



**Mikrokredite  
von GO! – grosse  
Chance für  
kleine Firmen**

8 Gründungsgeschichten  
junger Unternehmen

**GO!**  
Ziel selbstständig

Foto: Susi Lindig



” Nicht alle, die fähig sind, ein Unternehmen zu gründen und sich am Markt zu behaupten, haben die Chance auf einen Kredit. Bei Summen unter 50 000 Franken besteht eine Lücke. GO! schliesst sie.“

**GO!**  
Ziel selbstständig

[mikrokredite.ch](http://mikrokredite.ch)

**Impressum:**

Text:

[ibaumberger.ch](http://ibaumberger.ch)

Fotografie:

Diego Alborghetti

Gestaltung:

[netzprinz.ch](http://netzprinz.ch)

Druck:

[ActivPrint.ch](http://ActivPrint.ch)

2013 Auflage 2000 Ex.

## Liebe Leserin Lieber Leser

Die Kreditnehmenden von GO! haben eines gemeinsam: Ohne unseren Verein hätten sie ihre Firma nicht gründen oder weiterentwickeln können. Denn nicht alle, die fähig sind, ein Unternehmen zu gründen und sich am Markt zu behaupten, haben eine Chance auf einen Kredit. Kleinunternehmen und Start-ups, die weniger als 50 000 Franken benötigen und nicht über bankübliche Sicherheiten verfügen, erhalten bei den Banken in der Regel keinen Kredit; der Aufwand für die Bank ist im Verhältnis zum Betrag zu gross und deshalb für sie nicht rentabel. Hier springt GO! mit seinen Mikrokrediten ein. Bei uns ist kreditwürdig, wer ein Produkt oder eine Dienstleistung mit guten Absatzchancen anbieten will und als Person die Fähigkeit mitbringt, im gewünschten Bereich erfolgreich zu sein. Um die Chancen einschätzen zu können, diskutieren die beratenden Fachpersonen von GO! mit den Kandidatinnen und Kandidaten deren Geschäftsidee und helfen bei der Ausarbeitung von Budget und Liquiditätsplan. Wenn das Projekt überzeugt, erfolgt ein Kreditantrag an die Zürcher Kantonalbank, die dann das Kreditgeschäft abwickelt. GO! unterstützt die Kreditnehmenden beim Vorbereiten der Firmengründung, sucht eine Mentorin oder einen Mentor und steht, wenn nötig, auch nach der Kreditvergabe beratend zur Seite.

Daran, dass die Vergabe solcher Kredite und die damit verbundene Unterstützung finanziell nicht rentiert, kann natürlich auch GO! nichts ändern. Deshalb ist die Unterstützung durch die Stadt Zürich, Migros Kulturprozent und die Zürcher Kantonalbank als Partnerbank für GO! sehr wichtig.

Die acht Porträts in dieser Broschüre zeigen die bunte Palette der insgesamt 80 Menschen, die unser Verein in den ersten vier Jahren seines Bestehens bei der Gründung oder Weiterentwicklung ihres Unternehmens unterstützt hat. Nicht weniger als 77 von ihnen sind mit ihren Produkten – zum Teil nach mehreren Jahren – immer noch im Geschäft. Sie besetzen Nischen, die sonst ungenutzt geblieben wären, und tragen so zur Vielfalt und zur Stabilität des Wirtschaftsstandorts Zürich bei. Genau wie GO!

Wir freuen uns über Ihr Interesse.

**Ruedi Winkler**

*Präsident Verein GO! Ziel selbstständig*

# «Ohne GO! hätten wir nirgendwo einen Startup-Kredit bekommen.»

**Michelle Leemann, geboren 1989, arbeitete nach der Handelsschule als Projektmanagerin. 2011 gründete sie zusammen mit dem Betriebswirt Marko Rock den Verlag five14, der heute zwei Magazine herausgibt und neben dem Geschäftsleitungsduo drei Mitarbeitende beschäftigt. Der GO!-Kredit von 40 000 Franken half beim Start.**

«Meinen heutigen Geschäftspartner Markus lernte ich in einem Verlag kennen, wo wir beide an Special-Interest-Beilagen für verschiedene Tageszeitungen arbeiteten und die Inspiration für unser eigenes Geschäftsmodell fanden. Wir wollten langlebige Publikationen auf den Markt bringen, hatten viele Ideen dazu und waren überzeugt: Das können wir. Im Garten meiner Mutter brüteten wir dann über den ersten Businessplänen. Die Idee war – und ist – ein Gesamtkonzept für die Kommunikation von Firmen zu ihren Endkonsumenten über verschiedene Print- und Online-Kanäle. Für junge, ambitionierte Leute – vor allem Studierende – haben wir die Publikation Future Talents entworfen, die heute zweimal jährlich erscheint. Ein etwas älteres Zielpublikum spricht die alle zwei Monate erscheinende Zeitschrift SchweizPlus an. Beides gibt's natürlich nicht nur gedruckt, sondern auch online. Unsere Spezialität sind Lifestyle-Themen, die wir nicht nur als oberflächliche kleine Häppchen, sondern mit fachlich kompetenten Hintergrundinformationen aufbereiten. So können sich Inserenten in einem redaktionell anspruchsvollen, qualitativ hochwertigen Umfeld ihren Zielgruppen präsentieren. Anfangs war die Akquisition der Werbung schwierig, denn wir mussten ja Kunden für ein Produkt

