieden werden konnten. Auch wenn es sich bei der Ombudsstelle, welche durch die Geschäftsführung des SLV geführt wird, naturgemäss nicht um eine unabhängige und neutrale Vermittlungsstelle handelt, so zeigt die Erfahrung doch, dass sie dank ihrer Fachkompetenz ihre vermittelnde und schlichtende Funktion sehr gut wahrnehmen kann, ihre Informationen geschätzt und ihre Verhandlungsvorschläge in der Regel akzeptiert werden.

Im Berichtsjahr verzeichnete die Ombudsstelle eine spürbare Zunahme der an sie herangetragenen Anfragen und Fälle. Wenngleich die Gründe dafür vielschichtig sind, kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Entwicklung zumindest teilweise auch auf die wachsende Verbreitung KI-gestützter Anwendungen zurückzuführen ist. Solche Werkzeuge vermitteln Konsumentinnen und Konsumenten erfahrungsgemäss mitunter ein unvollständiges oder fehlerhaftes Bild ihrer rechtlichen Situation, was in der Folge zu Missverständnissen und fehlender Kompromissbereitschaft führen kann. Der technologische Wandel stellt damit auch für die Ombudsstelle eine neue Herausforderung dar, der sie mit gewohnter Fachkompetenz und einem lösungsorientierten Ansatz begegnet.

WIR HANDELN

Auch im Jahr 2025 hat der SLV im Rahmen seines ständigen Engagements in der politischen bzw. gesetzgeberischen Landschaft verschiedene Gesetzesvorlagen und Regulierungsansätze aus Sicht der Leasingbranche geprüft und sich in den entsprechenden Kommissionen und Arbeitsgruppen von *economiesuisse* und des Schweizerischen Gewerbeverbandes sowie direkt bei den zuständigen Behörden eingebracht.

Der SLV setzte sich unter anderem mit einem Positionspapier gegen die Motion 25.3112 (Prävention von Überschuldung durch Konsolidierung des Konsumkreditgesetzes) ein, welche neue regulatorische Pflichten ohne nachgewiesenen Handlungsbedarf forderte und die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Markts für Leasingfinanzierungen nachhaltig zu schwächen drohte. In Rücksprache mit anderen betroffenen Verbänden (darunter Swiss Payment Association und Konsumfinanzierung Schweiz) wurde aufgezeigt, dass ein faktenbasierter und differenzierter Umgang mit Überschuldungsthemen notwendig ist. Diese Position wurde bei der zuständigen Stelle deponiert. Der Bundesrat beantragt per 28. Mai 2025 ebenfalls die Ablehnung der Motion.

Darüber hinaus reichte der SLV eine Stellungnahme zur Vernehmlassung betreffend die Abänderung des liechtensteinschen Bankengesetzes ein. Im Fokus stand dabei Art. 57a BankG, dessen Anwendungsbereich gemäss Vernehmlassungsbericht aus Sicht des SLV widersprüchlich dargestellt wurde und dadurch Rechtsunsicherheit droht – insbesondere mit Blick auf Schweizer Unternehmen. Der SLV ersuchte deshalb um eine Klarstellung, dass eine Unterstellung unter Art. 57a BankG nur bei der aktiven Erbringung bestimmter Kernbankdienstleistungen in Liechtenstein bzw. gegenüber dort ansässigen Kundinnen und Kunden greift. Zur Harmonisierung der Aussagen schlug der SLV zudem eine Präzisierung der entsprechenden Passage im Bericht vor, um den Normzweck von Art. 57a BankG kohärent abzubilden und die Rechtssicherheit zu erhöhen. Im Bericht und Antrag der Regierung vom 28. April 2026 wurde dieses Anliegen zwar nicht formell übernommen. Aus den Ausführungen der Regierung ergibt sich jedoch, dass für die Anwendung von Art. 57a BankG neben der Qualifikation als Drittstaatsbank zusätzlich eine aktive Erbringung der betreffenden Tätigkeiten in Liechtenstein vorausgesetzt ist. Damit konnte der SLV inhaltlich zu einer Präzisierung der Voraussetzungen und zu mehr Rechtssicherheit beitragen.

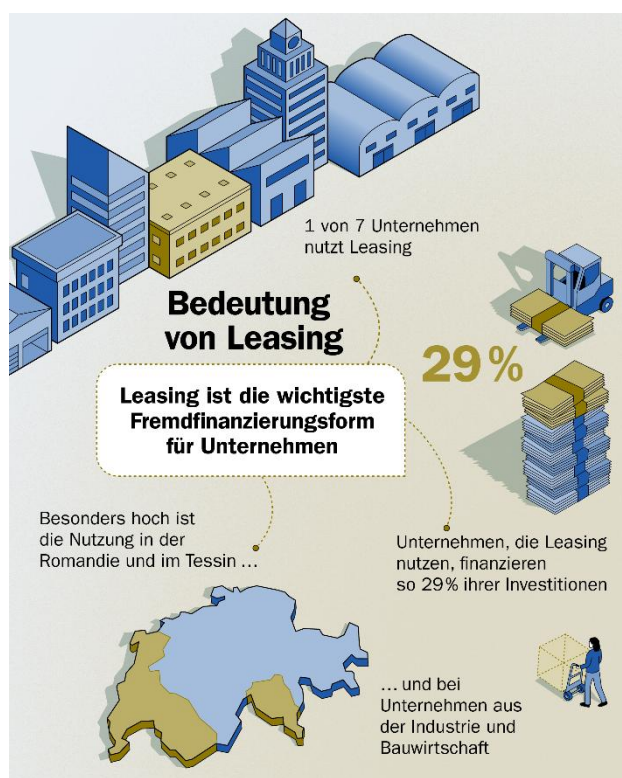
3 STUDIE ZEIGT NUTZEN & POTENZIAL

Mit der Neuauflage der Studie «Leasing for Growth» knüpft der SLV im Berichtsjahr an eine zentrale Fragestellung an: Welche Bedeutung hat Leasing für Schweizer Unternehmen? Die Studie wurde im Auftrag des SLV durch BAK Economics und die Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW erstellt. Im Zentrum standen die Nutzung von Leasing im Unternehmensbereich, die Gründe für oder gegen Leasing, die Zufriedenheit der Unternehmen sowie den Zusammenhang mit Investitionstätigkeit und Wachstum.

Grundlage der Untersuchung bildete eine repräsentative Unternehmensbefragung, an der mehr als 1'000 Schweizer Unternehmen teilnahmen. Befragt wurden Unternehmen verschiedener Grössen, Branchen und Sprachregionen. Ergänzend wurden Marktdaten des SLV sowie internationale Vergleichswerte beigezogen, um die Bedeutung des Schweizer Leasingmarkts einzuordnen und das künftige Potenzial von Leasing zu beurteilen.

DIE WICHTIGSTE FREMDFINANZIERUNGSFORM

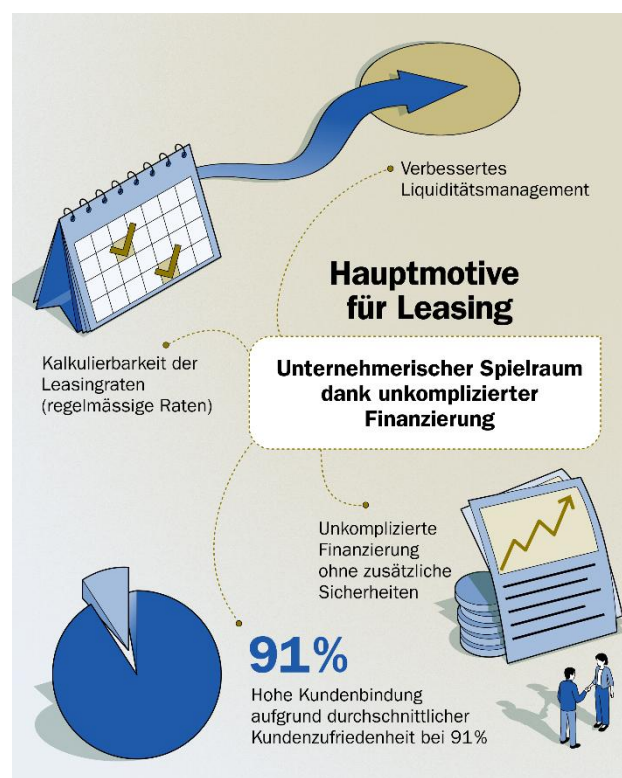
Die Studie zeigt, dass Leasing für Schweizer Unternehmen ein etabliertes, aber noch nicht ausgeschöpftes Finanzierungsinstrument ist. 14 % der befragten Unternehmen haben Leasing zwischen 2022 und 2024 genutzt. Damit liegt Leasing unter den Fremdfinanzierungsformen an erster Stelle, wird aber insgesamt erst von rund jedem siebten Unternehmen eingesetzt.



Wo Leasing genutzt wird, hat es jedoch erhebliches Gewicht: Bei den leasenden Unternehmen machte Leasing durchschnittlich 29 % des Investitionsvolumens in Sachanlagen aus. Leasing ist damit nicht bloss eine ergänzende Finanzierungsform, sondern ein substanzieller Pfeiler der Finanzierungsstrategie. Besonders verbreitet ist Leasing bei etablierten Kapitalgesellschaften mit mindestens zehn Mitarbeitenden sowie in kapitalintensiven Branchen wie Industrie, MEM und Bauwirtschaft. Auch regional zeigen sich Unterschiede: In der Romandie und im Tessin ist Leasing deutlich verbreiteter als in der Deutschschweiz.

HANDLUNGSSPIELRAUM, DER ÜBERZEUGT

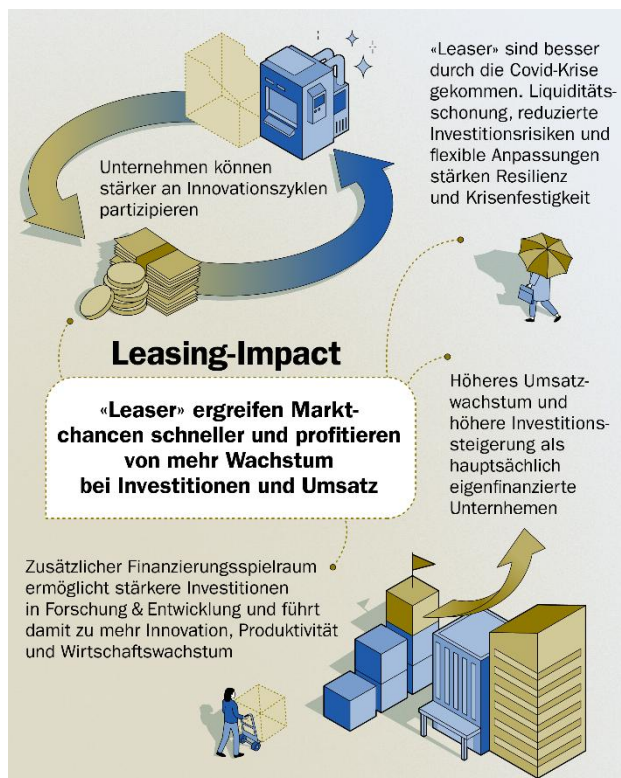
Die wichtigsten Gründe für Leasing sind pragmatischer Natur. Im Vordergrund stehen ein verbessertes Liquiditätsmanagement, die Kalkulierbarkeit und Transparenz der Leasingraten sowie die Möglichkeit, Investitionen ohne zusätzliche Garantien oder Sicherheiten zu finanzieren.



Leasing verschafft Unternehmen damit unternehmerischen Spielraum: Es schont die Liquidität, macht Finanzierungskosten planbar und vereinfacht die Finanzierung von Investitionsgütern. Entsprechend hoch ist die Zufriedenheit der Unternehmen, die Leasing nutzen. Gleichzeitig zeigt die Studie, dass technologische Vorteile, etwa der planmässige Ersatz von Ausrüstungen am Ende eines Innovationszyklus, noch wenig im Vordergrund stehen. Gerade darin liegt weiteres Potenzial, insbesondere für Branchen mit kurzen Innovations- und Investitionszyklen.

