

SLVASSL

⊕ Schweizerischer Leasingverband
Association Suisse des Sociétés de Leasing

Geschäftsbericht **2019**

INHALT

1. Editorial	3
2. Mitgliederinteressen im Fokus	4
2.1. Monitoring und politisches Engagement	4
2.2. Veranstaltungen.....	4
2.3. Projekt „Leasing for Growth“	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
4.2. Treffen mit BDL.....	8
5. Gastbeitrag	9
6. Entwicklungen und Aussichten im Leasingmarkt	12
6.1. Gesamtmarkt	12
6.2. Konsumentenleasing	12
6.3. Flottenleasing	12
6.4. Investitionsgüterleasing	13
7. Trendthemen	14
7.1. Servitization – Update Trendthema 2018	14
7.2. Pay per Use – Erste Vertiefung Trendthema 2019	15
8. Zahlen und Fakten	16
Verzeichnis	16
8.1. Leasingmarkt 2019	17
8.2. Entwicklung der Neugeschäfte der Verbandsmitglieder 2014 – 2019	18
8.3. Gesamtmarkt (Schätzung).....	19
8.4. PKW-Leasing 2019.....	19
8.5. Leasing von Mobilien 2019 (neu und gebraucht)	22
8.6. Flottenleasing 2019	25
9. Organe	31
9.1. Vorstandsmitglieder	31
9.2. Geschäftsführung	34
10. Mitglieder	35
10.1. Ordentliche Mitglieder	35
10.2. Assoziierte Mitglieder	39

1. EDITORIAL

Im Geschäftsjahr 2019 war der Klimawandel das Dauerthema in Gesellschaft und Politik. Die Neuwahlen des Parlaments zeigten: Der Klima- und Umweltschutz ist der Schweizer Bevölkerung ein besonders wichtiges Anliegen. Das Thema gewinnt auch für viele Unternehmen an Bedeutung, die sich bemühen, nicht nur den gesetzlichen Vorgaben, sondern zugleich den gesellschaftlichen Erwartungen gerecht zu werden, ohne dabei an Wirtschaftlichkeit einzubüssen.

Zum Umweltschutz gehört insbesondere ein nachhaltiger Umgang mit den vorhandenen Ressourcen. Produkte und Rohstoffe sollten effizient und so lange wie möglich genutzt werden. Im Idealfall können Produkte sogar im Umlauf gehalten werden, wodurch weniger Primärrohstoffe verbraucht und weniger Abfälle verursacht werden. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von Kreislaufwirtschaft oder „Circular Economy“. Im Gegensatz zu Geschäftsmodellen, die auf dem Verbrauch von Ressourcen basieren, dürften Kreislauf-Geschäftsmodelle infolge der Mehrfach- bzw. Wiederverwendung bestehender, aufbereiteter Produkte längerfristig auch ökonomisch nachhaltig und profitabel sein.

Die Lebens- und Nutzungsdauer von Produkten kann einerseits erhöht werden, indem die Produkte nicht verkauft, sondern nur für eine gewisse Dauer einem oder mehreren Nutzern gemeinsam zum sorgfältigen Gebrauch bzw. zur Nutzung überlassen werden. Eine weitere Massnahme ist die regelmässige Wartung und Instandhaltung der Produkte. Damit kann Defekten und vorzeitigen Verschleisserscheinungen vorgebeugt werden. Ein Reparatur- und Ersatzteilservice trägt ebenfalls zu einer längeren Lebensdauer der Produkte bei. Schliesslich

müssen die Produkte am Ende der Nutzungsdauer wieder an den Hersteller oder Lieferanten zurückgegeben werden. Dieser bereitet die Produkte wieder auf und bringt sie durch Überlassung an einen neuen Kunden zurück in den Umlauf.

Der SLV hat sich auch im Geschäftsjahr 2019 wieder intensiv mit den vier Trendthemen *Sharing Economy*, *Servitization*, *Pay per Use* und *Subscription* auseinandergesetzt. Diese Trends fokussieren nicht nur auf eine befristete Gebrauchsüberlassung, sondern auch auf produktspezifische Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten und ermöglichen dadurch eine möglichst lange Nutzungsdauer der Produkte. Viele innovative Geschäftsmodelle erfüllen damit nicht nur das wachsende Kundenbedürfnis nach mehr Flexibilität. Sie sind zugleich bestens geeignet, Teil einer umweltschonenden Kreislaufwirtschaft zu werden.

Wir sind überzeugt, dass sich die Finanzierung solcher Geschäftsmodelle mit Leasing grundsätzlich hervorragend realisieren lässt und Leasing damit in punkto kreislauffähige Wirtschaft eine entscheidende Rolle einnehmen kann. Allerdings lassen die geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen diese Umsetzung nur bedingt zu. Der SLV hat die bestehenden Hürden in einem Rechtsgutachten identifizieren und mögliche Lösungsansätze aufzeigen lassen. Auf dieser Grundlage wird sich der SLV weiterhin für eine innovationsfreundliche Auslegung und Ausgestaltung der Rahmenbedingungen einsetzen mit dem Ziel, dass die Finanzierung innovativer Geschäftsmodelle im privaten wie auch im gewerblichen Bereich künftig erfolgreich mit Leasing umgesetzt werden kann.

Luca Stäuble
 Stv. Geschäftsführer

2. MITGLIEDERINTERESSEN IM FOKUS

2.1. Monitoring und politisches Engagement

Auch im Jahr 2019 prüfte der SLV im Rahmen seines ständigen Engagements in der politischen bzw. gesetzgeberischen Landschaft verschiedenste Gesetzesvorlagen aus dem Blickwinkel von Leasinggesellschaften und brachte sich in den entsprechenden Kommissionen und Arbeitsgruppen von *economiesuisse* und des Schweizerischen Gewerbeverbandes ein.

Im Fokus des politischen Engagements stand die 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 überschüssenden *Swiss Finish*-Regelungen stark macht.

2.2. Veranstaltungen

Im Berichtsjahr wurden fünf Vorstands- und sechs SRO-Kommissionssitzungen sowie je eine ordentliche und eine ausserordentliche Generalversammlung, letztere zusammen mit der Jahresversammlung der SRO/SLV, abgehalten. Ausserdem erfolgte die Durchführung des zweiten Digitaltages.

Ordentliche GV 2019 SLV

Am Mittwoch, 22. Mai 2019, fand im Dorint Airport-Hotel in Opfikon-Glattbrugg die ordentliche Generalversammlung statt.

Erich Herzog, Leiter Wettbewerb und Regulatorisches bei *economiesuisse*, referierte unter dem Titel „Daten – Entwicklungen in Recht und Wirtschaft“ zu den Herausforderungen im Bereich des Datenschutzes und zeigte auf, wie diesen im Rahmen der Ge-

setzesrevision und mit einem neuen Datenkodex der Wirtschaft erfolgreich begegnet werden kann.

Im statutarischen Teil der Veranstaltung wurde Marc Maurer, der von seinem Amt als Vizepräsident des Vorstands zurückgetreten ist, unter herzlichem Applaus verabschiedet. Herzlich begrüsst wurde René Raths, der von der Generalversammlung einstimmig als neues Vorstandsmitglied gewählt wurde. Ebenfalls mit einstimmigem Beschluss wurde Michael Rentsch als neuer Vizepräsident des Vorstands gewählt. Ausserdem erfolgte mit einstimmigem Beschluss die Aufnahme der White Clarke Austria GmbH als assoziiertes Mitglied.

Ausserordentliche GV 2019 SLV

Am Mittwoch, 20. November 2019, fand im Restaurant Au Premier in Zürich die Herbst-Generalversammlung des SLV und die Jahresversammlung der SRO/SLV statt.

Mirjam Eggen, Professorin an der Universität Bern, und die Geschäftsführerin zeigten der Generalversammlung die rechtlichen Hürden für neue Leasing-Geschäftsmodelle im B2B- und B2C-Bereich auf und präsentierten mögliche Lösungsansätze, die vielerorts eine weitere Auslegung der Gesetze oder gar deren Anpassung (KKG/Mietrecht) voraussetzen.

Im statutarischen Teil der Veranstaltung wurde Laila Hug einstimmig als Nachfolgerin des zurückgetretenen Hanspeter Sinzig in den SLV-Vorstand und die SRO-Kommission gewählt. Luca Stäuble wurde von der Generalversammlung ebenfalls einstimmig als stellvertretender Geschäftsführer gewählt.

Digitaltag 2019

Am Dienstag, 26. Februar 2019, fand der zweite Digitaltag im Technopark Zürich 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 Brit Schönenberger zur Datennutzung in vernetzten Autos rundete die Veranstaltung mit einem hochinteressanten und aktuellen Thema ab.

2.3. Projekt „LEASING FOR GROWTH“

Die laufenden Marktbeobachtungen haben bestätigt, dass die unter dem Projekt „Leasing for Growth“ (LfG) identifizierten Trends nach wie vor anhalten und entsprechende Business-Modelle im Begriff sind, sich auf dem Markt zu etablieren. Mit der Kreislaufwirtschaft und den *Distributed Ledger*-Technologien sind weitere Innovationstreiber hinzugekommen, die in herkömmliche Business-Modelle einfließen oder gar gänzlich neue Business-Modelle ermöglichen.

Der SLV hat sich zum Ziel gesetzt, Leasing als ideale Finanzierungsform für solche innovativen Business-Modelle zu positionieren und sich für die Umsetzung der erforderlichen Rahmenbedingungen einzusetzen. Im Rahmen eines ausführlichen Rechtsgutachtens hat der SLV in Zusammenarbeit mit der Universität Bern die derzeit bestehenden rechtlichen Hürden identifiziert und mögliche Lösungsansätze aufgezeigt. Auf Basis dieser Erkenntnisse, die der SLV laufend mit praktischen Erfahrungswerten von Leuchtturmprojekten (wie z.B. Cardossier) anreicht, ist der SLV daran, die Anpassungen der rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere auf Gesetzes- und Verordnungsebene, weiter voranzutreiben.

In einem kurzen Beitrag in der Handelszeitung hat die Geschäftsführung des SLV anhand konkreter Beispiele die Umsetzungs-

schwierigkeiten und Handlungsmöglichkeiten neuartiger und innovativer Geschäftsideen im Bereich von Leasing aufgezeigt.

Angesichts der Aktualität und der sich immer mehr abzeichnenden Vielschichtigkeit hat das Projekt LfG inzwischen eine Dimension angenommen, die nicht mehr in einem einzigen Projekt abgebildet werden kann. Aus diesem Grund beschloss der Vorstand, das Projekt LfG als solches per Ende 2019 abzuschliessen und ab 1. Januar 2020 in Einzelprojekten aufgeteilt fortzusetzen.

2.4. Verein cardossier

Am 5. März 2019 haben namhafte Unternehmen, Universitäten und Behörden den Verein cardossier gegründet. Die Vereinsmitglieder entwickeln und betreiben gemeinsam eine Plattform, auf welcher der Lebenszyklus eines Fahrzeugs mittels *Blockchain-Technologie* digital abgebildet werden kann und die sich als schweizweiten Standard für Datenaustausch und Zusammenarbeit in der Automobilbranche etablieren soll.

Der SLV engagiert sich als Gründungsmitglied im Verein cardossier, um dieses innovative und branchenübergreifende Projekt zu begleiten und zu unterstützen.

2.5. Mitgliederinformationen

Im Jahr 2019 wurden die Mitglieder des SLV mit insgesamt elf Mitgliederinformationschriften bedient. Diese betrafen folgende Themen:

- FinTech-Bewilligung per 1. Januar 2019
- Inkrafttreten des teilrevidierten KKG und der VKKG per 1. April 2019
- Stellungnahme zur Vernehmlassungsvorlage „Multimodale Mobilitätsdienstleistungen“
- Mehrwertsteuer: Fragen im Bereich der Abtretung von Forderungen aus Leasinggeschäften/Praxisfestlegung durch die Eidg. Steuerverwaltung

- Vorstandsworkshop: Leasing als ideale Finanzierungsform für innovative Business-Modelle
- Neues Bundesgerichtsurteil: Klärung von Fragen zur Kreditfähigkeitsprüfung und zur Auslegung von Art. 266k OR
- Beitrag Handelszeitung: „Es steht der Nutzen, nicht das Eigentum im Vordergrund“
- UWG-konformer Formulierungsvorschlag für Werbung mit einem Leasingzinssatz
- Einführung eines Statistik-Depots
- Höchstzinssatz für Konsumkredite
- Stand der DSG-Revision

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 2019 hat der Bundesrat den Entwurf und die dazugehörige Botschaft zur Änderung des Bundesgesetzes über die Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung („GwG“) veröffentlicht. Die Vorlage trägt den wichtigsten Empfehlungen aus dem Länderbericht der Financial Action Task Force gegenüber der Schweiz Rechnung. 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. Die Vorlage wird aktuell im Parlament beraten.