gewinnen, das noch gar nicht da war. Im ersten halben Jahr gaben wir nur Future Talents heraus, schrieben es aber selbst und verteilten es dann an Universitäten, Karriereveranstaltungen und Berufsmessen. Wir arbeiteten fast Tag und Nacht, was jedoch kein Problem war. Kopfzerbrechen bereitete uns dagegen der Finanzbedarf, den wir unterschätzt hatten: Gründungskapital der GmbH, Mietkaution für die Büroräume, Einrichtung, Computer, Kreation der Website, Grafik und Druck der Werbeunterlagen und so weiter. Und leben mussten wir ja während der Aufbauphase auch von irgendetwas. Den satten sechsstelligen Betrag, der da zusammenkam, brachten wir trotz eigener Investitionen und Hilfe aus dem privaten Umfeld nicht auf, also klapperten wir die Banken ab. Einige wären bereit gewesen, uns einen Startup-Kredit zu geben – allerdings unter der Bedingung, dass unsere Eltern die entsprechende Summe auf ein Sperrkonto eingezahlt und als Sicherheit blockiert hätten. Was kaum Sinn macht, denn dann hätten sie es uns gleich selber geben können, oder nicht? Die ZKB fand immerhin unsere Geschäftsidee gut und gab uns den Tipp mit den Mikrokrediten von GO! – zum Glück, denn ich weiss nicht, wie wir sonst unser Büro im Souterrain eines Wohnhauses im Zürcher Seefeldquartier hätten mieten können. Inzwischen arbeiten hier neben Markus und mir noch unsere Chefredaktorin Anka, der Creativ Director Romeo und als Projektmanager Fabio. Viel verdienen tut hier vorläufig niemand, aber wir haben Spass und lernen jeden Tag eine Menge. Auch der Inserateverkauf läuft immer besser.

Manchmal hätte ich gern wieder etwas mehr Freizeit. Aber was ist schon ein Nachmittag in der Badi, wenn man stattdessen im Geschäft sein und die Unternehmensstrategie weiterentwickeln kann?»







**«Jeder Tag ist ein Kampf. Aber ich bin eine gute Kämpferin.»**





**Josefina Gabriel, geboren 1965 in Santo Domingo, lebt seit 1990 in der Schweiz und betreibt eine Kleiderboutique im Zürcher Langstrassenquartier. Von GO! Ziel selbstständig erhielt sie 2012 einen Kredit von 18 000 Franken**

«Mode hat mich schon immer interessiert, und als ich vor 15 Jahren Verwandte in New York besuchte, entdeckte ich dort beim Boutiquenbummel Sachen, die es hier nicht zu kaufen gibt. Und gar nicht teuer! Spontan kaufte ich einen Koffer voll ein und brachte ihn – verzollt natürlich – nach Zürich. Ich kenne hier viele Frauen aus der Cabaretszene, die freche, bunte Mode und schwindelhohe High Heels lieben; der Kofferinhalt war im Hui verkauft. Nach weiteren Einkaufstouren in New York und Miami erkundete ich mit einer Freundin die Modeläden in Los Angeles und war begeistert. Seither

fliege ich zwei bis dreimal pro Jahr nach L. A. und kaufe ein – inzwischen nicht mehr in Boutiquen, sondern beim Grosshandel. Auch der Verkauf aus dem Koffer bei Freundinnen zu Hause ist längst Vergangenheit. Mein erstes fixes Verkaufslokal bezog ich im Januar 2007 als Untermieterin im Coiffeursalon einer Kollegin.

