

Geschäftsbericht 2023



GO!

mikrokredite.ch

Geschäftsbericht 2023 des Präsidenten

Unsere Zeit ist geprägt durch Unsicherheiten, insbesondere auch, was die weltweite Wirtschaftsentwicklung betrifft. Die Schweiz hat auf diese Entwicklung kaum einen Einfluss. Ihre Möglichkeiten liegen bei einer geschickten Anpassung und bei einem Handeln, das darauf ausgerichtet ist, worauf sie Einfluss hat. Beeinflussen kann sie mit Sicherheit die lokale und regionale Wirtschaft, und dort kann sie beispielsweise dafür sorgen, dass die vorhandenen Potenziale und Chancen ausgeschöpft werden können.

«Die Tatsache, dass die Rückzahlungsquote der Kredite konstant bei über 97 Prozent liegt, zeigt, wie sorgfältig und sachgerecht das GO!-Team die Anträge prüft.»

GO! entstand aus der Erfahrung heraus, dass es im bestehenden Kreditsystem eine Lücke gab. Das heisst, bestimmte Personen, die die Fähigkeit hatten, eine Firma zu gründen und aufzubauen, konnten dies nicht tun, weil sie keinen Kredit erhielten. Ihr Potenzial blieb ungenutzt. Das änderte GO!. Die Erfolgsgeschichte von GO! seit 2009 zeigt, dass dies gelang. Seit Beginn seiner Tätigkeit hat GO! bis Ende 2023 462 Mikrokredite mit einer Totalsumme von über 10 Millionen Franken möglich gemacht.

Ein Charakteristikum der Kreditnehmenden von GO! ist ihre Vielfalt. Vom Restaurant bis zum Atelier für Gestaltung und Muster, vom Onlineshop für Bioprodukte bis zur Privatschule, vom Plattenleger bis zur Gesundheitspraxis ist unter den Gründerinnen und Gründern alles zu finden. Darin kommt auch zum Ausdruck, welche Vielfalt an Möglichkeiten der Wirtschaftsraum Zürich bietet, und es zeigt, wie wichtig es ist, dass Leute, die diese Möglichkeiten erkennen und sie nutzen möchten, auch den dafür nötigen Kredit erhalten können. Die Tatsache, dass die Rückzahlungsquote der Kredite konstant bei über 97 Prozent liegt, zeigt, wie sorgfältig und sachgerecht das GO!-Team die Anträge prüft. Dazu kommt noch eine weitere Dienstleistung: Wer keinen Kredit erhalten kann oder von sich aus auf einen solchen verzichtet, bekommt durch die Beratung eine fundierte Rückmeldung und oft auch Impulse für die weitere berufliche Entwicklung.

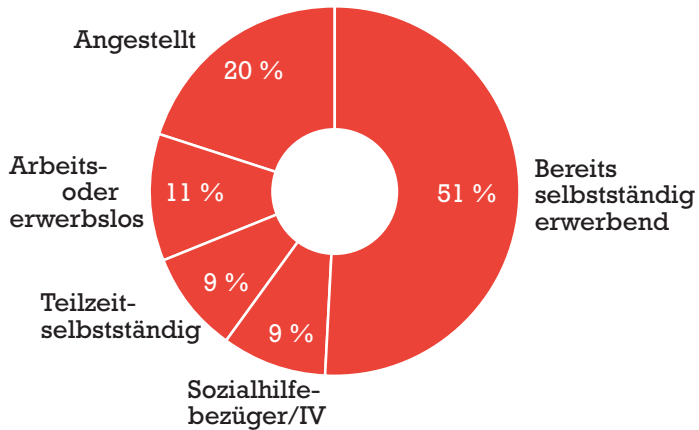


Für die Zukunft wird die optimale Ausschöpfung der lokalen und regionalen Märkte unter verschiedensten Bedingungen ein entscheidender Faktor sein. Eine Voraussetzung ist, Potenziale der Menschen und der Märkte zu erkennen und die Grundlagen zu schaffen, damit diese auch genutzt werden können. Unkonventionelle Lösungen und Modelle zu realisieren, die nicht an vertrauten Vorstellungen kleben, wird entscheidend sein. GO! beweist, dass es sich lohnt.

Die erfolgreiche Bilanz verdankt GO! dem engagierten und kompetenten Team mit der Co-Leitung Nadine Caprez-Auer und Beni von Allmen und der Mitarbeiterin Anna Lehmann. Dafür vielen Dank. Ich danke auch meinen Vorstandskolleg*innen für die angenehme Zusammenarbeit und der Stadt und dem Kanton Zürich für die Finanzierung der Geschäftsstelle sowie unserer Partnerbank, der Zürcher Kantonalbank, für die angenehme Zusammenarbeit und die zuverlässige Unterstützung.