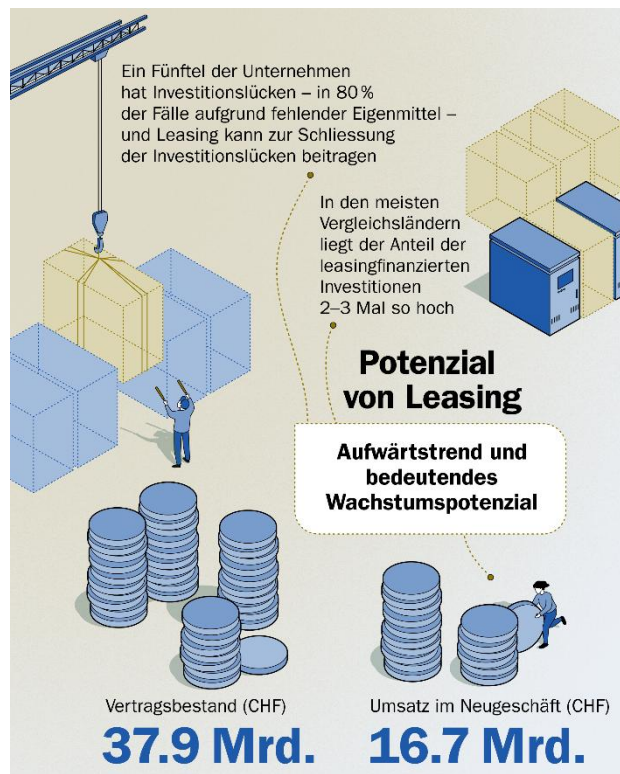
MEHR WACHSTUM, INVESTITIONEN UND RESILIENZ

Besonders deutlich wird der Nutzen von Leasing beim Blick auf Wachstum und Investitionstätigkeit. Unternehmen, die Leasing einsetzen, haben die Post-Covid-Periode besser gemeistert als Unternehmen, die hauptsächlich auf Eigenmittel setzten. 62 % der Leaser konnten ihren Umsatz zwischen 2022 und 2024 steigern, gegenüber 52 % der Nicht-Leaser. Auch beim Investitionsvolumen zeigt sich ein klarer Unterschied: 38 % der Leaser investierten jährlich mehr als CHF 100'000 in Sachanlagen, bei den Nicht-Leasern waren es 20 %. Zudem erhöhten 41 % der Leaser ihre Investitionen gegenüber der Prä-Covid-Zeit, während dies nur 28 % der Nicht-Leaser gelang. Ein Grund dafür liegt in der breiteren Finanzierungsbasis: Leaser finanzieren ihre Sachanlagen zu 54 % mit Eigenmitteln, Nicht-Leaser dagegen zu 87 %. Wer weniger Kapital in Anlagen bindet, erhält mehr Handlungsspielraum für neue Märkte, Forschung und Entwicklung oder weitere betriebliche Investitionen. Die Studie zeigt auch, dass ein Fünftel der Unternehmen zwischen 2022 und 2024 nicht alle geplanten Investitionen realisieren konnte; in 80 % dieser Fälle fehlten Eigenmittel. Leasing kann damit helfen, Investitionslücken zu schliessen und notwendige Investitionen trotz unsicherem Umfeld zu ermöglichen.



ALTE PRÄFERENZEN UND KLARES POTENZIAL

Gleichzeitig bestätigt die Studie ein erhebliches strukturelles Potenzial für den Schweizer Leasingmarkt. Die Leasing-Penetration im Investitionsgüterbereich liegt im internationalen Vergleich weiterhin tief: Der Anteil leasingfinanzierter Ausstattungsinvestitionen beträgt in der Schweiz 9 %, während vergleichbare Länder deutlich höhere Werte aufweisen.



Der Abstand erklärt sich unter anderem durch die ausgeprägte Schweizer Präferenz für Eigenfinanzierung und rechtliches Eigentum, die vergleichsweise liberale Rechnungslegung und vergleichsweise niedrige Unternehmenssteuern. Dennoch deutet die Befragung auf einen Aufwärtstrend hin. In absoluten Zahlen planen mehr Nicht-Leaser in den Jahren 2025 bis 2027 auf Leasing umzusteigen, als heutige Leaser beabsichtigen, künftig darauf zu verzichten. Für den SLV bestätigt dies die Bedeutung von Information, Transparenz und Aufklärung. Leasing ist nicht nur ein Produkt der Branche, sondern ein volkswirtschaftlich relevantes Finanzierungsinstrument, das Unternehmen Handlungsspielraum verschafft, Investitionen ermöglicht und langfristig Innovation, Produktivität und Wachstum unterstützen kann.

4 BERICHT AUS DER SRO/SLV

ALLGEMEIN

Der Schwerpunkt für das Geschäftsjahr 2025 bildete nebst der Revision des Geldwäschereigesetzes (GwG) ein erster Roundtable beim Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (SIF) im Hinblick auf die Länderprüfung der Financial Action Task Force (FATF), die im Jahr 2027 erfolgen wird. Anlässlich dieses Treffens wurde den SROs der Zeitplan des FATF-Länderexams im Detail erläutert. Die SRO/SLV wird sich in diesem Zusammenhang aktiv einbringen, um ihre Anliegen zu vertreten.

Neben den regulatorischen Themen waren auch dieses Jahr die Aus- und Weiterbildung der Finanzintermediäre wieder ein zentrales Thema. Im Jahr 2025 fanden drei GwG-Grundmodule (davon zwei vor Ort und eines online) statt. Zudem wurde am 23. Oktober 2025 im The Circle Convention Center, am Zürich-Flughafen, ein fakultativer Erfahrungsaustausch für GwG-Organpersonen organisiert. Der Austausch wurde auf Wunsch der Finanzintermediäre angeboten und setzte sich aus einem Update der Fachstelle mit Informationen aus der GwG-Fachtagung der FINMA zu Gütersanktionen und zum FATF-Länderexamen sowie aus dem Feedback zu den Prüfberichten und zwei Breakout-Sessions mit Case Studies zur Umsetzung der Verifikation von wirtschaftlich Berechtigten und des Transaktionsmonitorings zusammen.

Weiter wurde das Web-basierte Training (elektronisches GwG-Lernprogramm) aufgrund diverser Rückmeldungen von Nutzern neu gegliedert. Dieses wird nun in zwei Versionen als GwG-Basisversion und als GwG-Expertenversion zur Verfügung gestellt. Im Rahmen der Erweiterung wurden auch die Testfragen angepasst und überarbeitet. Das Go-Live der Basis- und Expertenversion wurde den Finanzintermediären mit Fachstellenmitteilung Nr. 49/2025 angekündigt.

Im Geschäftsjahr 2025 erfolgten drei Neuanschlüsse und es gab vier Austritte aus der SRO/SLV zu verzeichnen. Ein Mitglied wurde infolge Fusion aus dem Handelsregister gelöscht. Als Folge waren der SRO/SLV per 31. Dezember 2025 45 Finanzintermediäre angeschlossen.

GWG-PRÜFUNGEN UND SANKTIONEN

Für das Geschäftsjahr 2024 wurden im vergangenen Jahr 34 Finanzintermediäre einer GwG-Prüfung unterzogen. Die GwG-Prüfung wurden jeweils durch die von den Finanzintermediären beauftragten externen Prüfstellen vorgenommen und eine Mehrzahl der Prüfberichte enthielt keine oder nur untergeordnete Beanstandungen. So konnten die Abklärungen in den meisten Fällen bereits nach einem Schriftenwechsel mit den betroffenen Finanzintermediären abgeschlossen werden. Bei 10 Finanzintermediären wurde aufgrund des von der SRO-Kommission bewilligten mehrjährigen Revisionszyklus (MJRZ) keine externe Prüfung durchgeführt.

Ausserdem wurden im Berichtsjahr vier Sanktionsverfahren eröffnet, wovon eines zwischenzeitlich mit Verhängung einer Konventionalstrafe abgeschlossen werden konnte.

SRO-KOMMISSION UND SRO-FACHSTELLE

Die SRO-Kommission hat im Geschäftsjahr 2025 vier ordentliche Sitzungen abgehalten. Bei der Fachstelle waren es ebenfalls deren vier ordentliche Sitzungen sowie eine ausserordentliche Fachstellensitzung. Darüber hinaus erfolgte wie bereits in den vergangenen Jahren ein regelmässiger Fach- und Erfahrungsaustausch zwischen den Fachstellenmitgliedern, wobei Prüfberichte und daraus resultierende Massnahmen besprochen wurden.

Zudem wurde im vergangenen Jahr ein Aufsichtsgespräch geführt und es fand eine Vor-Ort-Kontrolle durch die SRO/SLV statt. Bei zwei Mitgliedern wurde eine vertiefte Prüfung im Zusammenhang mit Verdachtsmeldungen an die MROS vorgenommen, wobei mit den betroffenen Finanzintermediären im laufenden Jahr 2026 je ein Aufsichtsgespräch angesetzt wurde und separat eine eingegangene Beschwerde gegen einen Finanzintermediär wurde geprüft – hat sich jedoch in der Folge nicht erhärtet.

5 GASTBEITRAG: REGULIERUNGSABBAU TUT NOT



Dieter Kläy, Stv. Direktor Schweizerischer Gewerbeverband,
Ressortleiter Arbeitsmarkt-, Berufsbildung und Wirtschaftsrecht

WACHSENDE REGULIERUNGSDICHTE BELASTET SCHWEIZER KMU

Die Regulierungsdichte in der Schweiz hat in den letzten Jahren laufend zugenommen. Ein Treiber dieser Entwicklung ist – nebst dem Parlament – die Verwaltung. So erfolgt die Regulierung immer häufiger auf Verordnungsstufe. Ausserdem tragen ein zunehmender Detaillierungsgrad bei Regulierungserlassen und die Übernahme von europäischen und internationalen Vorgaben sowie die Orientierung an «Soft Law» (Empfehlungen, Leitlinien oder Aktionspläne) weiter zur Verschärfung der Situation bei. Beispiele zunehmender Regulierung sind die steigenden Anforderungen bei der Finanzmarktregulierung oder bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Dazu gehören aber auch Pflichten wie die periodischen Lohnkontrollen in Unternehmen ab 100 Mitarbeitende. Der Trend hin zu einem «Nanny State» führt zunehmend zu staatlichen Eingriffen in unternehmerische Entscheidungen und erhöht insbesondere für KMU die Kosten, um mit diesen Regulierungen Schritt halten zu können. Bestimmte Regulierungen behindern den Handel und schaden so der Wirtschaft. Solche „Swiss Finish“-Bestimmungen finden sich vor allem im Bereich Konsumenten- und Umweltschutz, wo in der Schweiz teilweise weitergehende Regeln als im Ausland gelten.

WIE KMU DARUNTER LEIDEN

Neustes Regulierungsbeispiel ist die Konzernverantwortungsinitiative 2.0. Statt die Wirtschaft anzukurbeln, wird neue Bürokratie aufgebaut. Der Schweizerische Gewerbeverband sgV lehnt sowohl die Volksinitiative «Für verantwortungsvolle Grossunternehmen – zum Schutz von Mensch und Umwelt» (Kovi2-Initiative) als auch den Anfang April 2026 veröffentlichten Gegenvorschlag des Bundesrats ab. Zwar will der Bundesrat mit dem Gegenvorschlag die KMU weitgehend ausklammern. Dennoch werden KMU indirekt belastet. Und das in einer wirtschaftlich ohnehin anspruchsvollen Zeit. Die Initiative muss rasch und ohne Gegenvorschlag dem Volk vorgelegt und zur Ablehnung empfohlen werden.

Schweizer KMU mögen bei Verstössen gegen die Menschenrechte oder der fehlenden Rücksichtnahme auf Klima- und Umweltschutz zwar eine untergeordnete Rolle spielen, aber genau sie werden die Zeche der übermässigen Regulation bei einer Annahme der Konzernverantwortungsinitiative 2.0 oder des Gegenvorschlags bezahlen müssen. Zwar richten sich die vorgeschlagenen Bestimmungen formal nur an Grossunternehmen. In der Praxis sind jedoch insbesondere auch KMU über die Wertschöpfungsketten betroffen. Sie müssten gegenüber ihren Auftraggebern garantieren, dass sämtliche Vorprodukte, Komponenten und Rohstoffe frei von jeglichen Mängeln sind. Die Folge ist klar: Die Bürokratie steigt und auch KMU müssen dafür immer mehr Geld und Zeit aufbringen. Das geht zulasten des eigentlichen Geschäfts, der Mitarbeitenden und der Kunden.

Gemäss der neuen Konzernverantwortungsinitiative können Grossunternehmen für Verstösse haftbar gemacht werden. In der Realität wird dieses Risiko an die Lieferanten überwält. Das Geschäftsrisiko für die KMU wird damit weiter erhöht. Zwar sehen die Initianten eine Unterstützung vor, welche KMU vor der Abwälzung der Pflichten von Grossunternehmen schützen. KMU brauchen aber keine staatlich verschriebene Nanny, sondern ein unternehmerfreundliches Umfeld.

WENIGER BÜROKRATIE SCHAFFT FREIRÄUME FÜR WACHSTUM UND INNOVATION

Ein wichtiges Instrument zum Abbau und zur Verhinderung von Regulierungskosten ist das Unternehmensentlastungsgesetz (UEG). Das UEG wurde vom Schweizerischen Gewerbeverband sgV initiiert und trat 2024 in Kraft. Es enthält wichtige Vorgaben an die Regulierung. So dürfen beispielsweise KMU nicht unverhältnismässig stark belastet werden. Zudem müssen die Regulierungskosten geschätzt und ein Monitoring durchgeführt werden. Das UEG ist auch die Grundlage für den Ausbau der Digitalisierung der Verwaltung.

Im Verhältnis zu den verfügbaren Ressourcen sind die Kosten der Bürokratie für KMU deutlich höher als für Grossunternehmen. Die meisten KMU haben keine Rechts- oder Compliance-Abteilung. Deshalb ziehen neue Vorschriften nebst Dokumentations- und Schulungsaufwand häufig auch Kosten für externe Beratung nach sich. Dies geht zu Lasten unternehmerischer und innovativer Tätigkeit, der Pflege der Kundschaft sowie der Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden. Insgesamt hemmt Bürokratie die unternehmerische Wertschöpfung und die Risikobereitschaft und es kann festgehalten werden: Je höher die Regulierungskosten, desto grösser die Produktivitäts- und Wettbewerbsverluste der Unternehmen.