Vier Monate später begann die schwierigste Zeit meines Lebens. Der Mann, mit dem ich 16 Jahre zusammengewesen war, starb ganz plötzlich, und von einem Tag auf den andern war ich völlig auf mich allein gestellt. Von finanziellen Dingen hatte ich so gut wie keine Ahnung, darum hatte sich immer mein Mann gekümmert. Nach seinem Tod kam das böse Erwachen: Geld war keines da, dafür aber Schulden, für die ich gerade stehen musste. Ich hatte ziemlich zu kämpfen mit allem, was damals über mich hereinbrach, und auch der Verkauf im Coiffeursalon lief nicht so gut wie erhofft. Aber aufgeben kam für mich nicht infrage. Stattdessen mietete ich im Sommer 2009 meinen jetzigen Laden an der Militärstrasse 84; das persönliche, aus dem Kleiderverkauf Ersparte reichte gerade für die Renovation und den ersten Einkauf. Der Anfang war hart, aber ich lernte schnell. Ich mache ja hier alles allein: Einkauf, Verkauf, Buchhaltung, Laden und Lager in Ordnung halten, tutti quanti. Zum Glück ist meine Schwester da, die den Laden hütet, wenn ich Behördengänge mache oder auf Einkaufstour bin. Der Verkauf läuft nicht schlecht, und wenn die Schulden nicht wären, an denen ich Monat für Monat etwas abzahle, könnte ich von meinem Geschäft ganz gut leben. So aber ist es immer ein Kampf: Kann ich alle laufenden Kosten bezahlen? Habe ich genug Geld beisammen für den nächsten Einkauf? Und wie viel kann ich meinem Vater nach Santo Domingo schicken? Es gab Zeiten, da ass ich nur wenig.

2012 hatte ich einen besonders bösen Engpass und wusste nicht, woher das Geld für den Wintereinkauf kommen sollte. Von GO! Ziel selbstständig hatte ich schon gehört, brauchte aber zwei Anläufe zum Kreditantrag. Denn es kostete mich viel Überwindung, meine finanzielle Situation offenzulegen und darüber zu reden, was mir passiert war. Aber der Berater von GO! Ziel selbstständig hatte viel Geduld und half mir, ein Budget auszuarbeiten, das den Kredit – trotz der Schulden – ermöglichte. Ohne diese Hilfe hätte ich vielleicht aufgeben müssen.

Zu kämpfen habe ich immer noch, aber die Schulden werden jeden Monat etwas weniger, und ich bin eine gute Kämpferin. Meine Zuversicht, mein Vertrauen ins Leben, verlässt mich nie, Gott sei Dank.

Glauben Sie an Gott? Ich felsenfest.»







# «Jetzt steht mir kein Chef mehr im Weg, wenn ich meine Ideen umsetzen will.»



**Marco Natali, geboren 1991, ist gelernter Coiffeur und einer der jüngsten Kreditnehmer von GO! Ziel selbstständig. 2012 erhielt er 14 000 Franken und eröffnete einen kleinen Salon in Zürich.**

«Meine Mutter ist eine erfahrene Kosmetikerin mit eigenem Institut, und schon bevor ich die Lehre anfang, sagte ich zu ihr: Wenn ich mich eines Tages selbständig mache, könnten wir uns doch zusamm tun, oder nicht? Dass es schon vier Jahre später soweit sein würde, hätten wir damals nicht gedacht. Am 5. Oktober 2012 konnte ich als ihr Untermieter meinen Salon eröffnen; er heisst Marco Il Figaro & Barbieri und ist mit Nachbauten von Möbeln aus den 1950er Jahren eingerichtet. Das passt genau zu meiner Spezialität: Bartrasuren, so richtig mit Seifenschaum und Messer, wie früher. Ich bin also nicht nur Coiffeur – für Männer und Frauen übrigens –, sondern auch ein «Barbiere», wie es sie in Italien, dem Land meiner Vorfahren noch an vielen Orten gibt. Während einer kleinen Auszeit direkt nach der Lehre war ich eine Zeitlang dort – und bekam sogar von einem Bekannten das Angebot, einen Coiffeurladen zu übernehmen. Aber ich fand das mit 20 noch zu früh, kehrte in die Schweiz zurück und arbeitete weiter in dem grossen Coiffeurunternehmen, wo ich schon die Lehre gemacht hatte. Zunächst kam ich dort ganz gut vorwärts, durfte Schulungen geben und hatte viele Ideen. Letzteres führte dann aber zu Unstimmig-

keiten, denn mein Chef sagte zwar immer, wie gut er die Ideen finde, aber umgesetzt wurde gar nichts. Mit der Zeit ging mir das auf die Nerven, und dem Chef auch, so dass wir uns schliesslich trennten. Ich war also arbeitslos. Aber schon nach einem Monat hatte sich der Gedanke in mir festgesetzt, dass jetzt der richtige Moment für die Selbstständigkeit gekommen war. Ich wollte meine Ideen ausprobieren, und dabei sollte mir kein Chef mehr im Weg stehen. Ein Freund meiner Mutter, der im Marketing tätig ist, machte mir Mut und war bereit, in mein Unternehmen zu investieren. Dazu kam der Kredit von GO!, der zwar nur einen Teil der notwendigen Investitionen abdeckte, aber dennoch sehr wichtig war. Denn als man mein Projekt bei GO! akzeptierte, wusste ich: Das ist der Startschuss, jetzt geht es wirklich los. Hilfreich waren auch die übersichtlichen und einfachen Instrumente zur Erstellung eines Budgets und des Liquiditätsplans, die versteht wirklich jeder.

