

Geschäftsbericht 2020

GO!

mikrokredite.ch

Jahresbericht des Vereinspräsidenten

Zeiten, in denen sich Grundlegendes ändert, zeichnen sich dadurch aus, dass Vertrautes verschwindet und Neues entsteht. Das sind gute Zeiten für Firmengründerinnen und -gründer. Die Covid-19-Pandemie wirkt zwar vielerorts hemmend, sie wirkt aber auch als Beschleunigerin. So schreibt das Zukunftsinstitut GmbH in Frankfurt am Main: «Die Coronapandemie hat den Trend zur Deglobalisierung und zum Neonationalismus spontan verstärkt – Grenzen wurden geschlossen, Wertschöpfungsketten disruptiert. Darin kündigt sich ein Ende jener Turboglobalisierung an, die die vergangenen 30 Jahre dominierte. Der Trend zur Globalisierung beschreibt, wie das Verhältnis zwischen lokal und global neu austariert wird. Die Globalisierung wird dabei nicht verschwinden, aber sie wird sich ändern – durch eine Zunahme lokaler, nationaler und kontinentaler Autonomie, durch die Rückholung vieler Wertschöpfungsketten in regionale Kontexte.»

«Zeiten solchen Wandels sind günstige Zeiten für Gründerinnen und Gründer.»

Diese Entwicklung begann schon vor Corona, aber Corona beschleunigt sie. Sie hat zudem in verschiedenen Bereichen die Unvernunft der vorherigen Entwicklung vor Augen geführt. Zeiten solchen Wandels sind günstige Zeiten für Gründerinnen und Gründer. Vieles ist in Bewegung, es entstehen Marktlücken, neue Möglichkeiten. In Verbindung mit anderen Trends, wie z. B. der Notwendigkeit, sich im Zusammenhang mit dem Klimawandel anzupassen, verstärkt sich noch die Bedeutung.

Jetzt ist entscheidend, dass alle eine Chance erhalten, die diese Möglichkeiten nutzen wollen und können. Es ist noch eindeutiger als sonst schon: Wer eine Idee für ein Produkt oder eine Dienstleistung hat, in der Lage ist, diese zu realisieren, die oder der muss die benötigte Unterstützung und den nötigen Kredit erhalten. GO! hat zwölf Jahre Erfahrung darin, Personen, die sonst keine Chancen auf einen Kredit hätten, mit einem Kredit und mit Beratung zu unterstützen, damit sie ihre Idee umsetzen können.



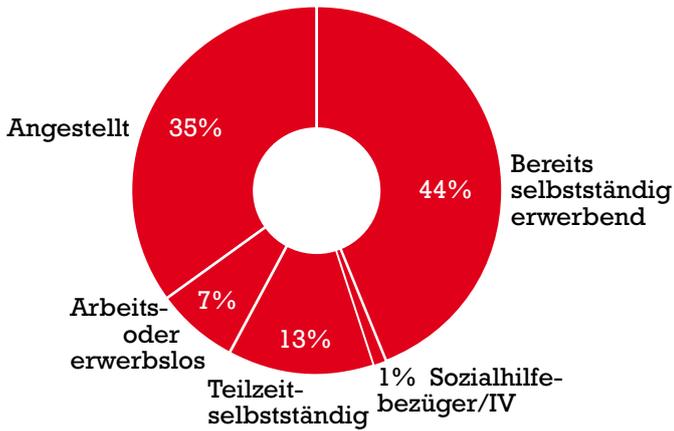
Die Attraktivität dieses Modells und die Veränderungen, in denen wir mittendrin stecken, legen dessen Ausbreitung über den Wirtschaftsraum Zürich hinaus eigentlich nahe. Unterstützen würden wir jedenfalls solche Bestrebungen gerne.

