

SLVASSL

⊕ Schweizerischer Leasingverband
Association Suisse des Sociétés de Leasing

Geschäftsbericht **2020**

INHALT

1. Editorial	3
2. Mitgliederinteressen im Fokus	4
2.1. Monitoring und politisches Engagement	4
2.2. Veranstaltungen.....	4
2.3. Projekte „Innovationen“ sowie „Transformation Privatrecht“	5
2.4. Verein cardossier.....	5
2.5. Mitgliederinformationen	5
2.6. Ombudsstelle SLV	6
3. SRO/SLV	7
3.1. Allgemein	7
3.2. GwG-Prüfungen Finanzintermediäre.....	7
3.3. Tätigkeit der Fachstelle	7
4. Vorstand und Geschäftsführung	8
4.1. 24-Stunden Workshop.....	8
5. Gastbeitrag	9
6. Entwicklungen und Aussichten im Leasingmarkt	12
6.1. Gesamtmarkt	12
6.2. Konsumentenleasing	12
6.3. Flottenleasing	13
6.4. Investitionsgüterleasing	13
7. Trendthemen	15
7.1. Servitization – Update Trendthema 2018	15
7.2. Pay per Use – Update Trendthema 2019.....	16
7.3. Subscription – Erste Vertiefung Trendthema 2020	17
8. Zahlen und Fakten	18
Verzeichnis	18
8.1. Leasingmarkt 2020	19
8.2. Entwicklung der Neugeschäfte der Verbandsmitglieder 2016 – 2020	20
8.3. Gesamtmarkt (Schätzung).....	21
8.4. PKW-Leasing 2020.....	21
8.5. Leasing von Mobilien 2020 (neu und gebraucht)	24
8.6. Flottenleasing 2020	27
9. Organe	33
9.1. Vorstandsmitglieder	33
9.2. Geschäftsführung	35
10. Mitglieder	36
10.1. Ordentliche Mitglieder	36
10.2. Assoziierte Mitglieder	40

1. EDITORIAL

Wir blicken auf ein Jahr zurück, in dem unser gesellschaftliches und wirtschaftliches Leben aufgrund der globalen Corona-Pandemie bzw. der in der Schweiz getroffenen Schutzmassnahmen bis hin zum *Shutdown* völlig unerwartet und nachhaltig zum Erliegen gekommen ist.

Der Verband konnte die mit den Corona-bedingten Massnahmen verbundenen Herausforderungen wie bspw. die Einführung von Homeoffice oder die Durchführung von virtuellen Sitzungen und schriftlichen Generalversammlungen insgesamt gut meistern. Der Digitaltag konnte – unter Einhaltung von entsprechenden Schutzvorkehrungen – sogar noch physisch durchgeführt werden.

Die Pandemie hat uns in verschiedenen Bereichen gezwungen, Wege zu gehen, die wir andernfalls vielleicht (noch) nicht eingeschlagen hätten und die sich rückblickend als Erfolg herausgestellt haben. Die Krise als Chance begreifen – das gilt im Besonderen für Unternehmen, die mit Innovation nachhaltige Wettbewerbsvorteile schaffen können. Entsprechend wurde im Zuge der Pandemie die Digitalisierung nochmals kräftig angeschoben. Zahlreiche neue Geschäftsmodelle haben Einzug gehalten und bestehende digitale Angebote – wie vorab in den Bereichen Mobile Payment und E-Commerce – erfreuen sich grösster Beliebtheit.

Auch der SLV hat seine Innovationsthemen intensiv weiter verfolgt und auf die Etablierung von günstigeren Rahmenbedingungen für die leasingbasierte Umsetzung neuartiger (digitaler) Geschäftsmodelle hingewirkt. Dabei stand der Anstoss einer Reform im *Mobiliarsicherungsrecht* im Vordergrund mit dem Ziel, künftig auch bewegliche Sachen (wie bspw. Warenlager, Maschinen, Vorräte

usw.) sowie Forderungen und immaterielle Vermögenswerte als Kreditsicherheiten nutzbar machen zu können. Heute müssen bewegliche Sachen aufgrund der strengen Anwendung des sog. „Faustpfandprinzips“ dem Zugriff des Schuldners jeweils entzogen sein, damit ein wirksames Sicherungsrecht begründet werden kann, weshalb die Schuldner die Sachen nicht mehr für ihre betriebliche Wertschöpfung einsetzen können.

Inzwischen haben das SECO und das Bundesamt für Justiz eine entsprechende Regulierungsfolgenabschätzung in Auftrag gegeben. Dabei wird – unter Berücksichtigung auch unserer Inputs – eine Revision des Mobiliarsicherungsrechts analysiert. Der SLV begrüsst diese Entwicklung und wird sich auch im Geschäftsjahr 2021 weiterhin aktiv für die Umsetzung idealer Rahmenbedingungen einbringen, welche die Finanzierung von Innovationen durch Leasing ermöglichen.

Bei allen Innovationen, welche die Pandemie-bedingten Umstände noch hervorbringen mögen, hoffen wir doch auf eine möglichst rasche Normalisierung – nicht zuletzt auch deshalb, weil unser Verband vom persönlichen Austausch seiner Mitglieder lebt.

In diesem Sinne freuen wir uns und sind zuversichtlich, Sie an der diesjährigen Herbst-GV bzw. am Digitaltag wieder persönlich begrüßen zu dürfen.

Luca Stäuble
 Stv. Geschäftsführer

2. MITGLIEDERINTERESSEN IM FOKUS

2.1. Monitoring und politisches Engagement

Auch im Jahr 2020 prüfte der SLV im Rahmen seines ständigen Engagements in der politischen bzw. gesetzgeberischen Landschaft verschiedenste – mitunter Corona-bedingte und entsprechend kurzfristige – Gesetzesvorlagen aus dem Blickwinkel von Leasinggesellschaften und brachte sich in den entsprechenden Kommissionen und Arbeitsgruppen der *economiesuisse* und des Schweizerischen Gewerbeverbandes ein.

So hat sich der SLV beispielsweise mit einer Stellungnahme an das Bundesamt für Justiz erfolgreich dafür eingesetzt, dass im Rahmen der Corona-bedingten Massnahmen des Bundesrats gegen Konkurse (COVID-19-Verordnung Insolvenzrecht) keine Lockerungen für eine vorzeitige Auflösung von Dauerschuldverhältnissen und damit insbesondere auch Leasingverträge eingeführt wurden.

Auch im Rahmen der Überführung der COVID-19-Solidarbürgschaftsverordnung in ordentliches Gesetzesrecht hat der SLV mit einer Stellungnahme darauf hingewirkt, dass keine Einschränkungen bei der Mittelverwendung insb. mit Blick auf die Rückzahlung von Leasingraten bestehen und dass das Investitionsverbot im Zusammenhang mit der Verwendung von Covid-19-Krediten nicht ins ordentliche Recht überführt wird.

Ein weiterer Schwerpunkt des politischen Engagements lag – wie bereits im letzten Geschäftsjahr – auf der Revision des Schweizer Datenschutzgesetzes (DSG), wo sich der SLV gemeinsam mit anderen Wirtschaftsverbänden und seinem Projektpartner AGVS für ein administrativ tragbares Gesetz und die Beseitigung von überschüssigen *Swiss Finish*-Regelungen stark gemacht hat. Das revidierte DSG wurde im

September 2020 mit einigen Kompromiss-Lösungen verabschiedet. Der SLV ist insofern zufrieden mit dem finalen Gesetzeswerk, als dieses die erforderlichen Angleichungen an das EU-Recht bewirkt, ohne dabei konzeptionelle Paradigmenwechsel zu vollziehen. Einzelheiten werden noch in der Verordnung (VDSG) zu regeln sein. Deren Revision steht noch aus. Das revidierte DSG wird voraussichtlich im Sommer 2022 ohne relevante Übergangsfristen (!) in Kraft treten.

Gemeinsam mit dem AGVS hat der SLV eine **Online-Präsentation** sowie **Musterformulare** und **Check-Listen** zum neuen Datenschutzgesetz zusammengestellt. Ausserdem finden im Jahr 2021 zu unterschiedlichen Terminen **Webinare** dazu statt.

2.2. Veranstaltungen

Im Berichtsjahr wurden fünf Vorstands- und fünf SRO-Kommissionssitzungen sowie je eine ordentliche und eine ausserordentliche Generalversammlung abgehalten, wobei letztere leider auf schriftlichem Weg durchgeführt werden mussten. Der dritte Digitaltag, welcher bereits für den Februar angesetzt war, konnte demgegenüber noch physisch durchgeführt werden.

Ordentliche GV 2020 SLV

Die ordentliche Generalversammlung fand am 14. Mai 2020 Corona-bedingt auf schriftlichem Weg statt.

Die Generalversammlung hat einstimmig die Aufnahme von ALSO Financial Services Schweiz AG als ordentliches Mitglied beschlossen.

Ausserordentliche GV 2020 SLV

Die Herbst-Generalversammlung des SLV fand am 24. November 2020 ebenfalls auf schriftlichem Weg statt.

Die Generalversammlung hat einstimmig die Aufnahme der Zweigniederlassung Zürich der Deutsche Leasing Austria GmbH, Wien als ordentliches Mitglied sowie die Aufnahme der edicos Consulting & Software GmbH & Co. KG, Hannover (DE), Zweigniederlassung Rapperswil-Jona als assoziiertes Mitglied beschlossen.

Digitaltag 2020

Am Mittwoch, 26. Februar 2020, fand der dritte Digitaltag in den Räumlichkeiten von Hosting-Sponsor Swisscom in Zürich-West sowie mit Unterstützung des Hauptsponsors NAVAX Consulting GmbH statt. Nach einer kurzen Einführung in die Tagung folgten 10-minütige Impulsreferate zu innovativen Produkten und Dienstleistungen in der Finanzbranche sowohl durch assoziierte Mitglieder als auch weitere (Tech-)Unternehmen. Das Key Note-Referat von Patrick Comboeuf zur „strategischen Agenda für die Finanzindustrie“ rundete die Veranstaltung mit hochinteressanten und aktuellen Themen ab.

2.3. Projekte „Innovationen“ sowie „TRANSFORMATION PRIVATRECHT“

Die Corona-Pandemie hat die Digitalisierung in praktischen allen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bereichen stark vorangetrieben. Die vom SLV identifizierten Trends und entsprechende Geschäftsmodelle haben an Schwung gewonnen. Die Technologien entwickeln sich weiter. Allerdings sind viele gesetzliche Rahmenbedingungen (noch) nicht auf die rechtssichere und damit wirtschaftlich sinnvolle Umsetzung solcher Modelle angepasst. Der SLV setzte sich im Rahmen der Projekte „Innovationen“ und „Transformation Privatrecht“ für solche Anpassungen ein.

Der vom SLV mit Blick auf die erfolgreiche Realisierung von neuartigen Geschäftsmodellen aufgezeigte Revisionsbedarf, insbesondere im Recht der Mobiliarsicherheiten, wurde von weiteren Kreisen anerkannt und bildet inzwischen Teil einer laufenden Regulierungsfolgenabschätzung des SECO.

2.4. Verein cardossier

Mitte Juni 2020 hat cardossier seine *Blockchain*-basierte Plattform für die transparente Abbildung des Lebenslaufs von Fahrzeugen in Betrieb gesetzt.

Die Plattform bezweckt, mit Hilfe der *Blockchain*-Technologie Transparenz in das automobile Ökosystem zu bringen und Vertrauen für alle am Ökosystem beteiligten Partner zu schaffen. Die ersten Datensätze wurden bereits auf die Plattform geladen. Sie sind vorerst nur den Vereinsmitgliedern zugänglich, eine Öffnung für Nichtmitglieder ist im Laufe der nächsten Jahre geplant.

Der SLV engagiert sich seit der Gründung von cardossier, um dieses innovative und branchenübergreifende Projekt zu begleiten und zu unterstützen.

2.5. Mitgliederinformationen

Im Jahr 2020 wurden die Mitglieder des SLV mit insgesamt acht Mitgliederinformationsschreiben bedient. Diese betrafen folgende Themen:

- Stand der Revision des Schweizer Datenschutzgesetzes (DSG)
- Ordentliche GV 2020: Durchführung auf schriftlichem Weg
- Neuerungen in der SECO-Broschüre zur Preisbekanntgabe für Motorfahrzeuge
- Beschlüsse Vorstandsworkshop 2020 vom 25./26. Juni
- Coronavirus – Massnahmen des Bundesrats gegen Konkurse

- FINMA-Beurteilung von innovativen Geschäftsmodellen im Leasing-Bereich
- cardossier: Inbetriebnahme der *Blockchain*-basierten Plattform
- SARON als neuer Referenzzinssatz bei Festlegung des KKG-Höchstzinssatzes

2.6. Ombudsstelle SLV

Die Ombudsstelle des SLV hatte auch im Berichtsjahr in verschiedenen Fällen ein „offenes Ohr“ für Leasingnehmer 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.

3. SRO/SLV

3.1. Allgemein

Im Berichtsjahr 2020 wurde die Gesetzesvorlage zur Änderung des Bundesgesetzes über die Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung („GwG“) im Parlament kontrovers diskutiert und schliesslich in der Frühjahrsession 2021 mit massgeblichen Änderungen – nämlich der Streichung der GwG-Unterstellung von Beratern – gutgeheissen. Für die bei der SRO/SLV angeschlossenen Finanzintermediäre ist insbesondere die Verpflichtung von Relevanz, wonach die Finanzintermediäre die Angaben zur wirtschaftlich berechtigten Person verifizieren müssen. Ebenfalls sollen die Finanzintermediäre zukünftig die Aktualität der Kundendaten regelmässig überprüfen. Weiter wurde der Begriff des begründeten Verdachts definiert.

Wie alle zwei Jahre fand im Berichtsjahr 2020 eine Prüfung durch die FINMA statt, welche infolge der Covid-19 Situation remote erfolgt ist. Der Austausch mit der FINMA war aufwändig, aber konstruktiv.

Obwohl die Covid-19-Situation alle Beteiligten vor Herausforderungen stellte, hat die SRO/SLV den Eindruck erhalten, dass die GwG-Prüfungen bei den Finanzintermediären ohne Einschränkungen durchgeführt werden konnten. Die SRO-Kommission hat der pandemiebedingten Situation mit zwei Rundschreiben und zeitlich befristeten und von der FINMA genehmigten Erleichterungen im Zusammenhang mit den Identifikationspflichten Rechnung getragen.

3.2. GwG-Prüfungen Finanzintermediäre

Im Geschäftsjahr 2020 mussten insgesamt 34 Finanzintermediäre einen GwG-Prüfbericht einreichen. Ein relativ grosser Teil der Prüfberichte enthielt keine oder nur untergeordnete Beanstandungen im Hinblick auf das Dispositiv zur Geldwäschereibekämpfung. Die Abklärungen konnten nach einem kurzen Schriftenwechsel mit dem Finanzintermediär abgeschlossen werden. Bei vereinzelt Finanzintermediären erfolgten umfassendere Abklärungen, insbesondere im Zusammenhang mit dem Zeitpunkt der Überprüfung von Kontrollinhabern auf ihren PEP-Status sowie auf allfällige Einträge in Sanktionslisten. Zudem wurden zwei Vor-Ort-Prüfungen abgeschlossen, welche gegen Ende des Jahres 2019 durchgeführt worden sind. Gegenüber einem FI wurde 2020 eine Sanktion ausgesprochen. Gesamthaft kann festgehalten werden, dass sich alle angeschlossenen Finanzintermediäre sehr bemühen, die GwG-Sorgfaltspflichten vollumfänglich einzuhalten und die Anordnungen sowie Empfehlungen der SRO/SLV befolgen.

