

# Geschäftsbericht 2022



**GO!**  
mikrokredite.ch

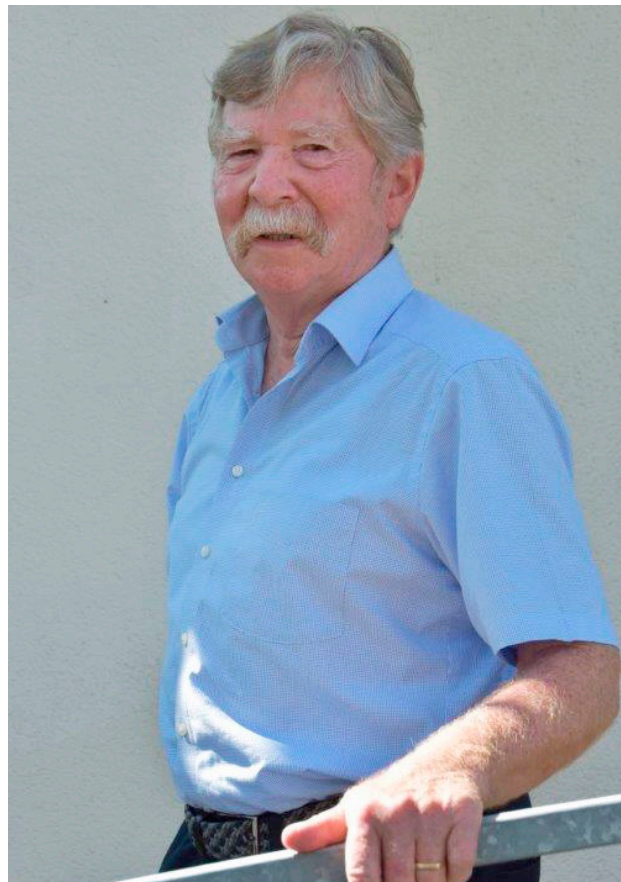
## Geschäftsbericht des Präsidenten 2022

Im Kanton Zürich gingen seit 1985 im sekundären Wirtschaftssektor, d. h. in Industrie und Gewerbe, die Arbeitsplätze um einen Drittel zurück. Im tertiären Sektor, d. h. in den Dienstleistungen, nahmen sie etwa im gleichen Ausmass zu. Dabei sagen diese Zahlen noch nichts darüber aus, welche grossen Veränderungen innerhalb der Sektoren vor sich gingen und gehen. Der Soziologe Andreas Reckwitz zeigt in seinem Buch «Ende der Illusionen – Politik, Ökonomie und Kultur in der Spätmoderne» eindrücklich, wie sich die Struktur in unserer Arbeitswelt verändert. Er ortet einen deutlichen Zuwachs bei Berufen und Tätigkeiten für Hochqualifizierte – er nennt diese den neuen Mittelstand – und ebenso einen starken Zuwachs bei den sogenannten einfachen Dienstleistungen, wie Sicherheit und Reinigung, Gastronomie, Pflege, haushaltsnahe Dienstleistungen usw., im Gegensatz zur Schrumpfung im Industriesektor.

Der Soziologe weist damit auf die starken Veränderungen in der Wirtschaft hin, die zeigen, warum es bei den Einkommen zu einer zunehmenden Polarisierung zwischen den gut bis sehr gut verdienenden Hochqualifizierten und den oft nahe am Existenzminimum oder darunter entlohnten Arbeitnehmenden aus den einfachen Dienstleistungen kommt.

Für Personen, die sich selbstständig machen möchten, ist der Aspekt der starken Veränderungen in der Wirtschaft von Bedeutung. So deutliche Veränderungen bedeuten auch, dass neue Märkte entstehen. Vor allem im tertiären Sektor. Das spiegelt sich deutlich in der grossen Vielfalt der Branchen, in der die Kreditnehmenden tätig sind, wie IT-Beratungen, mexikanischer Imbiss, Social-Media-Agentur, audiovisuelle Medien, Katzenhotel, Tonstudio usw.

GO! wurde vor 14 Jahren gegründet für Personen, die eine Firma gründen oder voranbringen wollen, aber ohne Chancen auf einen Kredit sind. Dies ist nach wie vor die Mission von GO!. Dazu gehören auch etwas ungewöhnliche Projekte und Personen, wenn eine reale Chance besteht, dass sie Erfolg haben können. Das sind immer wieder Vorhaben, die der Zeit etwas voraus sind. Zu diesem Pionieraspekt von GO! gehört auch, dass 2022 mehr als die Hälfte der Kredite 2022 an Frauen vergeben wurden. Zur gleichen Zeit berichteten die



**«Für Personen, die sich selbstständig machen möchten, ist der Aspekt der starken Veränderungen in der Wirtschaft von Bedeutung.»**

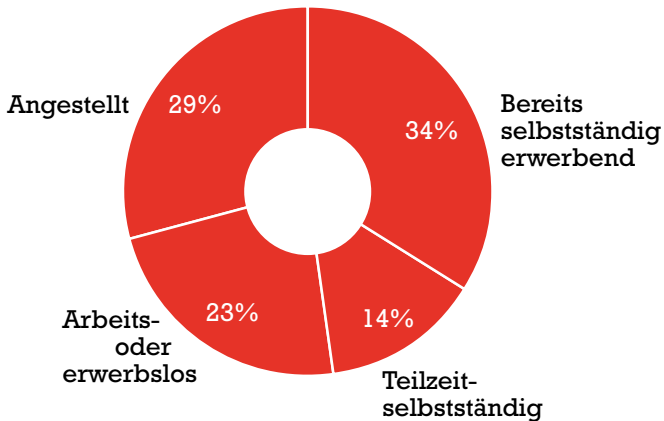
Medien, dass von den gesamthaft vergebenen Start-up-Krediten nur 20 Prozent an Frauen gingen. Dass GO! dabei die Situation realistisch einschätzt, zeigt die Tatsache, dass über 97 Prozent der vergebenen Kredite zurückbezahlt werden.