Ein ganz grosser Dank geht an das Team auf der Geschäftsstelle. Aus dem Bericht der Co-Leitung wird ersichtlich, mit welchem Engagement und mit welcher hoher Kompetenz sie an der Arbeit sind. Ebenso danke ich meinen Vorstandskollegen, der Stadt und dem Kanton Zürich für die finanzielle Unterstützung sowie unserer Partnerbank, der Zürcher Kantonalbank, für die erfreuliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

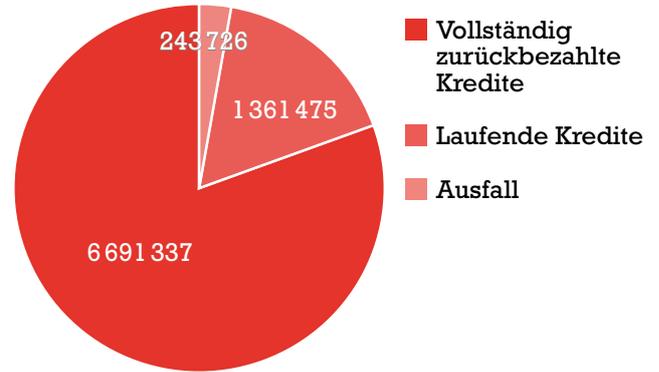
Ruedi Winkler
Präsident Verein GO!

Kennzahlen 2020

Erwerbsstatus bei Kreditantrag



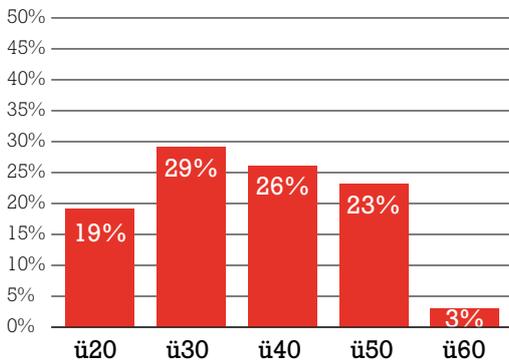
Verteilung bewilligter Kreditsumme über 8,3 Mio.* CHF



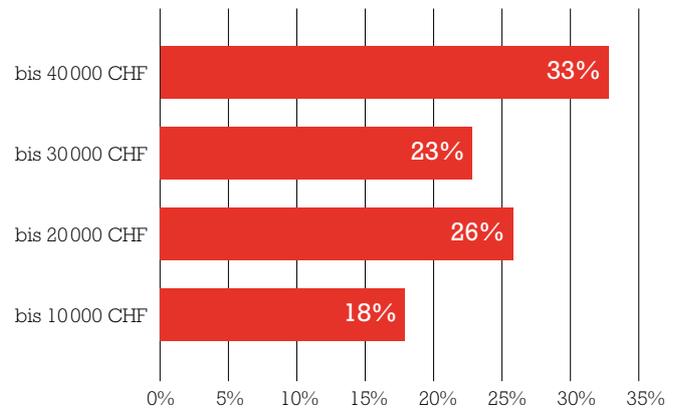
Seit Geschäftsaufnahme im Jahr 2009 beträgt die Kreditausfallquote über die gesamte Laufzeit per Ende 2020 3 Prozent.

* Bewilligte Kreditsumme seit Geschäftsbeginn 2009.

Alter bei Kreditvergabe



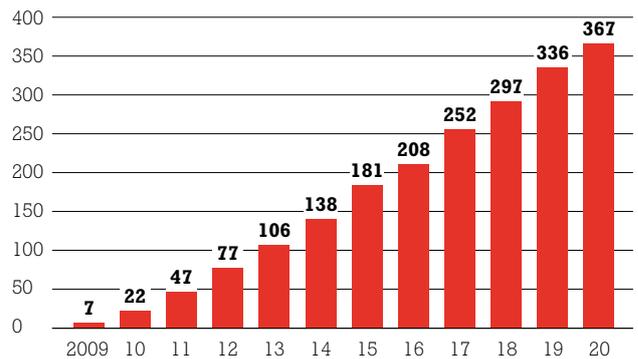
Bewilligte Kreditsummen nach Beträgen



Top-drei-Branchen



Entwicklung kumulierter Kreditvergabe



Luis Cruz «The Musik Lab»

The Musik Lab | Luis Cruz
Zürichbergstrasse 22 | 8032 Zürich
themusiklab.email@gmail.com | themusiklab.com



Luis Cruz ist mit Leib und Seele Musiker und Musikproduzent. Durch seine ausgezeichneten Kenntnisse der Musikszene wurde ihm schnell klar, dass es für junge Bands wenige Möglichkeiten gibt, zu moderaten Preisen ein Demotape aufzunehmen, und sich auch die Suche nach einem zentral gelegenen Proberaum nicht immer ganz einfach gestaltet.