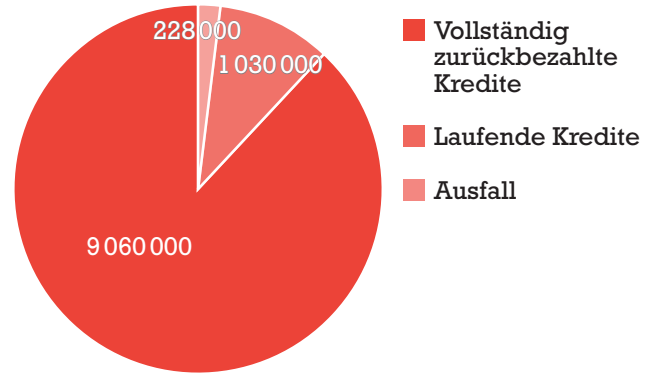
Kennzahlen

Erwerbsstatus* bei Kreditantrag



* im Jahr 2023

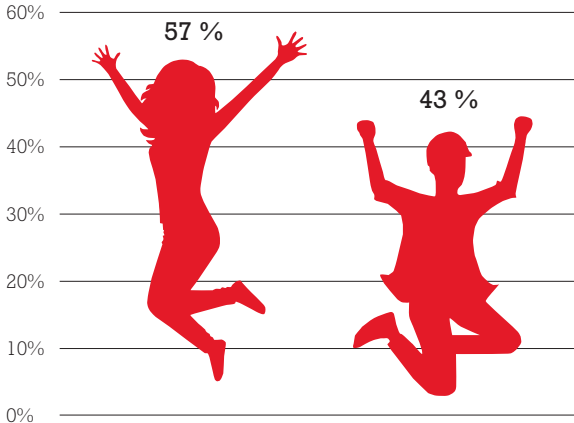
Verteilung bewilligter Kreditsumme über 10 318 000* CHF



Seit Geschäftsaufnahme im Jahr 2009 beträgt die Kreditausfallquote über die gesamte Laufzeit per Ende 2023 2,2 Prozent.

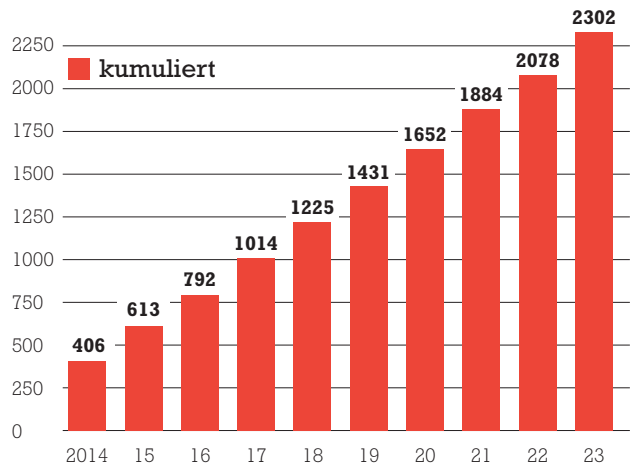
* Bewilligte Kreditsumme seit Geschäftsbeginn 2009.

Kreditvergabe* nach Geschlecht

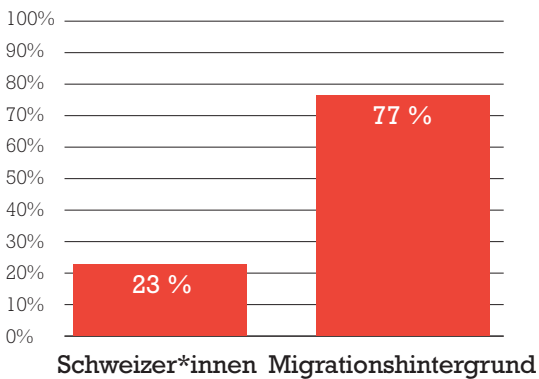


* im Jahr 2023

Anzahl geprüfter Geschäftsmodelle über die letzten zehn Jahre

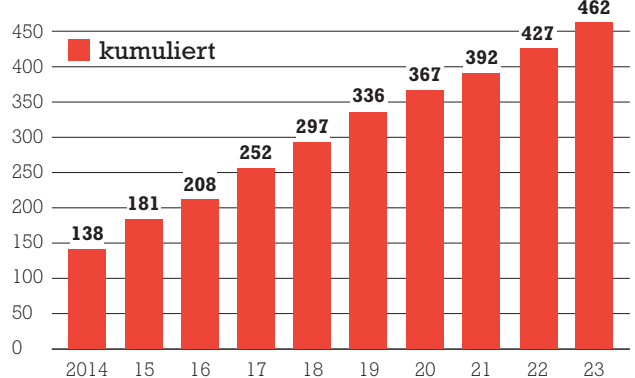


Kreditvergabe* nach Herkunft



* im Jahr 2023

Entwicklung kumulierter Kreditvergabe über die letzten zehn Jahre



Stephanie Zysset

«zweit»

Zweit – Secondhand und Vintage | Stephanie Zysset
Hohlstrasse 507 | 8048 Zürich
stephanie@zweit.zuerich | zweit.zuerich



Wie aus der alten Wolljacke des Grossvaters ein eigener Secondhand- und Vintageshop wird?

Vor 20 Jahren erbte Stephanie Zysset die uralte Wolljacke ihres Grossvaters – der Startschuss ihrer bis jetzt anhaltenden Liebe zu Vintageprodukten.

Stephanie wollte guten Gewissens in die Zukunft schauen und machte deshalb den KV-Abschluss, ein schulischer Nachweis ist und war ihr sehr wichtig. Zusätzlich hängte sie die Ausbildung zur Marketingassistentin an, ein Thema, das für ihren Traum von grossem Nutzen sein würde.

Bevor es in die Selbstständigkeit ging, machte Stephanie einen Abstecher in den Verkauf, wo sie einige Jahre als Key-Account-Managerin in der Getränkebranche arbeitete. Immer mit dem Gedanken im Hinterkopf: «Irgendwann eröffne ich meinen eigenen Secondhand- und Vintagekleiderladen.» Kuratierte Kleidungsstücke sollen hier vertreten sein, Brillen aus den 80er- und 90er-Jahren. Stephanie wollte den Kund*innen Kleidungsstücke näherbringen, die eine Geschichte haben, deren Qualität und Schnitte und natürlich auch die dazugehörige Nostalgie.