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.

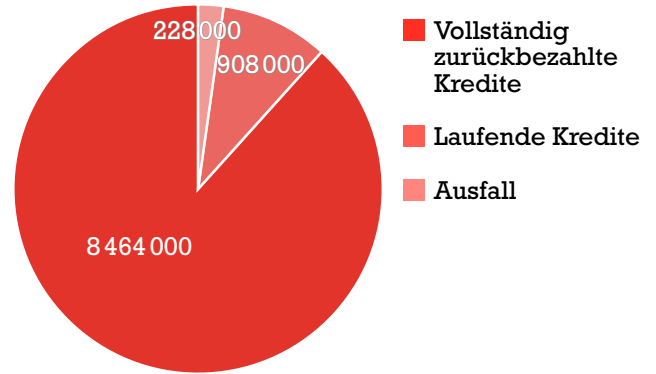
Ruedi Winkler  
Präsident Verein GO!

# Kennzahlen 2022

## Erwerbsstatus bei Kreditantrag



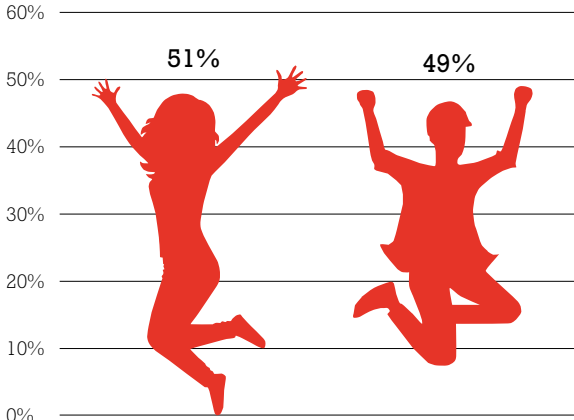
## Verteilung bewilligter Kreditsumme über 9,6 Mio.\* CHF



Seit Geschäftsaufnahme im Jahr 2009 beträgt die Kreditausfallquote über die gesamte Laufzeit per Ende 2022 2,4 Prozent.

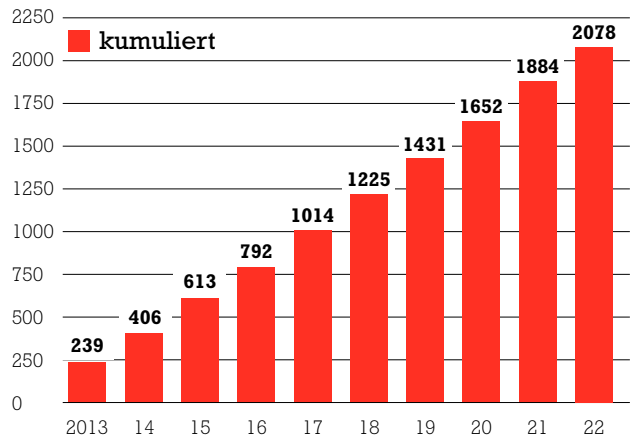
\* Bewilligte Kreditsumme seit Geschäftsbeginn 2009.

## Kreditvergabe\* nach Geschlecht

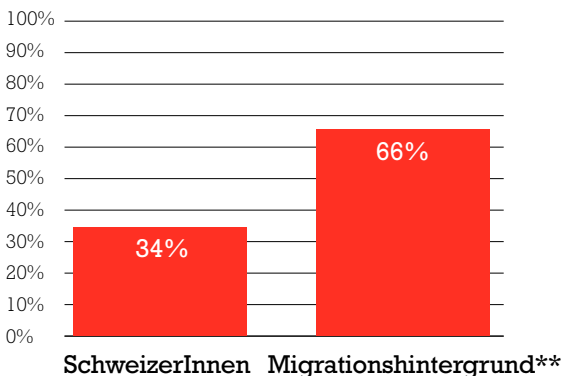


\* seit Geschäftsaufnahme im Jahr 2009

## Anzahl geprüfter Geschäftsmodelle über die letzten zehn Jahre



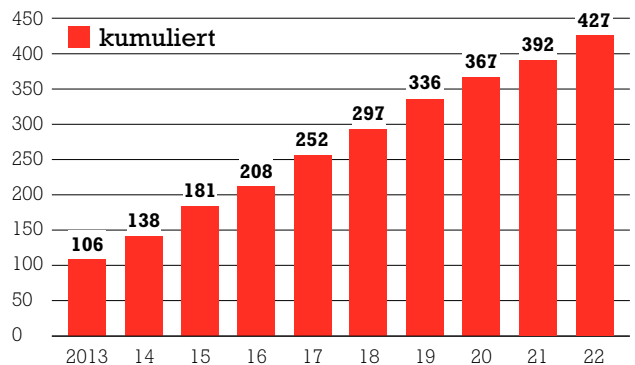
## Kreditvergabe\* nach Herkunft



\* im Jahr 2022

\*\* Personen ausländischer Staatsangehörigkeit und eingebürgerte Schweizerinnen und Schweizer

## Entwicklung kumulierter Kreditvergabe über die letzten zehn Jahre



# Alexandra und Tobias Fritschi «Restaurant Freihof»

**Restaurant Freihof** | Alexandra und Tobias Fritschi  
Ludetswilerstrasse 19 | 8484 Neschwil  
freihof-neschwil@gmx.ch | freihof-neschwil.ch



Von der Bäckerei in Kolumbien zum urchigen Restaurant Freihof in Neschwil – wie Alexandra und Tobias Fritschi der Pandemie trotzten und ihren Traum vom eigenen Gasthof verwirklichten. Aber nicht nur ...

