

Geschäftsbericht 2021



GO!

mikrokredite.ch

Bericht des Präsidenten

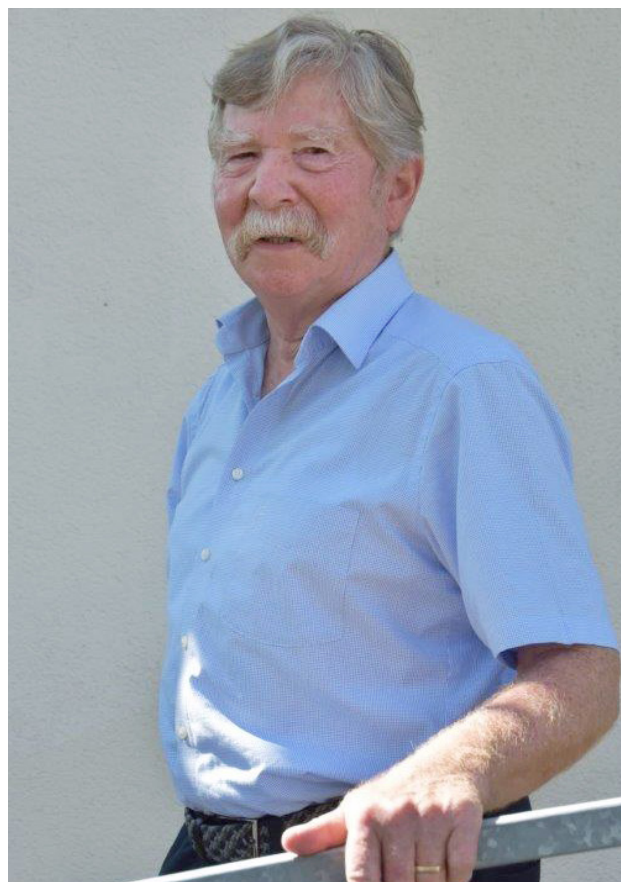
Das Jahr 2021 brachte die höchste Zahl an Kreditanfragen seit dem Bestehen von GO!. Schwankungen der Anfragen von Jahr zu Jahr, und auch innerhalb eines Jahres, sind normal und entziehen sich meistens einer plausiblen Erklärung. Doch für dieses Jahr dürfte die Vermutung, für die hohe Zahl der Anfragen sei zumindest zum Teil die Pandemie die Ursache, kaum falsch sein. Sie dürfte zusätzlich Menschen dazu bewogen haben, den Schritt in die Selbstständigkeit ernsthaft zu erwägen.

Auch wenn die Pandemie in den letzten zwei Jahren andere Trends in den Hintergrund treten liess, heisst das nicht, dass diese nicht trotzdem nach wie vor einen starken Einfluss ausüben. Und diese werden auch bleiben, wenn die Pandemie zur Endemie mutiert ist. Der bekannte Trend- und Zukunftsforscher Matthias Horx postuliert, dass es vier Schlüsselrends für die kommenden wirtschaftlichen Veränderungen gebe. Einer ist die Glokalisierung.

«Künftig wird das ganze «Sourcing» und Produzieren wieder mehr im lokalen Raum stattfinden.»

Darunter versteht er: «Künftig wird das ganze «Sourcing» und Produzieren wieder mehr im lokalen Raum stattfinden.» Mit den pandemiebedingten Lieferkettenschwierigkeiten erhielt dieser Trend noch eine zusätzliche Aktualität. Das kann sehr wohl Menschen dazu bewegen, mit einem lokal oder regional ausgerichteten Angebot ihre Chance zu suchen.

Einen weiteren Trend bezeichnet Horx als Co-Individualismus. Den beschreibt er so: «Insbesondere die Lebenskonzepte und -muster jüngerer Generationen richten sich zunehmend an persönlichen Sinn- und allgemeinen Gemeinschaftsfragen aus.» Seit längerem gibt es den Trend, dass vor allem auch jüngere Leute eher darauf achten, in einer Firma zu arbeiten, in der der Sinn und der Stellenwert ihrer Arbeit sichtbar sind und sie nicht einfach als Rädchen einer nicht überschaubaren Maschine funktionieren müssen. Am ausgeprägtesten erfüllt sind diese Voraussetzungen natürlich, wenn jemand seine bzw. ihre eigene Firma gründet.