Mit ihrem Konzept will Stephanie auch etwas gegen die immense Verschwendung tun, die die Kleidungsindustrie verursacht. Und auch die Location soll doppelt und dreifach genutzt werden: als Plattform für Künstler*innen und deren Vernissagen, für Workshops oder Lesungen.

Im Oktober 2022 war es so weit: Stephanie fand das Geschäftslokal, das exakt ihren Wünschen entsprach. Bei GO! traf sie auf einen Berater, der selbst jahrelang in der Textilindustrie als Selbstständiger tätig war und enorm viel Know-how weitergeben konnte. Wichtige Inputs zu Themen wie Einkaufsmengen, Margenkalkulation, Lagerumschlag, Sortimentsaufstellung, Liquiditätsplanung und notwendige Investitionen fanden den Weg zu Stephanie. Der Druck war hoch, das Tempo ebenfalls. Denn nebst dem Mikrokredit, mit dem sie Mobiliar kaufte, Wareneinkäufe und einen Teil des Umbaus finanzierte, investierte sie einen beträchtlichen Betrag an eigenen Ersparnissen. Nach wochenlangen Vorbereitungen, dem Einkauf, allen Formalitäten, Verträgen etc. eröffnete sie Ende März 2023 «zweit». Und wenn man die Google-Rezensionen liest, weiss man: Stephanie ist auf dem richtigen Weg.

Kia Ghassemzadeh

«NUUH»

NUUH persian cooking | Catering & Culinary Arts

Ghassemzadeh Gastronomie
Kia Ghassemzadeh
Glattalstrasse 507 | 8153 Rümlang
welcome@nuuh.ch | nuuh.ch



Wenn Kia Ghassemzadeh etwas beherrscht, dann die Gastfreundschaft. Der gebürtige Iraner hat seit den 90er-Jahren in der Schweiz Erfahrungen in der gehobenen Gastronomie gesammelt. Die perfekte Voraussetzung für sein eigenes Projekt: NUUH persian cooking | Catering & Culinary Arts.

In den 90er-Jahren kam Kia Ghassemzadeh in die Schweiz. Und tauchte sogleich auch ein in die hiesige Gastroszene, war er doch schon als kleiner Bub begeistert vom Kochen und vom Flair schöner Hotels. Kia sammelte Erfahrungen in der gehobenen Gastronomie – unter anderem auch in Restaurants, die von Gault Millau hoch bewertet werden. Kurz: Kia weiss genau, worum es geht in der Welt des Essens. Die Hotelfachschule Belvoirpark rundete sein praktisches Know-how mit der nötigen Theorie ab.

Kia blickte auf 30 Jahre Berufserfahrung in der Schweiz zurück, darunter diverse Managementpositionen in renommierten Zürcher Häusern. Mit dieser Erfahrung im Gepäck machte er sich 2021 auf den Weg in die Selbstständigkeit. NUUH persian cooking erblickte das Licht der Welt.

Im professionell eingerichteten Kochstudio führt Kia nun alle Kochneugierigen in die Welt der persischen Küche ein. Immer im Preis inklusive: die eine oder andere Geschmacksexplosion.

Breites Fachwissen, die langjährige Erfahrung in diversen Positionen in der Gastronomie und seine unbändige Leidenschaft fürs Kochen haben GO! überzeugt. Aber nicht nur: Kia hatte bereits erste Cateringaufträge, auch von grösseren Firmen wie der NZZ oder der Wüest Partner AG, und konnte bereits ausgebuchte Kochkurse vorweisen.

Was fehlte, war das Marketing, das aber gut zugekauft werden kann. Nach Kias ersten Investitionen, die er selbst finanzierte, fehlte nun jedoch das Geld für eine professionelle Website – etwas sehr Wichtiges für einen Caterer. Dazu kamen eine Firmenbroschüre und eine Marketingkampagne, um NUUH bekannter zu machen. Hier hakte GO! mit einem Mikrokredit ein. Dank professionellem Marketing kann Kia seither immer wieder neue Kund*innen von seinen Kochkünsten überzeugen.

Gründen ist derzeit im Trend: 2023 wurden schweizweit so viele Firmen gegründet wie noch nie – ein Rekordjahr!

Allein im Kanton Zürich wurden 9500 neue Firmen registriert, was einem Wachstum von fast 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Nie zuvor also haben so viele Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Ohne den Verein GO! wären es wohl 35 weniger gewesen. So viele Mikrokredite konnten 2023 vergeben und somit auch Starts in die Selbstständigkeit ermöglicht werden. Ein Ende des Gründungsbooms scheint vorerst nicht in Sicht. So war der im November von GO! organisierte Event «Erfolgreich selbstständig» erneut komplett ausgebucht. Gemeinsam mit dem GO!-Team und drei Kreditnehmenden durften wir über 50 Gründungsinteressierte im Freiraum am ZKB-Hauptsitz begrüßen.

«Ein Ende des Gründungsbooms scheint vorerst nicht in Sicht.»

Das vergangene Jahr markiert aber auch einen wichtigen Meilenstein in der Geschichte des Vereins. Seit der Gründung im Jahr 2009 konnten gesamthaft 462 Mikrokredite vergeben werden. Damit hat GO! nun die Schallmauer von 10 Mio. CHF durchbrochen. Wir gratulieren dem Verein GO! von Herzen zu dieser Errungenschaft. Hinter dieser starken Leistung stehen die Co-Geschäftsleitung mit Nadine Caprez-Auer und Beni von Allmen sowie der Vereinspräsident Ruedi Winkler – ihnen gebührt ein grosser Dank für das enorme Engagement der letzten Jahre. Als Partnerbank sind wir stolz, seit 15 Jahren ein Teil dieser Erfolgsgeschichte zu sein. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und viele spannende Projekte mit Mikrokreditbedarf im neuen Jahr.