Mit viel Herzblut hat der Künstler so sein Tonstudio «The Musik Lab» aufgebaut. Über Jahre investierte er jeden Franken in die technischen Gerätschaften und Instrumente, immer mit der Vision, anderen Musikern so einen Ort für ihr kreatives Schaffen zu ermöglichen.

Zu GO! gelangte er, als weitere, grosse Ausgaben für das Studio anstanden. So mussten eine gute Lärmisolation und eine aussagekräftige und ansprechende Homepage finanziert und sowohl Kabelsysteme als auch die Mikrofonanlage ausgebaut werden.

Mit seinen guten Marktkenntnissen, seiner langjährigen Vernetzung in der Musikszene und dem neuen Kapital von GO! florierte Cruz' Business schnell. Schon 2019 geriet er an seine Kapazitätsgrenze und machte sich Gedanken über eine Expansion. Diese wurde dann aber jäh mit dem Beginn der Coronakrise 2020 gestoppt. Doch seine grossen Befürchtungen trafen zum Glück nicht ein, im Gegenteil. Viele Musiker hatten durch Corona mehr Zeit und kamen ins Studio und produzierten Musik und Videos. So kam es auch, dass er bis August 2020 seinen Kredit planmässig zurückzahlen konnte. Zwar war der Umsatz Ende 2020 wieder rückläufig, was er aber durch mehr Content auf seinen Social-Media-Kanälen aufzufangen erhofft.

So steht der Umzug des Studios in eine grössere Location für Cruz auf der Prioritätenliste fürs Jahr 2021.

Pamela De Simone «Tapioca Mal Anders»

Tapioca Mal Anders | Pamela De Simone
Bäumlistrasse 11 | 8400 Winterthur
info@tapiocama.ch | tapiocama.ch



Pamela hat einen Bachelor of Business Administration und arbeitete erfolgreich als Geschäftsleitungsassistentin in São Paulo, Brasilien. Dann lernte sie ihren jetzigen Schweizer Ehemann kennen und folgte ihm 2010 in die Schweiz. Schon immer wollte sie sich selbstständig machen und ihre Ideen und Pläne verwirklichen. Da Kochen ihre Leidenschaft war, entschied sie sich für einen Foodtruck, mit gesundem Essen auf Grundlage von Tapioca. Der Trend zu gesundem Essen ist gross und Tapioca ist eine Lösung für ein schnelles, gesundes, leckeres und satt machendes Gericht. Für Vegetarier, Veganer oder Fleischesser – Tapioca bietet vielfältige Optionen und kann süss oder salzig gefüllt werden. Tapioca enthält kein Gluten, kein Fett und keine Laktose und ist in wenigen Minuten fertig.

Die grösste Herausforderung hat sie geschafft – was bleibt, ist die Wetterabhängigkeit und zurzeit natürlich die Coronakrise. Doch auch hier zieht sie bis jetzt eine positive Bilanz. Beim ersten Lockdown stellte sie einfach den Foodtruck zu Hause in den Garten und hatte am Wochenende geöffnet, was die Nachbarn

sehr freute. Der Umsatz reichte, um die Fixkosten zu decken. Im warmen Sommer 2020 konnte sie an ihrem Standplatz in der Winterthurer Altstadt sehr gute Umsätze erzielen, bis dann Ende Oktober der Foodtruck in den Winterschlaf geschickt wurde (zu kalt im Winter) und Pamela ihre Tapioca in einem Lokal in der Altstadt von Winterthur anbot. Hier konnte sie eine perfekt passende Partnerschaft mit einer Kollegin eingehen, die ein Eventlokal betreibt. Da aufgrund von Corona keine Events stattfinden, kann Pamela die vorhandenen Ressourcen als «Pop-up» nutzen und ihre Tapioca auch im Winter ihrer Kundschaft in Winterthur anbieten. Full House bis zum Ende des Jahres ... Win-win-Situation, und das im Coronajahr 2020!