In der kolumbianischen Hauptstadt Bogotá betrieben Alexandra und Tobias Fritschi von 2010 bis 2017 die Bäckerei «La Vieja Suiza». Irgendwann wurden die Wirtschaftsbedingungen schlechter und das Heimweh kam – die beiden kehrten in die Schweiz zurück. Mit im Gepäck: der Wunsch, sich bei der nächstbesten Gelegenheit wieder selbstständig zu machen. Und die Gelegenheit kam bald. Zurück in der Schweiz, arbeitete Tobias zunächst als Produktionsleiter in einer Bäckerei und Alexandra im Zürcher Szenelokal Maison Blunt, als ihnen zu Ohren kam, dass im Gasthof Freihof in Neschwil bei Weisslingen Nachfolger gesucht werden.

«Wir sind beide Nostalgiker. Wir lieben das Traditionelle, das Urchige», schwärmt Alexandra Fritschi. Am 1. April 2022 wurde der Freihof wiedereröffnet – mit Tobias in der Küche und Alexandra als gelernter Kauf- und Hotelfachfrau an der Gästefront. Auf der Menükarte finden sich Gerichte, die dort immer schon standen: Hamburger nach Heiris Rezept, das Rindsfilet, das

Cordon bleu und der feine Wurst-Käse-Salat. Dazu kamen ganz viele Kreationen à la Fritschi: Frisches, Saisonales und auch die eine oder andere kolumbianische Überraschung.

Obschon die zweite Coronawelle anrollte, wurde der Mikrokredit bewilligt. Die überzeugenden Fachkenntnisse der beiden, die enorm fairen Mietkonditionen, die die Inhaber der Liegenschaft offerierten, und eine treue Stammkundschaft, auf die man zählen konnte, wogen die Risiken auf. Mit der Auszahlung des Geldes zogen diverse Küchenmaschinen, eine Fritteuse, Gebrauchsmaterial, weitere Installationen und ein Ersteinkauf ein in den Gasthof Freihof, der seither bereits unzählige Gäste bewirte hat. Somit konnte ein «Kulturgut» einer Schweizer Landbeiz mit neuem Leben und Ideen gefüllt und damit die Zukunft der Gaststätte für hoffentlich viele Jahre gesichert werden.

# Martin Tann «Schnittstelle»

**Schnittstelle** | Martin Tann  
Materialien und Services für Kreative  
Hohlstrasse 485 | 8048 Zürich  
info@schnittstelle.shop | schnittstelle.shop



Nach dem Architekturstudium in Stuttgart und einer Vertiefung in «Computer Aided Architectural Design» an der ETH blieb Martin Tann in Zürich und arbeitete zehn Jahre als Architekt und in der digitalen Planung.

Das Interesse von Martin Tann galt dabei stets der Umsetzung konkreter Ideen – virtuell am PC oder in physischen Modellen und auf der Baustelle.

Die Gründung des Ateliers «Schnittstelle» erfolgte im Jahr 2018. Eine Anlaufstelle für alle Architekten, Designer, Studenten und Kreativen. Schneiden, gravieren, drucken und modellieren. Martin Tann, der Architekt, ist der Unternehmer, der individuelle Kundenwünsche erfüllt und Lösungen sucht, seien sie noch so knifflig.

Damit er die anspruchsvollen Kundenwünsche adäquat erfüllen konnte, waren grössere Anschaffungen wie ein Lasercutter und ein 3-D-Drucker nötig, der Verkaufsraum musste zielgruppengerecht eingerichtet werden, das Warenlager mit Kunststoffen, Holzwerkstoffen, Karton, Papier usw. aufgefüllt werden. Der Gang zu den Banken erwies sich als vergeblich. Diese winkten ab. Zusammen mit GO! gelang es dann, das

Businessmodell zu schärfen und eine aussagekräftige Finanzplanung zu erstellen. Als typischer Nischenanbieter mit einem klaren Geschäftsmodell und dem nötigen Rucksack an Fachwissen glaubte man an einen erfolgreichen Geschäftsverlauf. Der Mikrokredit war der Startschuss, um die notwendigen Investitionen tätigen zu können.

Mittlerweile hat die «Schnittstelle» eine breite Basis an Stammkunden, die das Fachwissen von Martin Tann, den kreativen Austausch und die flexiblen Produktionsmöglichkeiten zu schätzen wissen. Mit dem Laser werden Modellteile für Architekten, Projekte für Hobbybastler und Kleinserien für Firmenkunden gefertigt, manchmal mit 3-D-gedruckten Teilen ergänzt oder von Hand weiterbearbeitet. Digitale Fertigung und handwerkliches Arbeiten sollen sich ergänzen. Abgerundet wird das Angebot mit dem Verkauf von Modellbaumaterialien.

## Ein Highlight war der von GO! organisierte Anlass «Erfolgreich selbstständig» im Freiraum am ZKB-Hauptsitz. Gemeinsam konnten wir mehr als 50 Teilnehmer:innen begeistern und viele wertvolle Tipps für die Gründungsreise mitgeben.