Die SRO/SLV hat im Geschäftsjahr 2019 die Änderungen der per 1.1.2020 in Kraft getretenen revidierten Fassung der GwV-FINMA in das Selbstregulierungsreglement eingearbeitet und das risikobasierte Aufsichtskonzept für die Risikokategorisierung der Finanzintermediäre erstellt. Beide Dokumente wurden von der FINMA genehmigt. Ebenfalls ergaben sich einige Änderungen im Reglement Kontrollverfahren und im Zusammenhang mit der Akkreditierung der FI-Prüfstellen. Diese Änderungen waren insbesondere durch das Inkrafttreten des Finanzinstitutsgesetzes und des Finanzdienstleistungsgesetzes per 1.1.2020 bedingt.

Im Berichtsjahr 2019 fand keine vor Ort-Prüfung der FINMA statt. Dennoch gab es diverse sehr konstruktive Kontakte mit der FINMA.

3.2. GwG-Prüfungen Finanzintermediäre

Im Geschäftsjahr 2019 mussten insgesamt 38 Finanzintermediäre einen GwG-Prüfbericht einreichen. Gegen fünf Finanzintermediäre wurde im Berichtsjahr eine Sanktion verhängt, wobei die Feststellungen aus früheren Berichtsjahren stammten. Im Hinblick auf die im Berichtsjahr eingereichten Prüfberichte ergaben sich in relativ vielen Fällen Nachfragen von Seiten der Fachstelle und es wurden Empfehlungen ausgesprochen. Die meisten Nachfragen konnten in einem einmaligen oder mehrmaligen Schriftenwechsel erledigt werden. In einzelnen Fällen könnte es aber – gestützt auf die entsprechenden Feststellungen – zu einem Sanktionsverfahren kommen. Dabei hat sich gezeigt, dass das Erkennen von Geschäftsbeziehungen mit erhöhten Risiken die Finanzintermediäre vor Herausforderungen stellt. Gesamthaft kann festgehalten werden, dass sich alle angeschlossenen Finanzintermediäre bemühen, die GwG-Sorgfaltspflichten vollumfänglich einzuhalten. Mit anderen Worten wird überall mit grosser Kompetenz und Umsicht gearbeitet und die Empfehlungen der SRO/SLV werden befolgt.

3.3. Tätigkeit der Fachstelle

Die Fachstelle hat sich im Geschäftsjahr 2019 zu fünf Sitzungen getroffen, anlässlich welcher die Prüfberichte behandelt und über die Einleitung von Sanktionsverfahren entschieden wurde. Ferner wurde das risikobasierte Aufsichtskonzept verabschiedet und es wurde eine Unterstellungsanfrage eines Finanzintermediärs behandelt. Die Fachstelle hat zudem zwei vor Ort-Prüfungen bei Finanzintermediären durchgeführt.

4. VORSTAND UND GESCHÄFTSFÜHRUNG

4.1. 24-Stunden Workshop

Am 13./14. Juni 2019 führte der Vorstand den traditionellen 24-Stunden Workshop für die Strategie- und Zukunftsplanung des Verbands durch.

Im Mittelpunkt des Workshops standen die Aufarbeitung und Neustrukturierung bzw. Aufteilung des Grossprojekts „Leasing for Growth“ (LfG) in mehrere Einzelprojekte und deren konkrete Ausgestaltung.

Der Vorstand hat zunächst den Verlauf des Projekts ab Initiierung und Durchführung der Projektstudie über die entsprechende Auswertung und Identifizierung der vier Trendthemen bis hin zur Umsetzung der konkreten Massnahmen wie bspw. der Erstellung von informativen *One-Pagern* rekapituliert.

Die laufenden Marktbeobachtungen haben bestätigt, dass diese Trends nach wie vor anhalten und entsprechende Business-Modelle im Begriff sind, sich auf dem Markt zu etablieren. Mit der Kreislaufwirtschaft und den *Distributed Ledger*-Technologien sind weitere wichtige Innovationstreiber hinzugekommen, die vermehrt in herkömmliche Business-Modelle einfliessen oder gar gänzlich neue Business-Modelle ermöglichen.

Der Vorstand sieht in den neuen Business-Modellen ein grosses Potential für die gesamte Leasingbranche. Das Ziel ist daher, den Marktteilnehmern Leasing als ideale Finanzierungsform für diese Business-Modelle zu präsentieren. Dies gelingt aber nur dann, wenn die rechtlichen Rahmenbedingungen solche Finanzierungen ermöglichen bzw. zumindest nicht unterbinden. Um die diesbezüglichen Chancen und Risiken abzuklären, wird der Vorstand zusammen mit der Geschäftsführung einerseits weitere Leuchtturmprojekte suchen, diese bei der Umsetzung begleiten und allfällige Hürden, die sich

dabei ergeben, identifizieren und analysieren. Bereits begleitet wird das Projekt *cardossier*. Damit soll die Basis geschaffen werden, auf welcher sich der Leasingverband gegebenenfalls für Anpassungen der Rahmenbedingungen einsetzen kann.

Angesichts der Aktualität und der sich immer mehr abzeichnenden Vielschichtigkeit hat das Projekt LfG inzwischen eine Dimension angenommen, die nicht mehr in einem einzigen Projekt abgebildet werden kann. Dies gilt umso mehr als der Vorstand und die Geschäftsführung die Suche nach geeigneten Leuchtturmprojekten aufgenommen und damit in Zukunft einen erhöhten Praxisbezug zu gewärtigen haben werden. Aus diesem Grund beschloss der Vorstand, das Projekt LfG als solches per Ende 2019 abzuschliessen und ab 1. Januar 2020 in Einzelprojekten aufgeteilt fortzusetzen.

4.2. Treffen mit BDL

Am Mittwoch, 6. November 2019, war der SLV, vertreten durch seinen Präsidenten und den stellvertretenden Geschäftsführer, zu Gast bei der Jahresversammlung des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) in Hannover.

Im Rahmen eines einstündigen Workshops stellten die SLV-Vertreter rund 100 Mitgliedern des BDL den Schweizerischen Leasingverband sowie die Leasingbranche in der Schweiz vor. Der Workshop stiess auf reges Interesse und mündete in angeregten Diskussionen mit dem Publikum und der Verbandsspitze des BDL sowohl zu grenzüberschreitenden Leasingachverhalten als auch zu den vom SLV identifizierten Trends.

5. GASTBEITRAG

Die Mobilität der Zukunft ist digital. Was wir von Big Tech und Albert Einstein lernen können

Ein Essay von Patrick Comboeuf

Was haben satellitengestützte Navigationsysteme, intelligente Assistenzsysteme, autonomes Fahren oder die Sharing Economy – allesamt prägende Elemente zeitgenössischer Mobilität – gemeinsam? Der Ursprung all dieser und einer Reihe von weiteren zentralen Mobilitätstechnologien liegt an der amerikanischen Westküste – der Heimat von Big Tech-Unternehmen. Diese verfügen nicht nur technologisch, sondern auch in Bezug auf Geschäftsmodelle und Kultur über eine digitale DNA. Gerne teile ich einige Gedanken darüber, warum sich die Mobilitätsindustrie und die Leasingbranche als deren wichtigster Finanzierungspartner besser heute als morgen mit den Hacks und Werkzeugen ‘made in Silicon Valley’ auseinandersetzen sollte.

Im Rahmen seiner akademischen Karriere als Professor für Physik lehrte Albert Einstein in den frühen Dreissigerjahren auch an der renommierten britischen Eliteuniversität Oxford. Zum Abschluss seiner dortigen Tätigkeit betreute er für seine Senior Students im September 1933 ein letztes Mal die Semesterprüfungen. Nach dem Ende der mehrstündigen Prüfung sammelte sein Assistent alle Prüfungsbögen ein, sah sie routinemässig kurz durch, packte sie dann eilig zusammen und eilte raschen Schrittes seinem Professor hinterher, der eben den Hörsaal verlassen hatte, um in sein Institut auf der anderen Seite des Campus’ zurückzukehren. Noch leicht ausser Atem fasste er all seinen Mut zusammen, um Albert Einstein eine irritierende Beobachtung mitzuteilen. Es entstand der folgende Dialog:

Assistent: “Professor, Professor, there’s something with the questions in the exam.”

Einstein: “Aha? What’s the matter with the exam questions?”

Assistent: “Well, I noticed that they were exactly the same in the exam papers we handed out last year!”

Einstein: „Yes, indeed. This is a correct observation. The questions were exactly the same.“

Assistent: „But, Dr. Einstein, why on earth would we do that? Isn’t this insane?”

Einstein hielt kurz inne, streckte die Hand aus und legte sie auf die Schulter seines Assistenten. Mit der anderen strich er über seinen Schnurrbart und schaute dann seinem jungen Begleiter mit väterlicher Güte in die Augen:

„Similar questions, indeed. But the answers have changed.“

Die Antworten haben geändert – in anderen Worten. Was im Jahr 1932 richtig war, galt für einen Wissenschaftler (aber auch für Albert Einstein als Mensch) nicht mehr zwingend auch ein Jahr später.

Es scheint nicht vermessen, die tiefere Wahrheit dieser Anekdote auch auf die heutige Zeit zu münzen. Gerade die Fragen für Unternehmen aus dem Ökosystem Mobilität muten doch eigentlich ähnlich an.

- Wie generieren wir Wachstum, steigern Marktanteile und Gewinn?
- Wie werden wir den regulatorischen (und gesellschaftlichen) Anforderungen möglichst effizient gerecht?
- Wie bleiben wir für Mitarbeiter und (Geschäfts-)Kunden ein attraktiver Partner?

Nicht erst seit den massiven Auswirkungen durch die Corona Pandemie wandeln sich die überzeugenden Antworten auf die damit verbundenen Anforderungen. Mit anderen Worten: Die Erfolgsrezepte der Vergangenheit gelten immer weniger und haben mittlerweile eine viel kürzere Halbwertszeit als

noch vor 10, 20 Jahren. Und, dies vor allem, sie sind keine Garantie für Erfolg in der Zukunft, im Gegenteil.

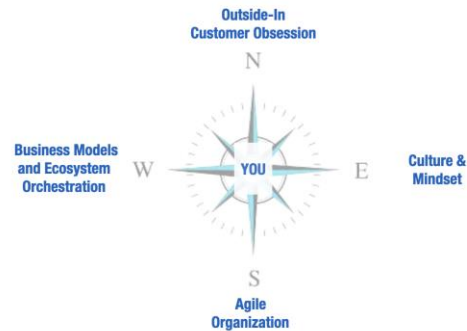
Big Tech sucht zeitgemässe Antworten (und New Business)

Auch wenn Einstein wohl nur bedingt am Ursprung der langjährigen Erfolgsgeschichte der Silicon Valley-geprägten Big Techs stand. Seine Überzeugung, dass nichts so stabil ist wie stetiger Wandel, ist für Google, Apple und Protagonisten wie Elon Musk oder Jeff Bezos ein zentraler Antrieb. Als Apple im Fiskaljahr 2014/15 eine Umsatzsteigerung von mehr als 50 Milliarden Dollar (!) bekannt gab, unkte eine Reihe von Marktbeobachtern, dass der Gigant aus Cupertino geradezu gezwungen werde, aus seinem angestammten Geschäft mit ICT-Geräten in andere, auch klassische Wirtschaftszweige vorzustossen. Denn nur so liesse sich dieses enorme Wachstumstempo wenigstens ansatzweise halten. Die Tech-Giganten aus dem Silicon Valley streben bei solchen Vorhaben definitiv NICHT nach 'more of the same', im Gegenteil. Die disruptive DNA, mit welcher sie bereits in ihren Kernmärkten zu weltumspannenden Dominatoren wurden, prägt auch ihre Aktivitäten in anderen Branchen. Sollten sich die etablierten Akteure in diesen Industrien vor Big Tech fürchten? Nun, Angst ist bekanntlich kein guter Ratgeber. Es empfiehlt sich jedoch sehr, sich mit einigen Hacks und Tools aus dem digitalen Epizentrum der Welt vertraut zu machen, denn:

Digital Leadership ist das 'neue Normal' für die Mobilitätsindustrie

Es geht heute nicht mehr um 'Digitale Basics' - die PDF-isierung der Kreditorenrechnungen hat mit Digital Readiness etwa so viel zu tun, wie eine Holzspeichenrad mit modernen Flottenmobilitätskonzepten. Gerade jetzt in der Nach-Corona Ära sind Aspekte wie Change Management, kulturelle Transformation, Storytelling, datengetrie-

bene Ecosystem-Strategien (und Toolboxen) essentiell, damit die mit der Krise einhergehenden Chancen aktiv gepackt werden können.