2020 war ein anspruchsvolles Jahr, auch für den Verein GO! Mikrokredite

Wie für viele Unternehmen war das Jahr der Covid-Pandemie auch für den Verein GO! ein Ausnahmejahr. Auf den ersten Blick springt der deutliche Rückgang des Kreditvolumens auf noch 685 600 Franken ins Auge. In einem Jahr mit grossen staatlichen Hilfsprogrammen ist dies aber nicht weiter überraschend. Der Aufwand für die Geschäftsstelle war jedoch keineswegs geringer, im Gegenteil. Die Anzahl der Anfragen verblieb auf dem Vorjahresniveau. Ausserdem war der Beratungsbedarf für alle Covid-Hilfsprogramme beträchtlich, ohne dass dieser Aufwand in eine Finanzierung von GO! mündete. Für die Zukunft sind wir überzeugt, dass das Interesse an Unternehmensgründungen und somit Kleinkrediten gerade auch aufgrund der Krise weiterwachsen wird. GO! ist daher ein unverzichtbares Element in der Kreditlandschaft von Zürich.

«GO! ist ein unverzichtbares Element in der Kreditlandschaft von Zürich.

Die Zürcher Kantonalbank bedankt sich beim Verein GO! für die wertvolle Arbeit zugunsten des Kleinstsegmentes der Geschäftskunden im Wirtschaftsraum Zürich. Wir freuen uns, GO! seit der Gründung als Partnerin für die Kreditabwicklung unterstützen zu können. Unser Dank für das Herzblut und grosse Engagement gilt allen Beteiligten.

Daniel Schoch
Zürcher Kantonalbank
Leiter Start-up Finance



Bericht der Geschäftsleitung 2020



Das alles dominierende Thema im Jahr 2020 war bei uns die Coronakrise. Sie prägte unseren Alltag nicht nur organisatorisch, sondern forderte uns als Mitarbeitende fachlich und emotional sehr. **Deshalb widmen wir auf den Seiten 8–12 dieses Geschäftsberichts dem Thema Corona einige Extraseiten.**

Online-Dienstleistungen, Handwerk, Gastro- und Foodprojekte sowie persönliche Dienstleistungen bildeten die Schwerpunkte der Anfragen im Jahr 2020. Noch nie wurden in der Schweiz so viele Firmen gegründet wie im Jahr 2020. Im März, April und Mai stellten wir zwar einen starken Rückgang der eingereichten Geschäftsmodelle fest, die wir prüfen sollten. Ab Juni aber verzeichneten wir einen nie da gewesenen Anfragerekord. Mit 221 geprüften Geschäftsmodellen erreichten wir im Jahr 2020 einen Höchststand, das sind rund sieben Prozent mehr Anfragen als 2019.

Im vergangenen Jahr hatten wir das Öfteren den Eindruck, dass die Selbstständigkeit eine der letzten Optionen war, um nicht auf dem «Abstellgleis» zu landen. Überdurchschnittlich viele eingereichte Dossiers stammten im Jahr 2020 von Personen, die bei der Arbeitslosenkasse gemeldet waren. Deshalb war es wichtig, dass wir einige Personen mit einem Mikrokredit unterstützen konnten und diese sich von der Arbeitslosenkasse abmelden konnten. So werden sie wieder

Teil der Wirtschaft und schaffen sich eine nachhaltige Lebensgrundlage.

Insgesamt 31 Personen konnten wir im abgelaufenen Jahr mit einem Mikrokredit unterstützen. Das ist weniger als in den vorhergehenden Jahren. Die Erfolgsaussichten der eingereichten Geschäftsideen erlaubten es gemäss unserer Einschätzung nicht, mehr Kredite zu bewilligen. Wir wären jedoch auf dem falschen Pfad, würden wir den Erfolg nur an bewilligten Krediten zählen. Auch wenn wir Gesuche ablehnen, erbringen wir eine wichtige Dienstleistung, denn wir klären hier über die ungünstigen Chancen auf und «verhindern» einen Fehlstart. Dass wir die Personen und deren Geschäftspotenzial gut einschätzen, zeigt die hohe Rückzahlungsquote der Mikrokredite. Diese liegt über die letzten zwölf Jahre bei hohen 97 Prozent. Über 80 Prozent der Firmen sind fünf Jahre nach Geschäftsaufnahme immer noch aktiv am Markt tätig. GO!-Kreditnehmende haben bereits über 1000 Arbeitsplätze geschaffen.