3.3. Tätigkeit der Fachstelle

Die Fachstelle hat sich im Geschäftsjahr 2020 zu sechs Sitzungen getroffen und einen intensiven Austausch gepflegt. Dabei wurden Fachstellenmitteilungen besprochen und verabschiedet, Bestimmungen des Reglements ausgelegt, Prüfberichte und Berichte aus Vor-Ort-Prüfungen erörtert und über die zu ergreifenden Massnahmen beraten sowie diverse Meldungen von Finanzintermediären an die MROS studiert und daraus Empfehlungen abgeleitet.

4. VORSTAND UND GESCHÄFTSFÜHRUNG

4.1. 24-Stunden Workshop

Am 25./26. Juni 2020 führte der Vorstand den traditionellen 24-Stunden Workshop für die Strategie- und Zukunftsplanung des Verbands durch.

Im Fokus des Workshops stand das Projekt „Transformation Privatrecht“. Der Vorstand rekapitulierte die Grundlagenarbeit, welche der Verband insbesondere mit dem Rechtsgutachten zu den rechtlichen Hürden bei der Umsetzung von innovativen Geschäftsmodellen durch Leasing sowie einem Beitrag in der Handelszeitung und diversen Gesprächen dazu mit anderen Verbänden und Behörden geleistet hat. Diese Grundlagen sollen nun dafür eingesetzt werden, auf gesetzgeberischer und politischer Ebene eine mehrheitsfähige Gesetzesreform (mit-)anzustossen zu können. Entsprechend wurde das Projekt „Transformation Privatrecht“ als Schwerpunkt für das Geschäftsjahr 2020/2021 definiert.

In diesem Zusammenhang sollen die Innovationsthemen wie bis anhin weitergeführt werden, d.h. es werden unter anderem die Trendbeobachtungen fortgeführt und es wird jeweils ein bzw. mehrere Trendthemen für den Geschäftsbericht statistisch aufbereitet.

Der Vorstand hat angesichts der Schwierigkeit, ein geeignetes Leuchtturmprojekt für Kreislaufwirtschaftsmodelle zu finden, beschlossen, das entsprechende Budget in das bestehende Leuchtturmprojekt „cardossier“ zu investieren und sich dort im Bereich Governance/Compliance zu engagieren.

Der Vorstand hat weiter die derzeit bestehenden Mitgliedschaften und Kooperationen des SLV evaluiert und auf ihren aktuellen und künftigen Nutzen hin überprüft. Weitere Diskussionspunkte bildeten Gesetzesvorlagen, bei denen sich der SLV engagiert (ins-

besondere die Teilrevision der Zivilprozessordnung bzw. der kollektive Rechtsschutz sowie die Totalrevision des Datenschutzgesetzes) und die Corona-Pandemie.

5. GASTBEITRAG

Von der Recycling- zur Kreislaufwirtschaft. Die Schweiz muss ihre Rahmenbedingungen anpassen, um den Anschluss nicht zu verpassen.

Die Schweiz gilt seit langem als eines der fortschrittlichsten Länder in Sachen Umweltpolitik und Abfallmanagement. Dank der Schaffung politischer Rahmenbedingungen und entsprechender Infrastrukturen für das Sammeln, Verwerten und Beseitigen von Abfällen sowie der Disziplin der Bevölkerung sind wir als Recycling-Weltmeister bekannt. Allerdings hat die Schweiz gleichzeitig auch einen sehr hohen Rohstoffverbrauch und gehört zu den OECD-Ländern, die am meisten Siedlungsabfall pro Kopf produzieren. Obwohl sich dies grösstenteils durch das hohe Wohlstandsniveau und den damit verbundenen Konsum erklären lässt, besteht Handlungsbedarf. Unsere aktuellen Produktionsmethoden und Konsummuster sind nicht nachhaltig und laufen den Bemühungen zur Bekämpfung des Klimawandels entgegen. Die Lösung für eine wirtschaftliche Zukunft im Einklang mit den planetaren Belastungsgrenzen liegt im Ansatz der Kreislaufwirtschaft (im englischen Sprachgebrauch «Circular Economy»). Damit in der Schweiz die stofflichen und biologischen Kreisläufe vermehrt geschlossen werden können, müssen jedoch die Rahmenbedingungen weiterentwickelt werden.

Im Vergleich zu anderen Ländern in Europa ist die Kreislaufwirtschaft in der Schweiz erst spät auf die politische Agenda gekommen. Anfangs wurde der Ansatz primär mit Recycling gleichgesetzt. Inzwischen ist besser bekannt, dass der Fokus vielmehr auf dem Ziel liegen muss, die Material- und Energieströme zu reduzieren, indem Produkte, Komponenten und Materialien länger genutzt werden. Dies kann erreicht werden, in-

dem Aktivitäten wie Reparieren, Wiederverwenden, Teilen gefördert und entsprechende Infrastrukturen geschaffen bzw. ausgebaut werden. In den letzten Jahren ist diesbezüglich vieles in Bewegung gekommen, sei es durch konkrete Initiativen aus allen Bereichen der Gesellschaft oder durch politische Vorstösse auf nationaler, kantonaler oder lokaler Ebene.

Wirtschaftliche Akteure prägen diese Entwicklung an vorderster Front: Unternehmen, von KMUs bis hin zu grossen multinationalen Konzernen, bewegen sich in Richtung zirkulärer Geschäftsmodelle. Auch einflussreiche Wirtschaftsverbände betonen die neuen wirtschaftlichen Chancen, die sich durch die Kreislaufwirtschaft bieten. Die Zivilgesellschaft engagiert sich ebenfalls für das Thema. Dies zeigt sich beispielsweise in der Gründung der schweizerweiten Bewegung Circular Economy Switzerland, welche zahlreiche Organisationen verbindet, die den Übergang zur Kreislaufwirtschaft mit Know-how und konkreten Projekten voranbringen wollen. Erfreulicherweise geniesst die Idee der Kreislaufwirtschaft auch breite politische Unterstützung. Man ist sich grundsätzlich über die wichtigsten politischen Gruppen hinweg einig, dass der Ansatz das Potential birgt, Umweltthemen mit einer Wirtschafts- und Innovationsagenda zu verknüpfen und die Schweizer Wirtschaft zu stärken. Dem Wirtschaftsstandort Schweiz kommt dabei entgegen, dass er sich traditionell durch gute Forschung und Innovation sowie die Spezialisierung auf qualitativ hochwertige Produkte auszeichnet.

Leasing kann im Wandel zur Kreislaufwirtschaft eine wichtige Rolle spielen. Die Herstellung, Verwendung und Entsorgung von Produkten ist eine wesentliche Ursache des Ressourcenverbrauchs. Traditionell wird ein Produkt dem Konsumenten oder der Konsumentin im Rahmen eines Kaufvertrags zu Eigentum übertragen. Diese/r kann dann frei darüber entscheiden, wie bzw. wie lange er/sie das Produkt nutzt und ob es anschlies-

send als Abfall entsorgt wird. Wird der Erwerb von Eigentum jedoch durch den Erwerb von Nutzungsrechten ersetzt, wie dies prinzipiell in Leasing-Modellen der Fall ist, verändert sich die Interessenslage zugunsten der Kreislaufwirtschaft. Da die Hersteller- oder Lieferfirma das Produkt in diesem Fall nach der vereinbarten Nutzungsdauer zurücknimmt, hat sie ein viel grösseres Interesse daran, ihr Produkt so zu entwerfen, dass es eine möglichst lange Lebensdauer hat, reparaturfähig ist und wiederverwendet werden kann. Wird das Produkt danach durch einen weiteren Konsumenten oder eine weitere Konsumentin genutzt, wirkt sich dies ebenfalls positiv auf die Ökobilanz aus. Auch bei Produktionsmitteln und Infrastruktur gibt es eine Tendenz, diese nicht mehr selbst zu besitzen, sondern als Dienstleistung zu beziehen. Die dadurch veränderten Finanzierungsbedürfnisse können durch flexible, auf das Geschäftsmodell abgestimmte Leasing-Angebote abgedeckt werden. Die Entwicklung zu mehr Kreislaufwirtschaft eröffnet also auch neue Geschäftsfelder für die Leasing-Branche.

Auf der nationalen politischen Ebene ist alles angerichtet für eine intensive Auseinandersetzung mit verschiedensten Aspekten der Rahmenbedingungen für die Kreislaufwirtschaft. Aktuell hängige Vorstösse reichen von traditionellen Ansätzen zur Schliessung von Ressourcenkreisläufen (stoffliche und thermische Verwertung) über Themen, die sich auf bestimmte Materialien oder Produktkategorien beziehen (nachhaltiges Management von Kunststoffen, Aktionsplan gegen Lebensmittelverschwendung) bis hin zu Bestimmungen zur Verlangsamung von Materialflüssen (Verfügbarkeit von Ersatzteilen, Reparierbarkeitsindex). Zudem gibt es generelle Vorstösse, die sich mit den Anreizen und Hürden für den Übergang zur Kreislaufwirtschaft befassen. Während viele dieser politischen Geschäfte noch am Anfang eines längeren Entscheidungsprozesses stehen, sind einige bereits fortgeschritten. Dies gilt beispielweise für eine parlamentarische Ini-

tiative mit dem Titel "Stärkung der Kreislaufwirtschaft in der Schweiz", die schon bald zu Anpassungen am Umweltschutzgesetz führen könnte, die darauf abzielen, die Effizienz der Ressourcennutzung zu erhöhen, die stoffliche Verwertung zu vereinfachen und den nachhaltigen Konsum zu fördern. Grundsätzlich ist es sicherlich ein guter Zeitpunkt, um die vom SLV identifizierten Vorschläge zur Abschaffung bestehender Hürden für Leasing im Kontext kreislauffähiger Geschäftsmodelle in den politischen Prozess einzubringen.

Als Land mit einem kleinen Binnenmarkt und einer exportorientierten Wirtschaft liegt es im Interesse der Schweiz, bei der Weiterentwicklung ihrer Rahmenbedingungen für die Kreislaufwirtschaft, die diesbezüglichen Entwicklungen in der Europäischen Union im Auge zu behalten. Relevant sind vor allem die generellen Aktionspläne zur Kreislaufwirtschaft (2015 und 2020) sowie spezifische Verordnungen, welche verschiedene Teilaspekte betreffen (z.B. zu Einwegkunststoffen, Ökodesign). Wie schnell sich das Potential der Kreislaufwirtschaft in der Schweiz entfalten kann, wird auch von der Fähigkeit der Entscheidungsträger/innen abhängen, die neuen Ansätze in den Rahmenbedingungen zu verankern. Insbesondere wird es notwendig sein, die bestehende End-of-Pipe-Mentalität hinter sich zu lassen und eine neue Generation von Politiken zu etablieren, die den gesamten Lebenszyklus von Produkten und Materialien in den Mittelpunkt stellen, Klima- und Biodiversitätsaspekte integrieren und die Hersteller mehr in Verantwortung nehmen. Dies kann nur gelingen, wenn ein konstruktiver Dialog und eine zielgerichtete Zusammenarbeit zwischen den wichtigsten am Übergang beteiligten Gruppen, d.h. zwischen Behörden, Wirtschaft, Wissenschaft und zivilgesellschaftlichen Akteuren, zustande kommt.

Wenn die Schweiz ihre Rahmenbedingungen so weiterentwickelt, dass sie den Sprung von einer Recycling- zu einer Kreis-

laufwirtschaft schafft, ist sie gut für die Zukunft aufgestellt. Schweizer Unternehmen können dann ihre Wettbewerbsvorteile in Sachen Qualität und Innovation noch besser ausspielen und wir kommen dem Ziel näher, eine florierende und nachhaltige Wirtschaft innerhalb der planetaren Belastungsgrenzen zu etablieren.

Daniel Ziegerer & Nils Moussu

Daniel Ziegerer ist Geschäftsführer und Nils Moussu Programmverantwortlicher Kreislaufwirtschaft der Stiftung sanu durabilitas. sanu durabilitas ist ein unabhängiger Think and Do Tank für den Übergang zur Nachhaltigkeit in der Schweiz. In Zusammenarbeit mit Partner/innen aus Forschung, Wirtschaft, Politik, Verwaltung und der Zivilgesellschaft identifiziert die Stiftung vielversprechende Lösungsansätze, entwickelt diese weiter, testet sie in der Anwendung, erarbeitet Empfehlungen und bringt diese Entscheidungsträger/innen und der Öffentlichkeit gezielt zur Kenntnis. Die aktuellen Schwerpunktthemen von sanu durabilitas sind «Kreislaufwirtschaft», «Nachhaltige Nutzung der Ressource Boden» und «Soziale Kohäsion im gesellschaftlichen Wandel». Für mehr Informationen: www.sanudurabilitas.ch



Nils Moussu (Foto: Martin Bichsel)



Daniel Ziegerer (Foto: Martin Bichsel)

6. ENTWICKLUNGEN UND AUS- SICHTEN IM LEASINGMARKT

6.1. Gesamtmarkt

Für das Jahr 2020 haben 31 Mitglieder-Firmen ihre Zahlen gemeldet. Damit repräsentiert der SLV ca. 80 % des Gesamt-Marktes. Besonders der Neuwagen-Markt hat im Jahr 2020 sehr stark unter Corona gelitten, was zu einem Rückgang der Abschlüsse im PKW-Neuwagen-Leasing-Markt geführt hat.

Die Mitglieder melden für 2020 einen Umsatz von CHF 10.78 Mia und einen Bestand von CHF 22.4 Mia, dies entspricht beim Umsatz einem moderaten Rückgang von 2.2 % und beim Bestand einem solchen von 3.7 %.

Erfreulich entwickelten sich trotz Corona die Anzahl Neuabschlüsse und die Anzahl laufender Leasingverträge. So wurden im 2020 259'672 neue Verträge abgeschlossen (+ 2.1 % zum Vorjahr) und der Bestand per 31.12.2020 erhöhte sich auf 766'360 Verträge (+ 7.9 % zum Vorjahr).

6.2. Konsumentenleasing

Die Neuimmatrikulationen der Personenwagen sind im 2020 aufgrund von Covid-19 und den entsprechenden Gesundheitsmassnahmen, welche auch Schliessungen der Verkaufsräume in Autohäusern umfasste, dramatisch um 24 % auf 236'828 Einheiten gesunken. Da die Herstellerwerke ebenfalls teilweise geschlossen waren und die Lieferketten nicht mehr optimal funktionierten, war auch die Lieferbereitschaft bei Neuwagen tangiert und eingeschränkt. Somit war 2020 das schlechteste Absatzjahr für neue Personenwagen seit mehreren Jahrzehnten.