Die Regulierungskosten schlagen sich damit auch im BIP nieder. Die jährlichen Kosten der Regulierung in der Schweiz belaufen sich auf rund 10 Prozent des Bruttoinlandprodukts. Das entspricht etwa 80 Milliarden Franken.

Mit der Verhinderung und dem Abbau von unnötiger Regulierung sowie mit der Nutzung der Digitalisierung können Kosten gesenkt werden. Dadurch werden für die Unternehmer Ressourcen frei, die sie produktiv investieren können, zum Beispiel in Innovation, in die Erschliessung neuer Märkte und in ihre Mitarbeitenden.

Welches sind dabei die Zielsetzungen des sgV? Die Dichte, die Komplexität und die Kosten der Regulierung sind zu senken, um Freiräume für unternehmerisches Wachstum zu schaffen. Die Regulierung muss verstärkt prinzipienorientiert, einfach verständlich und technologieneutral erfolgen. Das UEG ist konsequent umzusetzen und weiterzuentwickeln, u.a. mit einer Pflicht zur jährlichen Vorlage konkreter Entlastungsmassnahmen. Eine Regulierungskostenbremse soll die Hürde für neue Vorschriften zusätzlich erhöhen. Die Regulierung soll innovative Geschäftsmodelle namentlich im Bereich der Digitalisierung nicht behindern, sondern erleichtern. Zuletzt muss sich die Verwaltung auf ihre Kernaufgaben beschränken, die Digitalisierung vorantreiben und Doppelspurigkeiten vermeiden. Föderalismus und Subsidiarität sind aus Sicht des sgV zu stärken – auch bei der Regulierung.

6 ENTWICKLUNGEN & AUSSICHTEN

GESAMTMARKT

Für das Jahr 2025 haben 35 Mitglieder ihre Zahlen gemeldet. Damit repräsentiert der SLV rund 80 % des Gesamtmarktes. Der Gesamtmarkt ist im Jahr 2025 gegenüber dem Vorjahr im Neuolumen nur moderat gewachsen, während der Bestand stark zulegen konnte.

Die Mitglieder melden für das Jahr 2025 einen Total-Umsatz von CHF 13.4 Mia. und einen Total-Bestand von CHF 30.3 Mia. Dies entspricht beim Umsatz einem Wachstum von 2 % und beim Bestand einem solchen von 6 %.

KONSUMENTENLEASING

Auch im Berichtsjahr 2025 kann dank der Rückmeldungen von sieben markengebundenen und fünf markenungebundenen Fahrzeug-Finanzierungsgesellschaften auf repräsentative Umfragewerte abgestellt werden, wodurch sich die Entwicklung des Schweizer Konsumgüterleasingmarkts abbilden lässt.

Trotz eines erneut rückläufigen Automobilmarkts – die Neuzulassungen sanken laut auto-schweiz 2025 um 2.4 % auf 233'737 Einheiten und erreichten damit den tiefsten Stand seit über 25 Jahren – zeigt sich der Konsumentenleasingmarkt weiterhin robust. Die Automobilbranche bewegt sich weiterhin deutlich unter dem Vorkrisenniveau, was vor allem auf strenge CO₂-Regulierung, hohe Energiepreise und konjunkturelle Unsicherheiten zurückzuführen ist.

Vor diesem Hintergrund ist die Entwicklung im Konsumentenleasing als erfreulich zu werten: Der Gesamtumsatz in CHF konnte 2025 im Vergleich zum Vorjahr um 5.15 % gesteigert werden, der Vertragsbestand wuchs um 10 %. Auch die Anzahl der Leasinggeschäfte legte um 5.54 % zu, während der anzahlmässige Bestand des Gesamtmarkts um 5.06 % anstieg.

Auffällig ist das starke Wachstum der Konsumentenleasings, die im Flottenleasing gemacht wurden: Hier stieg der Umsatz in CHF um 38.88 % und der Vertragsbestand sogar um 89.97 %. Auch die Anzahl der abgeschlossenen Verträge legte in dem Segment um 38.89 % zu, der Bestand um 50.35 %. Im markengebundenen Bereich wuchs der Umsatz in CHF um 6.64 %, der Bestand in CHF um 14.56 %. Die Anzahl der Neuabschlüsse stieg um 6.03 %, der Bestand um 9.46 %. Im Gegensatz dazu fiel das Wachstum bei den markenungebundenen Gesellschaften moderater aus: Der Umsatz stieg um 2.41 %, der Bestand um 0.39 %. Die Anzahl der Neuabschlüsse erhöhte sich um 4.27 %, während der Bestand um 3,70 % zurückging.

Dies ist unter anderem auf Konsolidierungen im Markt und einzelner Importeure, die im Jahr 2025 zu markengebundenen Finanzierungspartnern gewechselt haben.

Mit Blick auf 2026 erwartet BAK Economics AG für den Schweizer Automarkt eine stabile Situation mit einem Anstieg der Neuzulassungen um 0.3 %. Wenngleich mit dieser Annahme das Marktniveau weiterhin weit unter dem Vorkrisenniveau bleiben würde, besteht die realistische Hoffnung, dass sich die positive Entwicklung des Konsumentenleasings fortsetzt. Dies unter anderem dank einer hohen Leasingpenetration – insbesondere beim wachsenden Segment der Elektrofahrzeuge – sowie attraktiven Leasingangeboten. Trotz der anhaltenden Herausforderungen im Automobilmarkt bleibt das Konsumentenleasing damit ein stabiler und wachsender Bestandteil der Schweizer Mobilitätsfinanzierung.

FLOTTENLEASING

Der Geschäftsverlauf des Flottenleasings wurde im Jahr 2025 massgeblich durch den anhaltenden Umstieg auf Elektromobilität geprägt. Aufgrund der generell höheren Investitionspreise bei Neufahrzeugen mit alternativen Antriebsarten wie Elektro oder Plug-in Hybrid stieg der Buchwert des Fahrzeugbestands im Flottenleasing um 24%, von 2.902 Mio. im Jahr 2024 auf 3.597 Mio. im Jahr 2025.

Die höheren Investitionspreise hatten auch einen Einfluss auf die Nutzung von Occasionsfahrzeugen als günstigere Alternative zu Neufahrzeugen. Bei den Neuabschlüssen stieg der Anteil an Occasionsfahrzeugen von 6% auf 9% gegenüber 2024.

Der Fahrzeugbestand im Flottenleasing verzeichnete ebenfalls eine positive Entwicklung, von 88'432 Fahrzeugen im Jahr 2024 auf 94'424 Fahrzeuge im Jahr 2025, was einem Anstieg von 7 % entspricht. Diese Entwicklung ist auf ein solides organisches Wachstum im Flottenleasing zurückzuführen.

INVESTITIONSGÜTERLEASING

Aus Sicht des Investitionsgüterleasings war Jahr 2025 geprägt von anhaltend schwierigen wirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen, die auch die Investitionstätigkeit in der Schweiz spürbar beeinflusst haben. Die Ausrüstungsinvestitionen zeigten sich insgesamt verhalten, was sich in einem prognostizierten Rückgang von 0.6 % widerspiegelt. Laut dem KOF Institut ist erst ab 2027 mit einem spürbaren Wachstum von rund 2.9 % zu rechnen.

Insbesondere die Industrie und die Landwirtschaft verzeichneten ein leicht rückläufiges Wachstum, während das Baugewerbe, der Handel und der Verkehr ein moderates Plus erzielen konnten. Diese Entwicklung zeigt sich auch im Bereich des Investitionsgüterleasings, dessen Wachstum leicht rückläufig war.

Der Umsatz mit reinen Investitionsgütern ging entsprechend um rund 2 % auf CHF 2.72 Mrd. zurück. Gleichzeitig erhöhte sich der Bestand um 1.19 % auf CHF 6.65 Mrd., was unter anderem auf Wechsel bei den Mitgliedern des SLV zurückzuführen sein könnte. Auf Unternehmensebene, inklusive PKW, blieb der Gesamtbestand stabil bei rund CHF 13.2 Mrd.

Für das laufende Jahr 2026 bleibt die wirtschaftliche Lage weiterhin herausfordernd. Geopolitische Unsicherheiten, wie die dynamische Zollpolitik in den USA und die derzeitige Schliessung der Strasse von Hormus, beeinflussen das globale Wirtschaftswachstum. Dennoch gibt es im Basisszenario Grund zur Hoffnung: Eine leichte Entspannung und ein moderates Wachstum der Weltwirtschaft werden erwartet.

Auch in der Schweiz planen Unternehmen, trotz eines verhaltenen gesamtwirtschaftlichen Ausblicks, ihre Investitionen in Ausrüstungen wieder zu erhöhen. Besonders Investitionen in Maschinen und Anlagen sowie die Modernisierung von Technologien dürften dabei als wesentliche Treiber fungieren.

7 ZAHLEN UND FAKTEN 2025

LEASINGMARKT

Abb. 1	Neugeschäfte
Abb. 2	Vertragsbestand

ENTWICKLUNG DER NEUGESCHÄFTE

Abb. 3	Entwicklung der Neuabschlüsse
Abb. 4	Marktaufteilung nach Anbietergruppen

GESAMTMARKT

PKW-LEASING

Abb. 5	Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing
Abb. 6	Entwicklung der Neugeschäfte: Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing
Abb. 7	Neumarkt vs. Occasionen
Abb. 8	Entwicklung der Neugeschäfte: Konsumentenleasing vs. Occasionen
Abb. 9	Finanzierungsbetrag pro Fahrzeug
Abb. 10	Leasingpenetration bei PKWs
Abb. 11	Entwicklung der Leasingpenetration bei PKWs

LEASING VON MOBILIEN

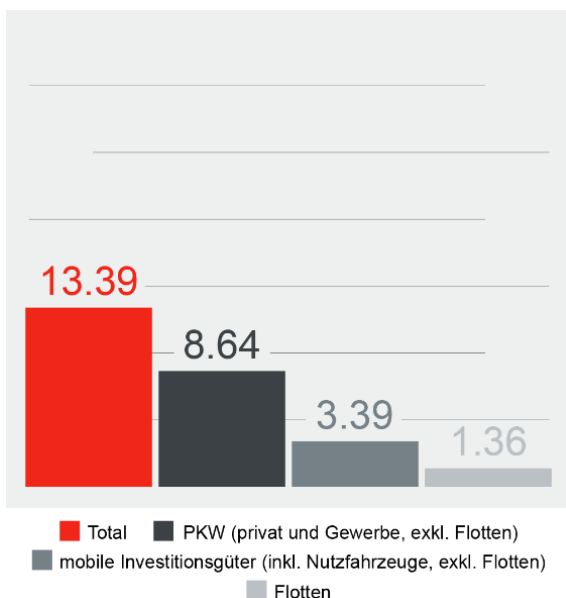
Abb. 12	Kumentypstatistik
Abb. 13	Entwicklung der Neugeschäfte nach Kundentypen
Abb. 14	Objektgruppenstatistik
Abb. 15	Entwicklung der Neugeschäfte nach Objektgruppen

FLOTTENLEASING

Abb. 16	Übersicht
Abb. 17	Entwicklung der Neugeschäfte bei Flottenleasing
Abb. 18	Neumarkt vs. Occasionen bei Flottenleasing
Abb. 19	Mobilien-Statistik
Abb. 20	Mobilien – abgeschlossene Verträge (Umsatz)
Abb. 21	Mobilien – ausstehendes Kapital
Abb. 22	Ausrüstungsinvestitionen – gesamt (ohne Fahrzeuge) nach Vermögensgüter-Klassifikation
Abb. 23	Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen und Umsatz im Leasingmarkt für Investitionsgüter
Abb. 24	Umsatzentwicklung des Investitionsgüterbereichs im Sekundären Sektor
Abb. 25	Volumen der Unternehmenskredite von Banken (ohne Immobilienkredite)
Abb. 26	Leasing-Penetrationsrate der Schweiz und deren Nachbarländer in 2024
Abb. 27	Umsatz mit Autos in der Schweiz – Total und SUVs im Vergleich

