

Start-up-Hilfe wie in Bangladesh

Finanzierung Mikrokredite bringt man eher mit Entwicklungsländern als mit Zürich in Verbindung. Der Verein Go zeigt eindrücklich auf, wie Jungunternehmen erfolgreich mit Mikrokrediten finanziert werden können. 80 Prozent der Antragsteller hätten bei Banken keinen Heller bekommen.



Die Jungunternehmerinnen Caroline und Max in der Serie «Two Broke Girls». Hätten sie einen Mikrokredit bekommen, wäre ihnen vieles erspart geblieben.

Bild: pd

VON JEREMIAS BÜCHEL

Für ihren Traum – den eigenen Cupcake-Laden – schufteten Max und Caroline in der TV-Serie «Two Broke Girls» tagtäglich als Kellnerinnen in einem drittclassigen Restaurant, um sich das Startkapital für das eigene Geschäft zu erarbeiten.

Edith Meier ist um dieses Märtyrium herumgekommen. In einem Zeitungsartikel erfuhr sie von der Möglichkeit der Start-up-Finanzierung über Mikrokredite. Darauf bewarb sie sich um einen Kredit und bekam 40 000 Franken für die Eröffnung ihres Lokals.

Zum Startkapital kam Meier über den Züricher Verein Go. Dieser vermittelt seit 2009 Mikrokredite an Start-ups. Ausbezahlt werden diese von der Zürcher Kantonalbank (ZKB). Der Verein übernimmt die Eignungsabklärung und gibt der Bank bei positivem Entscheid die Empfehlung zur Kreditvergabe. Bei der Geschäftsstelle des Vereins arbeiten drei Personen, welche die Antragsteller beraten und überprüfen. Die Kosten der Geschäftsstelle werden von der Stadt Zürich und dem Lotteriefonds des Kantons Zürich getragen. Nach der Kreditempfehlung durch Go überprüft die Kantonalbank, ob der Antragstellende die bankeninternen Richtlinien erfüllt und entscheidet über die definitive Kreditvergabe.

Traum verwirklicht

Bei Edith Meier fiel der Entscheid positiv aus. Seit zwei Jahren betreibt sie in der Kalkbreite in Zürich die American Style Bakery «Oh Sweetest Thing». Im rosaroten Lokal werden Cupcakes, Bagels, Cheesecake und vieles mehr verkauft. Mit dem Kredit vom Verein Go konnte Meier Backöfen, Kühlschränke, Vitriolen, Inventar sowie Handwerkerarbeiten bezahlen. Innerhalb von drei Jahren muss sie den Kredit amortisieren.

Meier machte Matura und studierte danach Anthropologie. Nebenbei jobbte sie bei einer Bank und anschliessend bei einem Verlag. Eines Tages kündigte sie ins Blaue hinaus, weil sie sich neu orientieren wollte. Sie zog nach London und absolvierte ein Praktikum in einer Cupcake-Fabrik. Dort entdeckte sie ihre Leidenschaft fürs Backen und träumte von einem eigenen Cupcake-Laden. Zurück in der Schweiz machte sie sich an die Umsetzung des Traums der Selbstständigkeit.

Dabei konnte sie auf Unterstützung des Vereins Go zählen. Denn der Verein vermittelt nicht nur Kredite, er coacht die Antragsteller auch. Auf eine Infoveranstaltung folgte ein Coaching-Termin bei Go. «Dort wurde mein Businessplan besprochen sowie die Bedingung gestellt, dass ich einen Hygienekurs bei Gastrosuisse besuche», so Meier. Die Beratung von Go schätzte Meier sehr: «Da ich Quereinsteigerin bin, war ich froh, dass ich meine Pläne den Experten von Go vorstellen konnte. Durch deren langjährige Begleitung von Start-ups konnten sie mir wertvolle Tipps geben und mir bestätigen, dass mein Vorhaben vielversprechend und mein Businessplan realistisch ist.»