Seit dem Jahr 2009 hat der Verein GO! Mikrokredite in der Höhe von insgesamt knapp 10 Mio. CHF vergeben. Die Kreditnehmer:innen betätigen sich in den verschiedensten Branchen und deren Projekte könnten vielfältiger nicht sein. Eines aber haben die Mikrofinanzierungen gemeinsam: Fast alle können letztlich wieder zurückgezahlt werden. Die langjährige Rückzahlungsquote von 97 Prozent ist beachtlich, aber sicher kein Zufall. Nebst der professionellen Begleitung durch das Team GO! bei der Finanzierungs- und Liquiditätsplanung können die Kreditnehmer:innen auch nach der Kreditvergabe von einem Mentoring profitieren. GO! kann dabei auf einen gut dotierten Pool von Mentor:innen zurückgreifen. So gelingt vielen Jungunternehmer:innen der Start in die Selbstständigkeit.

**«Die langjährige Rückzahlungsquote von 97 Prozent ist beachtlich, aber sicher kein Zufall.»**

Damit auch in Zukunft viele Erfolgsgeschichten mit einem GO!-Mikrokredit beginnen, ist das Team GO! in der Bekanntmachung des Angebots aktiv. Nadine Caprez-Auer und Beni von Allmen waren auch im Jahr 2022 bei diversen Veranstaltungen als Referenten im Einsatz. Als Zürcher Kantonalbank durften wir etwa bei der Event-Reihe «Erfolgreich gründen» in der Konzeptfiliale Winterthur auf die Beteiligung



von GO! zählen. Ein Highlight war der von GO! organisierte Anlass «Erfolgreich selbstständig» im Freiraum am ZKB-Hauptsitz. Gemeinsam konnten wir mehr als 50 Teilnehmer:innen begeistern und viele wertvolle Tipps für die Gründungsreise mitgeben.

Im Namen der Zürcher Kantonalbank bedanke ich mich herzlich beim ganzen Team GO! für das grosse Engagement im Jahr 2022. GO! kann auch im Jahr 2023 auf uns als Partnerbank zählen und wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

Michael Loosli  
Leiter Betreuung & Fachsupport Firmen  
Zürcher Kantonalbank

## Bericht der Geschäftsleitung 2022



### «Verhalten zuversichtlich. So würden wir das Jahr 2022 kurz zusammenfassen.»

Eine Konstante beim Verein GO! ist die immer wieder erstaunliche Vielfalt an Geschäftsmodellen, die uns ambitionierte Personen vorstellen. Den Ansporn, sich in einer Nische durchzusetzen, Bestehendes besser zu machen oder das fachliche Wissen in den Aufbau der eigenen Firma einfließen zu lassen, fasziniert immer noch viele und ist mit ein Grund, wieso wir im Jahr 2022 fast 200 Geschäftsmodelle im Detail geprüft haben. Vier Personen, die in der Vergangenheit dank eines Mikrokredits ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen konnten, porträtieren wir auf den Seiten 4, 5 und 12. Alexandra und Tobias Fritschi bringen frischen Wind in einen Traditions-Landgasthof, Martin Tann bietet in seinem Shop Materialien und Services für Kreative an. Und wer vorhat, dieses Jahr zu heiraten, sollte unbedingt vorher mit Melanie Abendschein Kontakt aufnehmen.

Der Verein GO! hat im Jahr 2022 deutlich mehr Mikrokredite bewilligt als im Jahr 2021. Rund 40 Prozent mehr. Insgesamt 35 Mikrokredite wurden ausbezahlt. Leicht mehr gingen an Frauen. Insgesamt deren 18 gegenüber 17 Männern. Im Durchschnitt waren die Kreditnehmenden bei der Auszahlung 34 Jahre alt. In der mittlerweile bald 14-jährigen GO!-Geschichte entspricht dies einem der jüngsten Durchschnittswerte.

Sowohl die Anzahl der bewilligten Kredite als auch die Anzahl der eingereichten Geschäftsmodelle variieren von Jahr zu Jahr. Insbesondere während der Coronajahre waren diese Schwankungen sehr ausgeprägt. Die Grösse unserer Nische beziehungsweise das Potenzial an Kreditnehmenden abschätzen zu können, ist für uns nicht einfach, weil viele verschiedene Faktoren mitspielen. Unser Anspruch ist es, dass die Mikrokredite sinnvoll, gezielt und an Personen ausbezahlt werden, wo wir glauben, dass sie eine nachhaltige und sinnvolle Wirkung haben. Sei es, dass Arbeitsplätze geschaffen werden, Personen ihre Fachkenntnisse als Selbstständige vollumfänglich einsetzen können und eine Nische bereichern oder wir allgemein Personen unterstützen, die sich nicht im Fokus der Start-up-Szene mit ihren zum Teil «aufgeblasenen Formulierungen» bewegen und sich dort nicht abgeholt fühlen. Die Rückzahlungsquote von 97 Prozent aller Mikrokredite scheint uns recht zu geben.

Einen wichtigen Beitrag, um wieder ins Arbeitsleben «integriert» zu werden, leistet GO! bei Personen, die als arbeitslos beim RAV gemeldet sind. Gerade für diese Personengruppe ist es aufgrund der Arbeitssituation praktisch unmöglich, an Investitionskapital durch ein Finanzinstitut zu gelangen. Der Mikrokredit ermöglicht es ihnen, gezielte Investitionen zu tätigen, damit die Firma sich dem kompetitiven Marktumfeld stellen kann – und die Person, die hoch motiviert ist, eine neue Perspektive hat.

GO!-Kreditnehmende haben mittlerweile über 1200 Arbeitsplätze geschaffen. Eine stolze Zahl. Ramona Matthaei, unsere Kreditnehmerin aus dem Jahr 2014, ist eine dieser Unternehmerinnen. Von der Einzelfirma zur AG mit acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dazu mehr auf Seite 8.