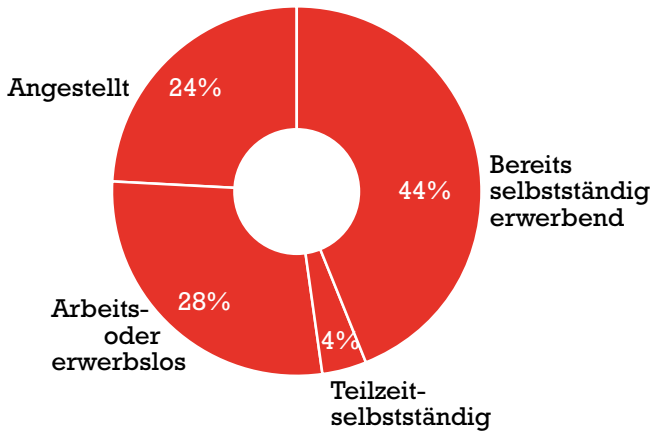
Selbstverständlich entwickelt Matthias Horx seine Thesen auf seiner eigenen Flughöhe. Horx spricht von «erschöpftem Kapitalismus» und dem Ende der «fatalen Dynamik des Immer-mehr-vom-Gleichen». Nur: Irgendwie kommen einem seine Gedanken auch sehr vertraut vor und wirken damit plausibel. Vielleicht winken also die Ideen von Horx von Ferne als Hinweis auf die Gründe für die hohe Nachfrage nach den Mikrokrediten. Liegt er richtig, dann werden die Dienstleistungen von GO! in Zukunft noch zusätzlich attraktiv.

Ich danke dem GO!-Team Nadine Caprez-Auer, Beni von Allmen und Anna Lehmann für ihre engagierte und sehr kompetente Arbeit, meinen Vorstandskollegen für die angenehme und produktive Zusammenarbeit und der Stadt und dem Kanton Zürich für die Finanzierung der Geschäftsstelle sowie unserer Partnerbank, der Zürcher Kantonalbank, für die erfreuliche Zusammenarbeit.

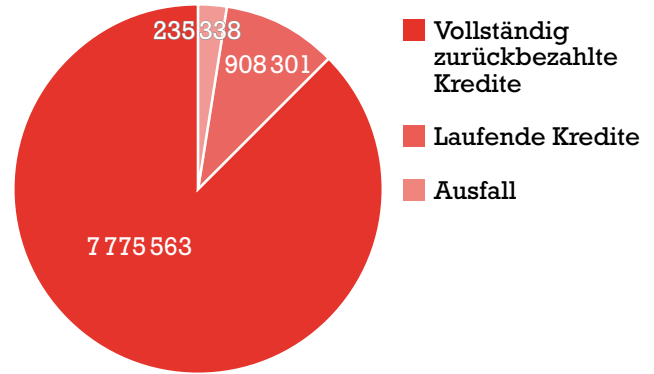
Ruedi Winkler
Präsident Verein GO!

Kennzahlen 2021

Erwerbsstatus bei Kreditantrag



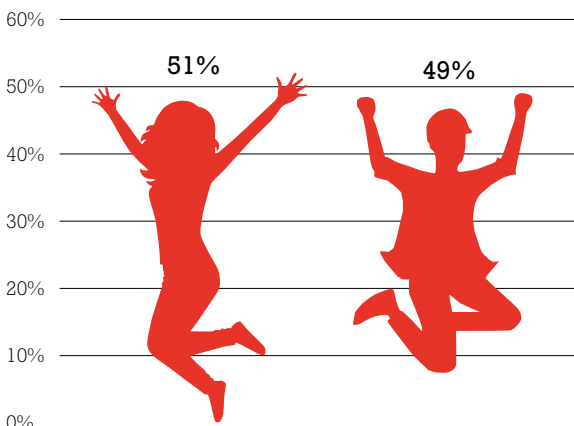
Verteilung bewilligter Kreditsumme über 8,9 Mio.* CHF



Seit Geschäftsaufnahme im Jahr 2009 beträgt die Kreditausfallquote über die gesamte Laufzeit per Ende 2021 3 Prozent.

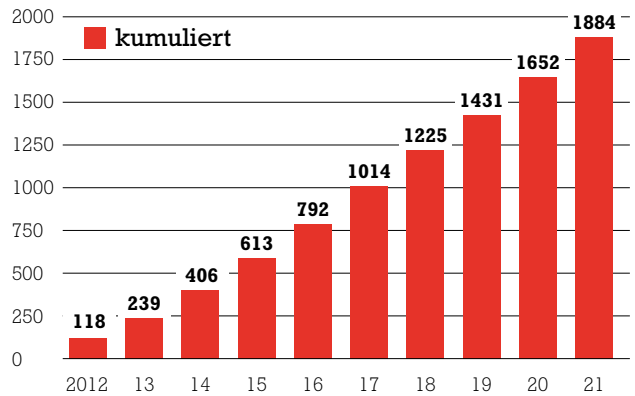
* Bewilligte Kreditsumme seit Geschäftsbeginn 2009.