Etwas überrascht waren wir Ende 2020, dass wir nur einen Kreditausfall zu verzeichnen hatten, der dem Sicherungsfonds belastet werden musste. Aufgrund der ausserordentlichen Krisensituation rechneten wir anfänglich mit massiv mehr Ausfällen als nur diesem einen. Uns ist bewusst, dass dies im Jahr 2021 ganz anders aussehen kann und wir vermehrt Kreditausfälle haben werden.

Wir können mittlerweile auf 367 bewilligte Kredite im Umfang von 8,3 Mio. CHF zurückblicken, die unsere Partnerbank, die Zürcher Kantonalbank, ausbezahlt hat.

Das Jahr 2021 wird für viele Unternehmerinnen und Unternehmer kaum einfacher. Mit einer engen Begleitung u. a. durch unsere Mentorinnen und Mentoren, stets offenen Ohren für Anliegen, präventiven Informationskampagnen und der guten Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank glauben wir, dass der grosse Teil unserer Unternehmerinnen und Unternehmer diese Krisenzeiten überstehen wird.

Bedanken möchten wir uns bei unseren Kreditnehmenden, Mitarbeitenden, Mentorinnen und Mentoren, der Partnerbank Zürcher Kantonalbank, der Zürich Versicherung und dem Vorstand, insbesondere Ruedi Winkler, unserem Vorstandspräsidenten, für ihr grosses Engagement.

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

**«Zeiten, in denen sich
Grundlegendes ändert,
zeichnen sich dadurch aus,
dass Vertrautes verschwindet
und Neues entsteht.»**

Ruedi Winkler, Präsident Verein GO!

Wegen Corona in 150 Tagen von 100 auf 10

Die Firma meines Mentees Herrn Tauber, Kerze 24, hat im Sommer nach der Lockerung massiv zugelegt, weil es Herrn Tauber gelang, im Bereich Schmuck und Uhren neue Vertretungen zu übernehmen und den Webshop zu optimieren. Als dann die Coronamassnahmen wieder verschärft wurden, brach der Umsatz völlig ein. Ja, Kerzen gehören eben nicht zum Grundbedarf. Und welches Uhren- oder Schmuckgeschäft, das schliessen musste, wollte noch eine neue Marke aufnehmen, etwas nachbestellen oder einen Termin für eine Kollektionspräsentation vereinbaren? Da blieb nur eine Möglichkeit: zusätzlich in den Webshop investieren. Wir setzten auf Google AdWords, aber leider deckten die Bestellungen nicht mal das Werbebudget. Die Situation wurde nun sehr ungemütlich! Wir hofften im November auf die Kerzen- und Geschenk-Hauptsaison. Aber auch diese Erwartungen wurden nicht erfüllt. Der Umsatz sank gegenüber dem Vorjahr bei Uhren/Schmuck um 70 und bei Raumduft/Kerzen um 25 Prozent.

Im Herbst gelang es Herrn Tauber, in Waldshut an bester Lage ein Ladengeschäft zu übernehmen. Weil der Vermieter einige Monatsmieten erliess, war das Wagnis überschaubar. Mit grösstem Einsatz und sehr viel Eigenleistungen entstand in kürzester Zeit ein schmuckes Geschäft. Herr Tauber verlegte sein Büro ins Geschäft und sparte so Verkaufspersonal. Das breite Sortiment und das schmucke Schatzkästlein in Waldshut kamen sehr gut an, und der Umsatz entwickelte sich erfreulich. Aber dann hiess es plötzlich wieder: Rollläden runter und alles dicht!

Wir ersuchen nun beim Kanton Aargau um eine Unterstützung. Wir kämpften uns durch all die Formulare und stellten unzählige Unterlagen zusammen. Das Gesuch läuft und wir hoffen auf einen Beitrag.



«Wir motivieren uns immer wieder, um dieser unverschuldeten Herausforderung doch etwas Positives abzugewinnen.»