Bedanken möchten wir uns bei unseren Kreditnehmenden, Mitarbeitenden, Mentorinnen und Mentoren, der Partnerbank Zürcher Kantonalbank 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 2012 hast du dich als Goldschmiedin selbstständig gemacht. In einem Atelier in Oerlikon nahm alles seinen Lauf. Wieso hast du dich selbstständig gemacht?** Aus ganz verschiedenen Gründen. Unter anderem ergab es sich per Zufall, dass ich ab 2010, als ich noch als angestellte Goldschmiedin arbeitete, ein Atelier mietete, welches ich über einen Zeitraum von zwei Jahren mit Werkzeugen und Maschinen ausstattete, sobald sich mir eine günstige Gelegenheit bot. So wuchs in dieser Zeit nicht nur meine Ateliereinrichtung, sondern auch der Wunsch der Selbstständigkeit. Im Jahr 2012 fühlte ich mich bereit, den grossen Schritt nun wagen zu können.

**Dein Talent zeigte sich schon früh. An einem Lehrlingswettbewerb angehender Goldschmiede hast du dazumal den ersten Preis und 6000 Franken gewonnen. Weisst du noch, was du mit dem Geld gemacht hast?** Ja, das weiss ich noch gut! Der Wettbewerb war im Jahr 2003 für die Lehrlinge im vierten Lehrjahr und ich träumte von einem eigenen kleinen Atelier zu Hause im Keller. Ich hatte mit dem Geld also einen Grundstock an Einrichtungen und Werkzeugen gekauft, in der Absicht, in diesem kleinen Keller-raum auf selbstständiger Basis arbeiten zu können, falls ich nach der Ausbildung nicht sofort eine Anstellung finden würde. Schlussendlich arbeitete ich in dieser

kleinen Werkstatt jedoch kaum, da ich nach der Ausbildung eine ganz tolle Anstellung fand und damals der Gedanke an die «richtige» Selbstständigkeit noch sehr weit weg war.

**Apropos Geld. Im Jahr 2014 hast du einen Mikrokredit über 25000 Franken erhalten. Wie wichtig war dazumal diese Anschubfinanzierung und worin hast du investiert?** Der Betrag war für mich eine sehr wichtige Unterstützung, um eines meiner Projekte weiter vorantreiben zu können. Mit einer speziellen Linie an eigens entwickelten Kautschuk-Armbändern erstellte ich damals einen Onlineshop ([www.kairos.swiss](http://www.kairos.swiss)) und hatte etwa zehn Geschäfte in der ganzen Schweiz, welche die Kollektion in ihren Läden anboten. Um eine erste grössere Menge dieser Armbänder herstellen zu können sowie passendes Ausstellungsmaterial zu kaufen, war mir dieser Kredit eine sehr grosse Hilfe. Jedoch war nicht nur das Geld selbst wichtig und wertvoll, auch der Prozess mit Beni von Allmen vom Verein GO! war sehr hilfreich und spannend.

**Wie kam eine neue Goldschmiedin wie du anfänglich zu Kundenaufträgen? Du konntest dir ja keine Top-Passanten-Lage leisten. Der Start in die Selbstständigkeit ist immer ein sehr steiniger Weg. Ich probierte in den ersten paar Jahren alles aus, von**



Werbung in Social Media und Bewerbungen auf allen möglichen digitalen Plattformen über Messen, Kunden-Events bis zu Anzeigen in Magazinen usw. Auch baute ich mir neben den klassischen Goldschmiedearbeiten verschiedene Standbeine auf. Ich bot in meinem grossen Atelier zum Beispiel Pärchen die Möglichkeit an, ihre eigenen Eheringe in einem Kurs herzustellen. Oder die Schmucklinie KAIROS, welche ich zum einen über einen Onlineshop und zum anderen über Distributionsgeschäfte anbot. Aber auch in die Schmuckfotografie arbeitete ich mich sehr tief ein, besuchte diverse Abendkurse und baute mir ein eigenes Fotostudio auf, da ich für die meisten Werbemassnahmen auf sehr hochwertige Schmuckfotos angewiesen war. So war ich eines Tages an dem Punkt, dass ich auch dieses Wissen zu einem Standbein machte und die Schmuckfotografie anderen Schmuckschaffenden als Dienstleistung anbot. Irgendwann war ich dann aber bei 80 bis 100 Stunden Arbeit pro Woche, was zwar irgendwie zum Start in die Selbstständigkeit ein wenig dazugehört, ich aber niemandem als erstrebenswert empfehlen würde ...



**Was denkst du im Nachhinein, wieso dir der Start in die Selbstständigkeit geglückt ist?** Sehr viel Durchhaltewille, Sturheit, dranbleiben, nie aufgeben, immer wieder aufstehen und weitermachen. Mich in etwas richtig reinzubeissen, wenn ich ein Ziel vor Augen habe, hat mich schon immer ausgemacht. Auch eine gewisse «Blauäugigkeit» und die innere Überzeugung, dass am Ende «schon alles gut kommen» wird, haben mir sicherlich über manche Tiefs hinweggeholfen. Ein

ganz wichtiger Faktor ist auch heute noch der Austausch mit meinem Mann, welcher selber ebenfalls Unternehmer ist. Wir sind uns Sparringpartner, können uns in die Situation des anderen hineinfühlen und von unseren Erfahrungen gegenseitig lernen. Ausserdem sind wir beide seit vielen Jahren in einem Unternehmernetzwerk (EO), in welchem es ganz bewusst nicht um Connections und Auftragsvergabe geht, sondern darum, sich gegenseitig über eigene Erfahrungen auszutauschen und zu lernen. In der allerersten Anfangszeit ist dieser Aspekt vielleicht noch nicht so zentral, aber bereits nach kurzer Zeit ist man sehr froh, wenn man Menschen um sich hat, die Ähnliches erlebt und durchgemacht haben, und man sich nicht ganz alleine fühlt. Ganz nach dem Motto: «Wenn du erfolgreich werden willst, umgib dich mit erfolgreichen Menschen.»