Das Volumen an Konsumentenleasing (Neuwagen und Occasionen) konnte erfreulicherweise trotzdem weiter gesteigert werden. Bei den Neugeschäften in CHF um 9.3% und im Vertragsbestand um 13.1 %. Die Anzahl der Neugeschäfte stieg weniger deutlich um 6.8 % und die Anzahl im Bestand um 9.0 %.

Der grosse Unterschied zeigt sich in der Entwicklung des Gesamtmarktes bei Neuwagen- und Occasionswagenleasing. So konnten letztes Jahr bei den Neuwagen in CHF 7.3 % weniger Verträge als im Vorjahr abgeschlossen werden, wobei sich der Bestand an Neuwagenverträgen in CHF trotzdem um 5.5 % erhöhte. Die Anzahl der Neuwagengeschäfte ist mit 10.4 % deutlich tiefer als im Vorjahr, aber im Vergleich mit dem Rückgang bei den Neuwagenimmatrikulationen massiv besser. Dies zeigt die Stärke der Leasingfinanzierung, welche eben weniger krisenanfällig ist und im Trend bei grösseren Verkaufseinbrüchen immer stärker performt.

Die Kundschaft ist im letzten Jahr auch stark von Neuwagen auf Occasionen umgeschwenkt, wohl nicht zuletzt aufgrund der eingeschränkten Lieferbereitschaft der Herstellerwerke. So konnten im Gesamtmarkt bei den Neugeschäften für Occasionen in CHF 25.4 % mehr Volumen und in den Beständen in CHF eine Erhöhung um 24.0 % erzielt werden. Die Anzahl der Occasionsleasingverträge stieg um 18.3 % und die Anzahl der Verträge im Bestand stieg um ebenfalls sehr starke 17.7 %. Aus diesen Zahlen geht hervor, dass die Kunden auch vermehrt teure Occasionen geleast haben, da das Finanzierungsvolumen in CHF um einiges stärker als die Anzahl der Neugeschäfte gestiegen ist. Dazu dürften auch sehr intensive und aggressive Zinskonditionen als Absatzförderungsmassnahmen beigetragen haben.

Somit haben die Massnahmen aufgrund der Pandemie zwar eine starke Verschiebung von Neuwagen zu Occasionen ergeben, aber insgesamt doch eine positive Entwicklung für den Leasingmarkt erlaubt.

Die Konsumenten stellen das grösste Kundensegment der Leasinggesellschaften dar. Da dieses Segment trotz der Krise auch letz-

tes Jahr angestiegen ist, kann von einem unverminderten Konsumvertrauen ausgegangen werden. Die Stützungsmaßnahmen des Bundes haben hier sicher viel Vertrauen geschaffen bei den Konsumenten.

6.3. Flottenleasing

Der Geschäftsverlauf des Flottenleasings im Jahr 2020 wurde wie alle anderen Bereiche massgebend durch das Coronavirus beeinflusst. Aufgrund der anhaltenden Unsicherheit bedingt durch Lockdowns entstand ein vermehrtes Kundenbedürfnis nach Flexibilität, was in mehr Zurückhaltung bei Neuabschlüssen resultierte. Stattdessen konnte eine steigende Nachfrage nach Vertragsverlängerungen verzeichnet werden.

Doch auch das Coronavirus konnte den bereits lang anhaltenden Trend zu einer nachhaltigeren und umfassenderen Mobilität nicht bremsen. Im Gegenteil, die daraus entstandenen Fragestellungen rund um neue Arbeitsmodelle fachten die Nachfrage nach innovativen Mobilitätslösungen weiter an. Je nach Branche unterscheiden sich diese Fragestellungen auf unterschiedliche Weise. Fahrzeuge bei Mitarbeitenden im Home-Office werden kaum ausgelastet, während andere Branchen neue Auftragsspitzen verzeichnen oder ihr Dienstleistungsangebot komplett neu ausrichten mussten. Alle diese Problemstellungen fordern ganzheitliche, flexible und umfassende Mobilitätsangebote. Übereinstimmend hierzu konnte ein steigendes Interesse an neuen Mobilitätsformen wie Mobility-as-a-Service (MaaS), Mobilitätsbudget-Angeboten oder Sharing-Lösungen verzeichnet werden.

Als Folge der oben geschilderten Marktveränderung verringerte sich die Anzahl der Neugeschäfte im Bereich des Flottenleasingmarktes im Jahr 2020 um 5.5 %. Der Einbruch war jedoch weniger stark als der Gesamtmarkt, welcher 24 % weniger Immatrikulationen verzeichnete als im Jahr 2019. Trotz der wirtschaftlichen Ungewissheiten stieg der gesamte Flottenbestand um 6.4 %

auf 98'794 Einheiten, was die Dynamik im Flottenmarkt bestätigt.

Ebenfalls gesunken um 10.2 % ist die Anzahl der neuen Vertragsabschlüsse von Full-Service-Leasing Fahrzeugen im Flottenmanagement. Der Gesamtbestand an Full-Service-Leasing Fahrzeugen erhöhte sich trotzdem um 3.5 %, was den Trend der letzten Jahre hin zu Full-Service-Leasing bestätigt. Damit machen Fahrzeuge im Full-Service-Leasing (Finanzierung und Management) 58.4 % aller Leasingverträge für Fahrzeugflotten aus.

Das reine Finanzleasing bei Flotten verzeichnete einen Rückgang um 19.7 % bei Neugeschäften. Auch der Gesamtbestand an Leasingfahrzeugen im reinen Finanzleasing sank um 2.2 %.

Erwähnenswert ist ausserdem, dass sich der Gesamtbestand der reinen Managementverträge im vergangenen Jahr um 24 % erhöht hat. Damit verzeichneten die Managementverträge einen aussergewöhnlich hohen Anstieg an Neuabschlüssen mit einem Wachstum von 23 %.

6.4. Investitionsgüterleasing

Nach einem starken Jahresbeginn prägte die Corona-Pandemie die wirtschaftliche Entwicklung stark negativ. Diese Unsicherheit war bei der Investitionsbereitschaft der Unternehmen klar zu spüren. Die Branchen waren dabei unterschiedlich stark betroffen. Insbesondere Firmen im Automobilzulieferbereich, dem Tourismus (z.B. Carunternehmen und Bergbahnen), der Gastronomie und Hotellerie, dem Eventbereich oder auch in der Fitnessbranche waren zum Teil sehr stark betroffen und mussten mit Liquiditätsproblemen kämpfen. Hierbei halfen vor allem die Covid-Fazilitäten des Bundes bei der Überbrückung oder es mussten bilaterale Lösungen mit den Leasinggebern gesucht werden.

Der Euro als wichtigste Handelswährung der Schweizer Industrie schwächte sich im Jahresverlauf leicht ab, während sich der US-Dollar stärker verbilligte.

Das Schweizerische Zinsniveau verharrte weiterhin auf einem sehr tiefen resp. negativen Niveau, was zu attraktiven Angeboten führte. Insgesamt entwickelten sich die Leasingumsätze und -bestände leicht negativ. Die Digitalisierung bleibt ein wichtiges Thema. Dies um sowohl die Effizienz als auch das Kundenerlebnis weiter zu verbessern.

Dennoch kann als Fazit gesagt werden, dass sich die Schweizer Volkswirtschaft insgesamt besser als die meisten europäischen Länder schlug.

7. TRENDTHEMEN

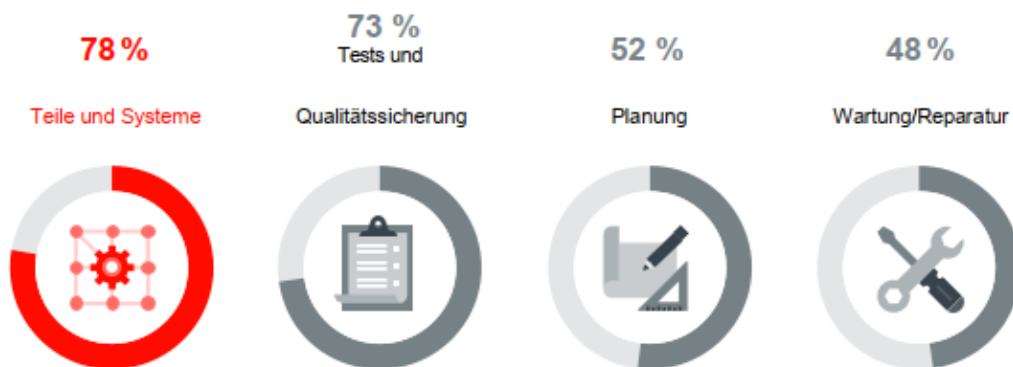
7.1. Servitization – Update Trendthema 2018

Trendthema Servitization

Der Trend der Servitization umfasst sowohl produktionsnahe als auch digitale Industrien.

Am häufigsten angebotene Zusatzleistungen in mittelständischen Unternehmen

Services mit Bezug zum Produkt sind am häufigsten verbreitet.



Befragung von 100 Entscheidern aus 100 mittelständischen Unternehmen in DE, 2020, Mehrfachnennungen möglich
 Quelle: Sopra Steria: Digitale Services in der mittelständischen Industrie (2020)

Ausgewählte Beweggründe für das Angebot von digitalen Services

Gewinn- und Profitabilitätsorientierung sind dabei die wichtigsten Motive.

Gewinn steigern



Umsätze stabilisieren



Kundenanbindung stärken



Absatzmärkte erschließen



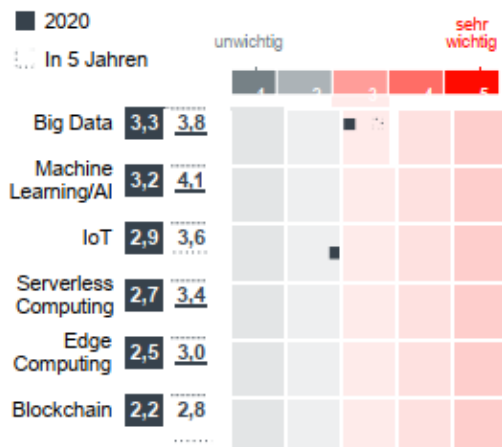
Kundenerlebnis verbessern



Befragung von 100 Entscheidern aus 100 mittelständischen Unternehmen in DE, 2020, Mehrfachnennungen möglich
 Quelle: Sopra Steria: Digitale Services in der mittelständischen Industrie (2020)

Die Relevanz von ausgewählten Technologietrends für Gegenwart und Zukunft

Big data und Machine learning/AI sind die wichtigsten Technologietrends.



Befragung von Softwareentwicklern in CH, 2020
 Quelle: swiss made software: swiss developer survey 2020 (2021)

7.2. Pay per Use – Update Trendthema 2019

Trendthema Pay-per-Use

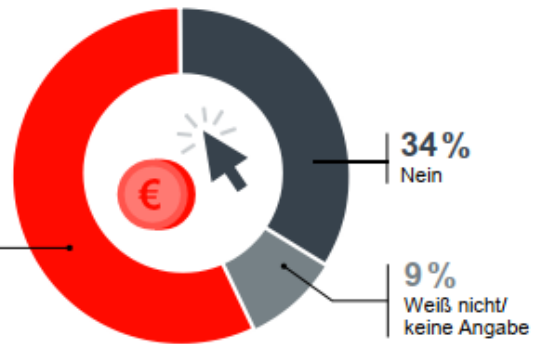
Pay-per-Use wird sowohl in der Produktion als auch für Entwicklungen der Industrie 4.0 eingesetzt.

Bereitschaft von befragten Unternehmen Produktionskapazitäten in Form von Pay-per-Use-Modellen/Auftragsarbeiten zur Verfügung zu stellen

Deutscher Mittelstand ist bereit für Pay-per-Use.



57%
Ja

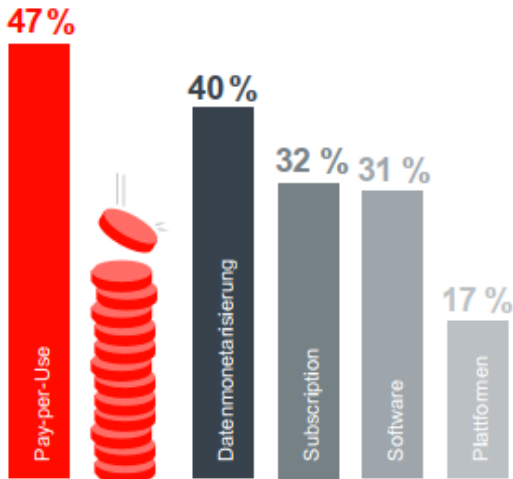


Befragung von 100 Entscheidern aus 100 mittelständischen Unternehmen in DE, 2020

Quelle: Sopra Steria/F.A.Z.-Institut: Mehr Liquidität und Zusatzeinkünfte: Jedes zweite Unternehmen will Maschinenkapazitäten vermieten (2020)

Bedeutende Geschäftsmodelle der Zukunft

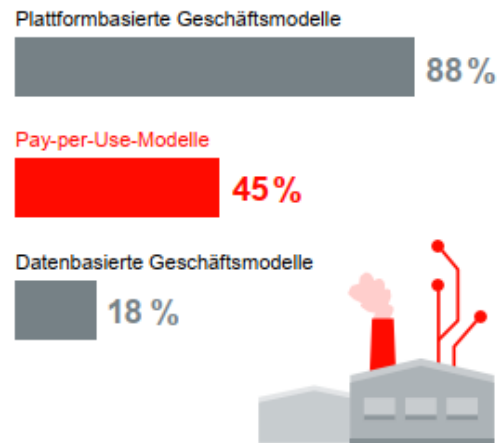
Pay-per-Use wurde als zentrales Geschäftsmodell der Zukunft identifiziert.



Weltweite Befragung von Führungskräften zu neuen Geschäftsmodellen in der Zukunft, 2017/18, Mehrfachnennungen möglich
 Quelle: McKinsey: Disruptive forces in the industrial sectors – Global executive survey (2018)

Geschäftsmodelle, für die Produkte und Dienstleistungen im Rahmen der Industrie 4.0 entwickelt werden

Fast die Hälfte der Unternehmen setzt auf Pay-per-Use-Modelle.



Befragung von Unternehmen, die neue Produkte und Dienstleistungen im Zuge von Industrie 4.0 entwickeln, verändern oder dies planen, 2020, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Bitkom – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.: Industrie 4.0 – so digital sind Deutschlands Fabriken (2020)

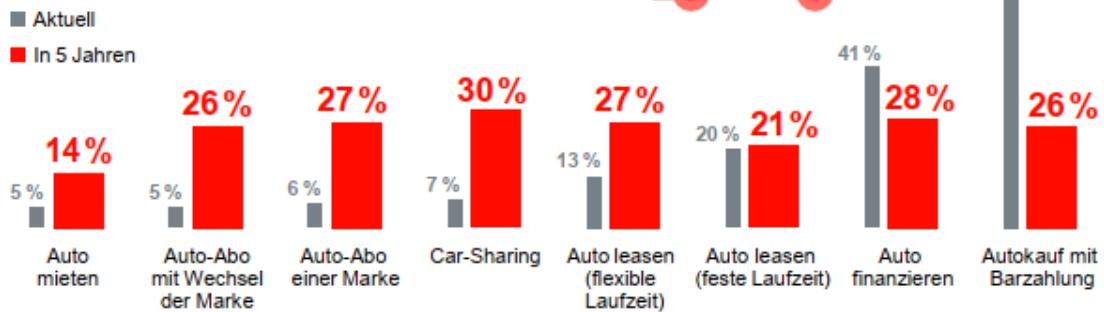
7.3. Subscription – Erste Vertiefung Trendthema 2020

Trendthema Subscription

Die immer häufiger angewendeten Subscription-Modelle werden zunehmend auch den Automarkt prägen.