In dieser Zeit ist unser Kontakt noch enger geworden. Wir motivieren uns immer wieder, um dieser unverschuldeten Herausforderung doch etwas Positives abzugewinnen. Wir sind überzeugt, dass es ab diesem Sommer wieder sonnig aufwärtsgeht!

Hugo Engeler Markus Tauber, Kerze 24
engeler.ch kerze24.ch

Suzana Pezo Sommerfeld «Leggybuddy»

Leggybuddy | Suzana Pezo Sommerfeld
Alpenstrasse 11 | 6300 Zug
contact@leggybuddy.com | leggybuddy.com



Suzana Pezo Sommerfeld kam 2012 mit ihrer jungen Familie in die Schweiz. 2013 gründete die Mode- und Grafikdesignerin das Unternehmen Designers GmbH, spezialisiert auf Branding und Design, das zusätzlich eigene Marken vertreibt.

Ein Jahr später gründete sie Leggybuddy, eine Lifestylemarke für Kinder mit Fokus auf Nachhaltigkeit und hochwertige Verarbeitung.

Der Name Leggybuddy kommt von langbeinigen Tiercharakteren, die wegen ihres ungewöhnlichen Designs weltweit schnell Anhänger gefunden haben. Suzana gestaltet die Muster hier in der Schweiz, die Tiere werden dann von Frauen in der EU in kleinen Serien handgehäkelt, d.h., jeder Leggybuddy ist ein Unikat. Verkauft werden sie im eigenen Onlineshop, in Designerläden und Luxuswarenhäusern.

2018 hat Suzana in Paris einen EMBA mit Spezialisierung auf die Luxusbranche abgeschlossen.

Leggybuddy ist seit 2020 ein «Preferred Partner» von Swiss Deluxe Hotels, die die Produkte an ihre kleinen Gäste verschenken. 2020 bekam Leggybuddy den Junior Design Award des Junior Magazins (UK).

2020 wollte Frau Pezo Sommerfeld mithilfe eines Mikrokredites von GO! eine Erweiterung der Kollektion mit Babymode finanzieren. Die Coronakrise warf ihre Pläne aber über den Haufen. Sämtliche wichtigen Einkaufs- und Publikumsmessen wurden abgesagt, und die Geschäfte, wo ihre Produkte verkauft wurden, waren zum Teil während mehrerer Wochen geschlossen. Rückblickend ein schwieriges 2020.

Aufgrund der Coronakrise wird die neue Kollektion erst 2021 vorgestellt. In der Zwischenzeit hat sie in ein internes Managementsystem investiert, damit Leggybuddy 2021 optimale Bedingungen vorfindet, um weiter expandieren zu können.

Mit dem Lockdown im Frühling und der damit verbundenen Homeofficepflicht änderte sich unser aller Alltag schlagartig. In den vergangenen zwölf Jahren stellten die zukünftigen Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Geschäftsmodelle persönlich bei uns vor. Für uns waren das wichtige Stunden. Wie präsentiert sich die Person, wie kommt sie rüber, würden potenzielle Kunden ihr ein Produkt abkaufen? Einige waren beim ersten Gespräch unglaublich nervös. Im zweiten oder dritten Gespräch traten sie ganz anders auf. Sie waren viel selbstsicherer, ruhiger, agierten kompetent und lockerer. Oftmals waren wir erstaunt, in welcher kurzer Zeit sich die Person so entwickeln konnte. Mit der Umstellung auf reine Telefonberatung oder Videochats ging ein Teil dieser physischen Wahrnehmung – und für uns wichtigen Einschätzung – verloren. Wir mussten unsere «Antennen» neu justieren, was unerwartet gut funktionierte. Nebst dieser Umstellung in der Beratung klingelten die Telefone in unserer Geschäftsstelle fast ununterbrochen. Besorgte, manchmal verzweifelte Kreditnehmende suchten den Kontakt zu uns. Von den rund 110 Personen, die zu diesem Zeitpunkt einen Mikrokredit am Laufen hatten, meldeten sich 40 Prozent bei uns. Praktisch sämtliche Branchen waren direkt oder indirekt betroffen. Der Gastronom, der Zulieferer, der die Gastronomie mit Produkten beliefert, der Detailhandel und damit verbunden die Distributoren, viele, die persönliche Dienstleistungen anboten, wie Kosmetikerinnen oder Coiffeure, und Kreditnehmende, deren Kunden aus der Eventbranche kamen. Wir versuchten zu unterstützen, so gut es ging. Einerseits hiess es, einen Überblick über all die Unterstützungsmassnahmen seitens Banken, Bund, Kantone und Gemeinde zu behalten und unsere Kreditnehmenden zu informieren, woher welche Hilfe zu erwarten war. Andererseits war es unsere Aufgabe, jeden Fall individuell zu betrachten und massgeschneiderte Lösungen für die Betroffenen zu suchen bzw. gemeinsam Strategien zu entwickeln und nicht zuletzt auch einfach mal zuzuhören. Einen wichtigen Beitrag leisteten einige Mentorinnen und Mentoren, die überforderten Kreditnehmenden beim Ausfüllen der behördlichen Formulare behilflich waren.