Michael Loosli
Leiter Betreuung & Fachsupport Firmen
Zürcher Kantonalbank

Bericht der Geschäftsleitung 2023



«Die Anzahl der eingereichten Geschäftsmodelle mit Finanzierungsbedarf lag mit einem Plus von 15 Prozent deutlich über dem Vorjahr.»

Seit Anbeginn steht für uns immer das Bestreben, engagierten Menschen mit einer Erfolg versprechenden Geschäftsidee eine Finanzierung notwendiger Investitionen zu ermöglichen. Viele Menschen haben aufgrund fehlender Sicherheiten wie zum Beispiel unzureichenden Eigenkapitals oder eines geringen Einkommens keinen Zugang zu Bankkrediten. Mikrokredite bieten hier eine Lösung. Im Jahr 2023 ist dies wieder besonders gut gelungen. Rund 35 Personen konnten sich dank des Mikrokredits selbstständig machen oder ihr bestehendes Unternehmen ausbauen, um beispielsweise wettbewerbsfähiger zu werden oder ein neues Geschäftsfeld zu erschliessen. Wie so oft waren auch in diesem Jahr die Frauen in der Überzahl. Ab Seite 4 porträtieren wir vier dieser Unternehmer*innen.

Die Anzahl der eingereichten Geschäftsmodelle mit Finanzierungsbedarf lag mit einem Plus von 15 Prozent deutlich über dem Vorjahr. Neben diesen 224 Projekten, die wir in mehreren persönlichen Gesprächen mit den Antragstellenden ausführlich besprachen, verzeichneten wir knapp 400 weitere Kontaktaufnahmen zu allgemeinen Themen rund um die

Selbstständigkeit. Die Rückzahlungsquote von 97,5 Prozent seit Geschäftsaufnahme im Februar 2009 und die Tatsache, dass fünf Jahre nach Geschäftsaufnahme überdurchschnittlich viele Kreditnehmende – 75 Prozent – aktiv am Markt tätig sind, zeigt, dass die Vergabe der Mikrokredite sinnvoll und nachhaltig war. Mittlerweile sind dank GO! diverse Unternehmen entstanden, die zwischen 30 und 80 Mitarbeiter*innen beschäftigen und jährlich mehrere Millionen Franken Umsatz erzielen. Es wäre falsch, nur diese «erfolgreichen» Menschen in den Vordergrund zu stellen. Mit ebenso viel Freude begleiten wir die Entwicklung vieler Einzelunternehmen, die von erfahrenen, engagierten und fachlich gut ausgebildeten Menschen geführt werden. Leicht vergisst man, dass die Schweiz ein Land von Mikrounternehmer*innen ist. Diese machen insgesamt 89,8 Prozent aller Unternehmen in der Schweiz aus und beschäftigen zwischen 1 und 9 Personen (Quelle: Bundesamt für Statistik 2021).

Mit freudigen Aussichten und etwas Wehmut ist dies der letzte Bericht der Co-Geschäftsführung für den Verein GO!, wie er in seiner Organisationsform in den letzten 15 Jahren bestanden hat. Mittlerweile gibt es am Standort Zürich zahlreiche voneinander unabhängige Organisationen, Dienstleistungen und Angebote zum Thema Selbstständigkeit, KMU-Förderung und Innovation. So unterstützen die Stadt Zürich, der Kanton Zürich und die Zürcher Kantonalbank neben dem Verein GO! auch das Startzentrum in Zürich. Um das Synergiepotenzial zu nutzen, wird der Verein GO! 2024 in die Genossenschaft Startzentrum integriert. Wir freuen uns, dass der Verein GO! und die Vergabe von Mikrokrediten in Zukunft eine noch tragendere Rolle in der Region Zürich spielen werden.

Wir danken unseren Kreditnehmer*innen, den Mitarbeitenden, den Mentor*innen, der Partnerbank Zürcher Kantonalbank, der Stadt Zürich, dem Kanton Zürich und dem Vorstand, insbesondere unserem Präsidenten Ruedi Winkler, für ihr grosses Engagement und die finanzielle Unterstützung.

Nadine Caprez-Auer und Beni von Allmen
Co-Geschäftsleitung Verein GO!



Du bist der Initiant des Vereins GO!. Was hat dich im Jahr 2008 dazu bewogen, den Verein zu gründen?

Projekte dieser Art haben meist eine Geschichte. So auch GO!. Sie begann, als ich noch das Arbeitsamt der Stadt Zürich leitete. Dort hatten wir immer wieder Leute, die aus verschiedensten Gründen, zum Beispiel wegen des Alters, keine Stelle mehr erhalten konnten, aber oft eine spezifische Fähigkeit hatten, dank der sie sich mit einer selbstständigen Tätigkeit über Wasser halten konnten. Nur hatten sie meist nicht das Geld, um starten zu können. Wir suchten Möglichkeiten, um das zu ändern, und fanden eine Stiftung, die bereit war, uns jedes Jahr einen beträchtlichen Betrag zur Verfügung zu stellen, um diesen Personen das Startkapital für die Selbstständigkeit zu geben. Das klappte gut, aber als das Arbeitsamt im Jahr 2001 ins Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons integriert wurde, wurde das nicht weitergeführt. Einige Jahre später kam die damalige Stiftung Effort für Zürich auf mich zu mit der Frage, ob so etwas nicht auch ohne Arbeitsamt möglich wäre. Das war es natürlich und die Stiftung beauftragte mich, einen Vorschlag für ein solches Projekt auszuarbeiten.