Abbild: Der Digital Leadership Navigator (Quelle: Patrick Comboeuf)

'You are not the customer' – ein oft gehörtes Mantra in Big Tech Unternehmen – illustriert die **Outside-in** Perspektive zum Kunden. Nicht wir, die unsere Produkte und Dienstleistungen aus dem Effeff kennen und gerne mit wohlklingenden Buzzwords verzierern, dürfen die Referenz sein. Nein, das übergeordnete Problem bzw. Bedürfnis, welches unsere Zielgruppen umtreibt, soll uns zu **echter Kundenzentrierung** leiten.

Die damit einhergehende Ausrichtung der Unternehmung in Richtung **Agile Organization** ist deshalb nicht allein in der Informatik zu verordnen. Erst wenn alle Mitarbeitenden in die iterative (Weiter-)Entwicklung von Produkten und Kundenbeziehungen eingebunden werden, entsteht erfolgreiche **Co-Creation**.

Mit **datengetriebenen Geschäftsmodellen**, welche traditionelle Konzepte durchaus auch einmal kannibalisieren sollen, kann Wertschöpfung konsequent monetarisiert werden. Das vielerorts noch etablierte Silo-Denken wird mehr und mehr abgelöst durch die **Orchestrierung in digitalen Ecosystems**, wo Grenzen zwischen Kunden, Mitbewerbern und anderen Anspruchsgruppen mehr und mehr verschwimmen.

Quasi als Klammer um all das herum braucht es die bewusste Entwicklung eines Growth Mindsets auf allen Ebenen der Organisation. Mit einer **Unternehmenskultur**, die Mut und Unlearning (von alten vermeintlichen Erfolgsrezepten) als Fundament für radikales Über-den-Tellerrand-hinaus-Denken mehr wertschätzt als 100% Zielerreichung. Damit entfernt sich Digital Leadership endlich weg von einem befohlenen Top-Down Ansatz hin zur **individuellen Ursächlichkeit** jedes einzelnen Mitarbeitenden.

Oder, wie es Albert Einstein formuliert – Leadership ist nicht Lehren und Lernen von Facts sondern dem Geist zu vermitteln (wieder) zu aktiv zu denken und zu handeln. Gerade in Krisensituationen wie der Covid-19-Pandemie wirken neben dem Virus auch Panik und Jammern bisweilen ansteckend. Zum Glück gilt dies auch für (Digital) Leadership.

Patrick Comboeuf

Patrick Comboeuf ist einer der profiliertesten digitalen Vordenker der Schweiz. Mehrere Wochen im Jahr verbringt er im Silicon Valley, dem Zentrum der digitalen Welt.

Seit 2013 engagiert am Institute for Digital Business der HWZ, unter anderem als Director of Studies für den Lehrgang CAS Digital Leadership. Als Vorstandsmitglied der Fintechrockers sowie als Advisor und unabhängiger Verwaltungsrat unterstützt er etablierte Unternehmen sowie aufstrebende Startups dabei, ihre eigene Geschäftstätigkeit friktionsfrei in digitalen Ökosystemen und in der Blockchain zu verankern.

6. ENTWICKLUNGEN UND AUS- SICHTEN IM LEASINGMARKT

6.1. Gesamtmarkt

Das Jahr 2019 verlief in Bezug auf die Entwicklung des Neugeschäftes der Verbandsmitglieder äusserst positiv. So konnte das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr um 4.5 % auf CHF 11.5 Mia. gesteigert werden. Der Vertragsbestand erhöhte sich sogar um 6 % auf CHF 24 Mia.

Wesentlich zur Steigerung beigetragen hat das Konsumentenleasing mit einer Zunahme des Neugeschäftes von 9 % und einer Bestandeszunahme von 8.6 %. Hingegen fiel das Wachstum des Neugeschäftes im Industriesektor (+ 2.3 %) sowie im Dienstleistungssektor (+ 0.9 %) eher bescheiden aus.

6.2. Konsumentenleasing

Die Neuimmatrikulationen der Personenwagen sind im Jahr 2019 erfreulicherweise um + 3.9 % oder + 11'750 Fahrzeuge gestiegen. Der Anstieg fand vor allem im ersten Semester statt. Begründet ist dieser Anstieg im wettgemachten Lieferrückstand der Hersteller aus dem Jahr 2018, welcher in der Umstellung des Abgasprüfverfahrens auf WLTP begründet war. Somit ist das Jahr 2019 ein erfolgreiches Jahr im Autoverkauf.

Das Volumen an Konsumentenleasing konnte erneut stark gesteigert werden. Bei den Neugeschäften in CHF um 9 % und im Vertragsbestand um 8.6 %. Die Anzahl der Neugeschäfte stieg weniger deutlich um 6.5 % und die Anzahl im Bestand um 3.6 %. Diese Zahlen widerspiegeln vor allem einen höheren Verkaufspreis bei Occasionsfahrzeugen im Jahre 2019 welcher aufgrund der robusten Nachfrage realisiert wurde.

Die Konsumenten stellen weiterhin das grösste Kundensegment der Leasinggesellschaften dar und konnten ihre Stellung sogar noch weiter ausbauen. So können 47.3 %

(= CHF 5.423 Mia) oder + 2.5 % der Neuabschlüsse und 41.5 % (= CHF 9.977 Mia) oder + 1.6 % des Vertragsbestandes dieser Kundengruppe zugerechnet werden. Das Leasing erfreut sich also bei dieser Kundengruppe weiterhin einer steigenden Beliebtheit und Nachfrage.

Bei den neuen Antrieben (Elektro- und Hybridfahrzeuge) fand letztes Jahr die markanteste Veränderung im Neuwagenabsatz statt. So konnte das Volumen um + 88.6 % gesteigert werden und somit einen Marktanteil von 5.9 % erreichen. Diese Entwicklung wird sich in den nächsten Jahren fortsetzen und diese Fahrzeuge werden einen zunehmend wichtigen Anteil am Fahrzeugpark ausmachen. Da sich die Konsumenten noch nicht sehr sicher sind, wie schnell sich die Entwicklung der Batterietechnologie verbessert, werden sicherlich viele das Leasing nutzen, um diese neue Technologie erfahren zu können, ohne die Risiken der Wiederverwertbarkeit tragen zu müssen. Somit kann sich das Leasing als Unterstützung für den Technologiewandel profilieren.

6.3. Flottenleasing

Der Geschäftsverlauf des Flottenleasings im Jahr 2019 wurde besonders durch das Kundenbedürfnis nach einer nachhaltigeren und umfassenderen Mobilität beeinflusst.

Bereits im vorherigen Jahr zeichnete sich ein Trend hin zu nachhaltigerer Mobilität ab. Diese Entwicklung wurde im Berichtsjahr durch verbesserte Technologien sowie die besser ausgebaute Infrastruktur rasant beschleunigt. Für viele Fahrzeugflotten entstand dadurch erstmals eine reale Alternative zu Benzin- und Dieselfahrzeugen. Dies zeichnet sich auch bereits in den Car-Policies vieler Unternehmen ab. Diese umfassen immer öfters alternative Antriebsformen wie Elektro- und Hybridfahrzeuge. Daher kann davon ausgegangen werden, dass die

Entwicklung sich auch in den kommenden Monaten fortsetzen beziehungsweise beschleunigen wird.

Weiter konnte auch ein vermehrtes Aufkommen an innovativen Mobilitätsmodellen beobachtet werden. Die neuen Angebote umfassen unter anderem zahlreiche kurzfristige Miet-Modelle sowie flexible Vertragsmodalitäten. Übereinstimmend hierzu konnte ein steigendes Interesse an Mobilitätsbudget-Angeboten verzeichnet werden, welche die freie Wahl zwischen verschiedenen Mobilitätsservices innerhalb eines festgelegten Budgetrahmens gewähren.

Interessant ist auch die folgende Veränderung im Bereich des Flottenleasings. Im Jahr 2019 wurden rund 58.6 % aller neu abgeschlossenen Leasingverträge für Fahrzeugflotten über einen Full-Service-Leasing-Vertrag (Finanzierung und Management) abgeschlossen. Dieser Wert ist gegenüber dem Vorjahr um 27.9 % gestiegen. Ebenfalls gestiegen ist der Gesamtbestand an Full-Service-Leasingfahrzeugen im Flottenleasing. Hier erhöhte sich der Bestand 2019 um 3.8 %.

Das reine Finanzleasing bei Flotten verzeichnete einen Rückgang um 10.8 % bei Neugeschäften. Im Jahr 2019 machen Finanzleasingverträge rund 20.2 % aller neu abgeschlossenen Leasingverträge für Fahrzeugflotten aus. Auch der Gesamtbestand an Leasingfahrzeugen im reinen Finanzleasing sank um 4.4 %.

Erwähnenswert ist ausserdem, dass sich der Gesamtbestand der reinen Managementverträge im Jahr 2019 um 19.1 % erhöht hat.

Der Flottenleasingmarkt hat sich im Jahr 2019 insgesamt gut entwickelt. Die Neuabschlüsse sind um 17.6 % gestiegen und der Gesamtmarkt hat ein Plus von 4.7 % verbucht.

6.4. Investitionsgüterleasing

Das Jahr 2019 war wiederum von einer insgesamt guten konjunkturellen Entwicklung geprägt. Davon profitieren konnten sowohl die Bau- und Exportindustrie wie auch der Tourismus insgesamt. Wechselkursseitig schwächte sich der Euro als wichtigste Handelswährung der Schweizer Industrie im Jahresverlauf deutlich ab. Der US-Dollar tangierte seitwärts.

Die Leasingumsätze entwickelten sich in den meisten Objektkategorien wiederum deutlich über dem Wachstum der Volkswirtschaft.

Das Schweizerische Zinsniveau verharrte weiterhin auf einem sehr tiefen resp. negativen Niveau. Die gute Profitabilität vieler Unternehmen führte zu einer guten Liquiditätssituation und als Folge zu einem intensivierten Wettbewerb unter den Leasinganbietern.

Die Digitalisierung gewinnt weiter an Bedeutung. Die Kunden suchen effiziente und anwenderfreundliche Lösungen.

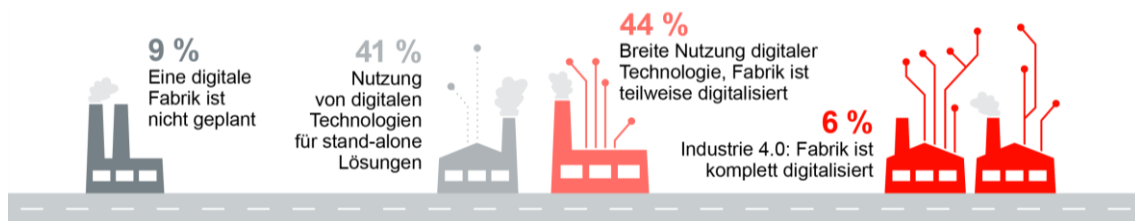
7. TRENDTHEMEN

7.1. Servitization – Update Trendthema 2018

Das Voranschreiten der Digitalisierung sowie das stetige Wachstum des IoT-Marktes beschleunigen den Trend zur Servitization.