**«Auch eine gewisse «Blauäugigkeit» und die innere Überzeugung, dass am Ende «schon alles gut kommen» wird, haben mir sicherlich über manche Tiefs hinweggeholfen.»**

**Du bist schon früh als «Tüftlerin» aufgefallen, hast beispielsweise eigene Verschlussmechanismen konstruiert. Wie wichtig ist die eigene Handschrift, die du den Schmuckstücken verleihst?** Für mich persönlich ist die eigene Handschrift natürlich absolut zentral. Dies ist ja schliesslich meine grosse Leidenschaft. Jedoch darf man sich nicht allzu grosse Illusionen machen im Hinblick auf Erfolg. Wer sich nur aus dem Wunsch der Selbstverwirklichung heraus selbstständig macht, steckt sehr schnell in einer Sackgasse. Das zentralste Element neben allen eigenen Fähigkeiten, Ideenreichtum und Erfindergeist ist und bleibt immer das Bedürfnis des Kunden. In erster Linie ist es unsere Aufgabe, den Markt zu verstehen und uns in die Bedürfnisse unserer Kunden hineinzuspüren. Erst auf dieser Grundlage kann die eigene Handschrift eingebracht werden.

**Im Juli 2017 übernahmst du ein renommier-tes Juweliengeschäft, Messerer Juwelier AG, in der Nähe des Paradeplatzes in Zürich. Wie kam es zu dieser Übernahme?** Die ersten Verhandlungen über eine mögliche Übernahme begannen im Herbst 2016. Zu dem Zeitpunkt war ich vier Jahre in meinem Atelier in einem Wohnquartier in Zürich Oerlikon tätig. Der Wunsch nach mehr Sichtbarkeit und den Möglichkeiten, mein Potenzial besser ausschöpfen zu können,

wuchs und ich wusste, dies würde mir nur an einem Standort in der Zürcher Innenstadt mit guter Passantenlage gelingen. Ich war damals «reif», den nächsten Schritt zu wagen.

Der Schritt war im ersten Moment zwar ein wenig grösser, als ich mir das zuerst vorgestellt hatte, jedoch bereue ich heute keine Sekunde, diesen Weg gewählt zu haben. Die ersten Jahre nach der Übernahme waren zwar auf sehr vielen Ebenen äusserst anspruchsvoll, jedoch konnten wir uns in den letzten knapp sechs Jahren sehr gut positionieren. Die Schmuckkreationen und Projekte, von denen ich in meinem Atelier in Oerlikon nur träumen konnte, können wir heute tagtäglich realisieren.

Den Standort würde ich heute für ein Geschäft wie meines als wichtiger einstufen, als ich es damals beim Start in die Selbstständigkeit getan hatte. Dass wir – mittlerweile zu acht – am Münsterhof arbeiten dürfen, an einem der schönsten und geschichtsträchtigen Plätze in ganz Zürich, ist ein riesengrosses Glück, von dem ich noch vor ein paar Jahren kaum zu träumen gewagt hätte.

**Hast du Tipps, wie man ein Team erfolgreich führt?** Ein Team führen zu dürfen, ist eine der schönsten, aber auch eine der herausforderndsten Aufgaben eines Unternehmers. Ich lerne jeden Tag dazu, fühle mich aber noch nicht so weit erfahren, um bereits Tipps geben zu können. Fragt mich in 20 Jahren wieder.

**«Sehr wachsam Planen, regelmässiges Monitoring von Ausgaben und Einnahmen sowie Budgetplanung und sehr, sehr viel Disziplin sind das A und O.»**

**Deine Firma ist bekannt für Unikate und hochwertige Schmuckstücke, die oft mehrere Zehntausend Franken kosten. Kannst du uns etwas über deine Kunden verraten?** Unsere Kunden sind so vielfältig wie unser Angebot. Natürlich arbeiten wir im sehr hochpreisigen Segment, wir bieten aber auch Dienstleistungen wie Reparaturen oder Grössenänderungen an. Wir heissen jeden Kunden bei uns im Geschäft willkommen. Unabhängig von seiner Kaufkraft. Was den meisten unserer Kunden jedoch zugrunde liegt, ist der Wunsch nach etwas Einzigartigem und Emotionalen. Die Anfertigung unserer Schmuckstücke ist meist ein Prozess, auf den sich der Kunde einlässt. Wir tasten uns in manchmal mehreren Beratungsterminen an die genauen Wünsche unserer Kunden heran und erstellen Skizzen oder Modelle, bis wir mit der Anfertigung eines Schmuckstückes beginnen. Unsere Kunden schätzen diesen Weg, in welchem sie selber Teil des Prozesses werden und mitbestimmen können.

**Dein Geschäftsmodell ist wahrscheinlich sehr kapitalintensiv. Wie stellst du sicher, dass du immer liquide bist, um die Rechnungen pünktlich bezahlen zu können?** Ja, der Aufbau eines eigenen Schmucklagers sowie die Kundenanfertigungen sind in dieser Branche ausgesprochen kapitalintensiv. Sehr wachsam Planen, regelmässiges Monitoring von Ausgaben und Einnahmen sowie Budgetplanung und sehr, sehr viel Disziplin sind das A und O.