Bedeutung von verschiedenen Möglichkeiten zur Anschaffung oder Nutzung eines Autos in Gegenwart und Zukunft

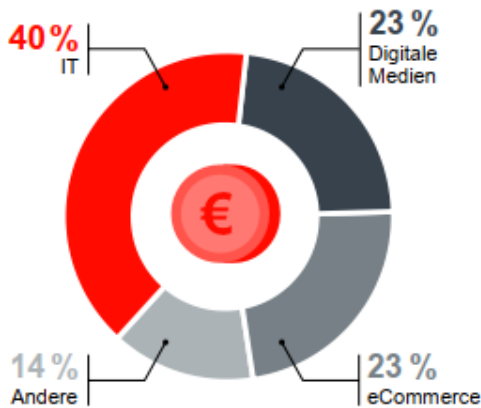
Zukünftig werden Abo-Modelle immer bedeutender.



Befragung zur aktuellen und zukünftigen Bedeutung der Anschaffungs- und Nutzungsmöglichkeiten von Autos, 2020, Mehrfachnennungen möglich
 Quelle: puls Marktforschung: puls Studie „Mobilitätsbedürfnisse im Wandel“ (2020)

Umsatzanteile verschiedener Industrien an der deutschen Subscription Economy, 2018

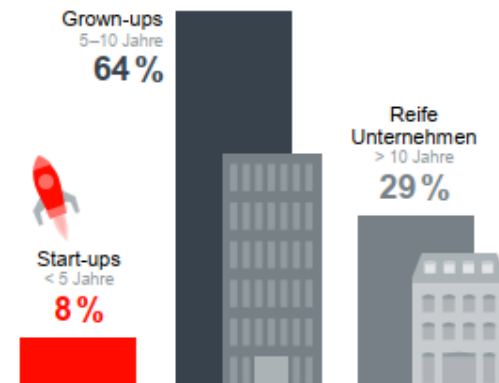
Die IT-Industrie erwirtschaftet 40% aller Subscription-Umsätze.



Quelle: billwerk: Subscription Based Services (2019)

Umsatzverteilung nach dem Alterssegment von Unternehmen der deutschen Subscription Economy, 2018

Knapp zwei Drittel der Umsätze im Subscription-Bereich werden von "Grown-ups" erwirtschaftet.



Quelle: billwerk: Subscription Based Services (2019)

8. ZAHLEN UND FAKTEN

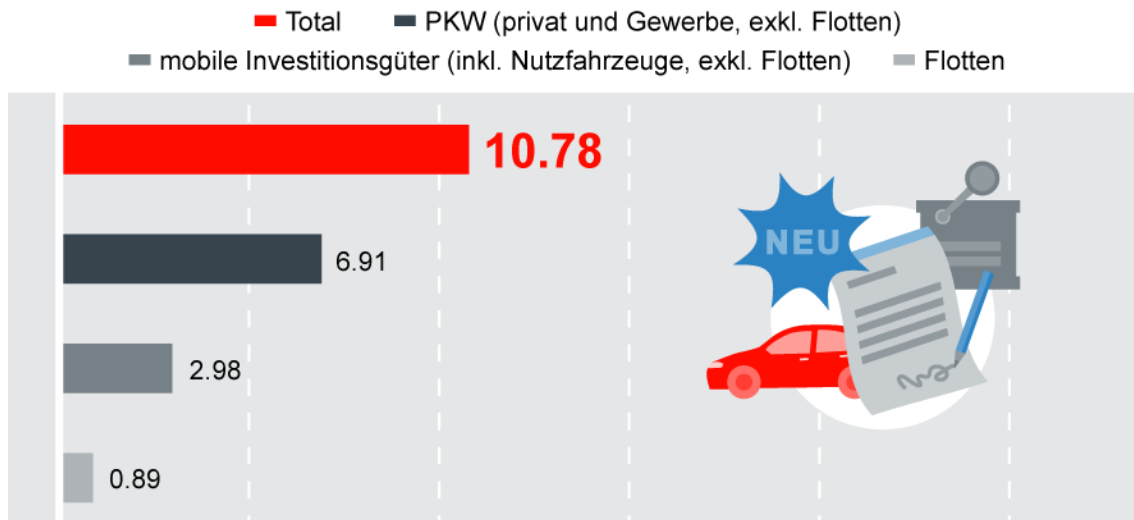
Verzeichnis

8.1. Leasingmarkt 2020	19
Neugeschäfte der Verbandsmitglieder 2020 (Umsatz in Mia. CHF)*	19
Vertragsbestand der Verbandsmitglieder 2020 (in Mia. CHF per 31.12.2020)*	19
8.2. Entwicklung der Neugeschäfte der Verbandsmitglieder 2016 – 2020	20
Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000*	20
Marktaufteilung nach Anbietergruppen*	20
8.3. Gesamtmarkt (Schätzung)	21
8.4. PKW-Leasing 2020	21
Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing*	21
Neugeschäfte (Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing)*	21
Neumarkt vs. Occasionen*	22
Entwicklung Neugeschäfte (Neumarkt vs. Occasionen)*	22
Finanzierungsbetrag pro Fahrzeug*	22
Leasingpenetration bei PKW im Jahr 2020*	23
Entwicklung der Leasingpenetration bei PKW*	23
8.5. Leasing von Mobilien 2020 (neu und gebraucht)	24
Kundentypstatistik*	24
Entwicklung Neugeschäfte nach Kundentypen*	24
Objektgruppenstatistik*	25
Entwicklung Neugeschäfte nach Objektgruppen*	26
8.6. Flottenleasing 2020	27
Übersicht*	27
Entwicklung Neugeschäfte bei Flottenleasing*	27
Neumarkt vs. Occasionen bei Flottenleasing*	27
Mobilien-Statistik von 2020 – Abgeschlossene Verträge*	28
Mobilien-Statistik von 2020– Umsatz abgeschlossene Verträge	28
Mobilien-Statistik von 2020– Ausstehendes Kapital	29
Ausrüstungsinvestitionen in der Schweiz – gesamt (ohne Fahrzeuge) und nach Vermögensgüter-Klassifikation	29
Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen und Umsatz im Leasingmarkt für Investitionsgüter in der Schweiz	30
Umsatzentwicklung des Investitionsgüterbereichs im sekundären Sektor in der Schweiz	30
Volumen der Unternehmenskredite von Banken in der Schweiz - ohne Immobilienkredite	31
Leasing-Penetrationsrate der Schweiz und deren Nachbarländern in 2019: Verhältnis des Forderungsbestands des Leasing-Sektors zum BIP in %	31
Umsatz mit Autos in der Schweiz – Total und SUVs im Vergleich	32

HINWEIS: Die Daten werden von topserve.ch GmbH im Auftrag des SLV bei den Mitgliedern erhoben und in aggregierter Form auf der Webseite des SLV veröffentlicht. Die markierten Abbildungen (S. 18-31) wurden von Statista GmbH im Auftrag des SLV basierend auf diesen Daten und teilweise kombiniert mit weiteren Daten zusammengestellt.

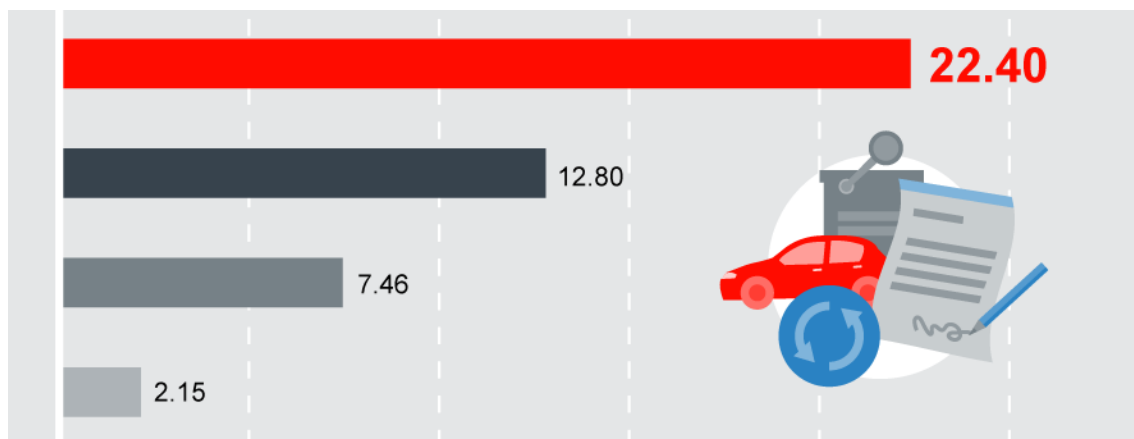
8.1. Leasingmarkt 2020

Abb. 1) Neugeschäfte der Verbandsmitglieder 2020 (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 der Verbandsmitglieder 2020 (in Mia. CHF per 31.12.2020)



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

8.2. Entwicklung der Neugeschäfte der Verbandsmitglieder 2016 – 2020

Abb. 3) Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000

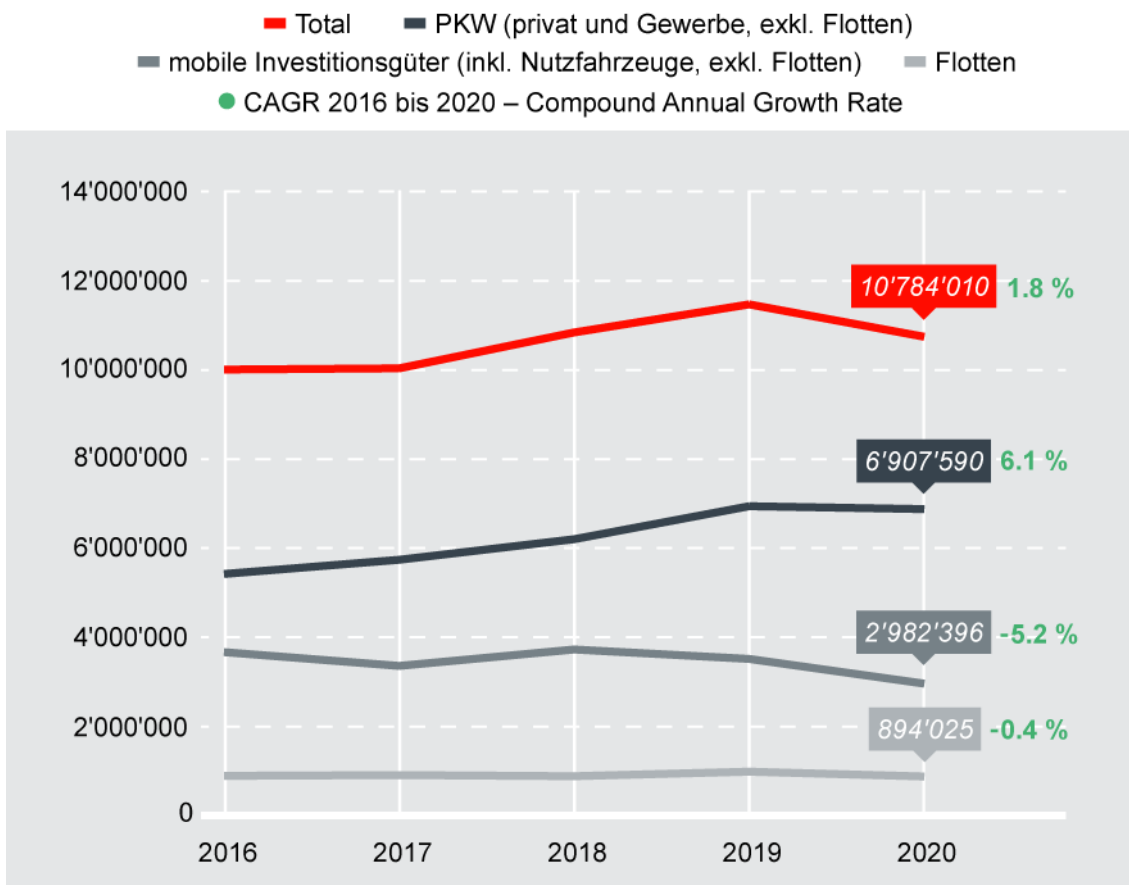
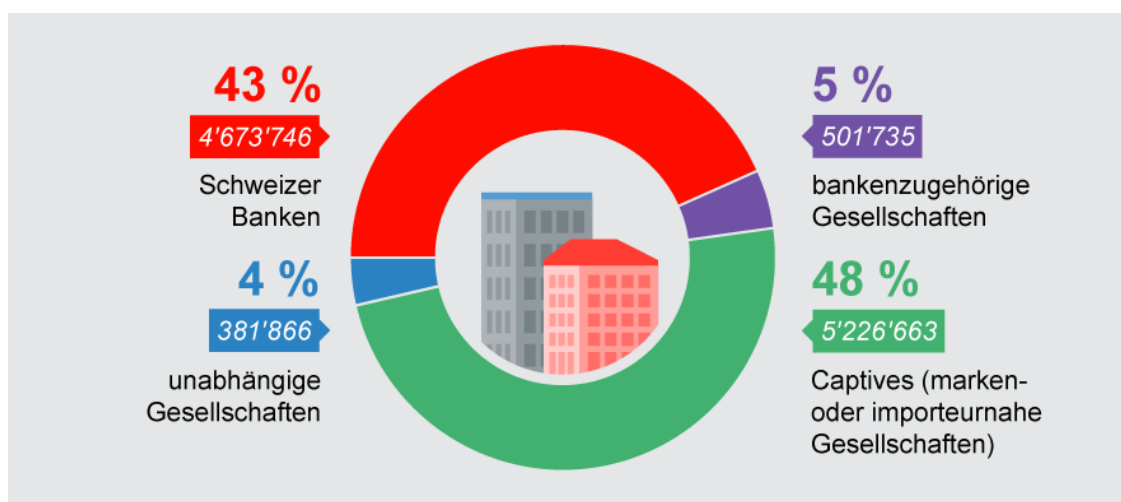


Abb. 4) Marktaufteilung nach Anbietergruppen 2020

(Nach Neuvolumen in CHF)



8.3. Gesamtmarkt (Schätzung)

Die Statistik des Schweizerischen Leasingverbandes (SLV) deckt nach seiner eigenen Schätzung knapp 80 Prozent des gesamten Leasingmarktes der Schweiz ab. Dieser dürfte demnach einen Bestand von ca. CHF 28 Mia. Vertragsvolumen aufweisen.