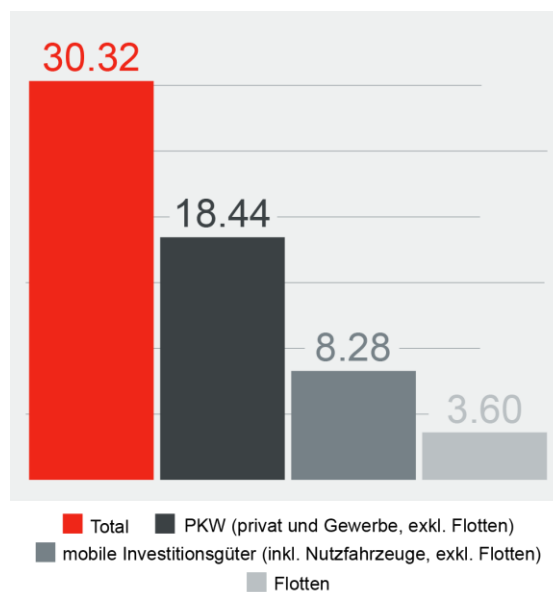
LEASINGMARKT

Abb. 1: Neugeschäfte
Umsatz in Mia. CHF



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

Abb. 2: Vertragsbestand
in Mia. CHF



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

ENTWICKLUNG DER NEUGESCHÄFTE

Abb. 3: Entwicklung der Neuabschlüsse
Volumen in CHF 1'000

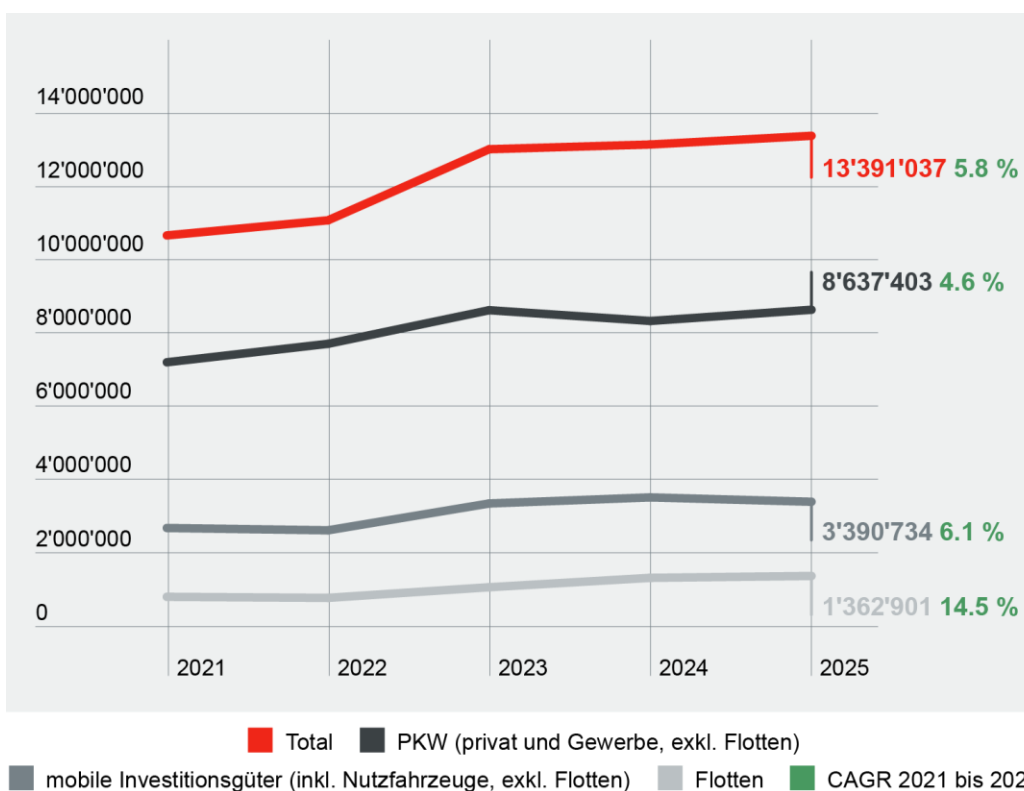
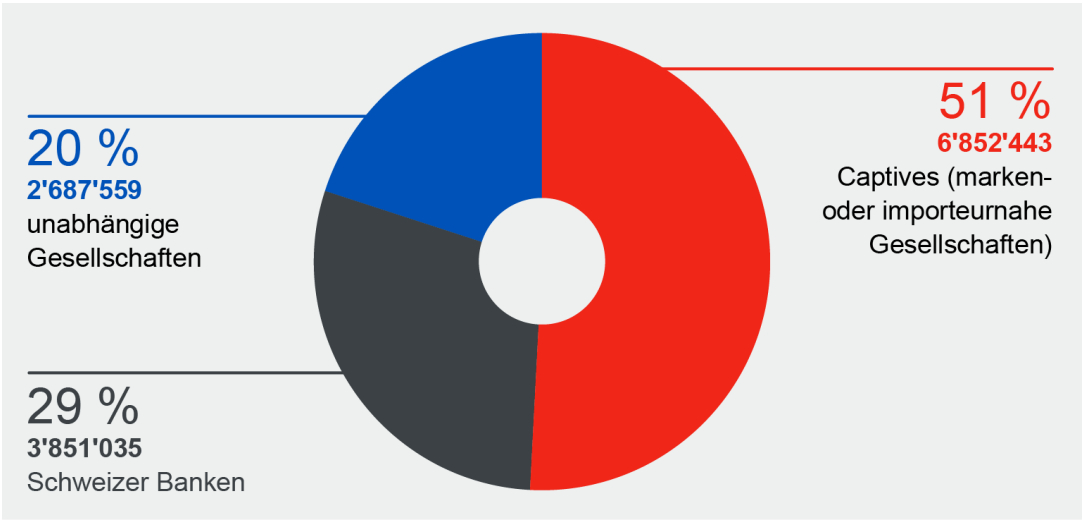


Abb. 4: Marktaufteilung nach Anbietergruppen
Volumen in CHF 1'000



GESAMTMARKT

Die Statistik des Schweizerischen Leasingverbandes (SLV) deckt nach seiner eigenen Schätzung 80 % des gesamten Leasingmarktes der Schweiz ab. Dieser dürfte demnach einen Bestand von ca. CHF 37.9 Mia. Vertragsvolumen im Jahr 2025 aufweisen.

PKW-LEASING

Abb. 5: Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing

PKW-Leasing	Neugeschäfte 2025 in 1'000 CHF		Vertragsbestand per 31.12.2025 in 1'000 CHF	
Privates PKW-Leasing	8'637'403	87.6 %	18'441'363	86.0 %
Gewerbliches PKW-Leasing	1'221'694	12.4 %	2'996'969	14.0 %
Total PKW-Leasing	9'859'097	100 %	21'438'331	100 %

Abb. 6: Entwicklung der Neugeschäfte: Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing
Volumen in CHF 1'000

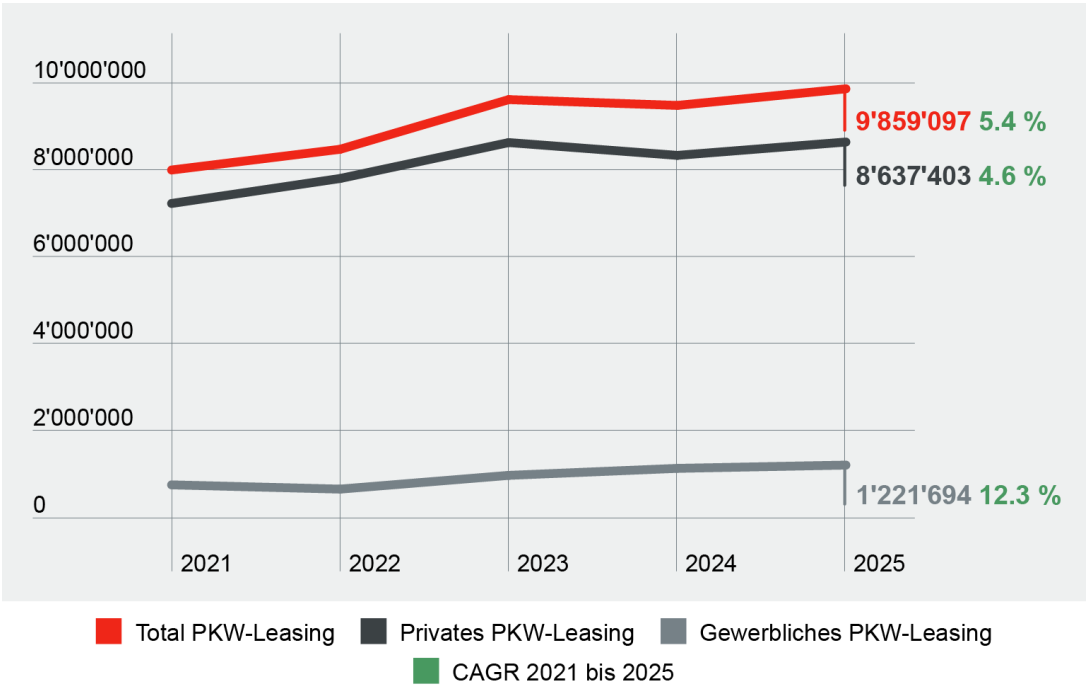


Abb. 7: Neumarkt vs. Occasionen

PKW-Leasing	Neugeschäfte 2025 in 1'000 CHF		Vertragsbestand per 31.12.2025 in 1'000 CHF		Neugeschäfte 2025 Anzahl		Vertragsbestand per 31.12.2025 Anzahl	
Neufahrzeuge	5'397'649	54.7 %	13'119'363	61.2 %	116'183	46.2 %	384'014	52.0 %
Occasionen	4'461'448	45.3 %	8'318'968	38.8 %	135'170	53.8 %	354'328	48.0 %
Total PKW-Leasing	9'859'097	100 %	21'438'331	100 %	251'353	100 %	738'342	100 %

Abb. 8: Entwicklung der Neugeschäfte: Neumarkt vs. Occasionen
Volumen in CHF 1'000

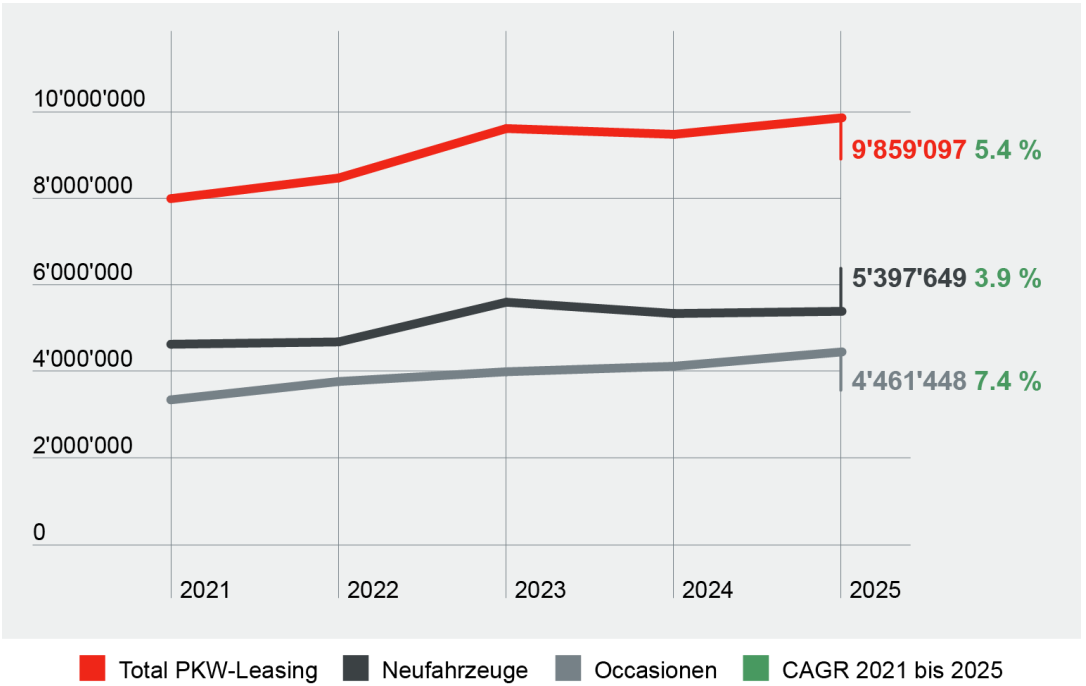
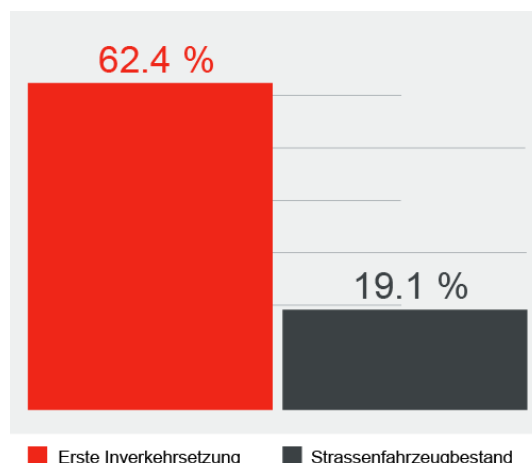


Abb. 9: Finanzierungsbetrag pro Fahrzeug

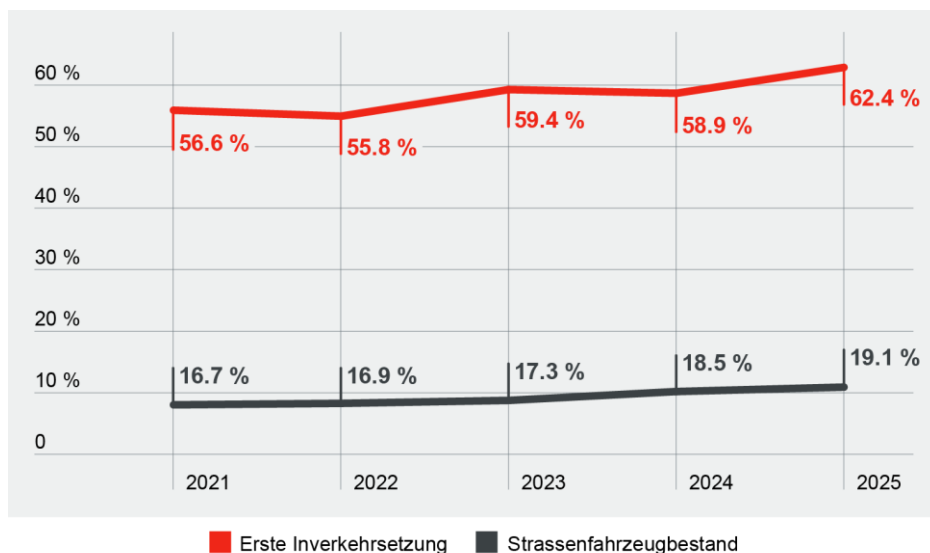
Finanzierungsbetrag pro Fahrzeug	Neugeschäfte 2025 in 1'000 CHF	Vertragsbestand per 31.12.2025 in 1'000 CHF
PKW	39.2	29.0
Nutzfahrzeuge bis 3.5 T	40.4	29.0
Nutzfahrzeuge über 3.5 T	187.1	98.2

Abb. 10: Leasingpenetration bei PKWs



Kommentar: Eigene Schätzung des SLV. Basierend auf einem Marktanteil von 80 % des SLV am Gesamt-Leasingmarkt.