Kreditvergabe* nach Geschlecht

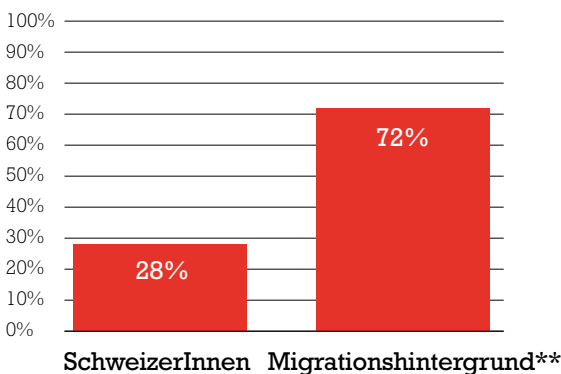


* seit Geschäftsaufnahme im Jahr 2009

Anzahl geprüfter Geschäftsmodelle über die letzten zehn Jahre



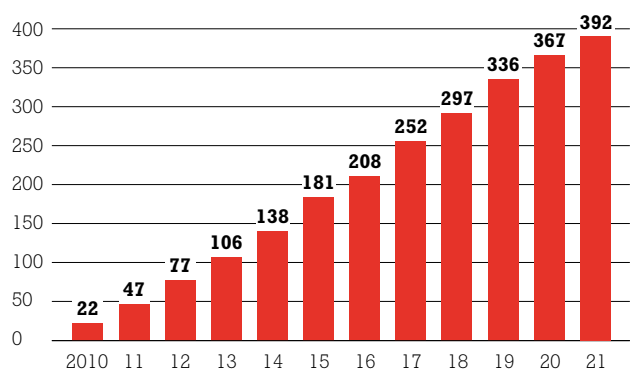
Kreditvergabe* nach Herkunft



* im Jahr 2021

** Personen ausländischer Staatsangehörigkeit und eingebürgerte Schweizerinnen und Schweizer

Entwicklung kumulierter Kreditvergabe



Yalenka Gustafsson «Bambus Privatschule»

Bambus Privatschule | Yalenka Gustafsson
Im Danieli Areal | Industriestrasse 28 | 8304 Wallisellen
info@bambus.schule | bambus.schule.ch



Yalenka Gustafsson ist ursprünglich aus Peru und kam 1999 in die Schweiz. Die gelernte Werbefachfrau arbeitete bei diversen Firmen in der Schweiz, bevor sie die Familie und ihre mittlerweile drei Kinder zu ihrem Lebensmittelpunkt machte.

Als Sechsjähriger bekam ihr Sohn dann die Diagnose ADHS mit der Prognose, die Regelschule ohne Psychopharmaka und Therapie nie schaffen zu können. Daraufhin regte sich Widerstand in Yalenka und sie begann, sich mit alternativen Heilmethoden zu beschäftigen. Das Gebiet faszinierte sie so sehr, dass sie die Ausbildung zur Lerndidaktikerin und eine Zusatzausbildung zur Legasthenie- und Dyslexietrainerin absolvierte.

Mit viel Geduld und Unterstützung sowie mithilfe von Montessori-Waldschulekonzepten und Kampfunstelementen hat ihr Sohn die Regelschule ohne Medikamente geschafft.

Sie ist von ihrer Methode absolut überzeugt und hat sich deshalb 2020 entschlossen, ihr Wissen in der von ihr neu gegründeten Bambus Privatschule weiterzugeben. Das Konzept beruht auf Reintegration der

Schüler in die Regelschule. Die steigende Anzahl an Kindern, die nicht in der Regelschule beschult werden können, sah sie als Chance, um diese Marktlücke zu schliessen. Dazu gehört das Konzept der Ermutigung, das an den Stärken des Kindes ansetzt und es da abholt, wo es im Moment steht.

Doch der Aufbau der Schule und die laufenden betrieblichen Kosten für solch ein Projekt sind enorm kapitalintensiv. Hinzu kam das hohe Mietzinsdepot von fast 30 000 Franken, das hinterlegt werden musste. Die grösseren vorhandenen Eigenmittel reichten nicht aus, und so wendete sich Frau Gustafsson an GO!. Die Notwendigkeit und die Erfolgchancen dieses Geschäftsmodells überzeugten die Verantwortlichen von GO!. Nach drei Beratungsgesprächen, einer guten Finanzplanung und dem maximalen Mikrokredit über 40 000 Franken konnte GO! die Kreditnehmerin hilfreich unterstützen. Frau Gustafsson konnte mit dem Kredit die anspruchsvollen behördlichen Auflagen in puncto Innenausbau finanzieren. Der Start im Herbst 2020 verlief enorm gut. Die budgetierten Zahlen wurden übertroffen.