Natürlich ist auch meine Mutter eine grosse Stütze, nicht nur wegen der Synergien, die sich aus der Kombination mit dem Kosmetikinstitut ergeben. Ich weiss, manche meiner Kollegen finden es komisch, mit der eigenen Mutter so eng zusammenzuarbeiten, aber wenn es so stimmt wie zwischen uns beiden, geht es prima. Wir sind immer gut gelaunt, schwatzen und blödeln zwischendurch – es ist, als schiene bei uns im Salon immer die Sonne.

Ich habe viel Werbung gemacht, und das Geschäft ist ganz gut angelaufen. Jedenfalls bin ich im Businessplan und schaue zuversichtlich in die Zukunft.»

**«Bei mir kriegt man  
zur schön gebügelten  
Wäsche ein Lächeln  
mit auf den Weg.»**





**Ruth Mandengué, geboren 1970 in Kamerun, arbeitete 22 Jahre als Textilreinigerin einer grossen Textilpflege-Kette, bevor sie 2011 ihre eigene Wäscherei eröffnete. Mit dem Kredit von GO! Ziel selbstständig von 15 000 Franken brachte sie die vom Vorgänger übernommenen Maschinen auf den neusten Stand.**

«Vor der Selbstständigkeit haben mich alle gewarnt. Da musst du mehr arbeiten als vorher, sagte mein Freund, der selber lange in der Textilreinigung gearbeitet hat und jetzt pensioniert ist. Andere gaben zu bedenken, dass ich dann bei einer Grippe nicht zu Hause bleiben

könne. Dass ich keine Pensionskasse hätte, und so weiter. Aber ich hatte keine Angst, denn ich weiss, wer ich bin und was ich kann. Ich vertraue mir. Früher, in der grossen Reinigungsfirma hat man mir immer die schwierigsten Textilien gegeben. Oft sass ich nach Arbeitschluss an einem Balkleid oder einem anderen teuren Stoff – und zerbrach mir den Kopf über einen furchtbaren Fleck. Was war da passiert? Wie konnte so ein Fleck entstehen? Wenn ich mich lange genug mit einem Flecken beschäftige, fängt er an mit mir zu reden. Doch, wirklich, das ist so. Oft verwende ich Dampf, um ihn zum sprechen zu bringen – manchmal löst er sich dann auch gleich auf.

Heute stehe ich zwölf Stunden täglich in meinem Geschäft, aber mir macht es nichts aus, viel zu arbeiten. Hauptsache, ich habe Kontakt mit den Kunden, das ist mir wichtig. Als Angestellte sass ich immer hinten und habe die Arbeit gemacht, die Komplimente der Kundschaft beim Abholen der Ware jedoch kaum je mitbekommen.

Der Traum, selbstständig zu werden, war schon lange in mir drin, aber es brauchte seine Zeit, bis ich im Sommer 2011 auf einmal wusste: So, jetzt ist es soweit. Meine Wäscherei habe ich ganz einfach beim Zeitunglesen in einem Inserat gefunden. Danach war mir mein Freund bei vielem behilflich: bei den Verhandlungen mit dem Verkäufer, beim Einrichten, bei der Werbung ... In der ganzen Gegend ist er herumgerannt und hat Flyer verteilt wie verrückt.

Der Kredit von GO! Ziel selbstständig war sehr wichtig, denn damit konnte ich einige der vom Vorgänger übernommenen Maschinen ersetzen, die schon bald nach der Übernahme kaputt gingen. Andere Anlaufschwierigkeiten gab es nicht, im Gegenteil: Schon im Lauf des ersten Jahres konnte ich den Umsatz der Wäscherei verdoppeln, und es läuft auch weiterhin sehr gut. Das liegt nicht nur daran, dass ich zuverlässig, sorgfältig und zu vernünftigen Preisen arbeite. Sondern ich bin auch immer fröhlich, und wer in meinen Laden an der Hallwylstrasse 59 kommt, kriegt zur schön gebügelten Wäsche jedesmal auch ein Lächeln mit auf den Weg. Ich finde, die Menschen haben schon genug Probleme in ihrem stressigen Alltag – wenn sie bei mir sind, sollen sie sich entspannen und ein bisschen lachen dürfen. Wegen der Hemdenwäsche habe ich viele männliche Kunden, die nenne ich meine Buben. Aha, mein Bub ist wieder da, rufe ich, wenn jemand seine Hemden holen kommt. Dann scherzt man ein wenig miteinander, und schon zeigt sich ein Lächeln, wo vorher Sorgenfalten waren.

Ich bin glücklich in meiner Wäscherei, und jeder Kunde kriegt etwas von meinem Glück ab. Ob er will, oder nicht.»