Abb. 11: Entwicklung der Leasingpenetration bei PKWs



Kommentar: Eigene Schätzung des SLV. Basierend auf einem Marktanteil von 80 % des SLV am Gesamt-Leasingmarkt.

LEASING VON MOBILIEN

Abb. 12: Kundentypstatistik

Mobilen Kundentyp	Neugeschäfte 2025		Vertragsbestand per 31.12.2025		Neugeschäfte 2025		Vertragsbestand per 31.12.2025	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl	
Konsumenten	7'706'510	57.5 %	17'023'466	56.1 %	210'125	57.9 %	619'837	42.4 %
Industrie	1'890'143	14.1 %	4'915'693	16.2 %	85'057	23.4 %	629'247	43.0 %
Dienstleistungen	3'513'297	26.2 %	7'748'667	25.6 %	65'155	18.0 %	202'810	13.9 %
Landwirtschaft	229'299	1.7 %	478'568	1.6 %	1'979	0.5 %	8'430	0.6 %
Öffentliche Körperschaften	51'788	0.4 %	155'855	0.5 %	526	0.1 %	2'934	0.2 %
Total	13'391'037	100 %	30'322'249	100 %	362'842	100 %	1'463'258	100 %

Abb. 13: Entwicklung der Neugeschäfte nach Kundentypen
Volumen in CHF 1'000

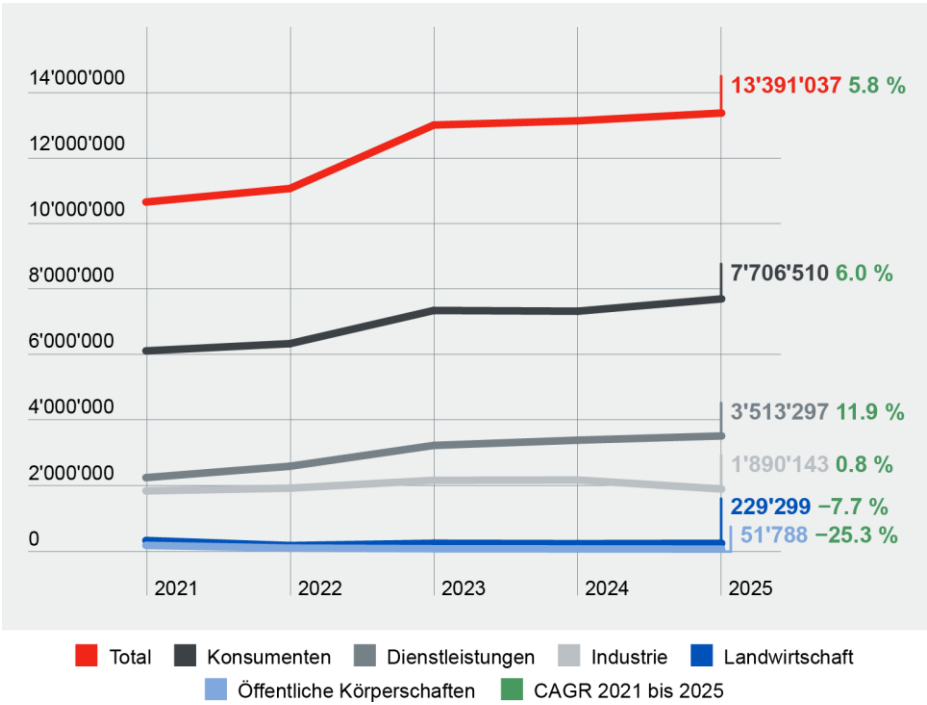
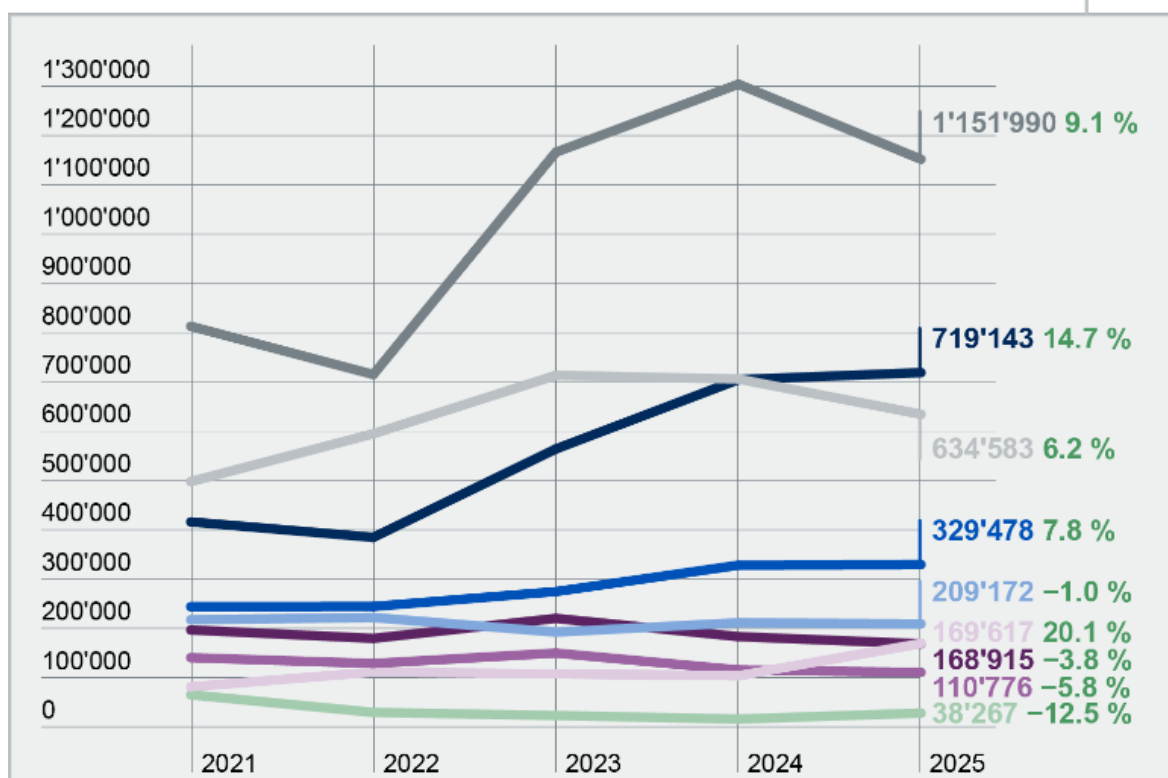
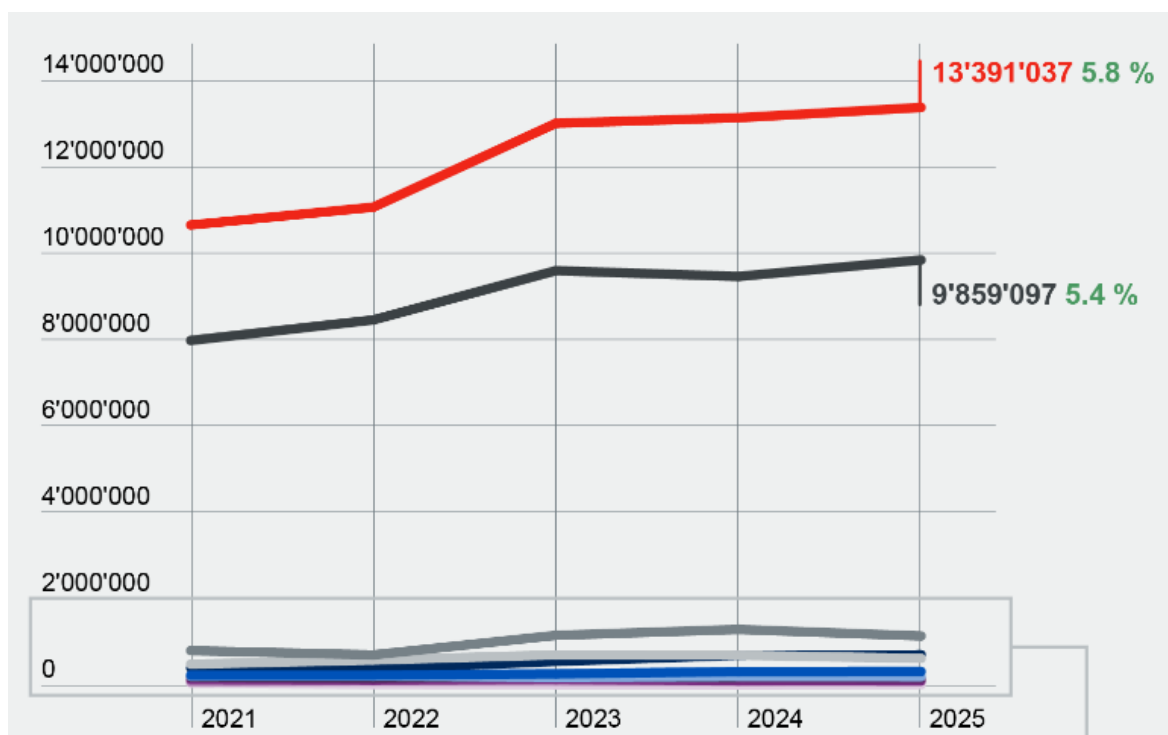


Abb. 14: Objektgruppenstatistik

Mobilen Objektgruppen	Neugeschäfte 2025		Vertragsbestand per 31.12.2025		Neugeschäfte 2025		Vertragsbestand per 31.12.2025	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl	
PKW	9'859'097	73.6 %	21'438'331	70.7 %	251'353	69.3 %	738'342	50.5 %
Nutzfahrzeuge bis 3.5 T	1'151'990	8.6 %	2'895'413	9.5 %	28'547	7.9 %	99'788	6.8 %
Schiffe/Flugzeuge/ Eisenbahnen	169'617	1.3 %	564'787	1.9 %	65	0.0 %	385	0.0 %
Maschinen/Industrie & Produktionsanlagen	634'583	4.7 %	1'756'919	5.8 %	4'079	1.1 %	19'438	1.3 %
Nutzfahrzeuge über 3.5 T	719'143	5.4 %	1'503'731	5.0 %	3'843	1.1 %	15'315	1.0 %
Baumaschinen	329'478	2.5 %	687'560	2.3 %	2'091	0.6 %	8'339	0.6 %
Sonstiges	209'172	1.6 %	446'569	1.5 %	6'755	1.9 %	18'304	1.3 %
Computer/Büromaschinen	168'915	1.3 %	540'826	1.8 %	64'789	17.9 %	557'306	38.1 %
Medizinaltechnik	110'776	0.8 %	305'295	1.0 %	1'313	0.4 %	5'928	0.4 %
Seilbahnen & andere Transportanlagen	38'267	0.3 %	182'817	0.6 %	7	0.0 %	113	0.0 %
Total	13'391'037	100 %	30'322'249	100 %	362'842	100 %	1'463'258	100 %

Abb. 15: Entwicklung der Neugeschäfte nach Objektgruppen
Volumen in CHF 1'000



FLOTTENLEASING

Abb. 16: Übersicht

Flottenleasing	Neugeschäfte 2025		Vertragsbestand per 31.12.2025		Neugeschäfte 2025		Vertragsbestand per 31.12.2025	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Fullservice (Finanzierung und Management)	903'593	66.3 %	2'604'131	72.4 %	19'605	67.5 %	71'176	75.4 %
Reine Finanzierung	459'308	33.7 %	992'376	27.6 %	9'432	32.5 %	23'248	24.6 %
Total	1'362'901	100 %	3'596'507	100 %	29'037	100 %	94'424	100 %