Giovanni Bagorda «Salumeria dei Bagordi»

Salumeria dei Bagordi | Giovanni Bagorda
Albisstrasse 33b | 8134 Adliswil
mail@bagordi-bottega.ch | bagordi-bottega.ch



Giovanni Bagorda stammt ursprünglich aus Apulien. Im Jahr 2010 kam er in die Schweiz. Er ist gelernter Koch und Pizzaiolo. In den letzten Jahren wurde die Jobsituation immer schwieriger. Er fand zwar immer wieder eine Arbeitsstelle im Gastgewerbe, leider aber meistens nur als Teilzeitangestellter oder befristet. Als Familienvater machte ihm diese Situation zu schaffen. Nebenberuflich arbeitete er dann auch schon einige Male auf einem Markt und verkaufte dort Lebensmittel, Früchte und Gemüse. Wieder auf Arbeitssuche, sprach ihn ein Mitarbeiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit dann zum ersten Mal auf eine eventuelle Selbstständigkeit an. Es reifte die Idee, ein Delikatessengeschäft zu eröffnen, in dem er beste italienische Lebensmittel verkauft.

Als gebürtiger Italiener und Koch sind ihm natürlich die italienischen Spezialitäten sehr bekannt, und er weiss auch, wo er diese einkaufen oder importieren kann. Zudem kennt er sich bestens mit den hygienischen Anforderungen im Umgang mit Lebensmitteln aus. An seinem Wohnort in Adliswil fand er ein geeignetes Ladenlokal an verkehrsgünstiger Lage mit eigenen Parkplätzen zu einem fairen Mietzins.

Aber wie sollte er das alles finanzieren? Eigenkapital war kaum vorhanden und als Arbeitsloser hatte er keine

Chance auf einen Kredit bei einem Finanzinstitut. Via Empfehlung wurde er auf GO! aufmerksam. Nach dem ersten kostenlosen Beratungsgespräch stieg die Zuversicht, dass eine Finanzierung möglich sein könnte. Ein Kollege begleitete ihn zu den Gesprächen und half, die verlangten Dokumente zusammenzustellen. Die Finanzplanung stellte für Herrn Bagorda die grösste Herausforderung dar. Die Unterstützung durch GO! in betriebswirtschaftlichen Fragen war in diesem Fall wichtig. Aufgrund der Budgetzahlen konnte man davon ausgehen, dass das Geschäftsmodell funktionieren kann. Ambitioniert, aber machbar. Herr Bagorda ist zudem bereit und gewohnt, sehr viel zu arbeiten und lange Präsenzzeiten zu haben.

Mit dem Mikrokredit wurden der Umbau, die Inneneinrichtung und die Anschaffung diverser Warenträger und Kühlgeräte finanziert. Zudem der Erstein Kauf der Produkte.

Der Start des neuen italienischen Gourmet-Lebensmittelgeschäfts «Bagordi bottega» in Adliswil ist für Anfang Februar 2022 geplant. Ein GO!-Mentor wird ihn zusätzlich mit Ratschlägen begleiten, sodass einem hoffentlich guten Start nichts mehr im Wege steht.

Mit der professionellen Begleitung in der Finanzierungs- und Liquiditätsplanung trägt GO! wesentlich dazu bei, dass für viele Jungunternehmer:innen der Start in die Selbstständigkeit gelingt.

Eigene Ideen umsetzen und den Arbeitstag nach seinen Vorstellungen gestalten. Die Selbstständigkeit bietet zahlreiche Vorteile, bedeutet gleichzeitig aber auch eine grosse Herausforderung für alle, die den Schritt wagen. Als Bank der Zürcherinnen und Zürcher setzen wir uns auch für Innovation, Unternehmertum und gründungsfreundliche Bedingungen in unserem Kanton ein. Genau aus diesem Grund unterstützen und fördern wir den Verein GO! seit vielen Jahren. Mit der professionellen Begleitung in der Finanzierungs- und Liquiditätsplanung trägt GO! wesentlich dazu bei, dass für viele Jungunternehmer:innen der Start in die Selbstständigkeit gelingt und zur Erfolgsgeschichte wird.

«Trotz den besonderen Umständen im Pandemiejahr haben Nadine Caprez-Auer und Beni von Allmen eine rekordhohe Anzahl an Kreditgesuchen geprüft.»



Trotz den besonderen Umständen im Pandemiejahr haben Nadine Caprez-Auer und Beni von Allmen auch im Jahr 2021 viele Beratungsgespräche geführt und eine rekordhohe Anzahl an Kreditgesuchen geprüft. Dank dem spürbaren Engagement von GO! konnten wiederum einige erfolgreiche Gründer:innen begleitet und finanziert werden. Als langjährige Partnerin danken wir allen Beteiligten von GO! für den wertvollen Beitrag und freuen uns auf viele weitere Erfolgsgeschichten, die mit einem GO!-Mikrokredit beginnen.