Was war die grösste Hürde in der Vorbereitungsphase, damit der Verein seine Geschäftstätigkeit aufnehmen konnte? *Die Zielgruppe dieses Projekts waren und sind Personen, die eine Idee für ein Produkt*

oder eine Dienstleistung haben und die Fähigkeit, dieses herzustellen bzw. diese zu erbringen, aber keine Chance, bei einer Bank einen Kredit zu bekommen.

Es ist klar, dass die Vergabe solcher Kredite nicht rentabel ist; die Summe ist klein, und der Aufwand für die Abklärungen und die Beratung ist meistens wesentlich höher. Somit für eine Bank absolut uninteressant.

«Die Zielgruppe dieses Projekts waren und sind Personen, die eine Idee für ein Produkt oder eine Dienstleistung haben und die Fähigkeit, dieses herzustellen bzw. diese zu erbringen, aber keine Chance, bei einer Bank einen Kredit zu bekommen.»

Dass man an diesen Krediten nichts verdienen kann, daran konnten natürlich auch wir nichts ändern. Auf der anderen Seite war aber klar, dass es im öffentlichen Interesse liegt, wenn diese Zielgruppe die Möglichkeit erhält, ihren Lebensunterhalt zu verdienen, und ein lebendiger Wirtschaftsstandort dann am stabilsten ist, wenn auch im Mikrobereich ein vielfältiges Angebot besteht. Als Erstes gingen wir zur Stadt, das heisst zur damaligen Leiterin der Stadtentwicklung, Brigit Wehrli. Sie war vom Projekt sehr angetan und informierte den Wirtschaftsausschuss des Stadtrates und wir konnten das Projekt dort vorstellen.

Der damalige Finanzvorstand Martin Vollenwyder war begeistert von der Idee und sagte: «Super Idee, aber viel zu klein. Kommt wieder, wenn ihr das Projekt grosszügiger geplant habt.» Das machten wir, und dann beantragte der Wirtschaftsausschuss beim Stadtrat, ein Pilotprojekt von zwei Jahren zu bewilligen, das dann um weitere zwei Jahre verlängert wurde mitsamt der dafür nötigen finanziellen Unterstützung. Und so konnten wir im Februar 2009 die Geschäftsstelle eröffnen.

Dank der positiven Einstellung des Stadtrates war damit die grösste Hürde, nämlich die Finanzierung der Geschäftsstelle, bereits genommen. Dazu kam die Bereitschaft der Zürcher Kantonalbank, sich als Partnerbank zu engagieren.



Jetzt, bald 14 Jahre später, hat der Verein über 450 Personen mit über 10 Mio. CHF unterstützt. Die Kreditnehmenden haben über 1200 neue Arbeitsplätze geschaffen. Die Rückzahlungsquote der Kredite liegt bei hohen 97,5 Prozent. Entspricht das deinen Erwartungen? *Ich war von Anfang an überzeugt, dass das funktioniert. Ich kenne die gewerbliche Wirtschaft sehr gut und weiss, wie sie funktioniert, auch aufgrund meiner Herkunft. Ich wusste deshalb, dass die Fähigkeit, sich selbstständig zu machen, eine Firma aufzubauen und zu betreiben, nicht das Gleiche ist wie*

die Fähigkeit, einen Bankkredit zu erhalten. Das führt zu einer Lücke im Kreditsystem für Firmengründende, die die Voraussetzungen für einen Bankkredit nicht erfüllen, beispielsweise das nötige Eigenkapital aufzubringen. GO! schliesst diese Lücke. Entscheidend, dass es so gut gelang und gelingt, ist erstens, dass die Fähigkeit, eine Firma erfolgreich aufzubauen, unabhängig ist davon, ob jemand die Voraussetzungen für einen Bankkredit erfüllt. Zweitens sind die Personen, die die Gesuche anschauen, die Gespräche führen und beurteilen, entscheidend. Ihr Profil hatte entsprechend zwei Schwerpunkte: eigene Erfahrung als Firmengründerin bzw. -gründer und die Fähigkeit, mit verschiedensten Menschen zu reden. Der Rest war Glück, das Glück, dass wir für die erste Phase des Aufbaus eine Person wie Nadine Caprez-Auer fanden und dann für den Weiterausbau mit Beni von Allmen jemand dazukam, der wie geschaffen ist für GO!. Dass diese beiden zusätzlich als Team in Co-Leitung so gut zusammenarbeiten, erklärt den Erfolg.

Selbst uns Mitarbeitenden des Vereins fällt es nicht leicht, die Übersicht über das Angebot für potenzielle Selbstständige oder bereits Selbstständige im Raum Zürich zu behalten: Beratungsdienstleister, Ökosysteme, Inno-Labs, Gründungsanlaufstellen etc. Gibt es etwas, von dem du denkst, dass es fehlt? *Meine persönliche Ansicht ist, dass in der Beratung kaum etwas fehlt, eher im Gegenteil. Warum das Angebot so ins Kraut geschossen ist, weiss ich nicht. Konkrete Beratung, Tipps und als Gesprächspartner zur Verfügung stehen ist hilfreich. Aber entscheidend sind die fachlichen Fähigkeiten der Gründenden und ihre persönlichen Voraussetzungen. Beratung ist dann gut, wenn sie dienend ist, und nicht, wenn sie gut im PR für die eigene Sache ist.*