Wir waren sehr beeindruckt, wie sich die Unternehmerinnen und Unternehmer mit neuen Ideen, optimiertem Kostenmanagement und enorm grossem persönlichem Einsatz dem Alltag stellten. Aufgefallen sind im Jahr 2020 zwei Punkte besonders: die Anzahl der eingegangenen Geschäftsmodelle im Online-Bereich und die überdurchschnittlich hohe Anzahl an Anfragen von Personen, die beim RAV / ALK arbeitslos gemeldet waren. Erfreulicherweise konnten wir einige reine

Online-Projekte finanzieren, die dank cleverer Kreditnehmender schnell Erfolg verzeichneten. Ganz klar übervertreten waren Personen, die in Hotellerie und Gastronomie gearbeitet und den Job verloren hatten. Jede vierte Person, die im Jahr 2020 bei uns ihr Geschäftsmodell einreichte, war arbeitslos. Das ist fast doppelt so viel wie in den Jahren vor Corona. Diese zu unterstützen, war nur teilweise möglich, weil ein Grossteil die Selbstständigkeit in Bereichen suchte, wo sie viel Erfahrung hatten, was normalerweise eine gute Idee ist, wir aber aufgrund von Corona die Startchancen als sehr gering beurteilten.

In der Regel führen wir gut ein halbes Dutzend Anlässe pro Jahr durch. Einerseits, um GO! bekannter zu machen, andererseits als Kundenbindungsmassnahmen mit spannenden Events zu bestimmten Themen. Daraus wurde nichts. Dafür verstärkten wir unseren Online-Auftritt. Die Teilnahme an verschiedenen Webinaren gab uns die Gelegenheit, GO! einem breiteren Publikum vorzustellen. Für uns produzierte die Filmcrew der ZKB von Kreditnehmenden Videos, die wir auf verschiedenen Kanälen teilen konnten, und in den sozialen Medien verzeichneten wir innerhalb eines Jahres einen enormen Zuwachs an Abonnenten.

«Das vergangene Jahr hat es gezeigt: GO! berät und hilft zielgerichtet auch in schwierigen Zeiten. Wir werden dies gerne weiterhin tun.»

2020 war natürlich auch bei der Zürcher Kantonalbank geprägt von der Covid-19-Pandemie und beeinflusste alle unsere Bereiche. Bankintern war vieles anders und neu: Gesplittete Teams erforderten angepasste Kommunikations- und Organisationsformen. Die ausserordentliche Lage wirkte sich auch auf den Betrieb in unseren Filialen aus und hat den Trend zu bargeldlosen Transaktionen verstärkt.

In der Schweiz wurden in Zusammenarbeit mit dem Bund, dem Kanton Zürich, den Banken, der FINMA und der SNB diverse Massnahmen beschlossen und ein gross angelegtes finanzielles Hilfspaket für Unternehmen bereitgestellt. Wir sicherten zudem KMU im Wirtschaftsraum Zürich im Frühling 100 Millionen Franken an zusätzlichen Unterstützungen und Ende des Jahres weitere 300 Millionen Franken an Überbrückungskrediten zu.