Abb. 1) Entwicklungsstand von Unternehmen in der Industrie im Bereich Digitalisierung

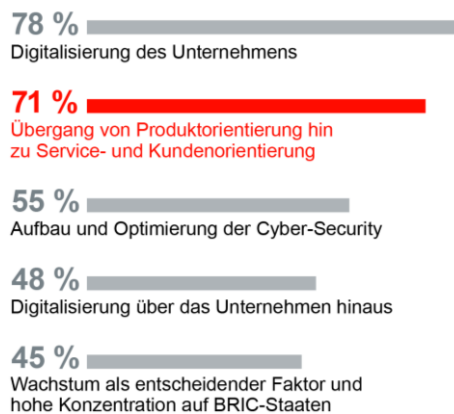
Ein wichtiger Baustein für die Entwicklung von Servitization-Modellen: Die Digitalisierung ist in breiten Teilen der Industrie angekommen.



Quelle: PWC: Digital Factories 2020 - Shaping the future of manufacturing

Abb. 2) Auf dem Weg zur Industrie 4.0: Die wichtigsten Trends

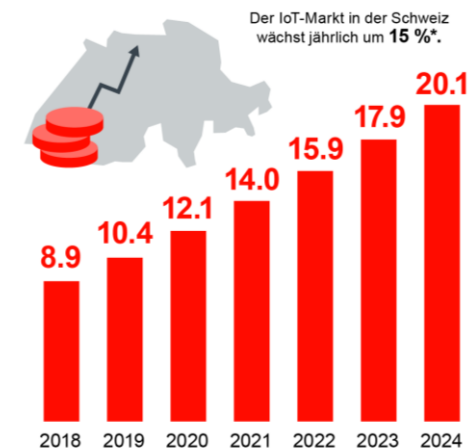
Die Fokussierung auf kundenorientierte Servitization-Modelle ist einer der wichtigsten Trends der Wirtschaft.



Quelle: CGI: Digital Transformation in the Manufacturing Industry (2017)

Abb. 3) IoT-Marktvolumen in der Schweiz

Die zunehmende Vernetzung von IT-Systemen, Infrastruktur und Produktion (IoT) beschleunigt den Servitization-Trend.



* CAGR-Prognose 2018 bis 2024

Kommentar: Sämtliche Werte beruhen auf statistischen Analyseverfahren und Berechnungen.

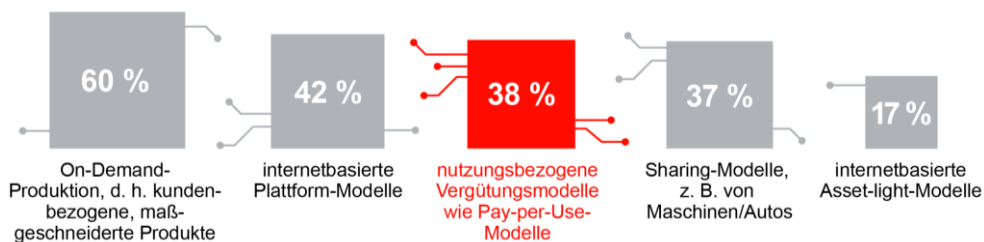
Quelle: EY: Mehr als Konnektivität — digitale Chancen für Telcos (2018)

7.2. PAY PER USE – ERSTE VERTIEFUNG TRENDTHEMA 2019

Die Veränderungen des Finanzierungsbedarfs von Unternehmen durch neue Vergütungsmodelle wie Pay-per-Use werden den Leasingmarkt nachhaltig beeinflussen.

Abb. 4) Diese Geschäftsmodelle sind für die Digitalisierung besonders wichtig

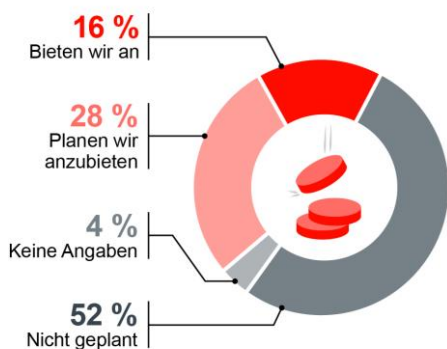
Nutzungsbezogene Vergütungsmodelle wie Pay-per-Use werden für mittelständische Unternehmen im Zuge der Digitalisierung zunehmend wichtiger.



Quelle: PwC: Digitalisieren, Finanzieren, Verändern (2019)

Abb. 5) Anteil der Unternehmen, die den Betrieb von Anlagen oder Maschinen über Pay-per-Use anbieten

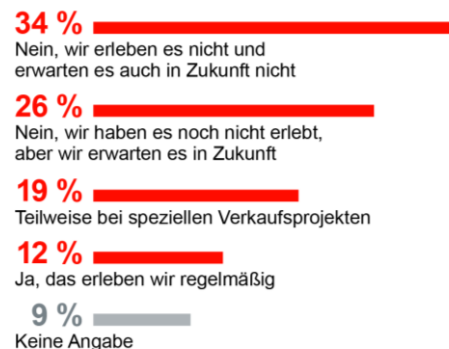
Aufgrund der zunehmenden Relevanz des Themas bietet ein wachsender Anteil an Unternehmen bereits Pay-per-Use-Modelle an oder plant dies für die Zukunft.



Quelle: EY: Studie über IoT und Industrie 4.0 (2017)

Abb. 6) Veränderungen im Cashflow und im Finanzierungsbedarf aufgrund neuer Vergütungsmodelle

Mehr als die Hälfte der Unternehmen erlebt bereits Veränderungen im finanziellen Bereich durch neue Vergütungsmodelle oder erwartet diese für die Zukunft.



Quelle: Siemens: Challenges and Opportunities in the Smart Machine Industry (2019)

8. ZAHLEN UND FAKTEN

Verzeichnis

8.1. Leasingmarkt 2019	17
Neugeschäfte der Verbandsmitglieder 2019 (Umsatz in Mia. CHF)	17
Vertragsbestand der Verbandsmitglieder 2019 (in Mia. CHF per 31.12.2019)	17
8.2. Entwicklung der Neugeschäfte der Verbandsmitglieder 2014 – 2019	18
Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000	18
Marktaufteilung nach Anbietergruppen	18
8.3. Gesamtmarkt (Schätzung)	19
8.4. PKW-Leasing 2019	19
Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing	19
Neugeschäfte (Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing)	19
Neumarkt vs. Occasionen	20
Entwicklung Neugeschäfte (Neumarkt vs. Occasionen)	20
Finanzierungsbetrag pro Fahrzeug	20
Mobilien-Statistik von 2019 – Angeschlossene Verträge und ausstehendes Kapital	21
Entwicklung der Leasingpenetration bei PKW	21
8.5. Leasing von Mobilien 2019 (neu und gebraucht)	22
Kundentypstatistik	22
Entwicklung Neugeschäfte nach Kundentypen	22
Objektgruppenstatistik	23
Entwicklung Neugeschäfte nach Objektgruppen	24
8.6. Flottenleasing 2019	25
Übersicht	25
Entwicklung Neugeschäfte bei Flottenleasing	25
Neumarkt vs. Occasionen bei Flottenleasing	25
Mobilien-Statistik von 2019 – Abgeschlossene Verträge	26
Mobilien-Statistik von 2019 – Umsatz abgeschlossene Verträge	26
Mobilien-Statistik von 2019 – Ausstehendes Kapital	27
Ausrüstungsinvestitionen in der Schweiz	27
Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen und Umsatz im Leasingmarkt für Investitionsgüter in der Schweiz	28
Umsatzentwicklung des Investitionsgüterbereichs im sekundären Sektor in der Schweiz	28
Volumen der Unternehmenskredite von Banken in der Schweiz - ohne Immobilienkredite	29
Leasing-Penetrationsrate der Schweiz und deren Nachbarländern in 2018: Verhältnis des Forderungsbestands des Leasing-Sektors zum BIP in %	29
Umsatz mit Autos in der Schweiz – Total und SUVs im Vergleich	30

***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 2019

Abb. 1) Neugeschäfte¹ der Verbandsmitglieder 2019 (Umsatz in Mia. CHF)

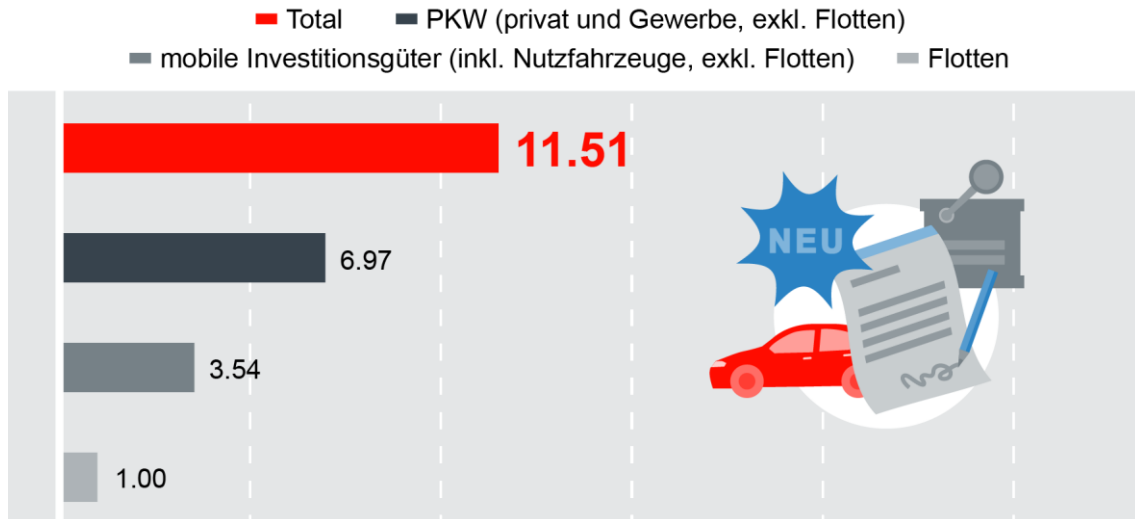
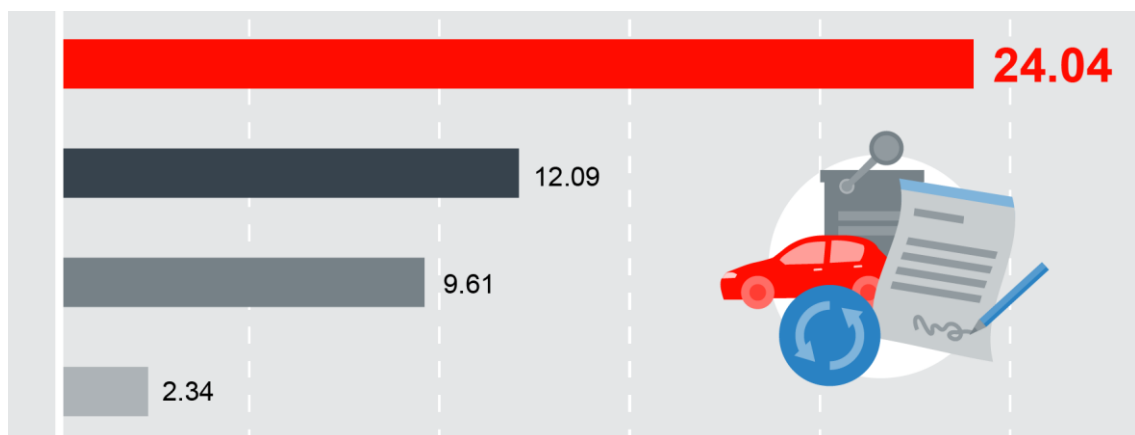


Abb. 2) Vertragsbestand² der Verbandsmitglieder 2019 (in Mia. CHF per 31.12.2019)



1 Neugeschäfte: während des Jahres vollständig bezahlte Leasingobjekte. Der Objektwert entspricht dem Barkaufpreis (resp. Anschaffungspreis oder Gesamtinvestitionskosten) exkl. MWSt inklusive eventueller erster grosser Leasingrate.
 2 Vertragsbestand: Bestand aller laufenden Leasingverträge per Ende des Jahres (Buch- oder Portfoliowert).