# «Vielleicht hab ich ein Unternehmer-Gen.»

**Sebastian Lanz, geboren 1979, studierte nach der Kaufmännischen Berufsmaturität Journalismus und Organisationskommunikation und war danach im Marketing tätig. 2010 half ihm ein GO!-Kredit von 30 000 Franken bei der Gründung eines Online-Shops für ökologisch nachhaltige Produkte.**

«Selbstständig machen wollte ich mich seit ich denken kann, das liegt bei mir in der Familie: Mein einer Grossvater hatte eine Konditorei, der andere war als Holzbauingenieur unternehmerisch tätig, mein Vater besass eine Werbeagentur. Vielleicht habe ich also so etwas wie ein Unternehmer-Gen in mir, denn schon



als Teenager tüftelte ich an Firmenideen herum – vom Kulturcafé bis zum Restpostenhandel hätte ich mir damals vieles vorstellen können. Aber nach dem Studium arbeitete ich dann doch ein paar Jahre lang als Angestellter – zuletzt als Marketingchef bei einer jungen Uhrenfirma, die ich von Grund auf mit

aufbauen konnte. Das machte mir Spass und bestärkte mich darin, eine eigene Firma anzustreben, nur sollte es dabei nicht um Luxusgüter, sondern um Erzeugnisse gehen, die die Welt ein kleines bisschen besser machen.

Auf einer Reise nach Indien wurde mir einmal mehr bewusst, wie brutal wir die Umwelt ausbeuten, und ich fragte mich, was ich zu einem vernünftigeren Umgang mit unseren Ressourcen beitragen könnte. So entstand das Konzept des Online-Shops rrrevolve für ökologisch sinnvolle Produkte in gutem Design. Die drei R stehen für reduce – reuse – recycle. rrrevolve.ch bietet vieles an, was man im Alltag braucht: Kleider, Schuhe, Lebensmittel, Kosmetik, Haushaltzubehör, Stromspar-

oder Stromerzeugungsgeräte ... Alles umweltzertifiziert und nicht nur nützlich, sondern auch schön und zum Teil recht witzig. Zum Beispiel die kompostierbaren Turnschuhe mit eingenähten Blumensamen, die man, wenn sie ausgelatscht sind, feierlich begraben und begiessen kann, auf dass sie bald ihre Wildblumenpracht entfalten. Bisher wurden ökologisch sinnvolle Produkte vor allem von Frauen ab 30 gekauft. Mein Ziel ist es, mit trendigen Objekten und innovativem Design auch Männer und generell ein jüngeres Publikum dafür zu begeistern.

Zu GO! Ziel selbstständig kam ich mit einem fixfertigen Businessplan – als Marketingfachmann wusste ich ja, wie so etwas geht. Mein Budget allerdings war einiges zu optimistisch geraten, von daher war ich froh um die korrigierende Unterstützung durch die GO!-Fachleute.

Die ersten zwei Jahre waren manchmal hart, denn der Umsatz stimmte zwar, aber die Kosten liefen mir zeitweise davon. Aber aufgeben? Nein, das stand nie zur Debatte. Wichtig ist ein gutes Umfeld, das einen aufmuntert, wenn man in Schwierigkeiten steckt. Durch mein neues Leben als Unternehmer hat sich übrigens auch mein soziales Umfeld verändert: Aus Geschäftspartnern sind Freunde geworden. Der Austausch mit ihnen ist besonders wertvoll, weil man sich unter Selbstständigen meist auf Antrieb versteht und gut unterstützen kann.

Aus rrrevolve hat sich inzwischen bereits eine Art Spin-off entwickelt: die Marke Greensign, die in Kooperation mit einer befreundeten Firma entstanden ist und für ökologisch nachhaltige Werbegeschenke steht. Insgesamt bin ich mit dem Geschäftsgang zufrieden; mein Lohn ist zwar noch sehr bescheiden, aber in ein paar Jahren werde ich mehr verdienen als früher in fester Anstellung, davon bin ich überzeugt.»





# «Als Unternehmerin muss man unsichere Phasen aushalten können.»

Virginia Mueller, geboren 1978, ist Pferde-trainerin, Reitlehrerin und Eigentümerin der Firma pferdeakademie.ch. Zum Aufbau des Kinderreitclubs Ponyakademie erhielt sie 2010 von GO! Ziel selbständig einen Kredit von 30 000 Franken.