Abb. 17: Entwicklung der Neugeschäfte bei Flottenleasing
Volumen in CHF 1'000

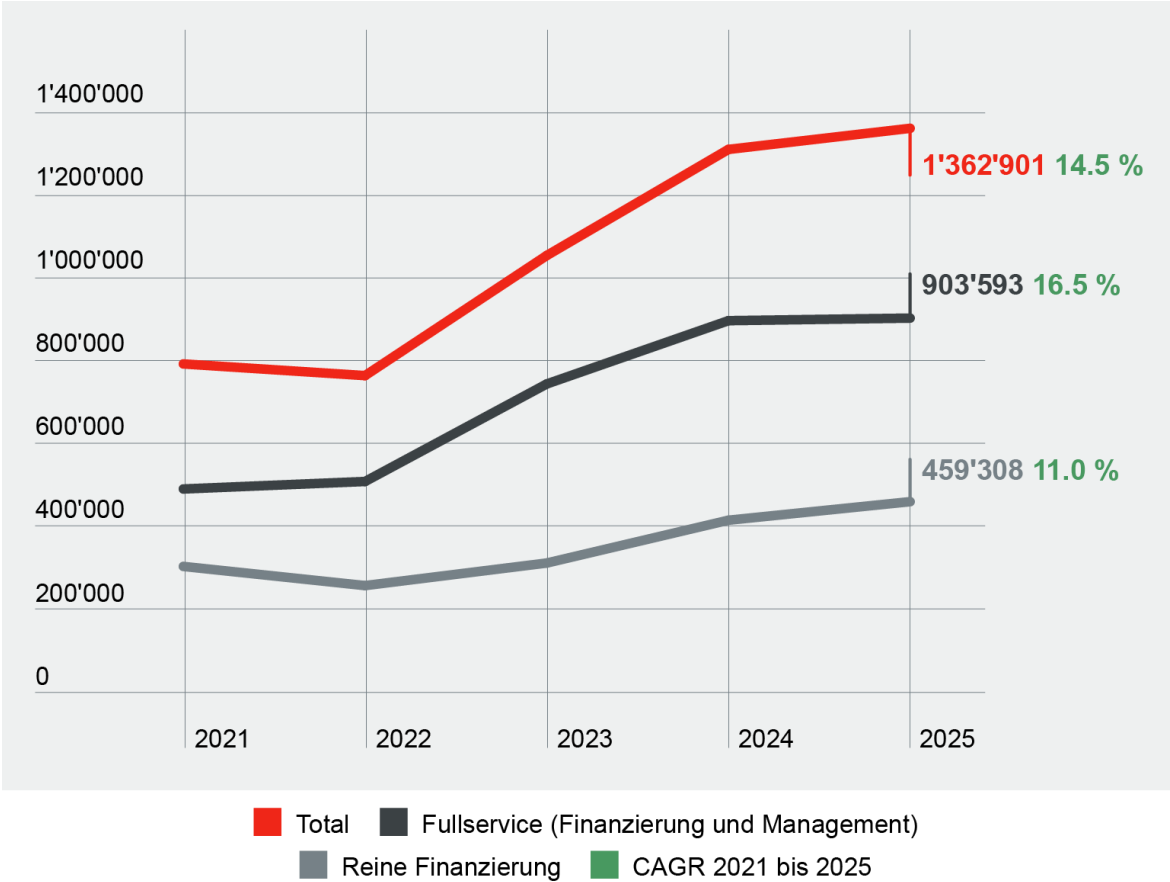


Abb. 18: Neumarkt vs. Occasionen bei Flottenleasing

Flottenleasing	Neugeschäfte 2025		Vertragsbestand per 31.12.2025		Neugeschäfte 2025		Vertragsbestand per 31.12.2025	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Neufahrzeuge	1'276'998	93.7 %	3'461'259	96.2 %	26'348	90.7 %	89'326	94.6 %
Occasionen	85'903	6.3 %	135'247	3.8 %	2'689	9.3 %	5'098	5.4 %
Total	1'362'901	100 %	3'596'507	100 %	29'037	100 %	94'424	100 %

Abb. 19: Mobilien-Statistik

	Umsatz- und Ertragsgrößen			Bestandsgrößen*			
	Abgeschlossene Verträge		Ø Vertrags- volumen	Ausstehendes Kapital	Bestand in Einheiten		
	in TCHF	Anzahl			Total exkl. PKW Anzahl	PKW Anzahl	Total Anzahl
Markengebunden Auto	6'346'928	174'679	36	14'716'663	48'395	468'065	516'460
Markenunge- bunden Auto	3'442'313	82'835	42	6'324'075	29'956	209'069	239'025
Banken Investitionsgüter	1'928'891	15'963	121	4'802'801	60'828	4'062	64'890
Nicht-Banken Investitionsgüter	790'135	68'897	11	1'851'704	569'518	1'450	570'968
Flotte	882'770	20'468	43	2'627'005	16'219	55'696	71'915
Total	13'391'037	362'842	37	30'322'249	724'916	738'342	1'463'258

* jeweils Ende Dezember

Abb. 20: Mobilien – abgeschlossene Verträge (Umsatz)

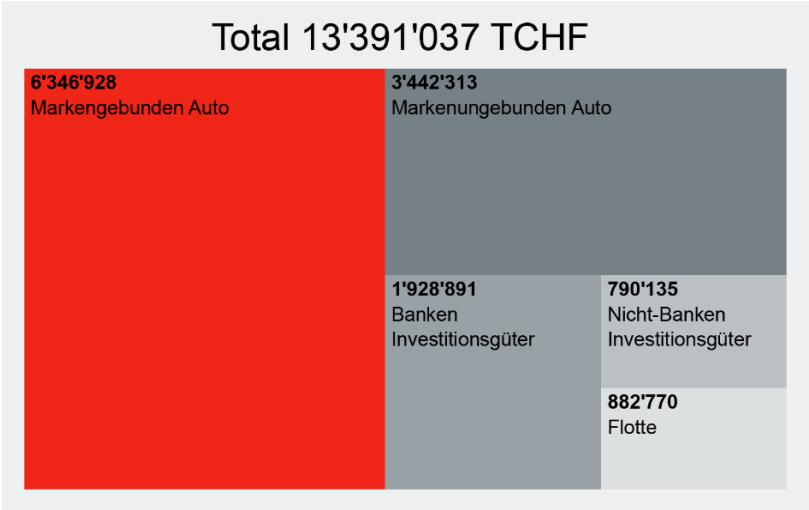


Abb. 21: Mobilien – ausstehendes Kapital

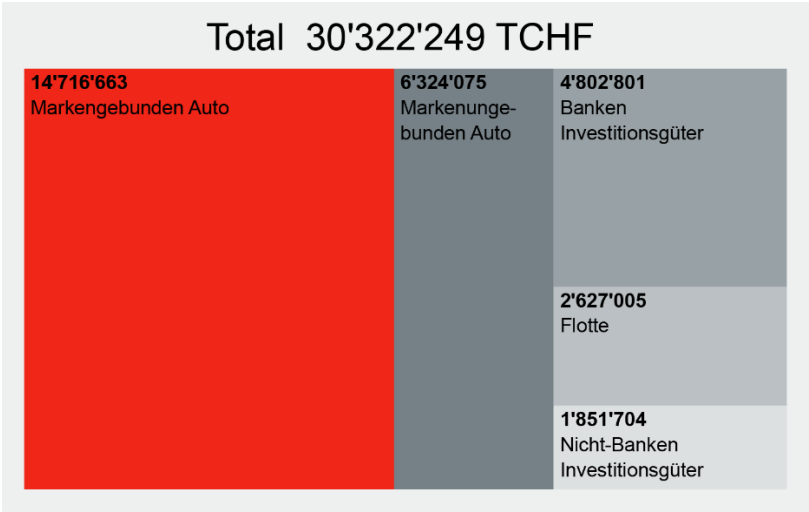
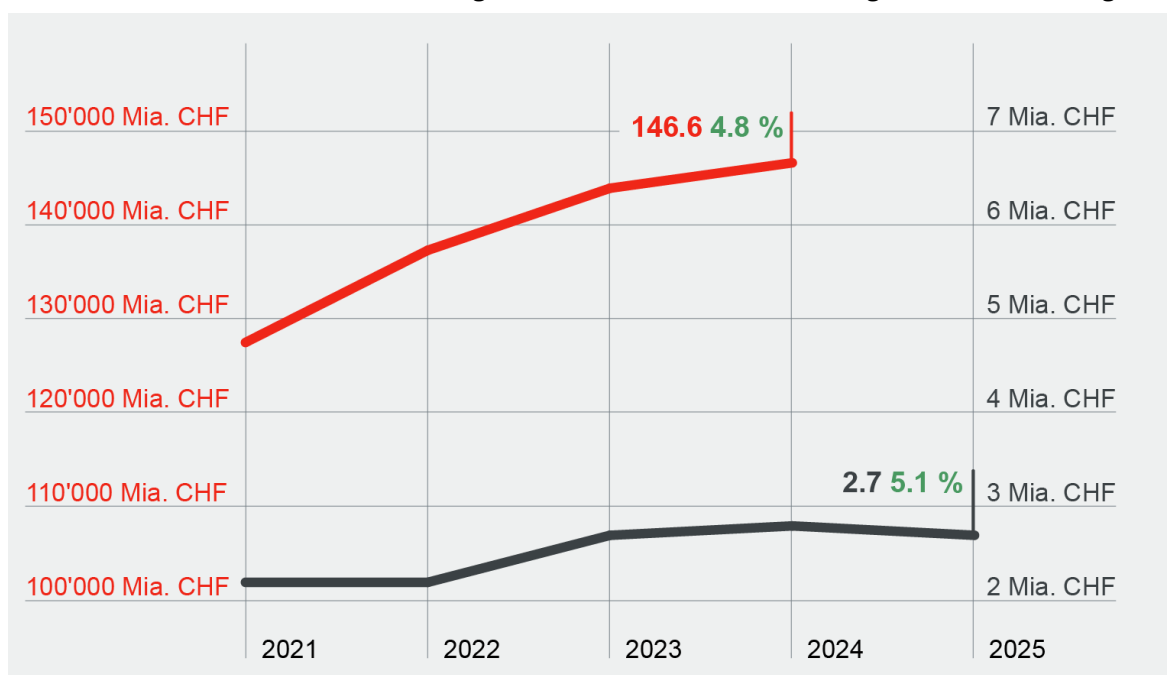


Abb. 22: Ausrüstungsinvestitionen – gesamt (ohne Fahrzeuge) nach Vermögensgüter-Klassifikation

	2020 Mio. CHF	2021 Mio. CHF	2022 Mio. CHF	2023 Mio. CHF	2024 Mio. CHF	CAGR 2020–2024
Forschung und Entwicklung	44'848	45'655	45'681	46'683	47'466	1.4 %
Software und Datenbanken	29'969	33'707	38'875	45'186	48'250	12.6 %
Sonstige Ausrüstungen + Militärische Waffensysteme	23'576	24'229	27'295	27'454	27'353	3.8 %
Medizin-, mess-, steuerungs- und regelungstechnische Erzeugnisse; optische Erzeugnisse; Uhren	7'810	12'676	12'443	12'596	11'995	11.3 %
Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	4'119	4'335	4'743	4'262	4'338	1.3 %
Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung u.ä.	3'104	3'290	4'297	3'864	3'631	4.0 %
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	3'766	3'397	3'702	3'615	3'327	-3.1 %
Nutztiere und Nutzpflanzen	248	236	230	263	261	1.3 %
Total (ohne Fahrzeuge)	117'440	127'525	137'266	143'923	146'621	5.7 %

Kommentar: Keine neueren Daten verfügbar. Auf Grund der Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung vom September 2025 wurden die Zeitreihen geändert.
Quelle: Bundesamt für Statistik – Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

Abb. 23: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen und Umsatz im Leasingmarkt für Investitionsgüter



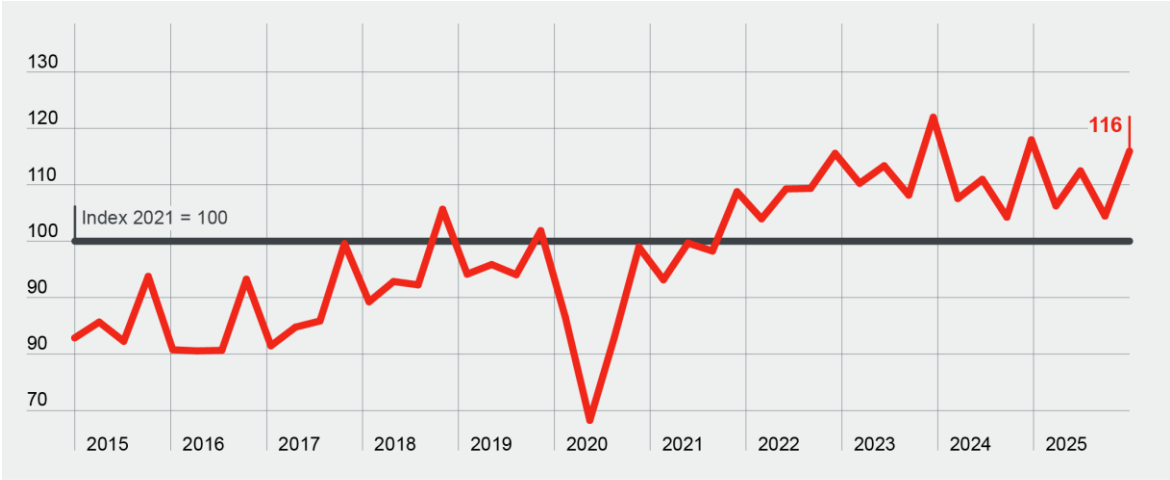
■ Ausrüstungsinvestitionen ■ Leasingmarkt ■ CAGR 2021 bis 2024 / 2021 bis 2025

Keine neueren Daten für Ausrüstungsinvestitionen verfügbar.