Michael Loosli
Leiter Betreuung & Fachsupport Firmen
Zürcher Kantonalbank

Bericht der Geschäftsleitung 2021



Die zwei Pandemiejahre haben uns gelehrt, dass vieles oftmals anders kommt, als man plant. Wer weiss schon, was in zehn Jahren sein wird. Wie hingegen Sebastian Lanz vor zwölf Jahren als einer der ersten GO!-Kreditnehmenden startete und wo er heute mit seiner Firma steht, das wissen wir. Auf der nachfolgenden Seite erfahren Sie mehr über Sebastian und seine beeindruckende Unternehmerkarriere.

«Und täglich grüsst das Murmeltier.» Im vergangenen Jahr kam uns dieser Film mit Bill Murray immer mal wieder in den Sinn. In vielen Belangen glich das Jahr 2021 dem Jahr 2020. Und dennoch war es ein Jahr, in dem sich gewisse Abläufe etablierten, die wir im ersten Pandemiejahr gezwungenermassen einführt. So ist heute die Beratung zukünftiger GO!-Kreditnehmerinnen und -Kreditnehmer via Videochat alltäglich. Dennoch sind wir der Meinung, dass die physische Beratung vor Ort in puncto Qualität, Vertrauensbildung und Einschätzungsmöglichkeit die beste ist. Viele der potenziellen Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer möchten sich auch ein persönliches Bild von uns machen. Zukünftig wird es in der Beratung wohl eine Mischform geben.

Unser zusätzliches Angebot, die GO!-Informationsveranstaltung online durchzuführen, kommt gut an und wird geschätzt. Hier kann man sich unverbindlich einen ersten Eindruck verschaffen, lernt unser Angebot und

den Kreditprozess kennen und kann sich von unserem Fachwissen überzeugen lassen.

Was nie alltäglich wurde, waren die vielfältigen Geschäftsmodelle, die uns zur Prüfung eingereicht wurden. 232 Geschäftsmodelle prüften wir im Jahr 2021 auf eine mögliche Finanzierung. Ein Allzeitrekord seit der Geschäftseröffnung im Jahr 2009. Und für uns der Beweis der Notwendigkeit unseres Dienstleistungsangebots. Der Entscheid, ob eine Person einen Kredit erhält, fällt bei GO! nicht ausschliesslich auf der Basis von Kennzahlen oder vorhandenem Eigenkapital. Uns sind die Motivation, die Geschäftsidee, das Engagement und die Persönlichkeit viel wichtiger. Dennoch konnten wir im vergangenen Jahr nicht so viele Mikrokredite bewilligen, wie es die enorm hohe Anzahl an geprüften Geschäftsmodellen erwarten lässt. Aber die 25 ausgezahlten Kredite bedeuten für diese Kreditnehmenden eine neue Perspektive und die Chance, etwas bewegen zu können. Für diese Personen konnten wir die Finanzierungslücke schliessen, da sie nicht im Fokus des klassischen Kreditgeschäfts standen. 64 Prozent aller Kreditnehmenden starteten im Jahr 2021 mit einer Einzelfirma, 24 Prozent mit einer GmbH und 12 Prozent mit einer AG. Auffallend war die enorm hohe Anzahl an Anfragen von Personen, die aus der Gastronomie kamen und beim RAV als arbeitslos gemeldet waren. Jede dritte dieser Personen war in der erwähnten Branche tätig gewesen. Umso erfreulicher, dass rund 25 Prozent aller Kreditnehmenden im vergangenen Jahr sich dank des Mikrokredits vom RAV abmelden konnten, um die Geschäftstätigkeit aufnehmen zu können.

Für Personen mit Migrationshintergrund ist GO! eine wichtige Anlaufstelle geworden. 72 Prozent aller Kreditnehmenden im Jahr 2021 wiesen einen Migrationshintergrund auf. Von den elf weiblichen Kreditnehmenden im Jahr 2021 waren deren neun nicht Schweizerinnen. Die unternehmerische Vielfalt dank der Einbindung von Personen mit Migrationshintergrund bereichert einen Wirtschaftsstandort wie den Raum Zürich.

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!



Im Jahr 2010 hast du dich entschieden, dich selbstständig zu machen. Was war der Grund?

Den Wunsch zur Selbstständigkeit hatte ich schon lange in mir. Auslöser in der konkreten Situation 2010 waren die Unzufriedenheit in meiner damaligen Anstellung sowie die Geschäftsidee, an deren Erfolg ich glaubte.

Du hast dazumal mit rrevolve.ch, einem Onlineshop für nachhaltige und fair produzierte Produkte, gestartet. Woher stammte die Idee für dieses Geschäftsmodell?

Ich wollte mich mit meiner Arbeitszeit aktueller Probleme in unserer Gesellschaft annehmen. Dazu hatte ich einige Ideen, die ich für mich durchgespielt und an denen ich weitergefeilt hatte. Das Kondensat dieser Ideen war ein Onlineshop für nachhaltige Produkte, den ich dann unter dem Namen RRREVOLVE umgesetzt habe.