Dabei werden uns gerade die Tage im März 2020 in Erinnerung bleiben: Innerhalb weniger Tage haben wir als Bank das Kreditprogramm für Kanton und Bund aus dem Boden gestampft – und waren anschliessend sehr in der Umsetzung gefordert. Denn: Wir erlebten einen regelrechten Ansturm. Viele Unternehmen gerieten aufgrund des plötzlichen Wegbruchs ihrer Erträge unverschuldet in Liquiditätsengpässe und benötigten rasch Überbrückungskredite. Unsere Mitarbeitenden leisteten einen grossartigen Job und standen im Dauereinsatz. Nur so war es möglich, dass wir unseren Unternehmenskunden auch in diesen schwierigen Zeiten als verlässliche Partnerin zur Seite stehen konnten.

	2020 in CHF	2019 in CHF
Aktiven		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	22 993	19 577
Debitoren	1 887	2 305
Delkredere	-700	-
Übrige Forderungen	118	-7 202
Aktive Rechnungsabgrenzung	100 467	131
TOTAL UMLAUFVERMÖGEN	124 764	14 811
Anlagevermögen		
Sicherungsfonds	3 324	28 680
Mietkaution	7 905	7 904
Mobile Sachanlagen	0	0
TOTAL ANLAGEVERMÖGEN	11 229	36 584
TOTAL AKTIVEN	135 994	51 395
Passiven		
Fremdkapital		
Kreditoren	6 275	4 827
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1 577	1 230
Passive Rechnungsabgrenzung	10 429	11 575
Abgrenzung Betriebsbeitrag ¹	111 438	4 833
TOTAL FREMDKAPITAL KURZFRISTIG	129 719	22 465
Fondskapital		
Sicherungsfonds	6 274	28 930
TOTAL ZWECKGEBUNDENER FONDS	6 274	28 930
TOTAL FREMDKAPITAL	135 994	51 395
Eigenkapital		
Eigenkapital	0	0
TOTAL EIGENKAPITAL	0	0
TOTAL PASSIVEN	135 994	51 395

¹ Aus Beitrag Stadt Zürich und Lotteriefonds Kanton Zürich

Erfolgsrechnung 1. Januar bis 31. Dezember 2020

	2020 in CHF	2019 in CHF
Ertrag		
Beratung Antragstellende	10 433	11 345
Sonstiger Beratungsertrag	1 864	4 283
Beitrag Stadt Zürich / Lotteriefonds Kanton Zürich	328 000	314 000
Sonstige Beiträge (für Jubiläum)	–	60 000
Mitgliederbeiträge	4 000	3 000
Spenden	3 860	3 160
Abgrenzung Betriebsbeitrag	–106 605	4 317
Debitorenverlust / Veränderung Delkredere	–840	–286
TOTAL ERTRAG	240 713	399 819
Aufwand		
Personalaufwand	240 276	228 062
Raumaufwand	29 760	30 466
Unterhalt	9 711	10 982
Sachversicherungen	1 175	1 208
Büro- und Verwaltungsaufwand	27 561	33 055
Werbung	32 154	27 649
Jubiläumsaufwand	–	67 376
Finanzerfolg	77	121
Abschreibungen	0	900
TOTAL AUFWAND	340 713	399 819
Fondsergebnis zweckgebundener Fonds		
Finanzerfolg Sicherungsfonds	–46	–29
Rückzahlung Kreditnehmer	6 550	8 300
Deckung Kreditausfall	–29 159	0
Beitrag Sicherungsfonds	–	–
TOTAL FONDSERGEBNIS	–22 655	8 272
Zuweisung/Entnahme Fonds		
Zuweisung an Sicherungsfonds	0	–8 272
Entnahme aus Sicherungsfonds	22 655	–
TOTAL FONDSERGEBNIS	–22 655	–8 272

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 5,75 Prozent (Stand Dezember 2020)

Rückzahlung innert drei Jahren

Mentoring

Durch Freiwillige ohne Entschädigung

Stand Kredite Dezember 2020

367 bewilligte Kredite mit einer Gesamtsumme von 8,3 Mio. CHF

Unterstützt von:



Stadt Zürich



Kanton Zürich
Lotteriefonds



Zürcher
Kantonalbank

MIGROS
kulturprozent

Verein GO!

Stauffacherstrasse 149

8004 Zürich

044 240 06 90

info@mikrokredite.ch

mikrokredite.ch