8.2. Entwicklung der Neugeschäfte der Verbandsmitglieder 2014 – 2019

Abb. 3) Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000

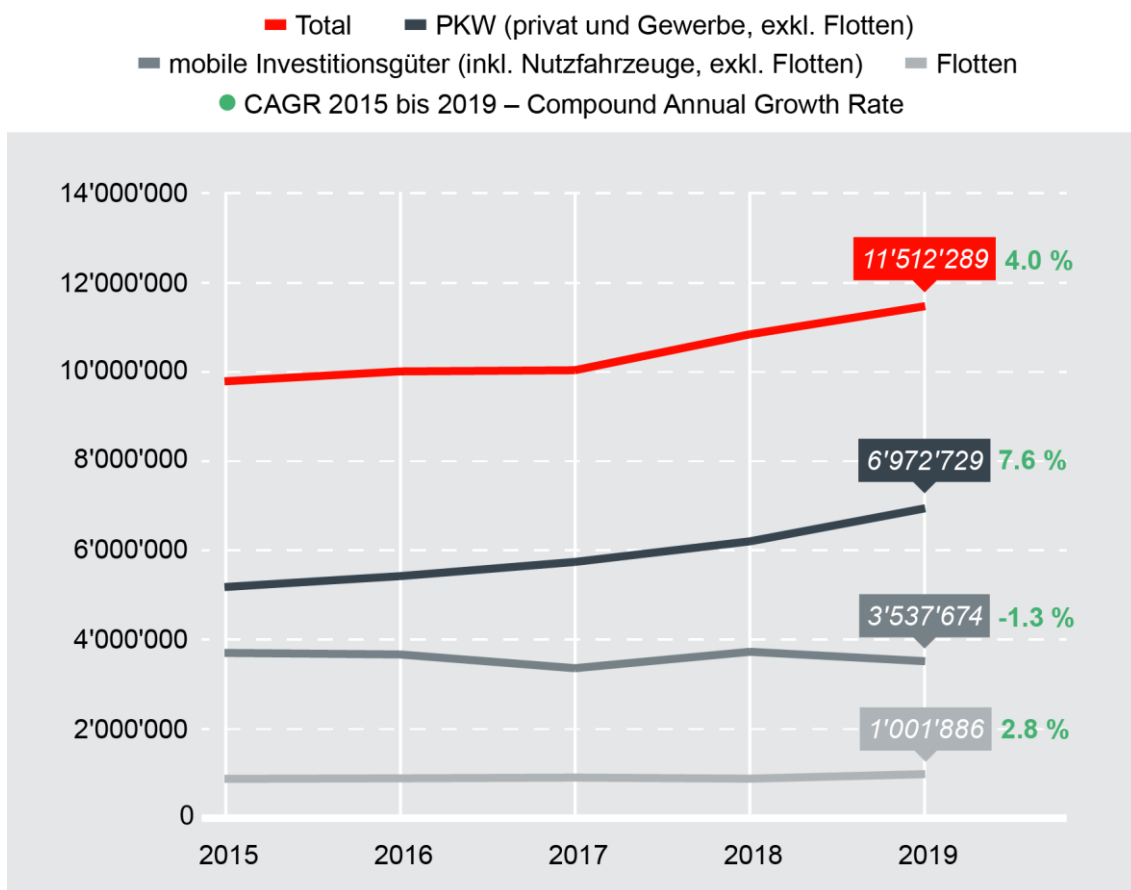


Abb. 4) Marktaufteilung nach Anbietergruppen

(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 30.1 Mia. Vertragsvolumen aufweisen.

8.4. PKW-Leasing 2019

Abb. 5) Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing

PKW-Leasing	Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019		Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Privates PKW-Leasing	5'422'916	69.8 %	9'977'060	73.4 %	166'048	73.7 %	479'885	78.1 %
Gewerbliches PKW-Leasing	2'345'453	30.2 %	3'610'033	26.6 %	59'196	26.3 %	134'834	21.9 %
Total PKW-Leasing	7'768'369	100.0 %	13'587'093	100.0 %	225'244	100.0 %	614'719	100.0 %

Abb. 6) Neugeschäfte (Konsumentenleasing vs. Gewerbeleasing)

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

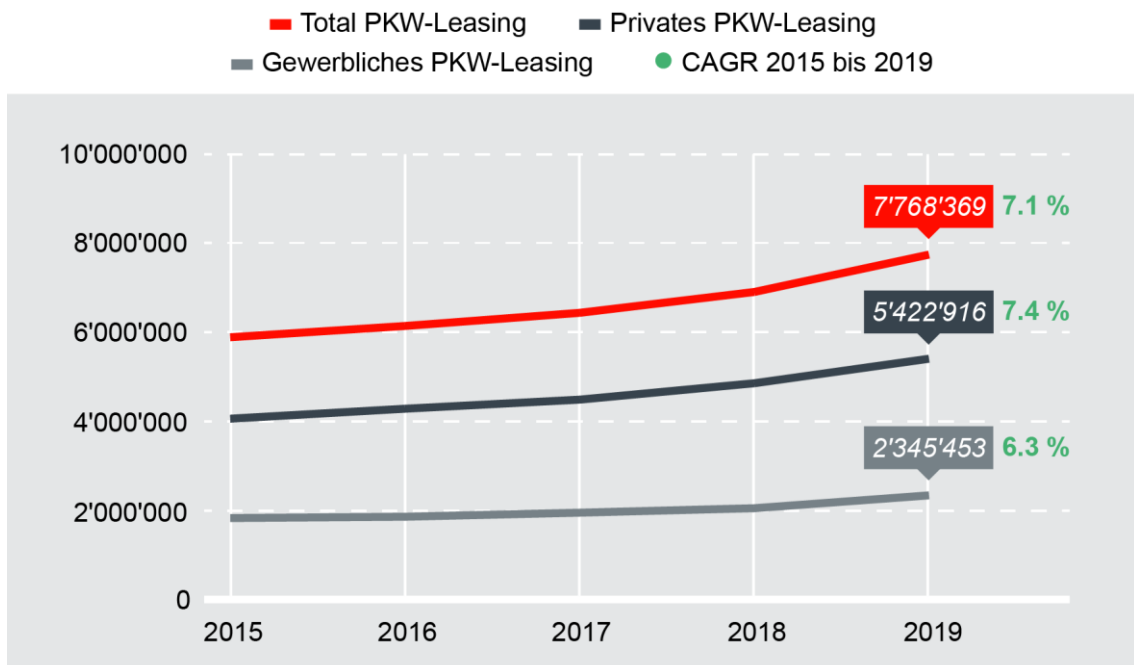


Abb. 7) Neumarkt vs. Occasionen

PKW-Leasing	Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019		Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Neufahrzeuge	5'068'747	65.2 %	9'215'694	67.8 %	130'986	58.2 %	372'537	60.6 %
Occasionen	2'699'621	34.8 %	4'371'399	32.2 %	94'258	41.8 %	242'182	39.4 %
Total PKW-Leasing	7'768'369	100.0 %	13'587'093	100.0 %	225'244	100.0 %	614'719	100.0 %

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

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

■ Total PKW-Leasing ■ Neufahrzeuge ■ Occasionen ● CAGR 2015 bis 2019

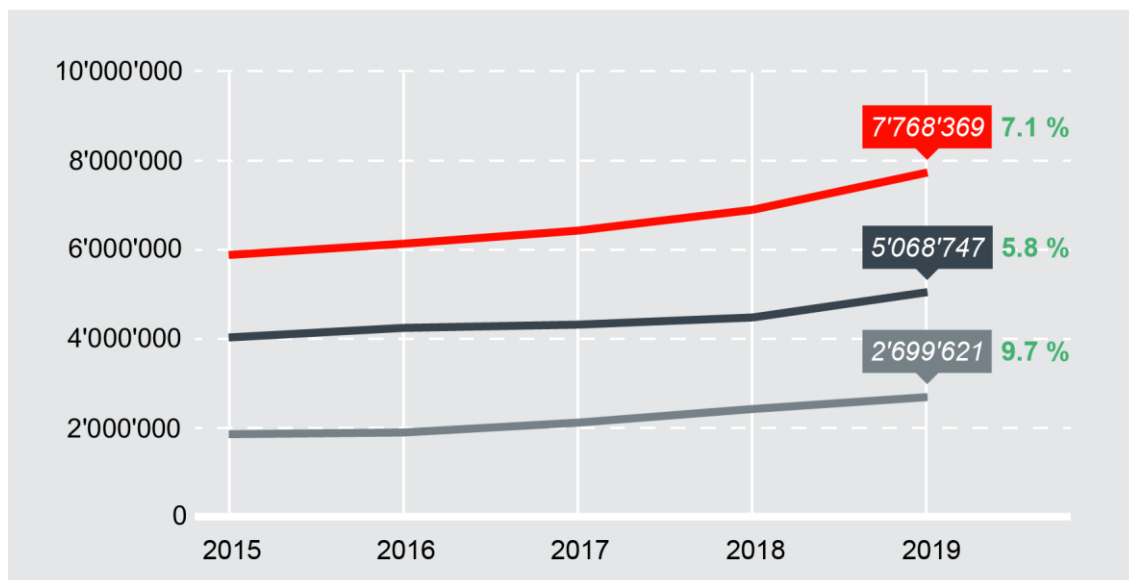


Abb. 9) Finanzierungsbetrag pro Fahrzeug

Finanzierungsbetrag pro Fahrzeug	Neugeschäfte 2019 in 1'000 CHF	Vertragsbestand per 31.12.2019 in 1'000 CHF
PKW	34.5	22.1
Nutzfahrzeuge bis 3.5 T	35.7	24.7
Nutzfahrzeuge über 3.5 T	140.5	85.7

Abb. 10) Mobilien-Statistik von 2019 – Angeschlossene Verträge und ausstehendes Kapital*

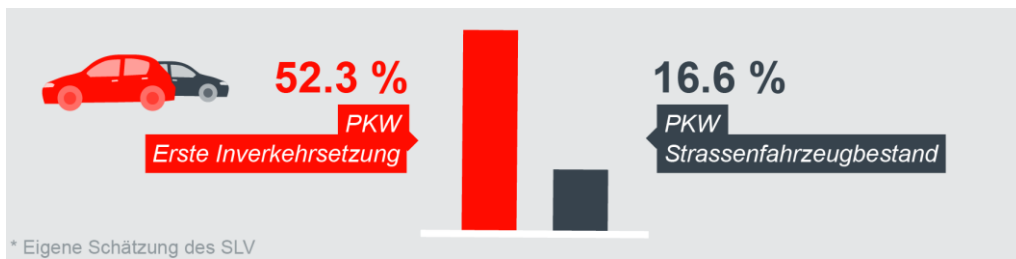
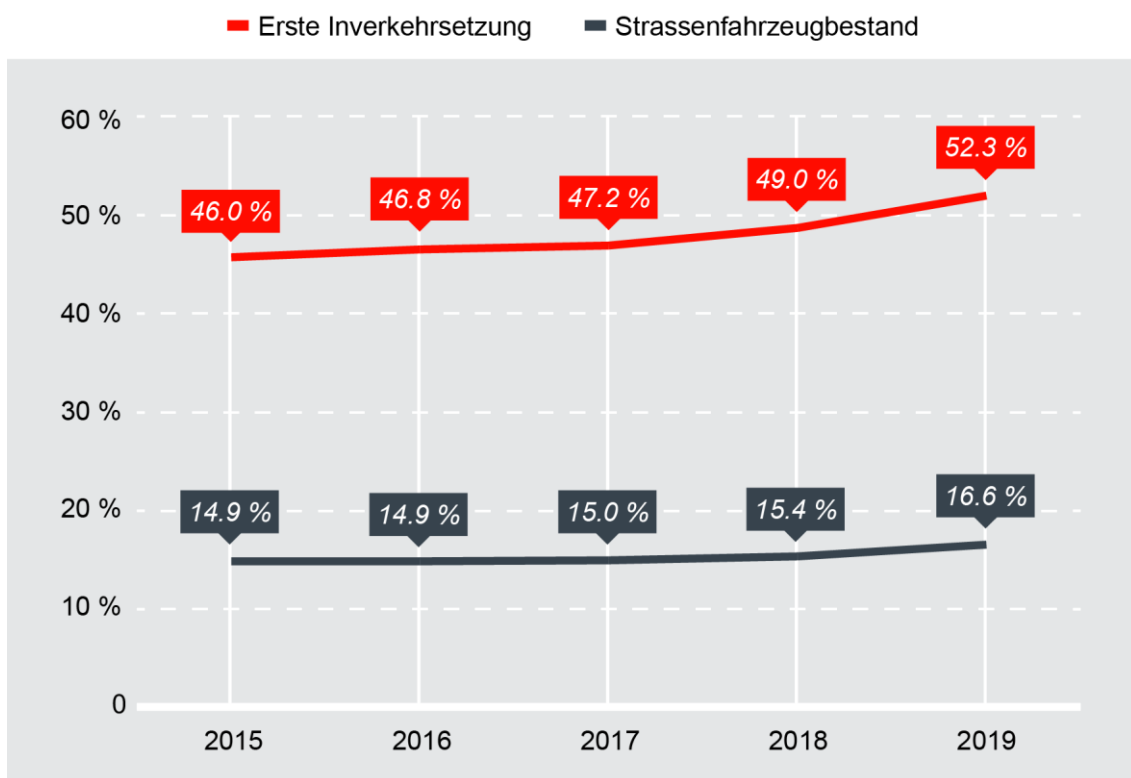