Mit wie vielen Produkten bist du gestartet und wie viele umfasst der Online-Shop heute?

Das Startsortiment umfasste rund 80 Produkte, viele davon aus dem Technikbereich, wie Solarlampen oder Solarladegeräte. Über die Jahre hat sich das Sortiment entwickelt und mittlerweile führen wir rund 6000 Artikel an Lager, mit dem Schwerpunkt nachhaltige Bekleidung.

Man darf sagen, dass du einer der Pioniere warst, die sich konsequent dem Thema Nachhaltigkeit und Fairness beim Produktsortiment verschrieben haben. Heute ist das Thema omnipräsent. Erzähl uns bitte, wie der Start verlaufen ist. Der Start war zwar in dem Sinne erfolgreich, dass RRREVOLVE schnell auf Resonanz gestossen ist und auch bald schon Bestellungen reinkamen. Das benötigte Wachstum verlief aber harzig. Das Thema war einfach noch zu wenig bekannt und die Nachfrage entsprechend niedrig. Auch das Angebot auf Herstellerseite war noch begrenzt, gerade im Bereich Bekleidung.

In den letzten zwölf Jahren hast du stark expandiert. Nebst dem Onlineshop kamen insgesamt drei stationäre Geschäfte dazu. Wie bewerkstelligt man so eine Expansion? Step by Step. Ich hatte nie ein Expansionsziel, sondern habe einfach immer den nächsten Schritt in Angriff genommen. Hat etwas funktioniert, habe ich damit weitergemacht. Ist etwas nicht wie erhofft gelaufen, habe ich es angepasst oder damit aufgehört. Das ist der Vorteil, wenn man noch klein ist; man kann vieles ausprobieren und schnell umsetzen. Ab einem gewissen Punkt braucht man dann Unterstützung durch Mitarbeiter und muss lernen, gewisse Arbeitsbereiche loszulassen und zu delegieren. Man muss sich auch bewusst sein, dass man nicht

viel Gewinn macht, solange man wächst, da der Gewinn immer wieder reinvestiert wird.

Wie suchst du dir deine Lieferanten und Produzenten aus und wie kontrollierst du, ob diese die hohen Standards einhalten, die ihr verlangt?

Wir haben strenge Kriterien, was unsere Produkte und unsere Lieferanten anbelangt. Grob gesagt, sind Zertifizierungen durch Drittparteien und Transparenz unsere Entscheidungsgrundlagen. Auf unserer Website erklären wir unsere Kriterien sehr detailliert.



Wir von GO! vertreten die Meinung, dass die Person das wichtigste Puzzleteil überhaupt ist, damit eine Idee erfolgreich umgesetzt werden kann. Wie siehst du das als erfahrener Unternehmer? Wie gewichst du die Kriterien Person, Geschäftsidee und Finanzbedarf? *Beim Start sind diese drei Pfeiler wohl etwa gleichwertig, im laufenden Geschäft gewinnt die Person aber enorm an Wichtigkeit. Einsatzwille, Risikoeinschätzung und -bereitschaft sowie Sozialkompetenz sind für mich die wichtigsten Komponenten, die Gründer:innen mitbringen müssen, um ein Geschäft zum Fliegen zu bringen.*

Du warst im Jahr 2010 einer der ersten Kreditnehmenden von GO!. Einige Jahre später erhieltst du einen Nachfolgekredit für die Expansion. Wie verliefen die Beratungsgespräche mit GO!? *Diese Gespräche waren für mich sehr wichtig, da meine Geschäftsidee und vor allem mein*

Budget zum ersten Mal von einer externen Person geprüft wurden. Gerade bezüglich des Budgets öffnete mir dies die Augen, da ich einiges nicht einberechnet hatte.

«Ich kann mir nicht vorstellen, wofür ich am Morgen lieber aufstehen würde, als für dieses Geschäft zu arbeiten.»

Die schönsten Momente als Unternehmer die dir in Erinnerung bleiben? *Die ersten Kundenbestellungen nach Monaten des Aufbaus. Die Eröffnung des ersten physischen Ladens. Das erste Weihnachtsessen mit meinen Mitarbeiter:innen.*

Wenn dir heute jemand ein grosszügiges Angebot machen würde und dir die Firma abkaufen möchte, würdest du verkaufen? Falls nicht: Wieso nicht? *Ich würde nur einen Teil verkaufen und selbst im Boot bleiben. Ich kann mir nicht vorstellen, wofür ich am Morgen lieber aufstehen würde, als für dieses Geschäft zu arbeiten, mit den Menschen, die ich eingestellt habe und die ich mag.*