Du bist ein sehr engagierter und interessierter Präsident; hast unser Team immer wieder mit neuen Denkansätzen inspiriert, dass man die «Schere aus dem Kopf» nehmen soll. Kannst du den Leser*innen aufzeigen, was du damit meinst? *Ich verstand es als meine Aufgabe, den Vorteil, der nicht direkt in der Praxis steckt, zu nutzen und mitzuhelfen, die Spur zu halten. Es gibt eine Zielgruppe, für die GO! entscheidend ist, ob sie gründen kann oder nicht. GO! wird von der öffentlichen Hand finanziert, der Stadt und dem Kanton Zürich. Sie sind mit uns der Überzeugung, dass dies im öffentlichen Interesse ist. Aber es ist klar nicht Aufgabe von GO!, die Kreditvergabe an Gründer*innen, die einen solchen Kredit auch von einer Bank erhalten können, mit öffentlichen Geldern zu unterstützen. Wir von GO! verstehen uns ausdrücklich als*

*Ermöglicher*innen. Einer Person mit einem guten Projekt, aber auch guten Chancen für einen Bankkredit einen negativen Bescheid zu geben, ist nicht immer so einfach. Zudem ist die Situation in der Praxis oft nicht so eindeutig, und dass sich bei der konkreten Arbeit die Grenze fast unbemerkt verschiebt, ist ziemlich plausibel. Ich erachtete es unter anderem als meine Aufgabe, immer wieder darauf zu achten, dass wir uns auf die Zielgruppe konzentrieren.*

Ums Gründen und um Start-ups ist fast so etwas wie ein «Kult» entstanden, der ziemlich kontrastiert mit der Realität unserer Zielgruppe.

«Bei uns gibt es rund um das Unternehmertum und die Firmengründungen einen zähen Mythos. Vereinfacht gesagt, wird meist so getan, wie wenn jemand dafür so etwas wie eine «Überperson» sein müsste.»

Das Modell «Mikrokredite» des Vereins GO! scheint ein Erfolgsmodell zu sein. Jedoch ist GO! nach 14 Jahren immer noch die einzige Organisation in der Schweiz mit diesem Dienstleistungsangebot. Weshalb ist das so? *Grundsätzlich ist es so, dass ein nüchternes und realistisches Verhältnis zu dem vorhanden sein muss, was die Anforderungen an Gründer*innen und Unternehmer*innen sind. Es ist ein gutes Einschätzungsvermögen nötig, wie die Wirtschaft im Mikrobereich real funktioniert. Das sind nicht sehr verbreitete Fähigkeiten und das führt dazu, dass die Skepsis beträchtlich ist, ob zum Beispiel auch ein «schräger Vogel» oder eine etwas ungewöhnliche Person sich durch selbstständige Tätigkeit über Wasser halten oder gar erfolgreich eine kleine Firma aufbauen kann. Bei uns gibt es rund um das Unternehmertum und die Firmengründungen einen zähen Mythos. Vereinfacht gesagt, wird meist so getan, wie wenn jemand dafür so etwas wie eine «Überperson» sein müsste. In Tat und Wahrheit ist es jedoch wie bei jeder anderen Tätigkeit: Man muss die Eignung dafür haben und dann seriös arbeiten. Diese realistische Haltung ist wichtig, wenn man beurteilen will, ob jemand mit guten Chancen eine Firma aufbauen kann.*

Der zweite Grund ist ein ganz entscheidender: Dieses Modell GO! finanziert sich nicht selbst. Das heisst konkret, die Geschäftsstelle muss fremdfinanziert werden. Und dafür kommt eigentlich nur die öffentliche Hand infrage. Dies setzt Behörden voraus, die sich überzeugen lassen, dass es sich lohnt. In der Stadt und dem Kanton Zürich gab es Mitglieder der Exekutive, die das erkann-

ten, aber das war schon fast ein Glücksfall. Bei allen mir bekannten Versuchen scheiterten die Pläne bereits in einer recht frühen Phase. Da half auch nicht, dass eine Evaluation von GO! durch eine externe Firma fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit ergab, dass der finanzielle Nutzen für die Stadt und den Kanton unter anderem aufgrund der vermiedenen Sozialleistungen, der bezahlten Steuern der gegründeten Firmen und der geschaffenen Arbeitsplätze grösser ist, als sie an Unterstützung aufwenden müssten.

Wo siehst du zukünftig Entwicklungspotenzial bei der finanziellen Unterstützung von ambitionierten Personen mit Erfolg versprechenden Geschäftsideen? *Die Bedeutung der selbstständigen Erwerbstätigkeit in verschiedensten Formen nimmt zu und wird weiter zunehmen. Schnelle Änderungen und neue Entwicklungen können oft von jungen Unternehmen schneller adaptiert werden, potenzielle Gründer*innen sehen sie rascher voraus. Und sie haben den Vorteil, dass sie sich nicht zuerst von etwas schon Bestehendem verabschieden müssen.*

Für den Verein GO! steht im Jahr 2024 eine grosse Veränderung an. Der Verein GO! wird in die Organisation «Startzentrum» integriert, die ebenfalls von Stadt, Kanton und ZKB unterstützt wird. Mit Fokus auf die Kund*innen: Was ist dir wichtig bei dieser Fusion? *Entscheidend ist, dass allen Beteiligten jederzeit bewusst ist, dass die Idee von GO! für viele gewöhnungsbedürftig ist. Leuten Kredit für eine Firmengründung zu geben, die sonst nirgendwo einen solchen erhalten und die möglicherweise allem anderen entsprechen als dem allgemeinen Bild des oder der Unternehmer*in, ist für viele gewöhnungsbedürftig. Diese Besonderheit zu kennen und ihr Rechnung zu tragen, ist entscheidend für die Zukunft.*

Angelina Seifert «Psychosoziale Spitex»

Psychosoziale Spitex GmbH | Zuhause Pflegen GmbH

Angelina Seifert
Grindlenstrasse 3 | 8954 Geroldswil
angelinaseifert@hin.ch | psychosoziale-spitex.ch



Als Angelina Seiferts Psychosoziale Spitex den Betrieb aufnahm, hatte sie gerade ihr zweites Kind bekommen – kein einfacher Anfang. Heute beschäftigt die 43-Jährige mehr als 40 Mitarbeitende.