Abb. 11) Entwicklung der Leasingpenetration bei PKW



8.5. Leasing von Mobilien 2019 (neu und gebraucht)

Abb. 12) Kundentypstatistik

Mobilien Kundentyp	Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019		Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Konsumenten	5'422'916	47.1 %	9'977'060	41.5 %	166'048	62.2 %	479'885	64.5 %
Dienstleistungen	3'396'923	29.5 %	7'665'015	31.9 %	60'609	22.7 %	150'147	20.2 %
Industrie	2'274'027	19.8 %	5'633'388	23.4 %	33'176	12.4 %	93'315	12.5 %
Landwirtschaft	248'794	2.2 %	431'745	1.8 %	3'918	1.5 %	11'709	1.6 %
Öffentliche Körperschaften	169'629	1.5 %	335'552	1.4 %	3'160	1.2 %	9'456	1.3 %
Total	11'512'289	100.0 %	24'042'760	100.0 %	266'911	100.0 %	744'512	100.0 %

Abb. 13) Entwicklung Neugeschäfte nach Kundentypen

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

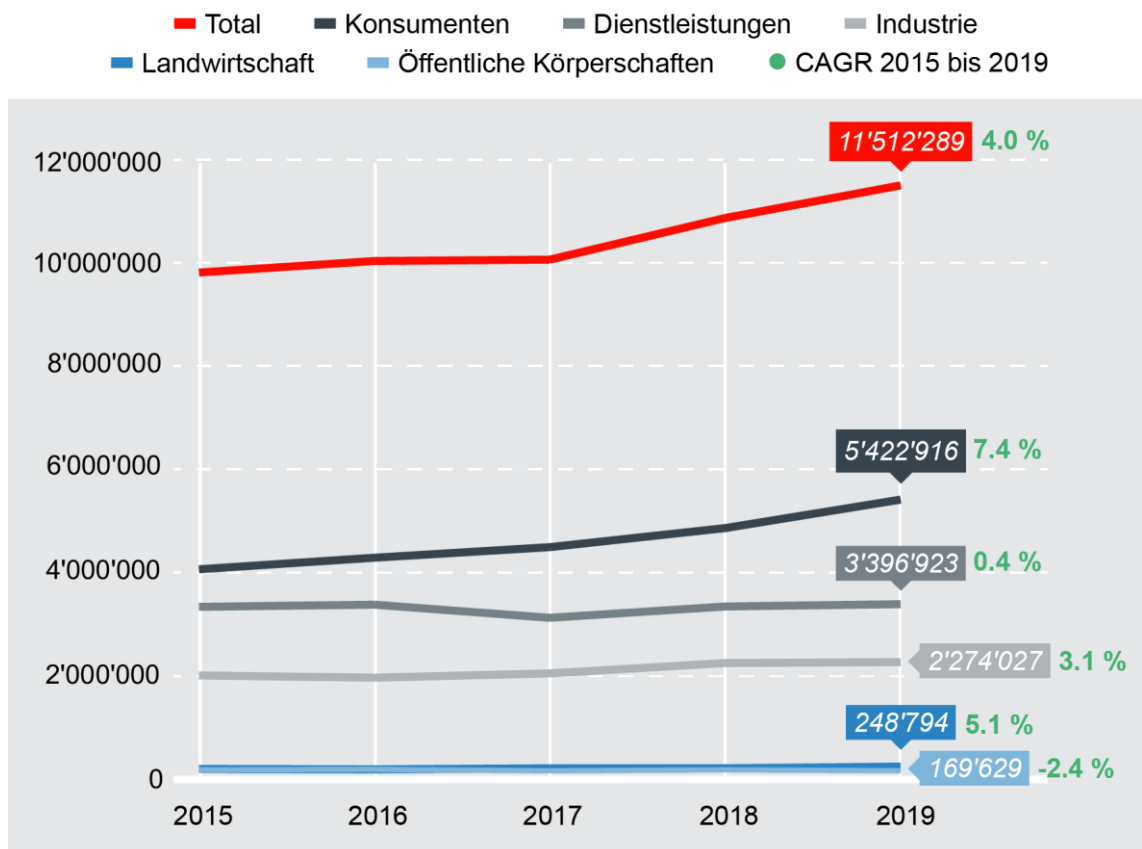


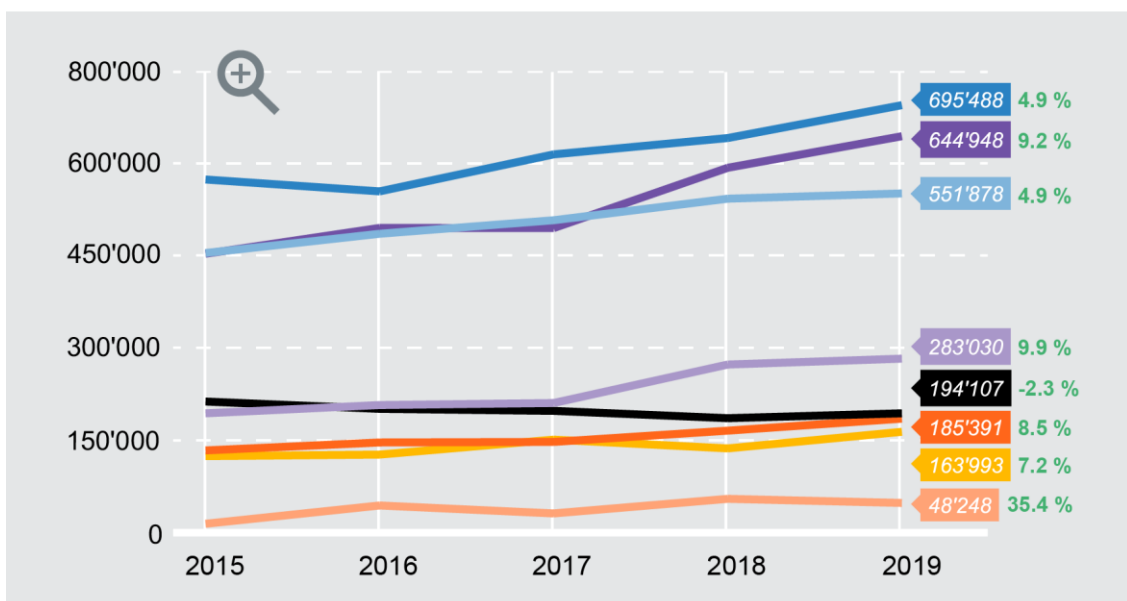
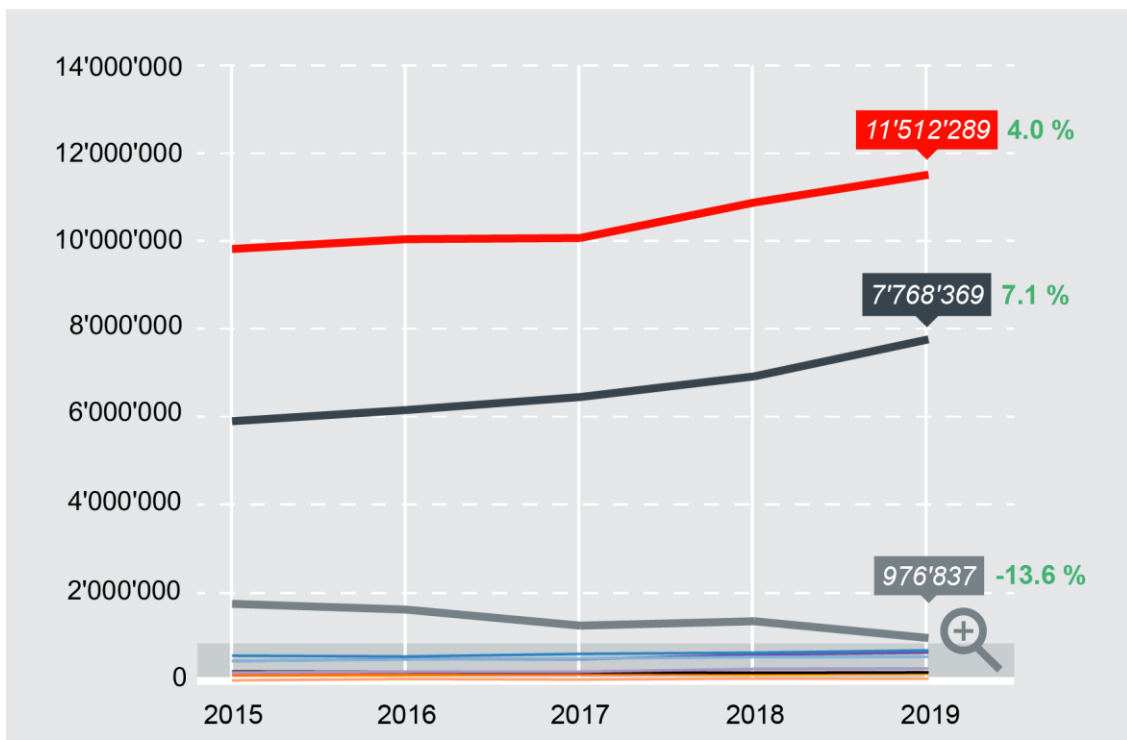
Abb. 14) Objektgruppenstatistik

Mobilien Objektgruppen	Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019		Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
PKW	7'768'369	67.5 %	13'587'093	56.5 %	225'244	84.4 %	614'719	82.6 %
Schiffe/Flugzeuge/ Eisenbahnen	976'837	8.5 %	4'689'613	19.5 %	109	0.0 %	639	0.1 %
Nutzfahrzeuge bis 3.5 T	695'488	6.0 %	1'478'397	6.1 %	19'472	7.3 %	59'752	8.0 %
Maschinen/Industrie & Produktionsanlagen	644'948	5.6 %	1'389'017	5.8 %	3'753	1.4 %	13'601	1.8 %
Nutzfahrzeuge über 3.5 T	551'878	4.8 %	1'169'886	4.9 %	3'929	1.5 %	13'649	1.8 %
Baumaschinen	283'030	2.5 %	498'256	2.1 %	1'600	0.6 %	4'761	0.6 %
Computer/ Büromaschinen	194'107	1.7 %	420'401	1.7 %	4'863	1.8 %	16'687	2.2 %
Sonstiges	185'391	1.6 %	333'237	1.4 %	6'528	2.4 %	15'638	2.1 %
Medizinaltechnik	163'993	1.4 %	299'959	1.2 %	1'361	0.5 %	4'915	0.7 %
Seilbahnen & andere Transportanlagen	48'248	0.4 %	176'901	0.7 %	52	0.0 %	151	0.0 %
Total	11'512'289	100.0 %	24'042'760	100.0 %	266'911	100.0 %	744'512	100.0 %