8.4. PKW-Leasing 2020

Abb. 5) Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing

PKW-Leasing	Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020		Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Privates PKW-Leasing	5'586'239	73.6 %	10'694'218	74.8 %	168'378	77.7 %	495'852	79.2 %
Gewerbliches PKW-Leasing	1'999'219	26.4 %	3'605'583	25.2 %	48'406	22.3 %	130'259	20.8 %
Total PKW-Leasing	7'585'458	100.0 %	14'299'801	100.0 %	216'784	100.0 %	626'111	100.0 %

Abb. 6) Neugeschäfte (Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing)

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

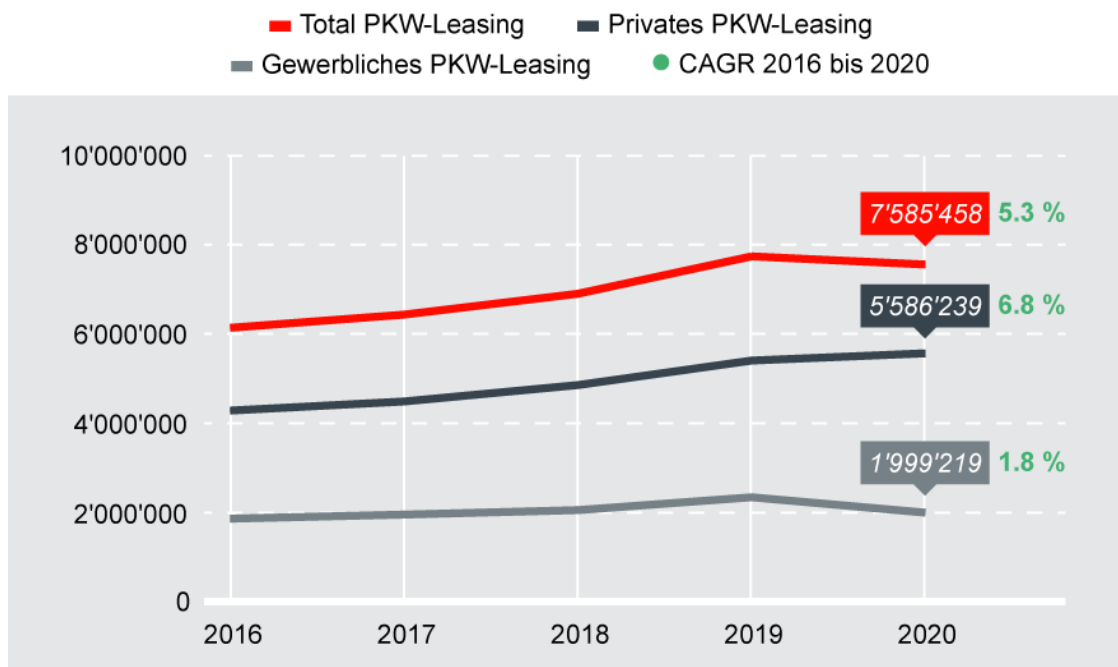


Abb. 7) Neumarkt vs. Occasionen

PKW-Leasing	Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020		Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Neufahrzeuge	4'489'284	59.2 %	9'353'855	65.4 %	113'245	52.2 %	363'911	58.1 %
Occasionen	3'096'174	40.8 %	4'945'946	34.6 %	103'539	47.8 %	262'200	41.9 %
Total PKW-Leasing	7'585'458	100.0 %	14'299'801	100.0 %	216'784	100.0 %	626'111	100.0 %

Abb. 8) Entwicklung Neugeschäfte (Neumarkt vs. Occasionen)

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

■ Total PKW-Leasing ■ Neufahrzeuge ■ Occasionen ● CAGR 2016 bis 2020

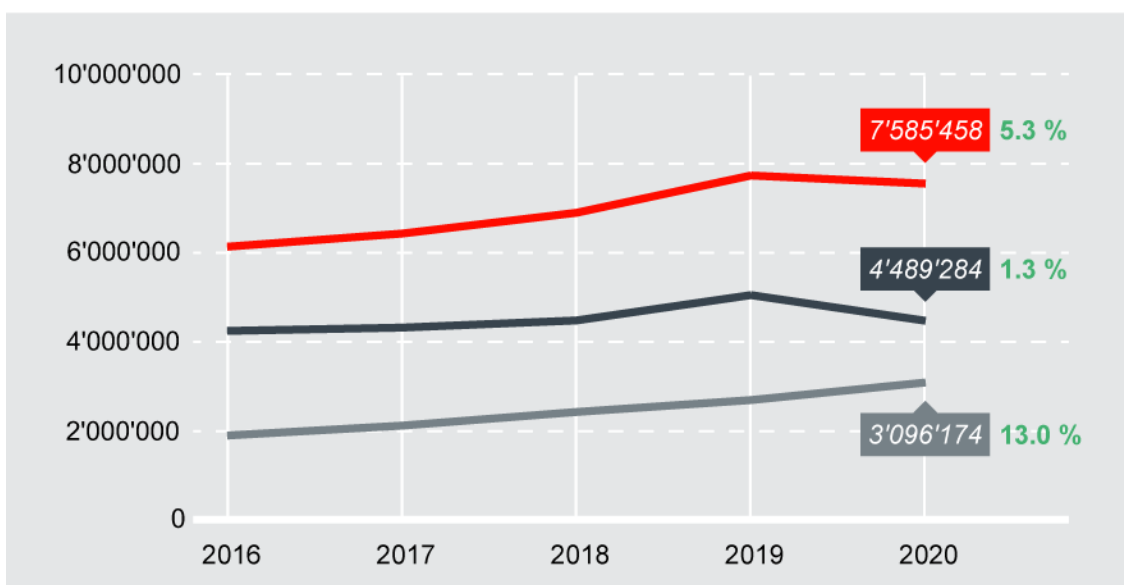


Abb. 9) Finanzierungsbetrag pro Fahrzeug

Finanzierungsbetrag pro Fahrzeug	Neugeschäfte 2020 in 1'000 CHF	Vertragsbestand per 31.12.2020 in 1'000 CHF
PKW	35.0	22.8
Nutzfahrzeuge bis 3.5 T	36.3	21.5
Nutzfahrzeuge über 3.5 T	146.2	84.9

Abb. 10) Leasingpenetration bei PKW im Jahr 2020

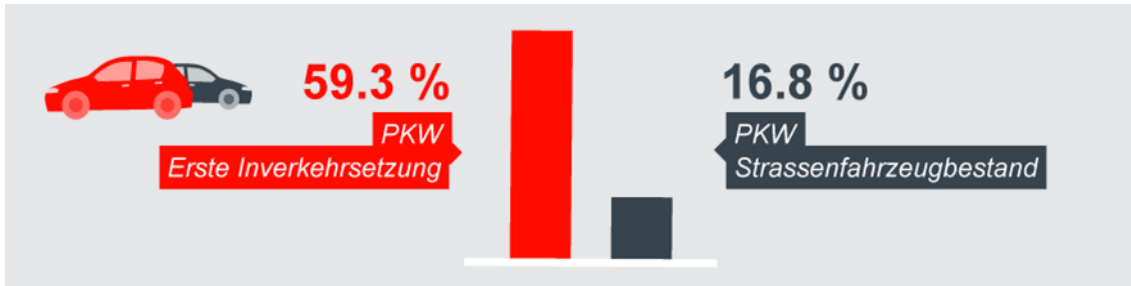
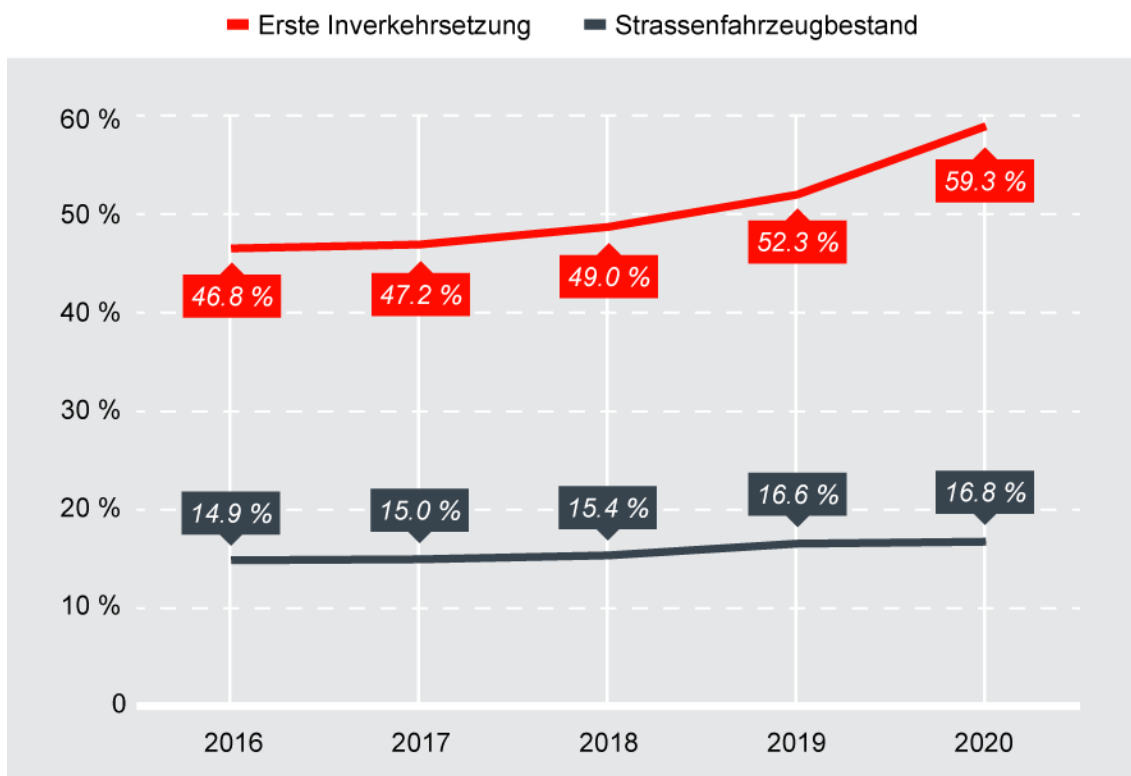


Abb. 11) Entwicklung der Leasingpenetration bei PKW



8.5. Leasing von Mobilien 2020 (neu und gebraucht)

Abb. 12) Kundentypstatistik

Mobilien Kundentyp	Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020		Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Konsumenten	5'586'239	51.8 %	10'694'218	47.7 %	168'378	64.8 %	495'852	64.7 %
Dienstleistungen	2'443'103	22.7 %	4'954'205	22.1 %	49'568	19.1 %	139'628	18.2 %
Industrie	2'307'571	21.4 %	5'927'464	26.5 %	33'832	13.0 %	109'203	14.2 %
Landwirtschaft	275'069	2.6 %	484'018	2.2 %	4'388	1.7 %	12'400	1.6 %
Öffentliche Körperschaften	172'029	1.6 %	344'975	1.5 %	3'506	1.4 %	9'277	1.2 %
Total	10'784'010	100.0 %	22'404'879	100.0 %	259'672	100.0 %	766'360	100.0 %