**Im Fachjargon spricht man vom USP oder Alleinstellungsmerkmal, mit dem sich eine Firma gegenüber den Mitbewerbern differenzieren sollte. Wie sieht dein USP aus?** Diese Frage finde ich immer sehr schwierig zu beantworten. Am besten würde man da unsere Kunden fragen, weshalb sie zu uns kommen und nicht zu einem Mitbewerber. Ich denke nicht, dass wir «die» eine Sache viel besser machen als andere. Ich denke, es ist immer ein ganzer «Blumenstrauss» an Massnahmen, Werten und Strategien, mit denen wir unsere Kunden von uns und unserem Angebot überzeugen. Und für andere Kunden wiederum passt der «Blumenstrauss» eines Mitbewerbers besser. Unsere Mitbewerber haben ja auch ihren treuen Kundenstamm. Ich denke, sehr wichtig ist, dass sich jede und jeder den Kundenstamm aufbaut, der zu ihr oder ihm passt, und man sich gegenseitig zu schätzen weiss.

**Was sind für dich als Unternehmerin die schönsten Momente, wo du sagst, ich habe den besten Job der Welt?**

*Wenn ich spüre, dass alle im Team gerne zur Arbeit kommen, sich in ihren Tätigkeiten entfalten und weiterentwickeln und wir alle zusammen als Team in die gleiche Richtung rudern. In diesen Momenten spürt man jedes Mal, wie sich eine unglaublich starke Kraft entfaltet, welche unser Geschäft erfolgreich weiterbringt. Dazu kommen die emotionalen Momente, in denen unsere Kunden ein Schmuckstück bei uns abholen, welches alle ihre Erwartungen übertrifft, und wir an dieser grossen Freude teilhaben dürfen.*

*Und für mich als leidenschaftliche Goldschmiedin sind es natürlich auch die Stunden, in denen ich an neuen Schmuckkreationen tüftle, exklusive Edelsteinauswahlen begutachte und den Kopf in neuen Ideen schwelgen lassen kann.*

**Wir von GO! vertreten die Meinung, dass die Person das wichtigste Puzzleteil überhaupt ist, ob eine Idee erfolgreich umgesetzt werden kann. Wie siehst du das als erfahrene Unternehmerin? Wie gewichst du die Kriterien Person, Geschäftsidee und Finanzbedarf?**

*Dem kann ich nichts hinzufügen. Aus meinen Erfahrungen sehe ich das ganz genauso. Für fehlende Finanzen gibt es Möglichkeiten. Klar, die Möglichkeiten einer Fremdfinanzierung befinden sich meist ausserhalb der Komfortzone. Man muss zum Beispiel «Klinken putzen gehen», wird vielleicht auch mal abgelehnt und muss es aufs Neue versuchen. Oder aber man muss eigene Glaubenssätze loslassen, Firmenanteile abgeben usw.*

*Die Idee, die am Anfang steht, wird nicht selten im Laufe der Jahre wieder überarbeitet, an die Kundenwünsche und die Marktsituation angepasst, vielleicht sogar völlig über Bord geworfen. Aber was am Ende bleibt, ist die Person, die den Karren immer wieder zieht. Die Person, die bereit ist, immer wieder aufzustehen und weiterzukämpfen. Immer wieder müssen finanzielle Unsicherheiten ausgehalten werden, die Bereitschaft aufgebracht werden, lieb gewonnene Ideen und Projekte loszulassen und sich auf neues, unbekanntes Gebiet zu wagen. Dabei aber nie das Ziel aus den Augen zu verlieren, ständig bereit zu sein, sich selbst zu reflektieren und weiterzuentwickeln.*

*Nicht umsonst gibt es den schönen Spruch: «Das Unternehmen ist der Spiegel der Unternehmerpersönlichkeit.» Dieser Spruch stammt nicht von mir. Ein sehr erfahrener Unternehmer hat mir dies einmal gesagt.*



---

**Ramona Matthaei** ist Jahrgang 1983. Im Jahr 2012 machte sie sich als Goldschmiedin mit ihrer Einzel-firma selbstständig. Im Jahr 2017 kaufte sie die Firma Messerer Juwelier AG in Zürich. Schmuckunikate auf höchstem Niveau sind eines der Markenzeichen der Firma. Nebst dem stationären Geschäft beim Münsterhof 14, 8001 Zürich, sind die Schmuckstücke auch über den Onlineshop [messerer-juwelier.ch](http://messerer-juwelier.ch) zu kaufen. Sie beschäftigt acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

---

# Melanie Abendschein «Philia & Agape AG»

**Philia & Agape AG** | Melanie Abendschein  
Brautatelier  
Seestrasse 83 | 8803 Rüslikon  
melanie@philia-agape.ch | philia-agape.ch



Melanies Welt war schon immer die der Mode. Ihre Mutter ist selbst Inhaberin einer Modeboutique, in der Melanie dann auch ihre Ausbildung machte und viel über Wareneinkauf und Sortimentsgestaltung lernte. Danach ging es weiter mit einer Ausbildung zur Make-up-Artistin. Und der Spezialisierung in Sachen Brautmode. Die Liebe brachte sie später in die Schweiz, wo sie die Welt der weissen Kleider für den allerschönsten Tag im Leben nicht losliess.

Als ehemalige langjährige Geschäftsführerin eines Braut- und Festmodenbekleidungs geschäftes war Melanie mit den Ansprüchen und Wünschen der weiblichen Kundschaft sehr vertraut. Mit diesem Wissen und der konkreten Geschäftsidee eines eigenen Brautmodengeschäftes klopfte sie bei GO! an.