Kommentare: 1) Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen exkl. der Kategorie Fahrzeuge. 2) Daten zum Leasingmarkt für Investitionsgüter stammen vom Schweizerischen Leasingverband. 3) Ausgewählte Kategorien für den Indikator Umsatz im Leasingmarkt für Investitionsgüter: Banken Investitionsgüter und Nicht-Banken Investitionsgüter.

Quellen: Bundesamt für Statistik – Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Schweizerischer Leasingverband

Abb. 24: Umsatzentwicklung des Investitionsgüterbereichs im sekundären Sektor



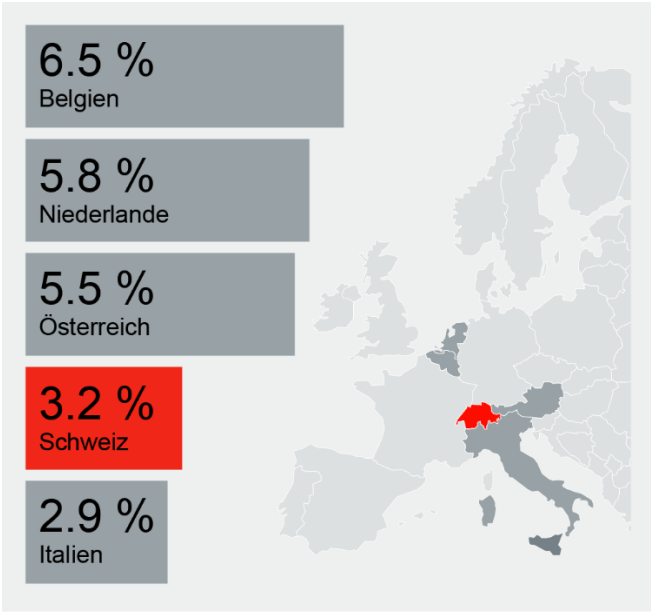
Kommentar: 1) Kalenderbereinigte Quartalsdaten. 2) Mit der Publikation des 2. Quartals 2025 durch das Bundesamt für Statistik ist 2021 das Basisjahr: Jahresdurchschnitt 2021=100
Quelle: Bundesamt für Statistik – Produktions-, Auftrags- und Umsatzstatistik im sekundären Sektor

Abb. 25: Volumen der Unternehmenskredite von Banken (ohne Immobilienkredite)

	2020 Mio. CHF	2021 Mio. CHF	2022 Mio. CHF	2023 Mio. CHF	2024 Mio. CHF	2025 Mio. CHF	CAGR 2020–2025
Benützung (Brutto- forderung)	150'103	152'776	148'752	145'866	145'100	141'970	-1.1 %

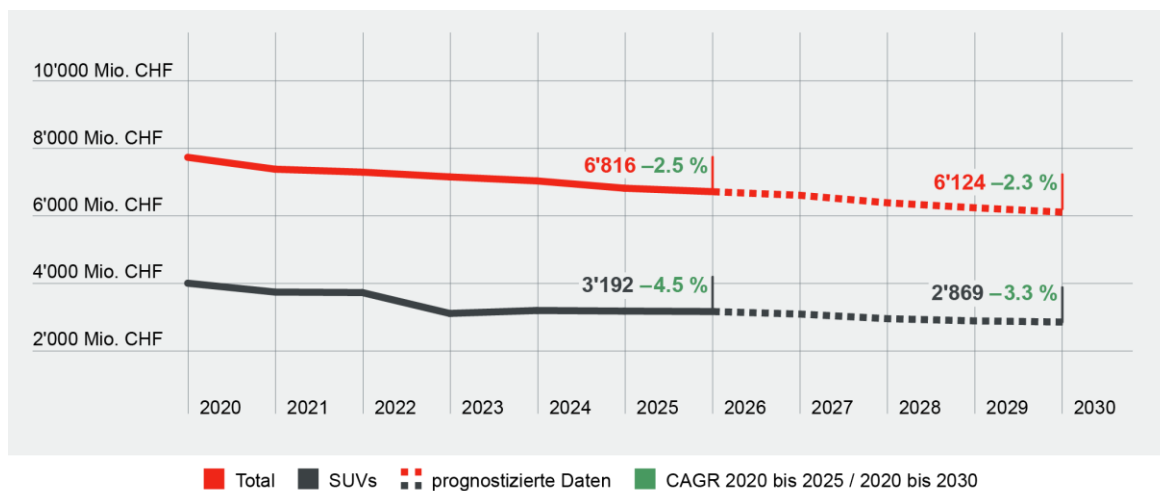
Kommentar: Unternehmen und öffentlich-rechtliche Körperschaften; jeweils Ende Dezember.
Quelle: Schweizerische Nationalbank

Abb. 26: Leasing-Penetrationsrate der Schweiz und deren Nachbarländer in 2024
Verhältnis des Forderungsbestands des Leasingsektors zum BIP in %



Kommentare: 1) Wie hoch der Grad an Verbandsmitgliedschaft im Leasingsektor ist, variiert von Land zu Land und hat somit einen Effekt auf die Höhe des Indikators. 2) In Ländern mit mehr als einem Leasingverband wurden die Daten summiert (soweit möglich, einzelne Verbände verzeichnen z. T. Datenlücken).
Quellen: Leaseurope – Annual Surveys, Eurostat, Statista Analyse

Abb. 27: Umsatz mit Autos – Total und SUVs im Vergleich



Kommentar: Werte ab 2026 sind Prognosen und basieren auf statistischen Schätzungen und annahmebasierten Verfahren.
Quelle: Statista – Mobility Market Outlook

8 ORGANE

VORSTAND



Roland Brändli

Präsident

Cembra
Bändliweg 20
Postfach
8048 Zürich

Tel. 044 439 82 67
roland.braendli@cembra.ch



René Rath

Fachverantwortlicher
Investitionsgüterleasing

Zürcher Kantonalbank
Neue Hard 3
8005 Zürich

Tel. 044 292 38 78
rene.raths@zkb.ch



Malte Lindberg

Vize-Präsident
Mitglied Finanzdelegation

Würth Leasing AG
Bändliweg 20
8048 Zürich

Tel. 044 913 95 95
malte.lindberg@wuerthleasing.ch



Urs Eggenberger

Mitglied Finanzdelegation

BMW (Schweiz) AG
Industriestrasse 20
8157 Dielsdorf

Tel. 058 269 61 11
urs.eggenberger@bmw.ch



Yves Meier

Fachverantwortlicher
Konsumgüterleasing

BANK-now AG
Neugasse 18 / Panorama
Postfach 34, 8810 Horgen

Tel: 058 900 53 00
yves.meier@bank-now.ch



Eva Rothe

Fachverantwortliche
Flottenleasing

Arval (Schweiz) AG
Suurstoffi 22
6343 Rotkreuz

Tel. 041 748 37 00
eva.rothe@arval.ch



Laila Hug

Mitglied

UBS Switzerland AG
Uetlibergstrasse 231
8098 Zürich

Tel: 044 234 15 55
laila.hug@ubs.com



Nicole Pauli

Mitglied

AMAG Leasing AG
Alte Steinhauserstrasse 12
6330 Cham

Tel. 0848 25 24 00
nicole.pauli@amag.ch



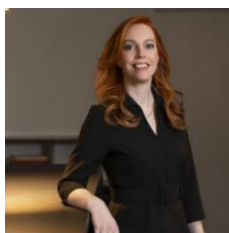
Bernd Hoch

Mitglied

Multilease AG
Flughofstrasse 37
Postfach, 8152 Glattbrugg

Tel. 044 495 24 95
bernd.hoch@emilfrey.ch

GESCHÄFTSFÜHRUNG

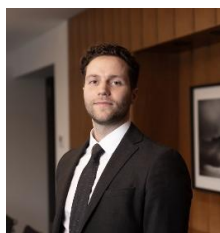


Prof. Dr. iur. Cornelia Stengel

Geschäftsführerin

Schweizerischer Leasingverband
Rämistrasse 5
Postfach
8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90
cornelia.stengel@leasingverband.ch

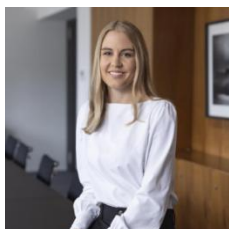


Jonas Tresch

Stellvertretender Geschäftsführer

Schweizerischer Leasingverband
Rämistrasse 5
Postfach
8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90
jonas.tresch@leasingverband.ch

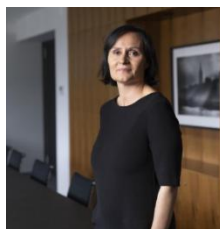


Dr. iur. Jessica Sommer

Stellvertretende Geschäftsführerin

Schweizerischer Leasingverband
Rämistrasse 5
Postfach
8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90
jessica.sommer@leasingverband.ch

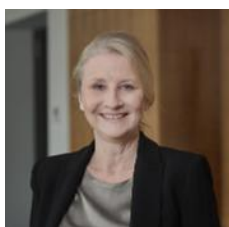


Karin Licci

Assistentin der Geschäftsführung

Schweizerischer Leasingverband
Rämistrasse 5
Postfach
8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90
info@leasingverband.ch



Barbara Thommen

Assistentin der Geschäftsführung

Schweizerischer Leasingverband
Rämistrasse 5
Postfach
8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90
info@leasingverband.ch

9 MITGLIEDER

Im Berichtsjahr wurden zwei ordentliche Mitglieder (Porsche Financial Services Schweiz AG und CBA Computer Broker AG) aufgenommen. Der SLV zählt somit per 31.12.2025 insgesamt 60 Mitglieder, davon 35 ordentliche und 25 assoziierte Mitglieder.

ORDENTLICHE MITGLIEDER PER 31. DEZEMBER 2025

ALLANE SCHWEIZ AG

(Flottenleasing und -management)
Grossmattstrasse 9
8902 Urdorf
allane-mobility-group.com

Marcel Bütikofer
marcel.buetikofer@allane.com
Tel: 0041 44 817 81 51

AUTO-INTERLEASING AG

(Flottenleasing)
St. Jakobs-Strasse 72
4132 Muttenz
auto-interleasing.ch

Sabine Gant
s.gant@auto-interleasing.ch
Tel: 0041 61 319 32 32

ALSO FINANCIAL SERVICES SCHWEIZ AG

(Verleasen von ITK-Anlagen)
Meierhofstr. 5
3032 Emmen
also.ch

Thilo Sertel
thilo.sertel@also-financial-services.com
Tel: 0041 41 266 11 11

AYVENS SWITZERLAND AG

Baslerpark
Baslerstrasse 60
8048 Zürich
ayvens.ch

Antonio Arcaro
antonio.arcaro@ayvens.ch
Tel. 0041 58 272 32 34

AMAG LEASING AG

Alte Steinhäuserstrasse 12
6330 Cham
amag-leasing.ch

Claudia Keller
claudia.keller@amag.ch

Ivana Steuli-Nikolic
ivana.steuli-nikolic@amag.ch
Tel: 0041 848 25 24 00

BANK-NOW AG

(Konsumgüterleasing)
Neugasse 18 / Panorama
Postfach 34
8810 Horgen
bank-now.ch

Yves Meier
yves.meier@bank-now.ch
Tel: 0041 58 900 53 00

ARVAL (SCHWEIZ) AG

(Flottenleasing)
Suurstoffi 22
6343 Rotkreuz
arval.ch

Eva Rothe
eva.rothe@arval.ch
Tel: 0041 41 748 37 00
Fax: 0041 41 748 37 07

BMW (SCHWEIZ) AG

(Konsumgüterleasing)
Industriestrasse 20
8157 Dielsdorf
bmw.ch

Urs Eggenberger
urs.eggenberger@bmw.ch
Tel: 0041 58 269 61 11

BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS SUISSE SA

(Investitionsgüter- und Softwareleasing)
Mon-Repos 14
1005 Lausanne
leasingsolutions.bnpparibas.com

Gabriel Mozzarelli
gabriel.mozzarelli@bnpparibas.com
Tel: 0041 21 642 00 00
Fax: 0041 21 642 00 01

BPCE EQUIPMENT SOLUTIONS SCHWEIZ AG

(Investitionsgüterleasing)
Gladbachstr. 105, Postfach
8044 Zürich
equipmentsolutions.groupebpce.com

Jean-Philippe Planquelle
jean-philippe.planquelle@groupebpce.com
Tel: 0041 44 325 39 00
Fax: 0041 44 325 39 22

BTV LEASING SCHWEIZ AG

(Investitionsgüter- und Immobilienleasing)
Hauptstrasse 19
9422 Staad
btv-leasing.com/ch

Dietmar Walangitang
Dietmar.Walangitang@btv.leasing.com

Christoph Wenzl
christoph.wenzl@btv-leasing.com
Tel: 0041 52 208 19 31

CA AUTO FINANCE SUISSE SA

(Konsumgüterleasing)
Neue Winterthurerstrasse 82
8304 Wallisellen
ca-autofinance.ch

Sandro Leonardo
sandro.leonardo@ca-autofinance.ch
Tel: 0041 44 529 92 01

CBA COMPUTER BROKER AG

(Investitionsgüterleasing Hardware)
Industriestrasse 26
8604 Volketswil
cba-zurich.ch