Abb. 13) Entwicklung Neugeschäfte nach Kundentypen

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

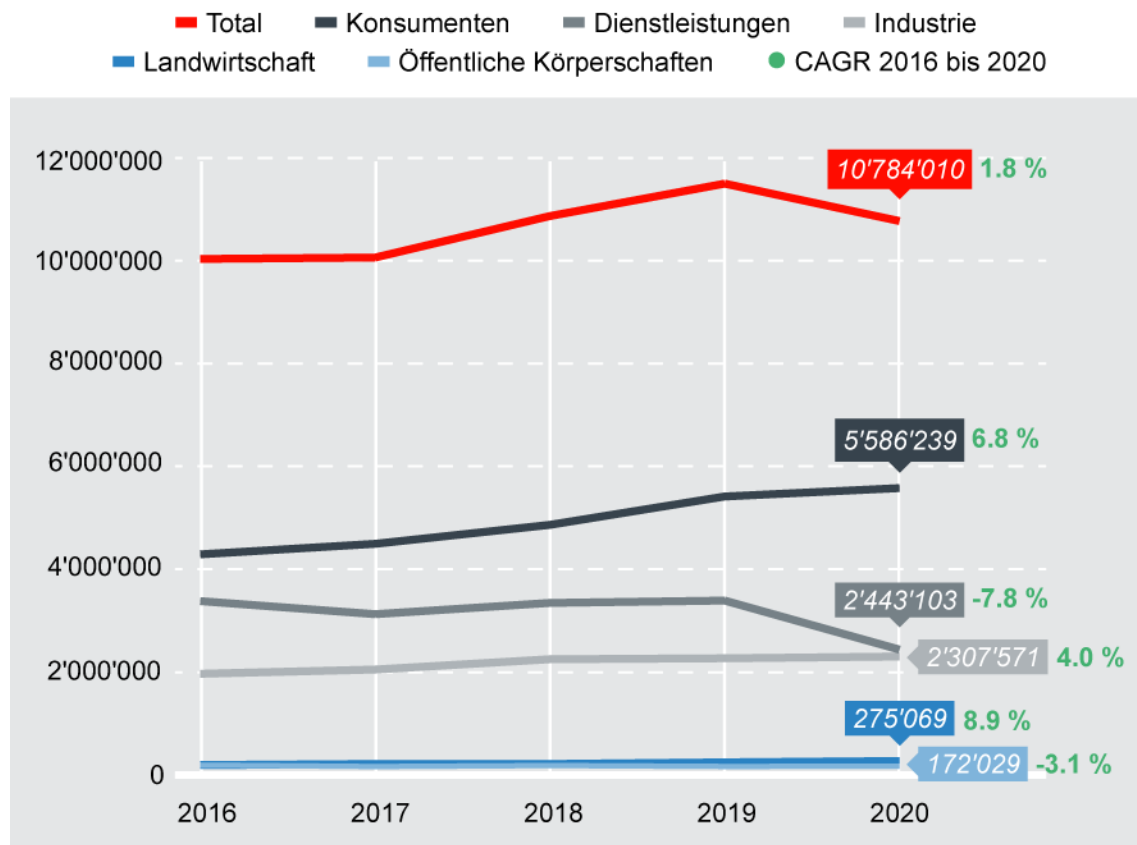


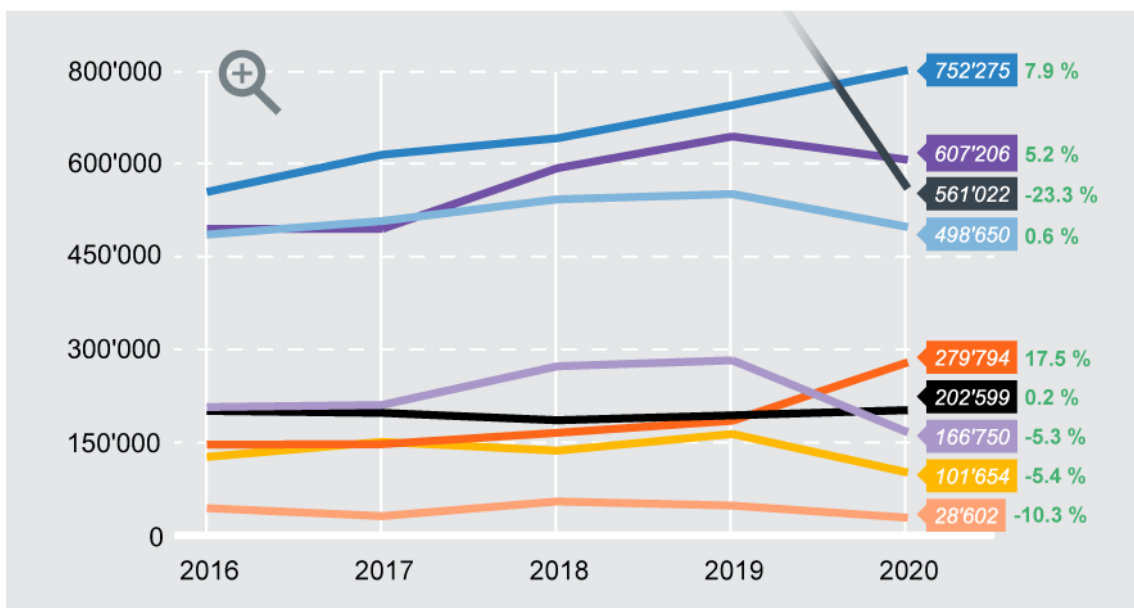
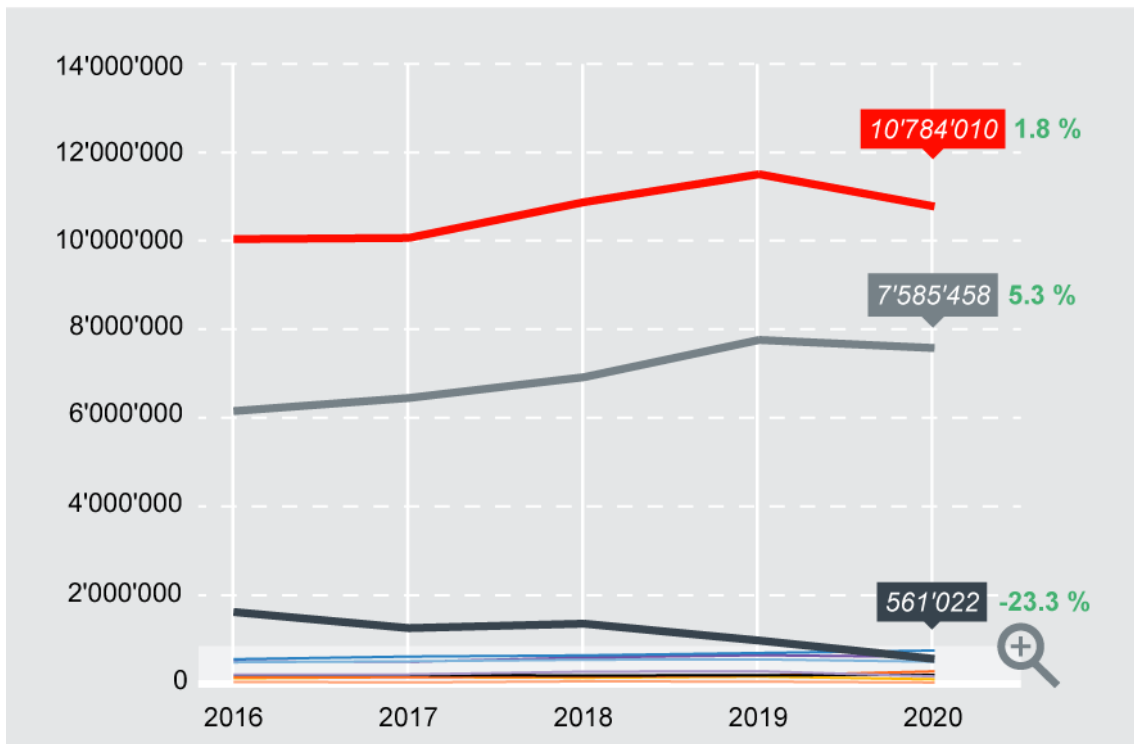
Abb. 14) Objektgruppenstatistik

Mobilen Objektgruppen	Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020		Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
PKW	7'585'458	70.3 %	14'299'801	63.8 %	216'784	83.5 %	626'111	81.7 %
Nutzfahrzeuge bis 3.5 T	752'275	7.0 %	1'436'392	6.4 %	20'743	8.0 %	66'672	8.7 %
Maschinen/Industrie & Produktionsanlagen	607'206	5.6 %	1'551'409	6.9 %	3'480	1.3 %	14'774	1.9 %
Schiffe/Flugzeuge/ Eisenbahnen	561'022	5.2 %	2'275'352	10.2 %	75	0.0 %	395	0.1 %
Nutzfahrzeuge über 3.5 T	498'650	4.6 %	1'178'572	5.3 %	3'411	1.3 %	13'884	1.8 %
Sonstiges	279'794	2.6 %	518'128	2.3 %	7'884	3.0 %	18'439	2.4 %
Computer/ Büromaschinen	202'599	1.9 %	443'064	2.0 %	4'702	1.8 %	17'181	2.2 %
Baumaschinen	166'750	1.5 %	368'471	1.6 %	1'289	0.5 %	4'274	0.6 %
Medizinaltechnik	101'654	0.9 %	211'188	0.9 %	1'229	0.5 %	4'472	0.6 %
Seilbahnen & andere Transportanlagen	28'602	0.3 %	122'501	0.5 %	75	0.0 %	158	0.0 %
Total	10'784'010	100.0 %	22'404'879	100.0 %	259'672	100.0 %	766'360	100.0 %

Abb. 15) Entwicklung Neugeschäfte nach Objektgruppen

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

- Total
- CAGR 2016 bis 2020
- PKW
- Schiffe/Flugzeuge/Eisenbahnen
- Nutzfahrzeuge bis 3.5 T
- Maschinen/Industrie & Produktionsanlagen
- Nutzfahrzeuge über 3.5 T
- Baumaschinen
- Computer/Büromaschinen
- Sonstiges
- Medizinaltechnik
- Seilbahnen & andere Transportanlagen



8.6. Flottenleasing 2020

Abb. 16) Übersicht

Flottenleasing	Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020		Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Fullservice (Finanzierung und Management)	638'282	71.4 %	1'512'637	70.5 %	17'321	75.6 %	57'705	76.0 %
Reine Finanzierung	255'743	28.6 %	633'444	29.5 %	5'581	24.4 %	18'192	24.0 %
Total	894'025	100.0 %	2'146'081	100.0 %	22'902	100.0 %	75'897	100.0 %

Abb. 17) Entwicklung Neugeschäfte bei Flottenleasing

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

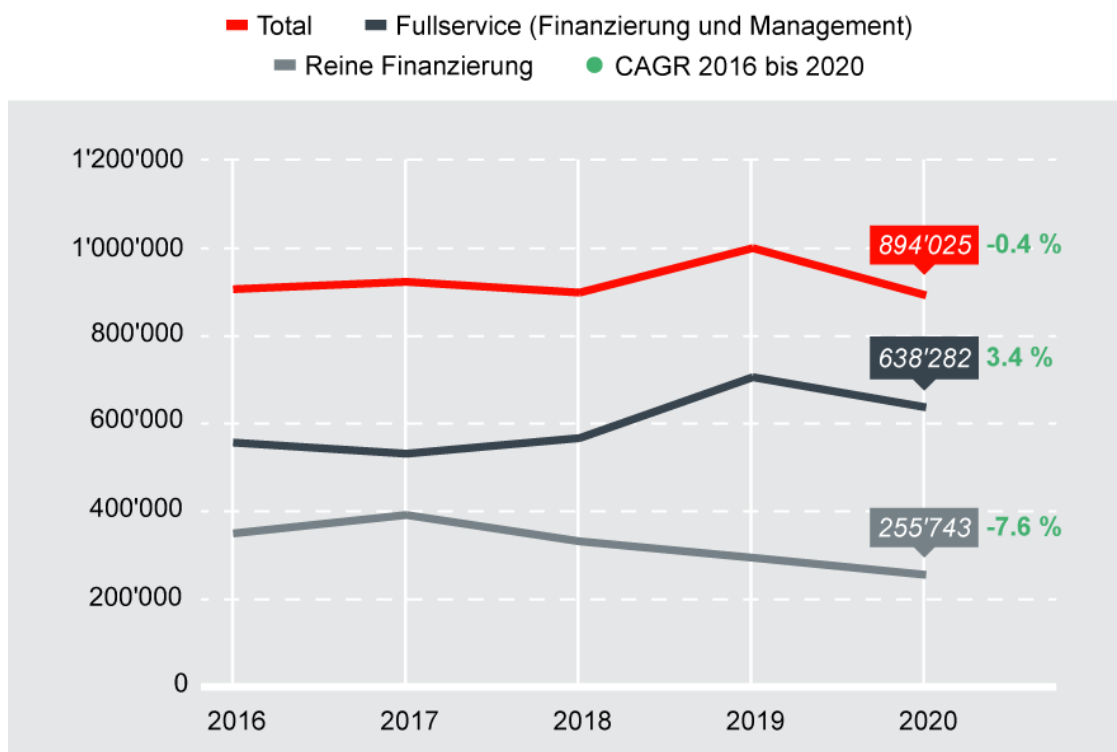


Abb. 18) Neumarkt vs. Occasionen bei Flottenleasing

Flottenleasing	Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020		Neugeschäfte 2020		Vertragsbestand per 31.12.2020	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Neufahrzeuge	869'432	97.2 %	2'102'179	98.0 %	22'140	96.7 %	73'949	97.4 %
Occasionen	24'593	2.8 %	43'902	2.0 %	762	3.3 %	1'948	2.6 %
Total	894'025	100.0 %	2'146'081	100.0 %	22'902	100.0 %	75'897	100.0 %

Abb. 19) Mobilien-Statistik von 2020 – Abgeschlossene Verträge

	Umsatz- und Ertragsgrößen			Bestandsgrößen*			
	Abgeschlossene Verträge		Ø Vertragsvolumen	Ausstehendes Kapital	Bestand in Einheiten		
	in TCHF	Anzahl	in TCHF	in TCHF	Total exkl. PKW Anzahl	PKW Anzahl	Total Anzahl
Markengebunden Auto	5'111'054	162'877	31	9'746'435	36'108	416'348	452'456
Markenungebunden Auto	2'519'909	62'843	40	4'326'583	20'710	168'007	188'717
Banken Investitionsgüter	2'225'688	15'092	147	6'077'843	44'445	9'192	53'637
Nicht-Banken Investitionsgüter	528'889	7'654	69	1'112'185	26'433	412	26'845
Flotte	398'470	11'206	36	1'141'833	12'553	32'152	44'705
Total	10'784'010	259'672	42	22'404'879	140'249	626'111	766'360

* jeweils Ende Dezember

Abb. 20) Mobilien-Statistik von 2020 – Umsatz abgeschlossene Verträge

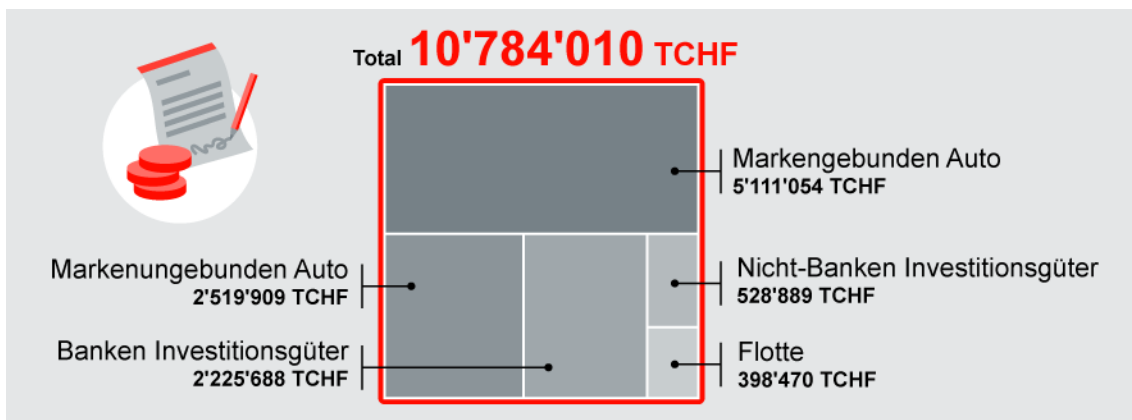


Abb. 21) Mobilien-Statistik von 2020 – Ausstehendes Kapital

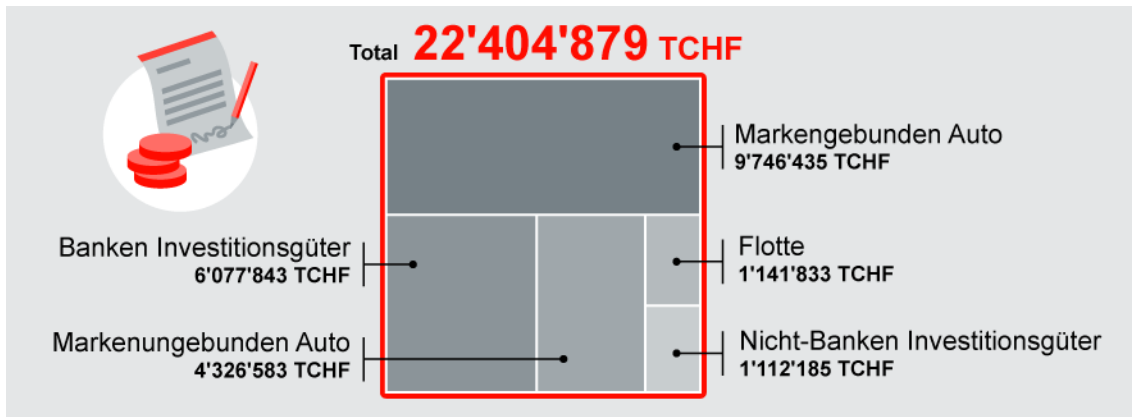
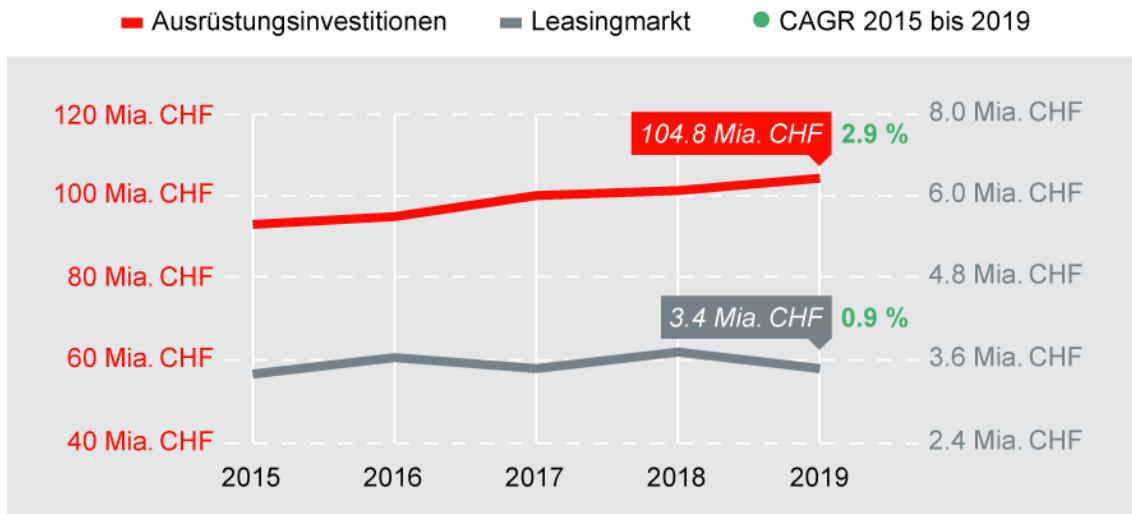