Im November 2021 öffnete Melanie in einer alten Seevilla in Rüslikon am Zürichsee Tür und Tor von Philia & Agape. Das Braut- und Abendmodengeschäft ist spezialisiert auf neue Trends und neue Marken. Dies bedeutet, dass das Sortiment ständig rotiert und neu aufgefrischt wird. Statt, wie anderswo üblich, jeden Herbst eine neue Kollektion zu präsentieren, gibt es bei Philia & Agape nebst Klassikern und Bestsellern immer wieder neue Kleider. Dies übrigens nicht nur für die kirchliche Hochzeit, sondern auch für die zivile. Fixe Öffnungszeiten gibt es nicht. Damit Melanie sich ausschliesslich

und exklusiv um die zukünftige Braut kümmern kann, werden die Termine im Voraus abgemacht. Ein Kundenservice der exklusiven Art.

Dank Melanies Zweitausbildung gibt's Styling für Haare und Make-up für Braut, Brautjungfern und Gäste gleich mit im Angebot.

Der Umbau der Räumlichkeiten in der Seevilla zu einem gemütlichen, grosszügigen Atelier und der Einkauf der Brautkleider verlangten einiges an Investitionen. Da Melanie die Jahre vorher umsichtig mit Geld umgegangen ist, konnte sie einiges an Eigenkapital beisteuern. Ein Vorteil, da diese Art von Geschäftsmodell grossen saisonalen Schwankungen unterliegt. Insbesondere die ersten Monate überbrücken zu können, war eine Herausforderung. Anhand des Finanzplanes, der zusammen mit GO! erstellt wurde, war aber die Gewissheit da, dass die Liquidität gewährleistet ist und dem Start nichts mehr im Wege stand. So konnte einerseits Melanie die Finanzierung für den privaten Lebensunterhalt in der Anfangsphase sichern und andererseits konnte sie mit dem GO!-Mikrokredit oben erwähnte Investitionen tätigen.

Und Melanie tut nun das, was sie am allerbesten kann: Bräuten dabei helfen, ihr Traumkleid zu finden.

	<b>2022</b> in CHF	<b>2021</b> in CHF
<b>Aktiven</b>		
<b>Umlaufvermögen</b>		
Flüssige Mittel	129 047	131 636
Debitoren	1 140	1 280
Delkredere	0	-180
Übrige Forderungen	0	0
Aktive Rechnungsabgrenzung	684	436
<b>TOTAL UMLAUFVERMÖGEN</b>	<b>130 871</b>	<b>133 172</b>
<b>Anlagevermögen</b>		
Sicherungsfonds	21 789	14 362
Mietkaution	7 907	7 906
Mobile Sachanlagen	1 500	2 000
<b>TOTAL ANLAGEVERMÖGEN</b>	<b>31 196</b>	<b>24 268</b>
<b>TOTAL AKTIVEN</b>	<b>162 067</b>	<b>157 440</b>
<b>Passiven</b>		
<b>Fremdkapital</b>		
Kreditoren	6 856	8 790
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	14 107	9 671
Passive Rechnungsabgrenzung	10 449	10 872
Abgrenzung Betriebsbeitrag <sup>1</sup>	108 866	113 745
<b>TOTAL FREMDKAPITAL KURZFRISTIG</b>	<b>140 278</b>	<b>143 078</b>
<b>Fondskapital</b>		
Sicherungsfonds	21 789	14 362
<b>TOTAL ZWECKGEBUNDENER FONDS</b>	<b>21 789</b>	<b>14 362</b>
<b>TOTAL FREMDKAPITAL</b>	<b>162 067</b>	<b>157 440</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Eigenkapital	0	0
<b>TOTAL EIGENKAPITAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASSIVEN</b>	<b>162 067</b>	<b>157 440</b>

<sup>1</sup> Aus Beitrag Stadt Zürich und Lotteriefonds Kanton Zürich

**Erfolgsrechnung** 1. Januar bis 31. Dezember 2022

	<b>2022</b> in CHF	<b>2021</b> in CHF
<b>Ertrag</b>		
Beratung Antragstellende	11 220	8 987
Sonstiger Beratungsertrag	0	4 100
Beitrag Stadt Zürich/Lotteriefonds Kanton Zürich	350 000	350 000
Mitgliederbeiträge	4 000	4 000
Spenden	4 380	4 500
Abgrenzung Betriebsbeitrag	4 879	-2 307
Debitorenverlust/Veränderung Delkredere	180	120
Periodenfremder Ertrag	0	0
<b>TOTAL ERTRAG</b>	<b>374 659</b>	<b>369 400</b>
<b>Aufwand</b>		
Personalaufwand	267 873	255 816
Raumaufwand	29 894	29 472
Unterhalt	5 111	14 765
Sachversicherungen	1 195	1 175
Büro- und Verwaltungsaufwand	31 577	30 075
Werbung	38 380	37 241
Finanzerfolg	129	137
Abschreibungen	500	719
<b>TOTAL AUFWAND</b>	<b>374 659</b>	<b>369 400</b>
<b>Fondsergebnis zweckgebundener Fonds</b>		
Finanzerfolg Sicherungsfonds	-27	-12
Rückzahlung Kreditnehmer	7 454	8 100
Deckung Kreditausfall	0	0
Beitrag Sicherungsfonds	-	-
<b>TOTAL FONDSERGEBNIS</b>	<b>7 427</b>	<b>8 088</b>
<b>Zuweisung/Entnahme Fonds</b>		
Zuweisung an Sicherungsfonds	7 427	8 088
Entnahme aus Sicherungsfonds	0	0
<b>TOTAL FONDSERGEBNIS</b>	<b>7 427</b>	<b>8 088</b>

# 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 2022)

Rückzahlung innert drei Jahren

### Mentoring

Durch Freiwillige ohne Entschädigung

### Stand Kredite Dezember 2022

427 bewilligte Kredite mit einer Gesamtsumme von 9,6 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](mailto:info@mikrokredite.ch)

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