Predrag Nenadovic
nenadovic@cba-zurich.ch
Tel. 0041 43 222 36 36

CEMBRA

(Konsumgüterleasing)
Bändliweg 20
8048 Zürich
cembra.ch

Roland Brändli
roland.braendli@cembra.ch

Nicole Bänninger
nicole.baenninger@cembra.ch

CHG-MERIDIAN SCHWEIZ AG

(Investitionsgüterleasing)
Täferstrasse 14a
5405 Baden
chg-meridian.de

Marc.Hintermeister
Marc.Hintermeister@chg-meridian.com
Tel: 0041 56 203 18 06
Mobile: 0041 79 156 30 94

DEUTSCHE LEASING AUSTRIA GMBH

Zweigniederlassung Zürich
(Investitionsgüterleasing)
Mühlebachstrasse 32
8008 Zürich
deutsche-leasing.com

Ursula Leutl
ursula.leutl@deutsche-leasing.com
Tel: 0041 79 809 60 60

GRENKELEASING AG

(Investitionsgüterleasing)
The Circle 23, Postfach
8058 Zürich-Flughafen
grenke.ch

Giovanni Califano
gcalifano@grenke.ch
Tel: 0041 44 365 60 00

IG LEASING AG

(Investitionsgüterleasing)
Industriestrasse 31
8305 Dietlikon
igleasing.ch

Gianni Lutz
gianni.lutz@igleasing.ch
Tel: 0041 58 611 15 12
Fax: 0041 58 611 15 30

LEASEFORCE AG
(Konsumgüterleasing)
Zürcherstrasse 143
8952 Schlieren
leaseforce.ch

Ursula.Tiedemann
ut@leaseforce.de
Tel: 0041 44 515 87 69

LEASETEQ AG
(Konsumgüterleasing)
Scheideggstrasse 73
8038 Zürich
leaseteq.ch

Joscha Rosenbauer
welcome@leaseteq.ch
Tel: 0041 44 289 29 00

MF FLEETMANAGEMENT AG
(Flottenleasing und -management)
Flughofstrasse 37
8152 Glattbrugg
mf-fleetmanagement.ch

Roger Merki
roger.merki@mf-fleetmanagement.ch
Tel: 0041 44 496 80 00

MIGROS BANK AG
(Investitionsgüter-, Immobilien-, Flottenleasing)
Seidengasse 12
8001 Zürich
migrosbank.ch

Björn Stiefvater
bjoern.stiefvater@migrosbank.ch
Tel: 0041 44 839 95 06

MOVON AG
(Finanzierung und Verwaltung von Firmenfahrzeugflotten)
Alte Steinhäuserstrasse 12
6330 Cham
movon.swiss

contact@movon.swiss
Tel: 0848 252 422

MULTILEASE AG
(Konsumgüterleasing)
Flughofstrasse 37, Postfach
8152 Glattbrugg
multilease.ch

Bernd Hoch
Pietro Mingozzi
info@multilease.ch
Tel: 0041 44 495 24 95

PORSCHE FINANCIAL SERVICES SCHWEIZ AG
Blegistrasse 7
6343 Rotkreuz
porsche.com

Dino Minutolo
dino.minutolo@porsche.ch
Tel: 0041 41 487 91 42

POST COMPANY CARS AG
(Flottenleasing, Management- und Beratung)
Stöckackerstrasse 50
3030 Bern
post.ch/companycars

Bruno Fankhauser
bruno.fankhauser.2@post.ch
Tel: 0041 71 424 19 30

RAIFFEISEN LEASING
(Investitionsgüterleasing)
Raiffeisenplatz 4
9001 St. Gallen
raiffeisen.ch/leasing

Peter Büchi
peter.buechi@raiffeisen.ch
Tel: 0041 71 424 17 14

RCI FINANCE SA
(Konsumgüterleasing)
Bergermoosstrasse 4
8902 Urdorf
rmobilize-fs.ch

Claudio Vezzosi
claudio.vezzosi@mobilize-fs.com
Tel: 0041 44 871 24 91

SANTANDER CONSUMER FINANCE SCHWEIZ AG

(Konsumgüterleasing)
Brandstrasse 24
8952 Schlieren
santanderconsumerfinance.ch

Karl Bouche
karl.bouche@santanderconsumerfinance.ch
Tel: 0041 79 520 51 39

SCANIA FINANCE SCHWEIZ AG

(Investitionsgüterleasing)
Steinackerstrasse 57
8302 Kloten
scania.ch

Benjamin Duttlinger
benjamin.duttlinger@scania-finance.ch
Tel: 0041 44 800 14 68
Fax: 0041 44 800 14 06

SÜDLEASING GMBH, STUTTGART

Zweigniederlassung Zürich
(Investitionsgüterleasing)
Stockerstrasse 44
8002 Zürich
suedleasing.ch

Gody Andrist
swiss@suedleasing.com
Tel: 0041 43 883 77 61

UBS SWITZERLAND AG

(Investitionsgüterleasing)
Uetlibergstrasse 231
8098 Zürich
ubs.com/leasing

Verena Kaiser
verena.kaiser@ubs.com

Laila Hug
Laila.hug@ubs.com
Tel: 0041 44 234 15 55

VOLVO FINANCE (SUISSE) SA

(Investitionsgüterleasing)
Lindenstrasse 6
8108 Dällikon
vfsc.com

Jean Francesco Hächler
jean.francesco.haechler@volvo.com
Tel: 0041 44 847 62 82
Fax: 0041 44 847 62 99

WÜRTH LEASING AG

(Investitionsgüter- und Fahrzeugleasing)
Bändliweg 20
8048 Zürich
wuerthleasing.ch

Malte Lindberg
malte.lindberg@wuerthleasing.ch
Tel: 0041 44 913 95 95

ZÜRCHER KANTONALBANK

(Investitionsgüterleasing)
Neue Hard 3
8005 Zürich
zkb.ch

René Rath
rene.raths@zkb.ch

Marcel Stamm
marcel.stamm@zkb.ch
Tel: 0041 44 292 38 78 / 0041 44 292 56 19

**ASSOZIIERTE MITGLIEDER
PER 31. DEZEMBER 2025**

ACTICO GMBH

Charlottenstrasse 2
88045 Friedrichshafen
Deutschland
actico.com

Tim-Christoph Thum
tim.thum@actico.com

Luka Ketterer
luka.ketterer@actico.com
Tel: 0049 7541 39726 0

AILLERON SA

(Softwarelösungen)
al. Jana Pawla II 43b
31-864 Krakau
Polen
ailleron.com

Pawel Jedynak
pawel.jedynak@ailleron.com

Kamil Portka
kamil.portka@ailleron.com
Tel: 0048 12 252 34 00

AUTRADA AG

(Remarketing)
Gubelstrasse 17
6300 Zug
autrada.com

Hakan Pekin
office@autrada.com

Robert Pilz
rp@autrada.com
Tel: 0041 44 567 88 48

BANQSOFT AS

(End-to-End Softwarelösungen für Auto-Ausrüstung-
und Einkauffinanzierung)
Østensjøveien 32
0667 Oslo
Norwegen
banqsoft.com

Tobias Wikström
tobias.wikstrom@banqsoft.com
Tel: 0045 22 68 9005

BASIKON

17 Rue de Kronstadt
92380 Graches
Frankreich
basikon.com

Martin Feith
martin.feith@basikon.io
Tel: 0043 664 526 57 95

BUSINESS CONTROL (SCHWEIZ) AG

(Fahrzeugrückführung/Ermittlung)
Bahnhofstrasse 71
8001 Zürich
bcswitzerland.com

Pascal Oswald
mail@bcswitzerland.com
Tel: 0041 43 444 11 44

C.I.C. SOFTWARE GMBH

(Softwarelösung für Absatzfinanzierung
und Händlereinkauf)
Bajuwarenring 12
82041 Oberhaching
Deutschland
cic-software.de

Marc Breit
marc.breit@cic-software.de

Kontakt Allg.
Vertrieb@cic-software.de
Tel: 0049 89 63839 157
Fax: 0049 89 63839 131

CALEDONIA SWITZERLAND SAGL

Corso San Gottardo 8A
6830 Chiasso
caledoniasagl.ch

Antonello Andreoni
aandreoni@caledoniasagl.ch
Tel: 0041 92 208 59 88

CARAUKTION AG

(Remarketing)
Tiergartenstrasse 1
8852 Altendorf
carauktion.ch

Giuseppe D'Angeli
giuseppe.dangeli@carauktion.ch
Tel: 0041 55 533 40 00

CREDITREFORM AG

(Bonitäts- und Wirtschaftsauskünfte, Forderungsmanagement sowie Inkasso)
Teufener Strasse 36
9000 St. Gallen
creditreform.ch

Claude Federer
claude.federer@creditreform.ch

Bruno Rhomberg
bruno.rhomberg@zuerich.creditreform.ch
Tel: 0041 71 221 11 90

CRIF AG

(Bonitätsdaten, Analytics, SW-Lösungen für Finanzdienstleister)
Hagenholzstrasse 81
8050 Zürich
crif.ch

Sandra Lukianto
s.lukianto@crif.com

Philip Stanik
p.stanik@crif.com
Tel: 0848 333 222

DELTA PROVERIS AG

(Entwicklung und Vermarktung von Systemen zur Informationsverarbeitung)
Ludwig-Richter-Strasse 3
9212 Limbach-Oberfrohna
Deutschland
depag.de

Uwe Landmann
landmann@depag.de
Tel: 0049 (0) 3722 7170 50
Fax: 0049 (0) 3722 7170 51

DUN & BRADSTREET SCHWEIZ AG

(Lösungsverkauf in Credit & Risk, Marketing, Compliance, Masterdata)
Grossmattstrasse 9
8902 Urdorf
dnb.com

Dario Volpe
volped@dnb.com
Tel: 0041 79 334 83 25

**EDICOS CONSULTING & SOFTWARE GMBH&CO. KG,
ZWEIGNIEDERLASSUNG RAPPERSWIL-JONA**

Oberbollingen 12
8715 Bollingen
convotis.com

Ralph Schlune
ralph.schlune@convotis.com

EXCON SERVICES SCHWEIZ GMBH

(Risikomanagement für Finanzintermediäre und Importeure / Autohersteller)
Bahnhofstrasse 88
5430 Wettingen
excon.com

Frank Rogge
frank.rogge@excon.com

Bettina Guggemos
bettina.guggemos@excon.com
Tel: 0041 56 618 33 20

EXPERIAN SWITZERLAND AG

(Data Analytics)
Thurgauerstrasse 101a
8152 Glattpark (Opfikon)
experian.ch

Marco Zuberbühler
marco.zuberbuehler@experian.com

FERRARI FINANCIAL SERVICES GMBH

(Leasingfinanzierungen)
Zugspitzstr. 3
82049 Pullach i. Isartal
Deutschland
ferrari.com

Thomas Rinn
thomas.rinn@ferrari.com
Tel: 0049 8997 89 60 600

GOWAGO AG

(All-inklusive Leasing für Autos)
Hardturmstrasse 253
8005 Zürich
gowago.ch

Rutger Verhoef
rutger.verhoef@gowago.ch
Tel: 0041 44 461 13 44

INTRUM AG

(Inkasso, Credit Information & Digital Onboarding)
Eschenstrasse 12
8603 Schwerzenbach
intrum.ch

Jason Glanzmann
jason.glanzmann@intrum.ch

Martin Honegger
martin.honegger@intrum.ch
Tel: 0041 44 806 57 00

KRAFT GMBH

(Beratung bei der Auswahl, Implementierung,
Datenmigration und Entwicklung von Software)
Hirtewiese 3
85764 Oberschleissheim
Deutschland
kraft-partner.com

Jürgen Kraft
jk@kraft-partner.com
Tel: 0049 89 189081980

NAVAX SOFTWARE GMBH

Unternehmensgruppe
(Erbringung von Dienstleistungen im IT-Bereich)
Birketweg 21
80639 München
Deutschland
navax-software.com

Philipp Oberleitner
p.oberleitner@navax.com
Tel: 0049 151 441 440 10

SOLIFI GERMANY GMBH

(Software und Services für Banken, Autobanken und Ob-
jektfinanzierung)
Hofmannstrasse 54
81379 München
Deutschland
solifi.com

Andreas Kassat
akassat@solifi.com
Tel: 0049 152 568 55 095

STRATOS TECHNOLOGIES AG

(SaaS für automatisierte Rechnungsprüfung)
Hohlstrasse 188
8004 Zürich
stratos-tech.ch

Matthias Gerber
matt@stratos-tech.ch

TELEPERFORMANCE SWITZERLAND

(Massgeschneiderte Kundendienstlösungen)
Richtiarkade 16
8304 Wallisellen
teleperformance.com

Maurizio Bardella Masci
maurizio.bardella@teleperformance.com
Tel: 0041 76 819 40 28

X-LEASE GMBH

(Software und IT-Lösungen
für Finanzierungsdienstleister)
Gossauerstrasse 14
8340 Hinwil
xlease.ch

Marcel Gätzi
marcel.gaetzi@xlease.ch

Thomas Gemperle
thomas.gemperle@xlease.ch