Abb. 22) Ausrüstungsinvestitionen in der Schweiz – gesamt (ohne Fahrzeuge) und nach Vermögensgüter-Klassifikation

	2015 Mio. CHF	2016 Mio. CHF	2017 Mio. CHF	2018 Mio. CHF	2019 Mio. CHF	CAGR 2015–2019
Forschung und Entwicklung	27'367	30'080	34'401	34'761	36'292	7.3 %
Software und Datenbanken	23'387	23'535	24'544	23'441	24'461	1.1 %
Sonstige Ausrüstungen + Militärische Waffensysteme	21'756	22'098	22'889	22'954	23'402	1.8 %
Medizin-, meß-, steuerungs- und regelungstechnische Erzeugnisse; optische Erzeugnisse; Uhren	7'608	6'769	7'496	9'163	9'430	5.5 %
Büromaschinen, Datenverarbeit- ungsgeräte und -einrichtungen	3'931	3'727	3'926	4'324	4'297	2.3 %
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	3'700	3'511	3'509	3'866	3'827	0.8 %
Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung u.ä.	5'638	5'499	3'654	3'081	2'875	-15.5 %
Nutztiere und Nutzpflanzen	204	241	214	206	243	4.4 %
Total (ohne Fahrzeuge)	93'591	95'459	100'633	101'797	104'826	2.9 %

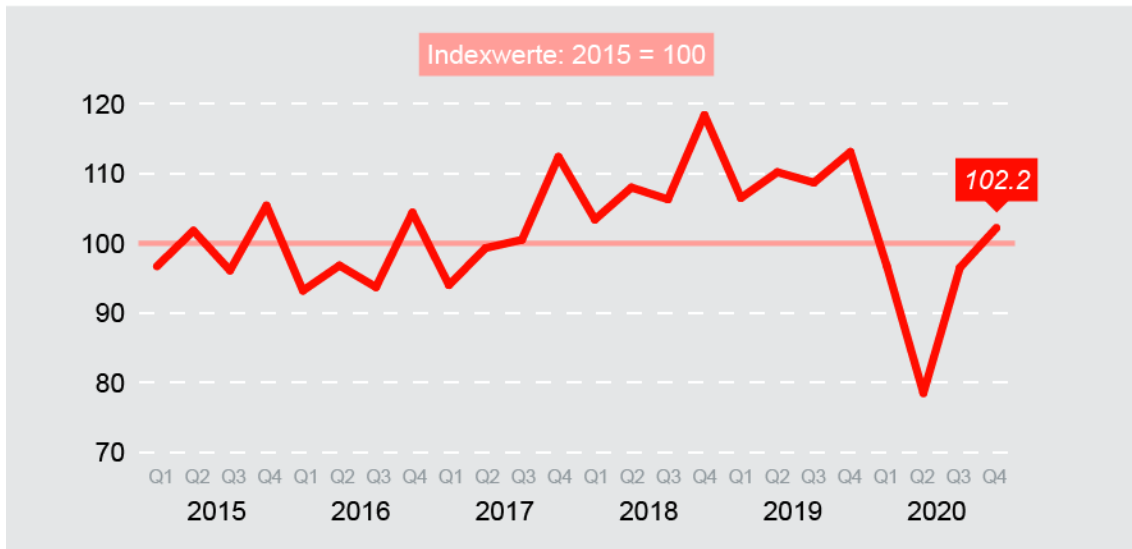
Quelle: Bundesamt für Statistik – Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

Abb. 23) Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen und Umsatz im Leasingmarkt für Investitionsgüter in der Schweiz



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 in der Schweiz



Kommentar: Kalenderbereinigte Quartalsdaten.

Quelle: Bundesamt für Statistik – Produktions-, Auftrags- und Umsatzstatistik im sekundären Sektor

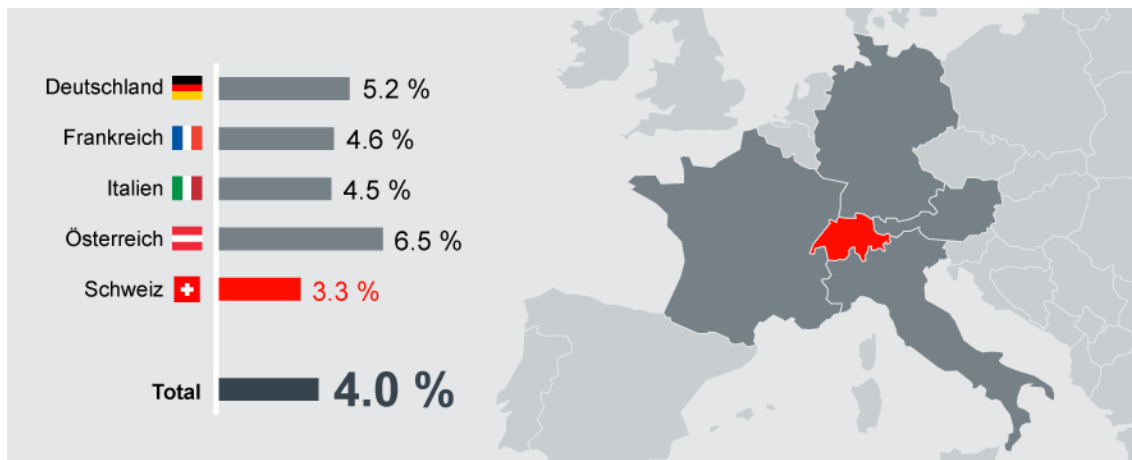
Abb. 25) Volumen der Unternehmenskredite von Banken in der Schweiz – ohne Immobilienkredite

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	CAGR
	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	2015–2020
Benützung (Bruttoforderung)	122'824	127'866	125'590	131'877	136'425	150'105	4.1 %

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

Quelle: Schweizerische Nationalbank

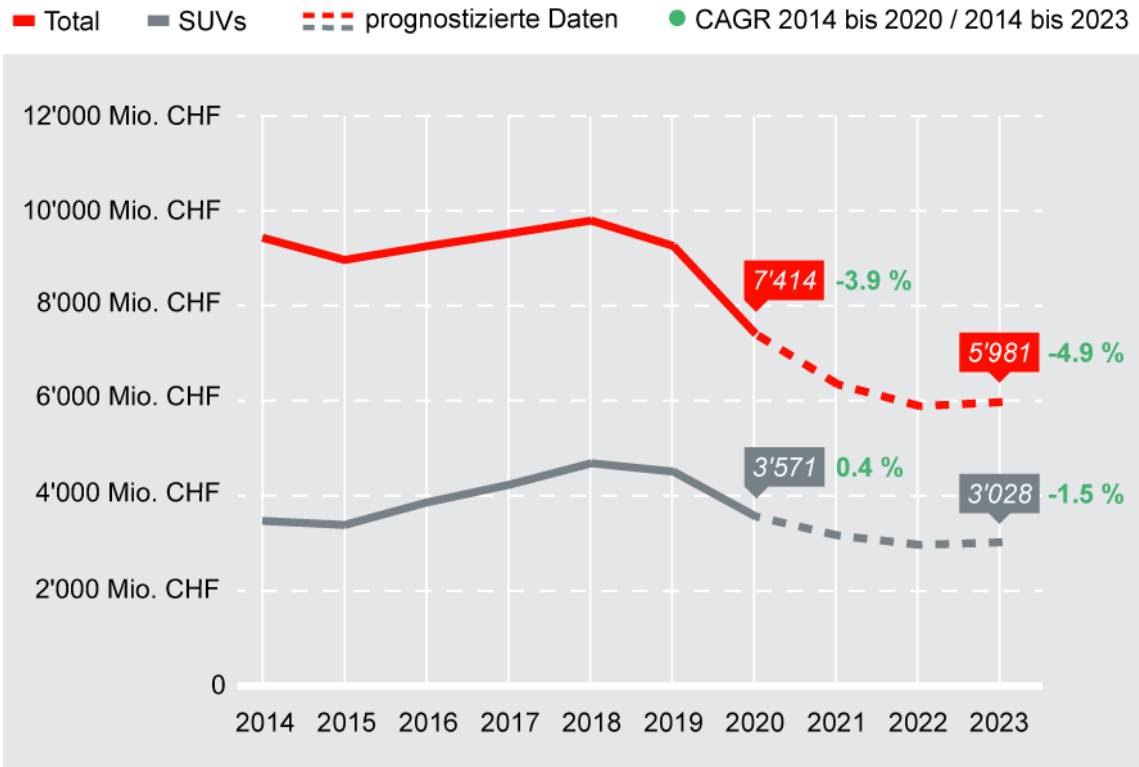
Abb. 26) Leasing-Penetrationsrate der Schweiz und deren Nachbarländern in 2019: Verhältnis des Forderungsbestands des Leasing-Sektors zum BIP in %



Kommentare: 1) Die Angabe Total bezieht sich auf jene europäischen Länder, für die Leaseurope-Daten zu den Forderungsbeständen zur Verfügung stehen. 2) Wie hoch der Grad an Verbandsmitgliedschaft im Leasingsektor ist, variiert von Land zu Land und hat somit einen Effekt auf die Höhe des Indikators. 3) 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 in der Schweiz – Total und SUVs im Vergleich



Kommentar: Werte ab 2021 sind Prognosen und basieren auf statistischen Schätzungen und annahmebasierten Verfahren.
 Quelle: Statista – Mobility Market Outlook

9. ORGANE

9.1. Vorstandsmitglieder



Roland Brändli

Präsident

Cembra Money Bank AG
Bändliweg 20
Postfach
8048 Zürich

Tel. 044 439 82 67

Fax 044 439 85 09

E-Mail: roland.braendli@cembra.ch



Michael Rentsch

Vizepräsident

CREDIT SUISSE (Schweiz) AG
Uetlibergstr. 231 (A/B+ZN)
8045 Zürich

Tel. 044 333 64 44

E-Mail: michael.rentsch@credit-suisse.com



Thomas Bärlocher

Mitglied

BANK-now AG
SBFG
Neugasse 18 / Panorama
Postfach 852
8810 Horgen

Tel. 058 900 53 00

Fax 044 334 87 32

E-Mail: thomas.baerlocher@bank-now.ch



Markus Bieri

Mitglied

MultiLease AG
Flughofstrasse 37
8152 Glattbrugg

Tel. 044 495 24 04

E-Mail: markus.bieri@multilease.ch



Urs Eggenberger

Mitglied Finanzdelegation

BMW (Schweiz) AG
Industriestrasse 20
8157 Dielsdorf

Tel. 058 269 69 80
Fax 058 269 64 65

E-Mail: urs.eggenberger@bmw.ch



Daniel Hüppi

Fachverantwortlicher Konsumentenleasing

AMAG Leasing AG
Täferstrasse 5
5405 Dättwil

Tel. 056 484 75 00
Fax 056 484 76 00

E-Mail: daniel.hueppi@amag.ch



Laila Hug

Mitglied

UBS Switzerland AG
Max-Högger-Strasse 8San
8098 Zürich

Tel: 044 234 15 02

E-Mail: laila.hug@ubs.com



René Raths

Mitglied

Zürcher Kantonalbank
Geschäftshaus Sonnenhof
8010 Zürich

Tel. 044 292 38 78

E-Mail: rene.raths@zkb.ch



Pascal Seeger

Fachverantwortlicher Flottenleasing

Arval (Schweiz) AG
Gewerbstrasse 11
6330 Cham

Tel. 041 748 37 00
Fax 041 748 37 07

E-Mail: pascal.seeger@arval.ch

9.2. Geschäftsführung



Prof. Dr. Cornelia Stengel

Geschäftsführerin

Schweizerischer Leasingverband
Rämistrasse 5
Postfach
8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90

Fax 044 250 49 99

E-Mail: cornelia.stengel@leasingverband.ch



Luca Stäuble

Stellvertretender Geschäftsführer

Schweizerischer Leasingverband
Rämistrasse 5
Postfach
8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90

Fax 044 250 49 99

E-Mail: luca.staeuble@leasingverband.ch



David Caduff

Assistent der Geschäftsführung

Schweizerischer Leasingverband
Rämistrasse 5
Postfach
8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90

Fax 044 250 49 99

E-Mail: david.caduff@leasingverband.ch



Karin Licci

Assistentin der Geschäftsführung

Schweizerischer Leasingverband
Rämistrasse 5
Postfach
8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90

Fax 044 250 49 99

E-Mail: karin.licci@leasingverband.ch

10. MITGLIEDER

Im Berichtsjahr wurden zwei ordentliche Mitglieder (ALSO Financial Services Schweiz AG, Deutsche Leasing Austria GmbH, Zweigniederlassung Zürich) sowie ein assoziiertes Mitglied (edicos Consulting & Software GmbH & Co. KG, Zweigniederlassung Rapperswil-Jona) aufgenommen, während ein Mitglied (cashgate AG) infolge Zusammenschlusses ausgetreten ist. Der SLV zählte somit per Ende 2020 insgesamt 50 Mitglieder, davon 33 ordentliche und 17 assoziierte Mitglieder.