«Die Idee, eine Reitschule für Kinder aufzuziehen, kam nicht von mir, sondern von der Familie Oggenfuss, die am Friesenberg in der Stadt Zürich eine Pferdepen-sion betreibt. Den Stall hatte ich als private Reitlehrerin kennengelernt, und der Gedanke, Stadtkindern so ganz in ihrer Nähe die Möglichkeit zu bieten, in einem Pony-club nach britischem Vorbild reiten zu lernen, schien mir erfolgversprechend. Ich stellte mir vor, wie meine Ponyakademie sein sollte: Kinder würden dort nicht nur eine achtsame Art des Reitens erlernen – feinfühlig, aus einem sehr guten Sitz heraus – sondern auch erleben, wie man mit einem Pferd umgeht und es pflegt. Das Ganze altersgerecht und ohne einschüchternden Kommandiertönen vermittelt, dafür aber auch mit etwas Theorie, die man Kindern durchaus beibringen kann.

Das Konzept war also schnell beieinander und der gut erreichbare Standort auf Stadtgebiet ideal. Aber wie die Investitionen finanzieren? Der grösste Posten würden die Tiere sein. Dann die auf Mass gefertigten kindergerechten Sättel. Ausserdem allerlei Zubehör wie Zaumzeug, Putzzeug, Pferdedecken, Parcourhindernisse – und einen Baustellenwagen, der zum Aufenthaltsraum ausgestattet werden sollte. Gratis war das alles nicht zu haben. Zwar griffen mir einige private Investoren unter die Arme, aber es reichte bei weitem nicht. Eine Internetrecherche zum Thema Mikrokredite brachte mich zu GO! Ziel selbständig, wo ich auf sympathische Art unkompliziert und nachhaltig unterstützt wurde. Man half mir beim Erarbeiten eines realistischen Budgets –



Fotos: Giorgia Müller

und liess mich auch dann nicht im Stich, als die Bank, die GO! jeweils das Geld für die Kredite gibt, mein Projekt zweimal ablehnte. So eine Situation zu überwinden kostet Kraft, da war GO! eine grosse Hilfe. Nach zwei Budgetüberarbeitungen klappte es dann doch, und im Frühling 2010 startete die Ponyakademie. Vier Pferde, zwei Reitlehrerinnen und eine Praktikantin waren da – und gerade mal vier Kinder, die reiten lernten. Es sollte ein Jahr dauern, bis der Betrieb alle laufenden Kosten decken konnte. Vor allem die PR-Arbeit, das Bekanntmachen des Angebots war schwieriger als erwartet. Ich hängte Flugblätter auf, schrieb an Schulen, klopfte bei Medien an, meist mit mässigem Erfolg. Aber schliesslich begann die Mund-zu-Mund-Propaganda zu wirken. Inzwischen ist die Ponyakademie mit knapp 50 Kindern voll ausgelastet – und ich habe sie an eine meiner Reitlehrerinnen verkauft. Was wunderbar passt, denn sie führt den Betrieb weiter nach dem bisherigen Konzept, und ich kann mich – neben den privaten Reitstunden,





die ich immer noch gebe – um meine nächsten Projekte kümmern. Unter anderem liegt mir die Vermarktung meines Fantasy-Romans «Die Drachenschwestern» im Internet am Herzen, aber auch die Gründung eines Labels für schöne und nachhaltig produzierte Reitkleidung zusammen mit einer Modedesignerin. Auch das wird am Anfang nicht einfach sein, aber unsichere Phasen muss man als Unternehmerin aushalten können. Dafür kann ich meine Entscheidungen stets selber treffen und muss mich von keinem Vorgesetzten stressen lassen.»





v.r.n.l. Marco Robustelli mit Sohn Simone Robustelli

## «Velos sind mein Leben.»

**Marco Robustelli, geboren 1964, hat eine Ausbildung als Elektromonteur und eine als Velomechaniker. In seinem Geschäft 4 Seasons Cycles in Zürich repariert er zusammen mit seinem Sohn alte Velos und stellt neue individuell zusammen. Mit den 25 000 Franken von GO! richtete er den Laden ein.**

«Ich bin gehörlos und habe eine IV-Rente. Damit könnte ich bescheiden, aber gemütlich leben und hätte mir nicht diesen Laden anschnallen müssen, der viel zu tun gibt und für mich, zurzeit jedenfalls, keinen Lohn abwirft. Bloss: Was wäre das für ein Leben? Klar, ich könnte noch mehr Velofahren als jetzt, aber das Herumflohern würde mir auf die Dauer nicht gut tun, davon

wird man krank. Ich will etwas leisten, und einen Laden aufzubauen ist spannend.

Der Anfang war eine Zitterpartie. Ende 2009 stiess ich auf das Ladenlokal an der Hardstrasse 35 – im gleichen Zeitraum hatte mein Sohn Simone beschlossen, eine Lehre als Velomechaniker zu machen, und war bereit, bei mir einzusteigen. Das war für mich sehr wichtig, weil ich mit meiner Behinderung einen Laden nicht allein führen kann. Zwar lese ich problemlos von den Lippen ab und rede ganz normal, aber telefonieren geht natürlich nicht, mit mir kann man auf Distanz nur per SMS oder Mail verkehren. Also muss jemand da sein, der über alles genau Bescheid weiss und am Telefon Auskunft geben oder etwas abmachen kann.