Abb. 15) Entwicklung Neugeschäfte nach Objektgruppen

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

- Total
- CAGR 2015 bis 2019
- PKW
- Schiffe/Flugzeuge/Eisenbahnen
- Baumaschinen
- Nutzfahrzeuge bis 3.5 T
- Computer/Büromaschinen
- Sonstiges
- Maschinen/Industrie & Produktionsanlagen
- Medizinaltechnik
- Nutzfahrzeuge über 3.5 T
- Seilbahnen & andere Transportanlagen



8.6. Flottenleasing 2019

Abb. 16) Übersicht

Flottenleasing	Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019		Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Fullservice (Finanzierung und Management)	707'095	70.6 %	1'692'554	72.2 %	19'286	73.5 %	55'771	75.0 %
Reine Finanzierung	294'791	29.4 %	651'624	27.8 %	6'946	26.5 %	18'599	25.0 %
Total	1'001'886	100.0 %	2'344'178	100.0 %	26'232	100.0 %	74'370	100.0 %

Abb. 17) Entwicklung Neugeschäfte bei Flottenleasing

(Volumen Neuabschlüsse in CHF 1'000)

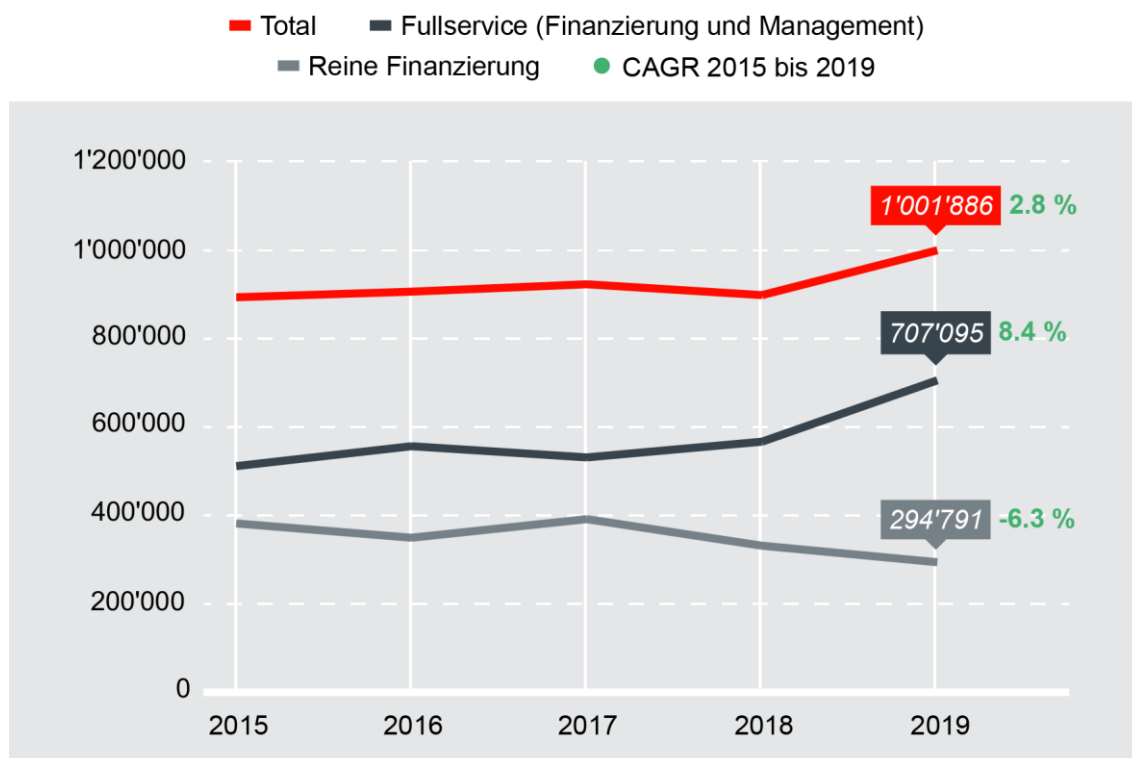


Abb. 18) Neumarkt vs. Occasionen bei Flottenleasing

Flottenleasing	Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019		Neugeschäfte 2019		Vertragsbestand per 31.12.2019	
	in 1'000 CHF		in 1'000 CHF		Anzahl		Anzahl	
Neufahrzeuge	971'042	96.9 %	2'298'337	98.0 %	25'281	96.4 %	72'382	97.3 %
Occasionen	30'844	3.1 %	45'841	2.0 %	951	3.6 %	1'988	2.7 %
Total	1'001'886	100.0 %	2'344'178	100.0 %	26'232	100.0 %	74'370	100.0 %

Abb. 19) Mobilien-Statistik von 2019 – 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
Flotte	463'841	12'642	37	1'318'425	11'920	31'758	43'678
Markengebunden Auto	5'020'282	162'808	31	9'094'398	31'211	405'625	436'836
Markenungebunden Auto	2'595'286	65'713	39	4'106'718	18'192	166'561	184'753
Banken Investitionsgüter	2'804'541	17'217	163	8'414'670	42'251	10'450	52'701
Nicht-Banken Investitionsgüter	628'339	8'531	74	1'108'548	26'219	325	26'544
Total	11'512'289	266'911	43	24'042'760	129'793	614'719	744'512

*jeweils Ende Dezember

Abb. 20) Mobilien-Statistik von 2019 – Umsatz abgeschlossene Verträge

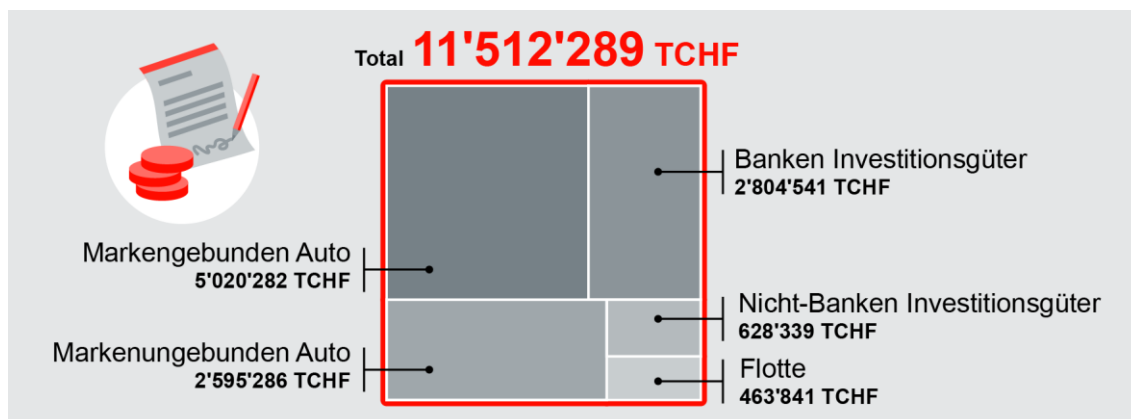


Abb. 21) Mobilien-Statistik von 2019 – Ausstehendes Kapital

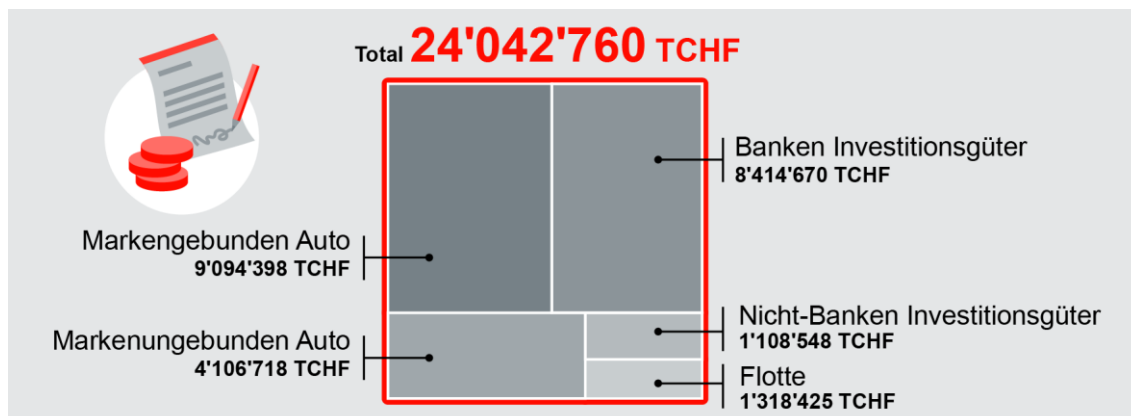
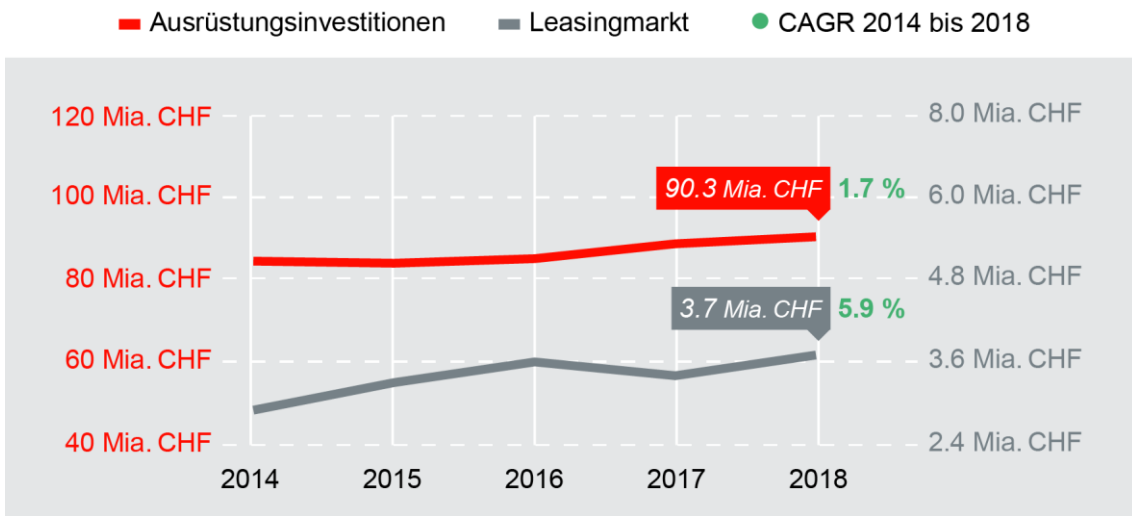


Abb. 22) Ausrüstungsinvestitionen in der Schweiz – gesamt (ohne Fahrzeuge) und nach Vermögensgüter-Klassifikation

	2014	2015	2016	2017	2018	CAGR
	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	2014–2018
Forschung und Entwicklung	27'304	27'423	28'995	32'703	32'072	4.1 %
Sonstige Ausrüstungen + Militärische Waffensysteme	20'108	19'950	20'030	20'236	21'128	1.2 %
Software und Datenbanken	15'426	16'110	16'112	16'863	17'340	3.0 %
Medizin-, meß-, steuerungs- und regelungstechnische Erzeugnisse; optische Erzeugnisse; Uhren	5'956	5'416	5'334	5'807	6'192	1.0 %
Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	4'196	3'966	3'811	4'581	4'965	4.3 %
Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung u.ä.	7'099	7'079	6'829	4'308	4'444	-11.0 %
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	4'109	3'783	3'599	3'865	3'938	-1.1 %
Nutztiere und Nutzpflanzungen	213	209	248	220	244	3.4 %
Total (ohne Fahrzeuge)	84'411	83'936	84'958	88'583	90'322	1.7 %