Was sind deine Pläne für die nächsten fünf Jahre? *Wir werden RRREVOLVE um einige neue Geschäftsbereiche erweitern. Viel kann ich dazu noch nicht verraten, es geht aber um eigene Produkte und darum, was mit unverkaufter oder bereits getragener Kleidung passiert.*

Sebastian Lanz, Jahrgang 1979, ist Inhaber der RRREVOLVE-Geschäfte. Diese stehen für faire Mode und nachhaltiges Design. Nebst dem Onlineshop rrevolve.ch bestehen drei stationäre Geschäfte: zwei in der Stadt Zürich und eines in der Stadt Bern. Er beschäftigt ca. 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die RRREVOLVE-Geschäfte erzielen im Jahr mehr als sieben Millionen Franken Umsatz. Im Jahr 2020 gewann er den This-Priis, den Zürcher Arbeitgeber-Award. Er geht an Unternehmen, die sich für die Integration von Menschen mit gesundheitlichem Handicap engagieren.

Julia Schräpel «Magnolia Gardens»

Magnolia Gardens | Julia Schräpel
Terrassen-/Gartenplanung & Visualisierungen
Zürichstrasse 87 | 8118 Pfaffhausen
info@magnoliagardens.ch | magnoliagardens.ch



In ihrer Familie lernte Julia Schräpel früh den wertvollen Lebensraum Garten zu schätzen. Die Frauen ihrer Familie waren alle sehr gartenaffin. Sie gaben ihre Leidenschaft fürs Grün an sie weiter und man verbrachte gemeinsam viel Zeit draussen.

Dank der Ausbildung zur Gärtnerin im Garten- und Landschaftsbau bekam sie grundlegende Einblicke in die anspruchsvolle Arbeit der Gärtner. Und nach dem Studium der Landschaftsarchitektur wurde Julia Schräpel sehr schnell klar, dass es die kleinen Umgebungen sind, die ihr am Herzen liegen – die privaten Gärten und Terrassen. Jeder Garten, jede Terrasse ist anders, genau wie ihre Bewohner.

Sie liebt die Planung und insbesondere die Entwicklung von Konzepten, das Zeichnen von Hand, die Auswahl der Pflanzen und hat ein Faible für die finale Ausstattung – all das tat sie mehr als zehn Jahre mit grosser Leidenschaft und voller Kreativität als Angestellte.

2020 beschloss Julia Schräpel dann, ihren Traum der Selbstständigkeit in die Tat umzusetzen. Das Problem der Projektfinanzierung konnte sie gemeinsam mit

GO! Mikrokredite lösen. Denn auch GO! hatte sich auf die erschwerten Bedingungen während der Coronapandemie eingestellt und führte während der Homeofficepflicht die Gespräche und Beratungen komplett digital durch. Frau Schräpel hat ihre Beraterin Nadine Caprez-Auer bis heute nicht persönlich getroffen. Die *Teams*-Meetings kamen der Kreditnehmerin sehr entgegen. So konnte sie für ihr Kleinkind da sein, das während des Online-Beratungsgesprächs unerwartet vom Mittagsschlaf aufwachte. Frau Schräpel bekam dank der Online-Beratung und gemeinsamer Finanzplanung einen Kredit für die notwendigen Investitionen im Bereich Marketing, Büroeinrichtung und Software.

Sie gründete Magnolia Gardens und qualifiziert sich seither durch die individuelle Planung von Gärten und Terrassen. Für Gärtner zeichnet sie zudem Visualisierungen von Hand für deren eigene Projekte. Mit Fingerspitzengefühl, dem Sinn für Ästhetik und viel Erfahrung entsteht der Garten oder die Terrasse zum Geniessen und Wohlfühlen.

Beat Bommeli «Winti-Piano»

Winti-Piano | Beat Bommeli
Klosterstrasse 34 | 8406 Winterthur
hallo@winti-piano.ch | winti-piano.ch



Beat Bommeli vermietet E-Pianos an Privatkunden. Weil die Nachfrage in der Coronapandemie so stark angestiegen ist, hat der Winterthurer seinen Job bei der Bank gekündigt.

Als gelernter Detailhandelsangestellter mit einigen Jahren Berufserfahrung, nach einem Wechsel und 21 Jahren in verschiedenen Rollen im Banken- und Börsenumfeld betreibt Beat Bommeli nun eine Digitalpiano-Vermietung im Grossraum Winterthur, Zürich bis Zug. Er ist selbst leidenschaftlicher Pianist und Keyboarder, und so kennt er sich in der Branche bestens aus.

«Corona hat den Schritt in die Selbstständigkeit beschleunigt.» Beat Bommeli wagte mitten in der Coronapandemie einen Karrierewechsel. Seit einem Jahr setzt der Winterthurer voll auf die Vermietung von elektronischen Klavieren fürs Üben zuhause sowie für Hochzeiten und Feste.