Der Laden war also in Aussicht, der Lehrling auch, aber Kapital hatten wir keins. Die Zeit drängte, denn ab





Frühling 2011 sollte der Mietvertrag laufen, und auf diesen Zeitpunkt mussten wir unbedingt auch schon eröffnen: Frühling ist Hochsaison für Velos, im Sommer flaut das Geschäft bereits ab; wir standen also enorm unter Druck. Trotzdem waren Budget und Liquiditätsplan genau auszuarbeiten, darauf bestanden die Leute von GO! Ziel selbstständig. Das war stressig, aber natürlich völlig richtig. Überhaupt finde ich so einen Mikrokredit für ein Geschäft wie meines gescheiter als einen von der Bank, die einfach Geld gibt, und fertig. GO! hat sich dafür interessiert, was wir hier machen, und mich bei der Projektplanung gut unterstützt.

Die Gewissheit, dass alles gut durchdacht war, half mir beim Überstehen der Unsicherheit, als der Mietvertrag unterschrieben werden musste, bevor die definitive Kreditzusage da war, sonst wäre nämlich der Laden flöten gegangen. Auch die Zulassung als Lehrlingsausbilder stand noch aus – also damals schlief ich manchmal nicht so gut. Als das Geld dann da war, haben wir in der Eile prompt ein paar Fehler beim Einkaufen von Velos

und Velokomponenten gemacht, aber ich glaube, so etwas passiert allen am Anfang. Inzwischen konnten wir einige gute Marken akquirieren, und den Winter 2012 haben wir genutzt, um den Laden optisch aufzupeppen. Das neue Ambiente kommt bei den Kunden gut an, und mit dem Umsatz sind wir im Businessplan.

Velos sind nicht mein Beruf, sondern mein Leben. In der Szene bekannt bin ich als Mountainbiker, aber ich fahre auch Touren auf Strassen, über Pässe und so weiter, ganz normal. Und – ganz wichtig! – ich finde, praktisch jedes Velo ist es wert, repariert zu werden, egal, wie alt es ist. Manchmal kommen Leute ganz schüchtern mit ihrem Rad an und fragen, machst du das überhaupt? Andernorts hat man sie weggeschickt. Klar, sage ich, ein Velo ist ein Velo, das repariere ich.»





# «Bei der Gründung eines Unternehmens gibt es tausend unerwartete Kleinigkeiten.»



v.l.n.r Nicole Toth mit Mutter Yvette Bobek

**Nicole Toth, geboren 1983, ist Kauffrau, Personal- und Marketingassistentin und absolviert eine Ausbildung zur Marketingmanagerin. Daneben verkauft sie zusammen mit ihrer Mutter auf Weihnachts- und anderen Märkten ein süsses Hefengebäck namens Trdelnik. Mit dem Mikrokredit von 17 000 Franken kaufte sie die dazu nötigen Geräte.**

«Meine Eltern kommen aus der Slowakei, und wir haben viele Verwandte in Tschechien, wo die traditionellen Trdelniks herkommen. Von Kind auf kannte und liebte ich dieses wunderbar duftende Hefengebäck, das an einem dicken Holzstengel – so ähnlich wie die Brotschlangen, die Kinder manchmal am Lagerfeuer backen – in Zucker gewälzt und langsam geröstet wird. Wenn man es richtig macht, bildet der karamellisierte Zucker aussenherum eine knusprige Schicht, innen dagegen bleibt der Teig luftig zart. Dass es diese Köstlichkeit – auf deutsch nennt man sie Baumstriezel – in der Schweiz nicht gab, fanden wir schade. Deshalb dachten wir schon vor Jahren darüber nach, damit ein kleines Geschäft aufzumachen, wussten aber nicht, wie wir es anpacken sollten. Trdelniks werden stets frisch vor Ort zubereitet – das braucht



Know-how und auch einen speziellen Ofen, den man hier natürlich nicht kaufen kann. Irgendwie war das Projekt damals noch nicht reif. Aber als ich im Sommer 2012 an einem Festival einen Stand mit Trdelniks sah – und roch! –, vergingen alle Bedenken, und ich stürzte mich mit Elan in die Planung. Diese war aufwändiger als ich es mir je hätte vorstellen können, man glaubt gar nicht, was es für so ein kleines Unternehmen alles braucht. Während Monaten verbrachte ich praktisch jede freie Minute mit dem Projekt. Allein die Recherchen zu den Geräten, der Einrichtung, und den Zutaten waren sehr zeitintensiv. Den Ofen haben wir dann in einem kleinen Dorf in der Slowakei von einem Spezialisten anfertigen lassen, der das eigentlich gar nicht mehr macht. Zum Glück lebt einer unserer Verwandten in der Nähe, der sich um die Herstellung kümmert und den Ofen schliesslich in die Schweiz bringen konnte. Viel Zeit kostete auch die Finanzplanung, weil es immer wieder Überraschungen gab. Ich wusste zum Beispiel nicht, dass man an einem solchen Stand einen 'Spuckschutz' braucht – eine Abdeckung aus Plexiglas, die nicht billig ist. Dann benötigte der Ofen einen speziellen Anschluss, den wir am Stand legen lassen mussten, auch diese Kosten