10.1. Ordentliche Mitglieder

AIL Swiss-Austria Leasing AG (Investitionsgüterleasing) Flughafenstrasse 39a 8152 Glattbrugg Dr. Luc P. Seydoux	Tel: 044 801 88 00 Fax: 044 801 88 09 E-Mail: luc.seydoux@ail-leasing.ch Home: www.ail-leasing.ch
ALD Automotive AG (Flottenleasing) Thurgauerstrasse 54, Postfach 8050 Zürich Antonio Arcaro	Tel: 058 272 32 34 Fax: 058 272 32 32 E-Mail: antonio.arcaro@aldautomotive.com Home: www.aldautomotive.ch
ALSO Financial Services Schweiz AG (Verleasing von ITK-Anlagen) Meierhofstr. 5 3032 Emmen Reto Vogel	Tel: 041 266 11 11 E-Mail: reto.vogel@also.com Home: www.also.ch
AMAG Leasing AG (Konsumgüterleasing) Täferstrasse 5, Postfach 5405 Dättwil Daniel Hüppi	Tel: 056 484 75 00 Fax: 056 484 76 00 E-Mail: daniel.hueppi@amag.ch Home: www.amag.ch
ARVAL (Schweiz) AG (Flottenleasing) Gewerbestrasse 11, Postfach 2151 6330 Cham Pascal Seeger	Tel: 041 748 37 00 Fax: 041 748 37 07 E-Mail: pascal.seeger@arval.ch Home: www.arval.ch
Auto-Interleasing AG (Flottenleasing) St. Jakobs-Strasse 72 4132 Muttenz Hakan Pekin	Tel: 061 319 32 32 Fax: 061 319 32 92 E-Mail: h.pekin@auto-interleasing.ch Home: www.auto-interleasing.ch
BANK-now AG (Konsumgüterleasing) SBFG, Neugasse 18 / Panorama Postfach 852 8810 Horgen Thomas Bärlocher	Tel: 058 900 53 00 Fax: 044 334 87 32 E-Mail: thomas.baerlocher@bank-now.ch Home: www.bank-now.ch

<p>BMW (Schweiz) AG (Konsumgüterleasing) Industriestrasse 20 8157 Dielsdorf Urs Eggenberger</p>	<p>Tel: 058 269 69 80 Fax: 058 269 62 84 E-Mail: urs.eggenberger@bmw.ch Home: www.bmw.ch</p>
<p>BNP Paribas Leasing Solutions Suisse SA (Investitionsgüter- u. Softwareleasing) World Trade Center, Av. Gratta-Paille 1 1018 Lausanne Jan-Philipp Beushausen</p>	<p>Tel: 021 642 00 00 Fax: 021 642 00 01 E-Mail: janphilipp.beushausen@bnpparibas.com Home: www.leaseingsolutions.bnpparibas.com</p>
<p>BTV Leasing Schweiz AG (Investitionsgüter- u. Immobilienleasing) Hauptstrasse 19 9422 Staad Gerd Schwab Dietmar Walangitang</p>	<p>Tel: 071 858 10 50 Fax: 071 858 10 12 E-Mail: gerd.schwab@btv-leasing.com E-Mail: dietmar.walangitang@btv-leasing.com Home: www.btv-leasing.com/ch</p>
<p>cashgate AG (Konsumgüterleasing) Hagenholzstrasse 56, Postfach 7007 8050 Zürich Daniel Bodmer</p>	<p>Tel: 0800 55 44 33 Fax: 0800 55 44 34 E-Mail: daniel.bodmer@aduno-gruppe.ch Home: www.cashgate.ch</p>
<p>Cembra Money Bank AG (Investitions- und Konsumgüterleasing) Bändliweg 20 8048 Zürich Roland Brändli</p>	<p>Tel: 044 439 82 67 Fax: 044 439 84 04 E-Mail: roland.braendli@cembra.ch Home: www.cembra.ch</p>
<p>CHG-MERIDIAN Schweiz AG (Investitionsgüterleasing) Täferstrasse 14a 5405 Baden Manuel Giger</p>	<p>Tel: 056 203 18 01 Fax: 056 203 18 09 E-Mail: manuel.giger@chg-meridian.com Home: www.chg-meridian.de</p>
<p>CREDIT SUISSE (Schweiz) AG (Corporate Leasing) Uetlibergstr. 231 (A/B+ZN) 8070 Zürich Michael Rentsch</p>	<p>Tel: 044 333 64 44 E-Mail: michael.rentsch@credit-suisse.com Home: www.credit-suisse.com</p>
<p>Deutsche Leasing Austria GmbH (ZN Zürich) (Investitionsgüterleasing) Mühlebachstrasse 32 8008 Zürich Daniel Chappuis, Ursula Leutl</p>	<p>Tel: 079 809 60 60 E-Mail: daniel.chappuis@dlch.ch E-Mail: ursula.leutl@deutsche-leasing.at Home: www.deutsche-leasing.ch</p>
<p>FCA Capital Suisse SA (Konsumgüterleasing) Zürcherstrasse 111 8952 Schlieren Sandro Leonardo Stefano Rizzuto</p>	<p>Tel: 044 738 33 33 Fax: 044 738 33 80 E-Mail: sandro.leonardo@fcagroup.com E-Mail: stefano.rizzuto@fcagroup.com Home: www.fcacapital.ch</p>

<p>Ford Credit (Switzerland) GmbH (Konsumgüterleasing) Geerenstrasse 10, Postfach 8304 Wallisellen Oliver Schick Kai Broich</p>	<p>Tel.: 043 233 24 00 Fax: 043 233 20 50 E-Mail: oschick2@ford.com E-Mail: kbroich@ford.com Home: www.ford.ch</p>
<p>GRENKELEASING AG (Investitionsgüterleasing) Schaffhauserstrasse 611, Postfach 370 8052 Zürich Giovanni Califano</p>	<p>Tel.: 044 365 60 00 Fax: 044 365 60 77 E-Mail: gcalifano@grenke.ch Home: www.grenke.ch</p>
<p>IG Leasing AG (Investitionsgüterleasing) Industriestrasse 31 8305 Dietlikon Beat Stalder</p>	<p>Tel.: 058 611 15 02 Fax: 058 611 15 30 E-Mail: beat.stalder@igleasing.ch Home: www.igleasing.ch</p>
<p>LeaseForce AG (Konsumgüterleasing) Zürcherstrasse 143 8952 Schlieren Heiko Mende</p>	<p>Tel.: 044 515 97 79 Fax: 0049 (89) 46 26 178 99 E-Mail: Mende@leaseforce.de Home: www.leaseforce.ch</p>
<p>Lease Plan (Schweiz) AG (Flottenleasing und -management) Baslerpark, Baslerstrasse 60 8048 Zürich Roy Hendrix</p>	<p>Tel.: 044 746 63 63 Fax: 044 746 63 00 E-Mail: info@leaseplan.ch Home: www.leaseplan.com</p>
<p>MF Fleetmanagement AG (Flottenleasing u. -management) Stinson-Strasse 4 8152 Glattpark (Opfikon) Roger Merki</p>	<p>Tel.: 044 496 80 00 Fax: 044 496 80 11 E-Mail: roger.merki@mf-fleetmanagement.ch Home: www.mf-fleetmanagement.ch</p>
<p>MultiLease AG (Konsumgüterleasing) Flughafenstrasse 37 8152 Glattbrugg Markus Bieri Pietro Mingozzi</p>	<p>Tel.: 044 495 24 95 Fax: 044 495 24 90 E-Mail: info@multilease.ch Home: www.multilease.ch</p>
<p>Opel Finance SA (Investitions- und Konsumgüterleasing) Schafftenholzweg 54 2557 Studen Kornelius Panman</p>	<p>Tel.: 0848 490 812 E-Mail: Kornelius.Panman@ov-fin.com Home: www.opel-finance.ch</p>
<p>Post Company Cars AG (Flottenleasing, Management u. Beratung) Stöckackerstrasse 50 3030 Bern Bruno Fankhauser</p>	<p>Tel.: 058 338 55 00 E-Mail: bruno.fankhauser.2@post.ch Home: www.postcompanycars.post.ch</p>
<p>Santander Consumer Finance Schweiz AG (Konsumgüterleasing) Brandstrasse 24 8952 Schlieren Silvia Martin</p>	<p>Tel.: 079 503 13 12 E-Mail: silvia.martin@santanderconsumerfinance.ch Home: www.santanderconsumerfinance.ch</p>

<p>Raiffeisen Leasing (Investitionsgüterleasing) Raiffeisenplatz 4 9001 St. Gallen Marc Hintermeister Daniel Hollenstein</p>	<p>Tel: 071 424 17 14 Fax: 071 225 92 30 E-Mail: marc.hintermeister@raiffeisen.ch E-Mail: daniel.hollenstein@raiffeisen.ch Home: www.raiffeisen.ch</p>
<p>RCI Finance SA (Konsumgüterleasing) Bergermoosstrasse 4 8902 Urdorf Frederic Naud</p>	<p>Tel: 044 871 24 91 Fax: 044 871 24 99 E-Mail: frederic.naud@rcibanque.com Home: www.rci-finance.ch</p>
<p>Scania Finance Schweiz AG (Investitionsgüterleasing) Steinackerstrasse 55 8302 Kloten Peter Mang</p>	<p>Tel: 044 800 14 65 Fax: 044 800 14 06 E-Mail: peter.mang@scania-finance.ch Home: www.scania.com</p>
<p>SG Equipment Finance Schweiz AG (Investitionsgüterleasing) Gladbachstrasse 105, Postfach 8044 Zürich Adrian Troller</p>	<p>Tel: 044 325 39 00 Fax: 044 325 39 22 E-Mail: adrian.troller@sgef.ch Home: www.equipmentfinance.societegenerale.com</p>
<p>Sixt Leasing (Schweiz) AG (Investitionsgüter- und Flottenleasing) Grossmattstrasse 9 8902 Urdorf Dirk Fuchs</p>	<p>Tel: 044 817 68 10 E-Mail: dirk.fuchs@sixt-leasing.com Home: www.sixt-leasing.ch</p>
<p>UBS Switzerland AG (Investitionsgüterleasing) Max-Högger-Strasse 80, Postfach 8098 Zürich Markus Züger</p>	<p>Tel: 044 267 15 55 E-Mail: markus.zueger@ubs.com Home: www.ubsleasing.ch</p>
<p>Volvo Finance (Suisse) SA (Investitionsgüterleasing) Lindenstrasse 6 8108 Dällikon Jean Francesco Hächler</p>	<p>Tel: 044 847 62 82 Fax: 044 847 62 99 E-Mail: jean.francesco.haechler@vfsc.com Home: www.vfsc.com</p>
<p>Zürcher Kantonalbank (Investitionsgüterleasing) Bahnhofstrasse 9, Postfach 8010 Zürich René Raths Marcel Stamm</p>	<p>Tel: 044 292 38 78 (René Raths) Tel: 044 292 56 19 (Marcel Stamm) Fax: 044 292 55 99 E-Mail: rene.raths@zkb.ch E-Mail: marcel.stamm@zkb.ch Home: www.zkb.ch</p>

10.2. Assoziierte Mitglieder

<p>afb Applications Services AG (Software und Services für Banken und Leasinggesellschaften) Landsberger Straße 300 D-80687 München Lars Rüsberg</p>	<p>Tel: +49 (173) 727 37 40 E-Mail: ruesberg.lars@afb.de Home: www.afb.de</p>
<p>Autrada AG (Remarketing) Konkordiastrasse 12 8032 Zürich Dev Gadgil</p>	<p>Tel: 044 567 88 48 Fax: 044 567 88 49 E-Mail: office@autrada.com Home: www.autrada.com</p>
<p>AVS Schweiz GmbH (Forderungs- und Riskmanagement) Achslenstr. 11 9016 St. Gallen Robert Sepp Dagmar Frank</p>	<p>Tel: 041 711 20 90 Fax: 041 711 20 64 E-Mail: r.sepp@avs-europe.com E-Mail : d.frank@avs-europe.com Home: www.avs-systeme.com</p>
<p>Bisnode D&B Schweiz AG (Wirtschaftsinformationen im In- und Ausland) Grossmattstrasse 9 8902 Urdorf Umberto Piani</p>	<p>Tel: 044 735 61 11 Fax: 044 735 61 61 E-Mail: macario.juan@bisnode.com Home: www.bisnode.ch</p>
<p>Business Control (Schweiz) AG (Fahrzeugrückführung/Ermittlung) Bahnhofstrasse 71 8001 Zürich Philip Ryffel</p>	<p>Tel: 043 444 11 44 Fax: 043 444 11 84 E-Mail: mail@bcswitzerland.com Home: www.bcswitzerland.com</p>
<p>C.I.C- Software GmbH (Softwarelösung für Absatzfinanzierung und Händlereinkauf) Bajuwarenring 12 D-82041 Oberhaching Gudars Ahrabian</p>	<p>Tel: +49 89 63839 157 Fax: +49 89 63839 131 E-Mail: gudars.ahrabian@cic-software.de Home: www.cic-software.de</p>
<p>Carauktion AG (Remarketing) Betti 73 8856 Tuggen Daniel Hablützel</p>	<p>Tel: 055 533 40 00 Fax: 055 445 27 26 E-Mail: daniel.habluetzel@carauktion.ch Home: www.carauktion.ch</p>
<p>Creditreform AG (Bonitäts- und Wirtschaftsauskünfte, Forderungsmanagement sowie Inkasso) Teufener Strasse 36 9000 St. Gallen Claude Federer Bruno Rhomberg</p>	<p>Tel: 071 221 11 90 E-Mail: claude.federer@creditreform.ch E-Mail: bruno.rhomberg@zuerich.creditreform.ch Home: www.creditreform.ch</p>

<p>CRIF AG (Informationsverarbeitung aus dem Bereich Finanzen/Wirtschaft) Hagenholzstrasse 81 8050 Zürich Roman Huser Philip Stanik</p>	<p>Tel: 044 305 13 24 Fax: 044 913 50 51 E-Mail: r.huser@crif.com E-Mail: p.stanik@crif.com Home: www.crif.ch</p>
<p>DELTA proveris AG (Entwicklung und Vermarktung von Systemen zur Informationsverarbeitung) Oberbollingen 12 8715 Bollingen Gabriele Steg</p>	<p>Tel: +078 959 87 78 E-Mail: gabriele.steg@edicos.de Home: www.edicos.de</p>
<p>Edicos Consulting & Software GmbH & Co. KG, Zweigniederlassung Rapperswil-Jona (Gestaltung von Corporate Websites und Entwicklung Businessapplikationen) Ludwig-Richter-Strasse 3 D-09212 Limbach-Oberfrohna Uwe Landmann</p>	<p>Tel: +49 (0) 3722 7170 50 Fax: +49 (0) 3722 7170 51 E-Mail: landmann@depag.de Home: www.depag.de</p>
<p>EXCON Services Schweiz GmbH (Risikomanagement für Finanzintermediäre und Importeure / Autohersteller) Bahnhofstrasse 88 5430 Wettingen Diana Eisenring</p>	<p>Tel: 056 618 33 26 E-Mail: diana.eisenring@excon.com Home: www.excon.com</p>
<p>Ferrari Financial Services GmbH (Leasingfinanzierungen) Wolfratshauer Str. 42 D-82049 Pullach i. Isartal Thomas Rinn</p>	<p>Tel: +49 8997 89 60 630 E-Mail: thomas.rinn@ferrari.com Home: www.ferrari.com</p>
<p>Intrum AG (Businessinformationen und Inkassodienstleistungen) Eschenstrasse 12 8603 Schwerzenbach Thomas Hutter</p>	<p>Tel: 044 806 57 13 E-Mail: t.hutter@intrum.com Home: www.intrum.ch</p>
<p>NAVAX GmbH Unternehmensgruppe (Erbringung von Dienstleistungen im IT-Bereich) Technologiestrasse 8 1120 Wien Katharina Trappitsch-Budasch</p>	<p>Tel: +43 664 800 30 226 E-Mail: k.trappitsch-budasch@navax.com Home: www.navax.com</p>
<p>White Clarke Austria GmbH (Software und Services für Banken, Autobanken und Objektfinanzierung) Bäckerstrasse 1/13 A-1010 Wien Peter Kainradl</p>	<p>Tel: +43 1345 3456 280 E-Mail: pkainradl@whiteclarkegroup.com Home: www.whiteclarkegroup.com</p>

X-Lease GmbH

(Erstellen von Software für die
Finanzdienstleistungsindustrie)

Schlattstrasse 2
8704 Herrliberg

Marcel Gätzi
Jürg Heeb

Tel: 055 264 18 81

Fax: 055 264 18 83

E-Mail: marcel.gaetzi@xlease.ch

E-Mail: juerg.heeb@xlease.ch

Home: www.xlease.ch