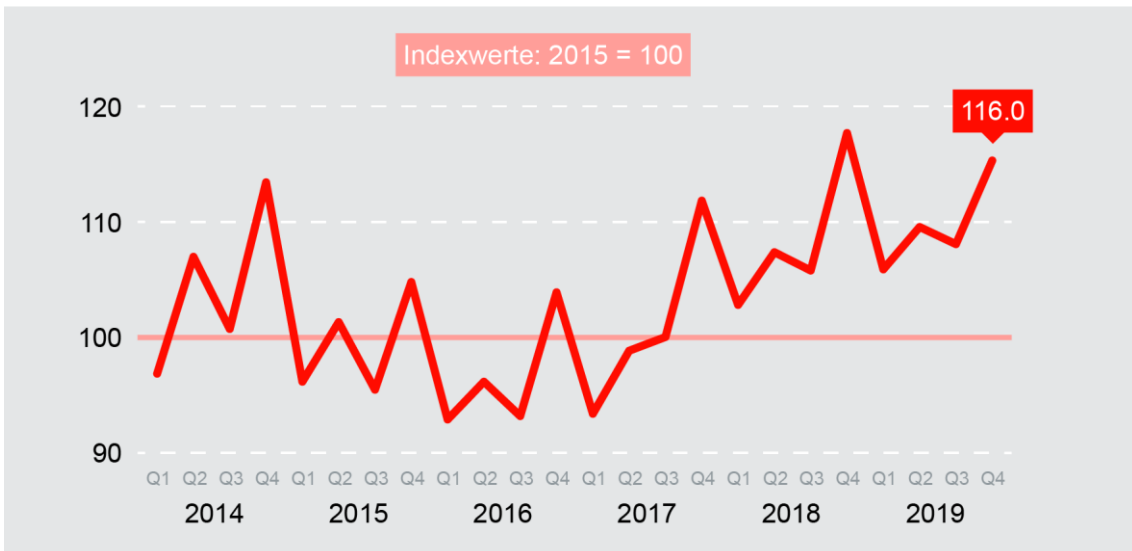
Quelle: Bundesamt für Statistik – Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

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

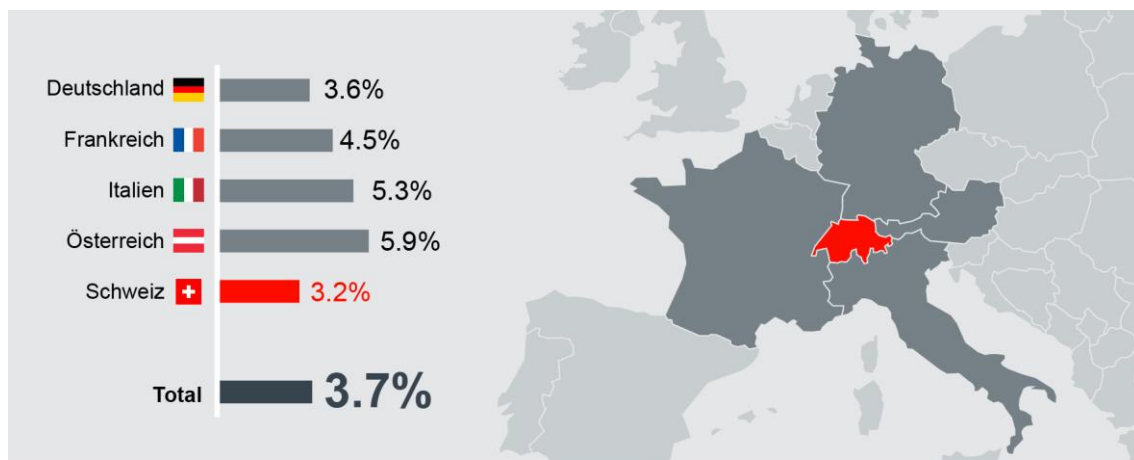
Abb. 25) Volumen der Unternehmenskredite von Banken in der Schweiz - ohne Immobilienkredite

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	CAGR
	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	Mio. CHF	2014–2019
Benützung (Bruttoforderung)	134'345	122'824	127'866	125'590	131'877	136'405	0.3 %

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

Quelle: Schweizerische Nationalbank

Abb. 26) Leasing-Penetrationsrate der Schweiz und deren Nachbarländern in 2018: Verhältnis des Forderungsbestands des Leasing-Sektors zum BIP in %

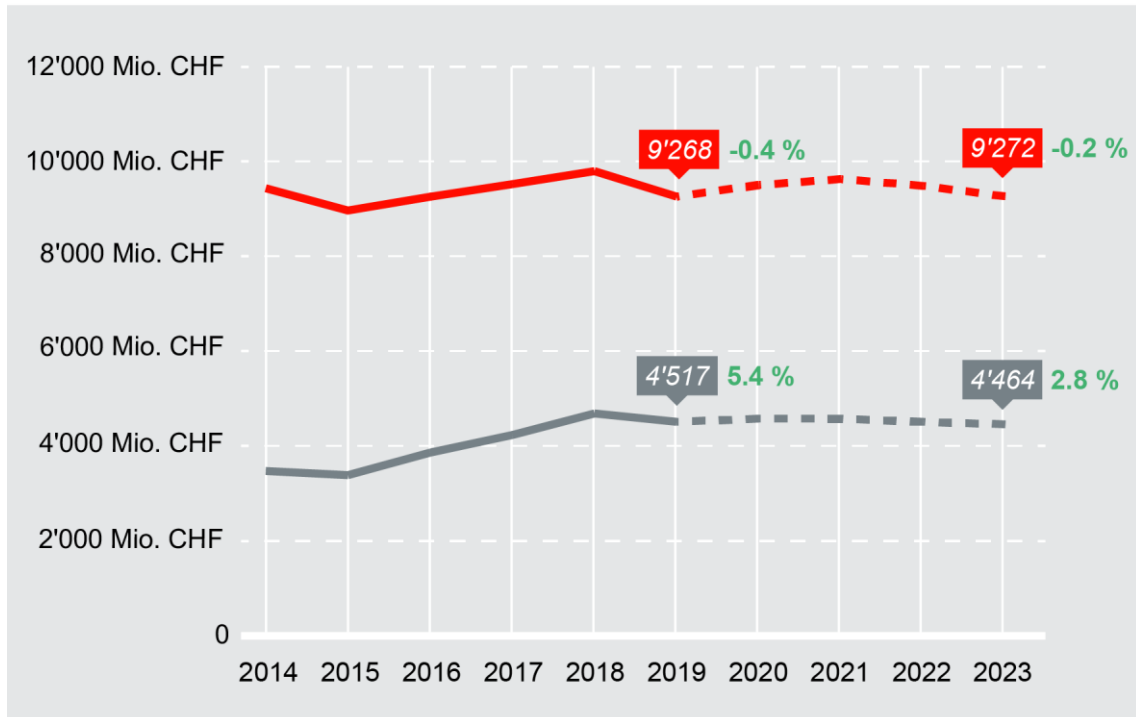


Kommentare: 1) Die Angabe Total bezieht sich auf jene europäischen Länder, für die Leaseurope-Daten zu den Forderungsbeständen zur Verfügung stehen. 2) Wie hoch der Grad an Verbandsmitgliedschaft im Leasingsektor ist, variiert von Land zu Land und hat somit einen Effekt auf die Höhe des Indikators. 3) In Ländern mit mehr als einem Leasingverband wurden die Daten summiert (soweit möglich, einzelne Verbände verzeichnen z. T. Datenlücken). 4) Veränderungen der Daten zum SLV-Geschäftsbericht 2018 beruhen auf rückwirkenden Aktualisierungen des BIP für einige Länder.

Quelle: Leaseurope – Annual Surveys; Eurostat; Statista Analyse

Abb. 27) Umsatz mit Autos in der Schweiz – Total und SUVs im Vergleich

■ Total ■ SUVs - - - prognostizierte Daten ● CAGR 2014 bis 2019 / 2014 bis 2023



Kommentar: Werte ab 2020 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

Buckhauserstrasse 11

8048 Zürich-Altstetten

Tel. 044 495 24 04

Fax 044 495 24 90

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 80
8098 Zürich
Tel: 044 234 15 76
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.staebule@leasingverband.ch



Simona Boss

Assistentin der Geschäftsführung

Schweizerischer Leasingverband

Rämistrasse 5

Postfach

8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90

Fax 044 250 49 99

E-Mail: simona.boss@leasingverband.ch



Claudia Mattle

Assistentin der Geschäftsführung

Schweizerischer Leasingverband

Rämistrasse 5

Postfach

8024 Zürich

Tel. 044 250 49 90

Fax 044 250 49 99

E-Mail: claudia.mattle@leasingverband.ch

10. MITGLIEDER

Im Berichtsjahr wurde ein assoziiertes Mitglied (White Clarke Austria GmbH) aufgenommen, während zwei Mitglieder (IBM Schweiz AG und dieInkasso AG) ausgetreten sind. Der SLV zählte somit per Ende 2019 insgesamt 48 Mitglieder, davon 32 ordentliche und 16 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
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
BMW (Schweiz) AG (Konsumgüterleasing) Industriestrasse 20 8157 Dielsdorf Urs Eggenberger	Tel: 058 269 69 80 Fax: 058 269 62 84 E-Mail: urs.eggengerber@bmw.ch Home: www.bmw.ch
BNP Paribas Leasing Solutions Suisse SA (Investitionsgüter- u. Softwareleasing) World Trade Center, Av. Gratta-Paille 1 1018 Lausanne Jan-Philipp Beushausen	Tel: 021 642 00 00 Fax: 021 642 00 01 E-Mail: janphilipp.beushausen@bnpparibas.com Home: www.leaseingsolutions.bnpparibas.com

<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>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>

LeaseForce AG (Konsumgüterleasing) Zürcherstrasse 143 8952 Schlieren Heiko Mende	Tel: 044 515 97 79 Fax: 0049 (89) 46 26 178 99 E-Mail: Mende@leaseforce.de Home: www.leaseforce.ch
Lease Plan (Schweiz) AG (Flottenleasing und -management) Baslerpark, Baslerstrasse 60 8048 Zürich Roy Hendrix	Tel: 044 746 63 63 Fax: 044 746 63 00 E-Mail: info@leaseplan.ch Home: www.leaseplan.com
MF Fleetmanagement AG (Flottenleasing u. -management) Stinson-Strasse 4 8152 Glattpark (Opfikon) Roger Merki	Tel: 044 496 80 00 Fax: 044 496 80 11 E-Mail: roger.merki@mf-fleetmanagement.ch Home: www.mf-fleetmanagement.ch
MultiLease AG (Konsumgüterleasing) Buckhauserstrasse 11, Postfach 8048 Zürich Markus Bieri Pietro Mingozzi	Tel: 044 495 24 95 Fax: 044 495 24 90 E-Mail: info@multilease.ch Home: www.multilease.ch
Opel Finance SA (Investitions- und Konsumgüterleasing) Schafftenholzweg 54 2557 Studen Tina Gündling	Tel: 079 827 04 21 Fax: 032 373 32 11 E-Mail: tina.guending@opelfinance.com Home: www.opel-finance.ch
Post Company Cars AG (Flottenleasing, Management u. Beratung) Stöckackerstrasse 50 3030 Bern Bruno Fankhauser	Tel: 058 338 55 00 E-Mail: bruno.fankhauser.2@post.ch Home: www.postcompanycars.post.ch
PSA Finance Suisse SA (Konsumgüterleasing) Brandstrasse 24 8952 Schlieren Gwenaëlle Talvasson	Tel: 079 520 52 11 Fax: 031 931 56 34 E-Mail: gwenaelle.talvasson@mpsa.com Home: www.psafinance.ch
Raiffeisen Leasing (Investitionsgüterleasing) Raiffeisenplatz 4 9001 St. Gallen Marc Hintermeister Daniel Hollenstein	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
RCI Finance SA (Konsumgüterleasing) Bergermoosstrasse 4 8902 Urdorf Frederic Naud	Tel: 044 871 24 91 Fax: 044 871 24 99 E-Mail: frederic.naud@rcibanque.com Home: www.rci-finance.ch
Scania Finance Schweiz AG (Investitionsgüterleasing) Steinackerstrasse 55 8302 Kloten Peter Mang	Tel: 044 800 14 65 Fax: 044 800 14 06 E-Mail: peter.mang@scania-finance.ch Home: www.scania.com

<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.societegene- rale.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) Elias-Canetti-Strasse 2, Postfach 8098 Zürich Markus Züger</p>	<p>Tel: 044 267 55 55 Fax: 044 267 55 66 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 Giorgio Ramoscelli</p>	<p>Tel: 044 292 38 78 (René Raths) Tel: 044 292 55 80 (Giorgio Ramoscelli) Fax: 044 292 55 99 E-Mail: rene.raths@zkb.ch E-Mail: giorgio.ramoscelli@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 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) 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) Technologiessrasse 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>
<p>X-Lease GmbH (Erstellen von Software für die Finanzdienstleistungsindustrie) Schlattstrasse 2 8704 Herrliberg Marcel Gätzi Jürg Heeb</p>	<p>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</p>