galt es woanders wieder einzusparen. Ausserdem hatte ich die Mehrwertsteuer zunächst nicht eingerechnet, und so weiter, tausend unerwartete Kleinigkeiten. Aber es macht unglaublich Freude, so ein Unternehmen von Grund auf aufzubauen.

Im November standen meine Mutter und ich dann am Weihnachtsmarkt und buken unsere ersten Trdelniks. Am Anfang mussten wir noch etwas üben und alles ins Gefühl kriegen, aber mit der Zeit ging uns die Arbeit flott von der Hand. Und die Leute hatten so eine Freude an den süssigen Striezeln! Es gab Kundinnen und Kunden, die ihre Bekannten zu uns schickten und selber praktisch jeden Tag vorbeikamen. Zwar war unser Stand unter freiem Himmel und das Wetter kalt, so dass nicht ganz so viele Leute kamen wie erhofft. Aber unsere Investitionen haben wir herausgeholt, und der Kredit von GO! ist zurückbezahlt, so dass wir das nächste Mal einen Gewinn erwirtschaften werden. Denn unsere Trdelniks haben Suchtpotenzial, davon bin ich überzeugt.»

## Die Porträtierten

Seite 4/5

**Michelle Leemann & Markus Rock**  
five14  
Hufgasse 19  
8008 Zürich  
Tel. +41 44 910 00 07  
www.five14.ch



Seite 6/7

**Josefina Gabriel**  
Josy Moda & Accesorios  
Militärstrasse 84  
8004 Zürich  
Tel. +41 43 243 93 15



Seite 8/9

**Marco Natali**  
Marco Figaro & Barbieri  
Schiffplände 24  
8001 Zürich  
Tel. +41 44 556 70 75  
www.marcofigaro.ch



Seite 10/11

**Ruth Mandengué**  
Wäschereinigung  
Hallwylstrasse 59  
8004 Zürich  
Tel. +41 44 241 66 41



Seite 12/13

**Sebastian Lanz**  
rrrevolve trading lanz  
Johannesgasse 4  
8005 Zürich  
Tel. +41 43 928 38 38  
www.rrrevolve.ch



Seite 14/15

**Virginia Mueller**  
Drosselstrasse 19  
8038 Zürich  
Tel. +41 79 691 16 72  
info@pferdeakademie.ch



Seite 16/17

**Marco Robustelli**  
4 Seasons Cycles  
Hardstrasse 35  
8004 Zürich  
Tel. +41 44 554 98 78  
www.4seasonscycles.ch



Seite 18

**Nicole Toth**  
Trdelnik, Alttschechische  
Spezialität  
Steinwiesstrasse 17  
8032 Zürich  
Tel. +41 78 805 00 10  
nicole.toth@hotmail.com





# GO! Ziel selbstständig – das Wichtigste in Kürze

## **Organisationsform**

Verein

## **Geschäftsstelle**

Eröffnung am 16.02.09

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 bancable persons»).

## **Höhe der Kredite, Zins, Rückzahlung:**

Maximalkreditsumme Fr. 40'000.-; Zinssatz (Stand März 2013) 6.5 Prozent per anno; Rückzahlung in Raten, in der Regel innert drei Jahren

## **Mentoring:**

Durch Freiwillige ohne Entschädigung

## **Finanzierung:**

Defizitgarantie durch die Stadt Zürich für die Kosten der Geschäftsstelle. Unterstützungsbeiträge durch Stiftungen (u.a. Migros Kulturprozent).

## **Partnerbank:**

Zürcher Kantonalbank. Diese alimentierte den Sicherungsfonds mit Fr. 250'000.- für die Deckung allfälliger Kreditausfälle und besorgt das Kreditmanagement.

## **Geschäftsgebiet:**

Kanton Zürich und angrenzende Gebiete

## **Stand Kredite Frühling 2013:**

80 vergebene Kredite à durchschnittlich 21'000 Franken mit einer Gesamtsumme von knapp 1,7 Millionen Franken

**GO!**  
Ziel selbstständig

Stauffacherstrasse 149  
8004 Zürich  
Tel. 044 240 06 90  
info@mikrokredite.ch  
www.mikrokredite.ch

Unterstützt von:



**Stadt Zürich**

**MIGROS**  
kulturprozent



**Zürcher  
Kantonalbank**