Vor der Pandemie vermietete der passionierte Keyboarder die E-Pianos nebenberuflich. Weil die Nachfrage nach den Tasteninstrumenten während der beiden Lockdowns kontinuierlich anstieg, setzte er voll auf die Karte Selbstständigkeit. Er entschloss sich kurzerhand,

seinen Bürojob bei einer Grossbank an den Nagel zu hängen. Seine Ersparnisse waren für den Kauf von E-Pianos schon fast aufgebraucht. Er benötigte aber sehr schnell viel Kapital für die weitere Klavierbeschaffung. So fand er über einen Tipp den Weg zu GO! Mikrokredite. Von der ersten Sekunde an war Herrn Bommelis Begeisterung für sein Geschäftsmodell zu spüren. Dass er seinen Job kündigte und voll auf die Selbstständigkeit setzte, zeigte seine Ambitionen, alles zu geben, damit das Geschäft ein Erfolg wird. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte er schon viele Kunden, konnte aber aufgrund fehlenden Kapitals das weitere Potenzial nicht ausschöpfen. Der Mikrokredit ermöglichte es ihm, viele weitere Digitalpianos für den Verleih anzuschaffen. Ein wichtiger Schritt, damit die Firma einen grossen Umsatzsprung tätigen konnte und die finanzielle Situation sich stabilisierte.

Mittlerweile besitzt Beat Bommeli weit über 150 Instrumente und liefert täglich E-Pianos persönlich aus und instruiert die zukünftigen Mieter gleich selbst. Auch für die Zukunft nach Corona hat er keine Bedenken. Er ist begeistert von seinem Traumjob und hat noch viele Ideen im Kopf.

	2021 in CHF	2020 in CHF
Aktiven		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	131 636	22 993
Debitoren	1 280	1 887
Delkredere	-180	-700
Übrige Forderungen	0	118
Aktive Rechnungsabgrenzung	436	100 467
TOTAL UMLAUFVERMÖGEN	133 172	124 764
Anlagevermögen		
Sicherungsfonds	14 362	3 324
Mietkaution	7 906	7 905
Mobile Sachanlagen	2 000	0
TOTAL ANLAGEVERMÖGEN	24 268	11 229
TOTAL AKTIVEN	157 440	135 994
Passiven		
Fremdkapital		
Kreditoren	8 790	6 275
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	9 671	1 577
Passive Rechnungsabgrenzung	10 872	10 429
Abgrenzung Betriebsbeitrag ¹	113 745	111 438
TOTAL FREMDKAPITAL KURZFRISTIG	143 078	129 719
Fondskapital		
Sicherungsfonds	14 362	6 274
TOTAL ZWECKGEBUNDENER FONDS	14 362	6 274
TOTAL FREMDKAPITAL	157 440	135 994
Eigenkapital		
Eigenkapital	0	0
TOTAL EIGENKAPITAL	0	0
TOTAL PASSIVEN	157 440	135 994

¹ Aus Beitrag Stadt Zürich und Lotteriefonds Kanton Zürich

Erfolgsrechnung 1. Januar bis 31. Dezember 2021

	2021 in CHF	2020 in CHF
Ertrag		
Beratung Antragstellende	8 987	10 433
Sonstiger Beratungsertrag	4 100	1 864
Beitrag Stadt Zürich/Lotteriefonds Kanton Zürich	350 000	328 000
Mitgliederbeiträge	4 000	4 000
Spenden	4 500	3 860
Abgrenzung Betriebsbeitrag	-2 307	-106 605
Debitorenverlust/Veränderung Delkredere	120	-840
Periodenfremder Ertrag	0	100 000
TOTAL ERTRAG	369 400	340 713
Aufwand		
Personalaufwand	255 816	240 276
Raumaufwand	29 472	29 760
Unterhalt	14 765	9 711
Sachversicherungen	1 175	1 175
Büro- und Verwaltungsaufwand	30 075	27 561
Werbung	37 241	32 154
Finanzerfolg	137	77
Abschreibungen	719	0
TOTAL AUFWAND	369 400	340 713
Fondsergebnis zweckgebundener Fonds		
Finanzerfolg Sicherungsfonds	-12	-46
Rückzahlung Kreditnehmer	8 100	6 550
Deckung Kreditausfall	0	-29 159
Beitrag Sicherungsfonds	-	-
TOTAL FONDSERGEBNIS	8 088	-22 655
Zuweisung/Entnahme Fonds		
Zuweisung an Sicherungsfonds	8 088	0
Entnahme aus Sicherungsfonds	0	22 655
TOTAL FONDSERGEBNIS	8 088	-22 655

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 2021)

Rückzahlung innert drei Jahren

Mentoring

Durch Freiwillige ohne Entschädigung

Stand Kredite Dezember 2021

392 bewilligte Kredite mit einer Gesamtsumme von 8,9 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