Angelina Seifert wuchs in Ravensburg (D) auf und absolvierte dort eine Ausbildung zur Fachfrau Gesundheit. Als sie zum ersten Mal Mutter wurde, sehnte sie sich nach einer Tätigkeit mit flexibleren und geregelten Arbeitszeiten.

Aufgrund ihrer Erfahrungen in der Psychiatrie war sie überzeugt, dass es wichtig ist, Menschen in einer schwierigen psychischen Lage möglichst in der eigenen Umgebung betreuen zu können. So begann Angelina Seifert, nach der Geburt ihrer Tochter zusätzlich freiberuflich als Pflegefachfrau zu arbeiten. Als Angelina Seifert dann mit ihrem zweiten Kind schwanger war, musste sie sich entscheiden, ob sie eine Vertretung sucht oder ob sie eine Firma gründet und Personal einstellt. Sie setzte alles auf eine Karte und gründete im Jahr 2016 eine eigene Psychosoziale Spitex in Dietikon. Was das im Detail bedeutete, begriff sie erst nach und nach. Sie kümmerte sich um die Betriebsbewilligung, stellte diplomierte Pflegefachfrauen ein, brauchte ein Betriebssystem für die Pflegedokumentation, organisierte ein Geschäftsauto, benötigte eine Website, Flyer usw. Das alles kostete Geld.

Zum Glück hatte sie von ihrer Mutter erfahren, dass es in Zürich den Verein GO! Mikrokredite gibt. Die Beraterin von GO! realisierte rasch, dass Angelina Seifert grosses Fachwissen besitzt und Expertin in ihrem Gebiet ist. Zudem konnte sie schon einige Leistungsvereinbarungen mit Gemeinden vorweisen. Unter anderem dank der guten beruflichen Perspektiven, über die das Geschäftsmodell verfügte, überzeugte sie die Beraterin von GO!, bei der Zürcher Kantonalbank einen Mikrokreditantrag einzureichen. Mit diesem Mikrokredit konnte sie die notwendige Abrechnungssoftware, die Marketingkosten und einen Teil der Büroeinrichtung finanzieren. Seither ist die Firma kontinuierlich gewachsen und beschäftigt mittlerweile über 40 Mitarbeitende.

2023 startete Angelina Seifert mit einem weiteren Dienstleistungsangebot, der Zuhause Pflegen GmbH. Auch hier fand sie wieder Unterstützung bei GO! Mikrokredite. Die neue Organisation unterstützt Personen, die Angehörige pflegen. Sei dies in fachlicher Hinsicht oder mit der Abrechnung über die Krankenkassen.

Es gibt aber immer noch Potenzial für weiteres Wachstum, und dieses muss behutsam und gut überlegt angegangen werden. Angelina Seifert erlebt die vielen Herausforderungen jedoch als sehr positiv. Durch den Schritt von der Angestellten zur Unternehmerin hat sie die Freude an der Arbeit wiederentdeckt.

Carlos Toro Florez «Toro Musikinstitut»

Toro Musikinstitut | Carlos Toro Florez
Schützenhausstrasse 29 | 8424 Embrach
contact@eltorodrummer.ch | toromusikinstitut.ch



Von und mit der Musik zu leben, war schon immer der grosse Traum von Carlos Toro Florez.

Carlos Toro Florez ist in Kolumbien aufgewachsen. Doch sein Vater wurde politisch verfolgt, und so mussten er und seine Familie das Heimatland verlassen. Carlos war bei der Flucht gerade erst 9 Jahre alt. In der Schweiz angekommen, genoss er endlich das Gefühl der Sicherheit. So entschloss er sich, nach Abschluss der Sekundarschule zunächst einen soliden Beruf zu erlernen: Er schloss seine Lehre als Polybauer 2013 erfolgreich ab. Doch die Musik, speziell der Jazz, und sein Schlagzeug, das er seit Kindheit spielte, liessen ihn nicht los. Mit der Aufnahme eines Jazz-Musikstudiums wollte er seine Fachkenntnisse professionell vertiefen. Unterstützt wurde er dabei von seiner Ehefrau, die ihm moralisch und falls notwendig auch finanziell in den folgenden Jahren den Rücken freihielt.

2021 machte Carlos dann den nächsten grossen Schritt hinein in die Selbstständigkeit. Er mietete ein altes Feuerwehrdepot in Embrach und bot Musikunterricht für Anfänger und Fortgeschrittene an. Das kam richtig gut an, und schon nach kurzer Zeit konnte er sich einen regelmässigen Lohn ausbezahlen.

Aber weil nicht alle Kunden Zeit hatten, zu ihm in den Unterricht zu kommen, beschloss er, zu den Kunden nach Hause zu gehen. Die einzigartige Idee: ein mobiles

Musikstudio! Und so baute er einen Mercedes Sprinter um und fuhr damit zu den Schülerinnen und Schülern. Schnell sprach sich das herum und Carlos hatte Erfolg. Er engagierte zusätzliche Lehrer und bot zum Schlagzeugunterricht auch Gitarre, Bass und Klavierunterricht an.

Doch der Raum war begrenzt: ein Schüler, ein Lehrer, ein Bus. Er brauchte einen zweiten Bus. Die finanziellen Mittel waren mit der Anschaffung und dem Umbau des ersten Mercedes Sprinter erschöpft.

Carlos erinnerte sich, dass er während eines Start-up-Seminars mal etwas von GO! Mikrokredite gehört hatte. Er meldete sich auf der Homepage für ein Erstgespräch an und bereitete sich explizit und viele Stunden auf diesen Termin vor. Ihm war es wichtig, den Berater zu überzeugen, weshalb er vorher stundenlang ein detailliertes Geschäftsbudget erarbeitete.

Wie überrascht er doch war, als der Berater sein Budget auf den Kopf stellte und mit ihm zusammen ein sehr einfach verständliches neues Budget rechnete. Endlich verstand er die Zahlen und auch die Kennzahlen, da der Ansatz von GO! Mikrokredite viel verständlicher und logischer war. Kompliziert geht auch einfach. So konnte Carlos Toro Florez im Juli 2023 seinen zweiten Bus kaufen und das mobile Musikstudio in Betrieb nehmen.

	2023 in CHF	2022 in CHF
Aktiven		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	115 549	129 047
Debitoren	1 180	1 140
Delkredere	0	0
Übrige Forderungen	0	0
Aktive Rechnungsabgrenzung	0	684
TOTAL UMLAUFVERMÖGEN	116 729	130 871
Anlagevermögen		
Sicherungsfonds	26 247	21 789
Mobile Sachanlagen	0	1 500
Mietkaution	7 917	7 907
TOTAL ANLAGEVERMÖGEN	34 164	31 196
TOTAL AKTIVEN	150 893	162 067
Passiven		
Fremdkapital		
Kreditoren	6 879	6 856
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	2 444	14 107
Passive Rechnungsabgrenzung	55 000	10 449
Abgrenzung Betriebsbeitrag ¹	60 323	108 866
TOTAL FREMDKAPITAL KURZFRISTIG	124 646	140 278
Fondskapital		
Sicherungsfonds	26 247	21 789
TOTAL ZWECKGEBUNDENER FONDS	26 247	21 789
TOTAL FREMDKAPITAL	150 893	162 067
Eigenkapital		
Eigenkapital	0	0
TOTAL EIGENKAPITAL	0	0
TOTAL PASSIVEN	150 893	162 067

¹ Aus Beitrag Stadt Zürich und Lotteriefonds Kanton Zürich

Erfolgsrechnung 1. Januar bis 31. Dezember 2023

	2023 in CHF	2022 in CHF
Ertrag		
Beratung Antragstellende	11 260	11 220
Sonstiger Beratungsertrag	0	0
Beitrag Stadt Zürich und Lotteriefonds Kanton Zürich	350 000	350 000
Mitgliederbeiträge	4 000	4 000
Spenden	4 710	4 380
Abgrenzung Betriebsbeitrag	38 544	4 879
Debitorenverlust / Veränderung Delkredere	0	180
Periodenfremder Ertrag	–	–
TOTAL ERTRAG	408 514	374 659
Aufwand		
Personalaufwand	303 547	267 873
Raumaufwand	31 157	29 894
Unterhalt	5 298	5 111
Sachversicherungen	1 228	1 195
Büro- und Verwaltungsaufwand	26 220	31 577
Werbung	39 416	38 380
Finanzerfolg	148	129
Abschreibungen	1 500	500
TOTAL AUFWAND	408 514	374 659
Fondsergebnis zweckgebundener Fonds		
Finanzerfolg Sicherungsfonds	– 42	– 27
Rückzahlung Kreditnehmer	4 500	7 454
Deckung Kreditausfall	0	0
Beitrag Sicherungsfonds	–	–
TOTAL FONDSERGEBNIS	4 458	7 427
Zuweisung/Entnahme Fonds		
Zuweisung an Sicherungsfonds	4 458	7 427
Entnahme aus Sicherungsfonds	0	0
TOTAL FONDSERGEBNIS	– 4 458	– 7 427

GO! Mikrokredite

Das Wichtigste in der Übersicht

Organisationsform

Verein

Geschäftsstelle

Eröffnung am 16.2.2009

an der Stauffacherstrasse 149, 8004 Zürich

Aufgabe

Vergabe von Gründungs- und Übergangskrediten an Personen, die für die Selbstständigkeit geeignet oder bereits selbstständig sind, die ein Produkt oder eine Dienstleistung mit guten Marktchancen anbieten wollen (oder bereits anbieten), jedoch bei einer Bank keine Chance haben, einen Kredit zu erhalten («non-bankable persons»).

Kredithöhe, Zinssatz, Rückzahlung

Maximalkreditsumme CHF 40 000.–

Zinssatz 6,25 Prozent (Stand Dezember 2023)

Rückzahlung innert drei Jahren

Mentoring

Durch Freiwillige ohne Entschädigung

Stand Kredite Dezember 2023

462 bewilligte Kredite mit einer Gesamtsumme von 10,3 Mio. CHF

Unterstützt von:



Stadt Zürich



Kanton Zürich
Volkswirtschaftsdirektion
Amt für Wirtschaft



Zürcher
Kantonalbank



MIGROS
Kulturprozent

Verein GO!

Stauffacherstrasse 149

8004 Zürich

044 240 06 90

info@mikrokredite.ch

mikrokredite.ch