Person statt Kapital

Go besteht seit sieben Jahren. Bislang wurden 183 Projekte realisiert. «80 Prozent hätten bei einer Bank niemals einen Kredit bekommen», so Beni von Allmen, Co-Geschäftsführer von Go. Grund dafür seien die fehlenden Sicherheiten. Auch in Zeiten, in denen die Nationalbank die Geschäftsbanken mit Negativzinsen motivieren will, das Geld unter die Leute zu bringen, ist es für Jungunternehmer ohne eigenes Kapital schwierig, für ihr Projekt eine Finanzierung zu bekommen. Zudem gäbe es Branchen, die es speziell schwer hätten. «Für Start-ups in der Gastrobranche ist es fast nicht möglich, von einer Bank einen Kredit zu bekommen», so von Allmen. Die Kreditausfälle bei Restaurants seien hoch, weshalb die Banken in dieser Branche sehr zurückhaltend finanzieren würden. Auch für Coiffeure sei es nicht einfach, da angestellte Figaros schlecht bezahlt seien und so kaum Startkapital ansparen können. Das gelte auch für andere Branchen im Dienstleistungssektor.

Beim Verein Go bekommen diese Jungunternehmer trotzdem eine Chance. «Wir setzen auf die Personen, nicht auf bankenübliche Sicherheiten», so von Allmen. «Wenn wir sicher sind, dass eine Person fähig ist, ein Geschäft zu führen, die Businessidee überzeugend ist und Marktchancen bestehen, dann stehen die Chancen für einen Mikrokredit gut.»

Dabei wird aber nicht blauäugig vorgegangen. «Wir verlangen zwar keinen

Businessplan, gehen aber mit den Antragstellern die Eckpunkte eines Businessplans durch. So sehen wir, ob sich die Person bereits Gedanken zu den entscheidenden Punkten gemacht hat.» Ausserdem bestehe man auf einer Liquiditätsplanung für die ersten zwei Geschäftsjahre. Beim Entscheid, ob jemand für einen Kredit unterstützt wird, ist einerseits die Persönlichkeit wichtig, andererseits muss für die Geschäftsidee eine potenzielle Zielgruppe vorhanden sein», so von Allmen.

Kaum Kreditausfälle

Das Modell von Go funktioniert gut. Während die Hälfte der gegründeten Start-ups nach drei Jahren wieder vom Markt verschwinden, bestehen die von Go finanzierten Jungunternehmen am Markt viel besser. Nur bei fünf Prozent kommt es zu Kreditausfällen. Kommt es so weit, dann sorgt Go dafür, dass ein Abzahlungsmodell gefunden werden kann. Das kann so weit gehen, dass über zehn Jahre monatlich hundert Franken zurückgezahlt werden. Zu Schliessungen von Unternehmen kommt es laut von Allmen meist aus familiären oder persönlichen Gründen: «Oft steckt die Auflösung einer Liebesbeziehung dahinter. Wenn der Partner im Geschäft involviert war, dann fehlt diese Unterstützung plötzlich und bringt das Geschäft in Schieflage», erklärt von Allmen. Zudem führen Trennungen oft zu persönlichen Krisen, sodass den Unternehmern die nötige Energie fehlt, die es für den Businessaufbau braucht.

Glücklicherweise seien Ausfälle aber Ausnahmen. Mikrokredite sind eine Erfolgsgeschichte. Von Allmen streicht vor allem den volkswirtschaftlichen Nutzen heraus: «Die kleinen Kredite zeigen grosse Wirkung: Die Hälfte der Jungunternehmen beschäftigt weitere Personen und schafft somit neben dem eigenen auch andere Arbeitsplätze.» Zudem komme jede vierte Person, die einen Mikrokredit bekommt, dank diesem aus der Erwerbslosigkeit heraus und wird somit wieder in den Arbeitsmarkt integriert.

So hat zum Beispiel ein Jungunternehmer mittlerweile bereits zwei Restaurants eröffnet mit über zwei Tausend Angestellten. Eine andere Jungunternehmerin hat eine Onlinevermittlung für Gesundheitstherapeuten

aufgebaut und beschäftigt nach nur 18 Monaten bereits vier Vollzeitangestellte.

Auch Meiers Cupcake-Laden hat Arbeitsplätze geschaffen. Derzeit beschäftigt sie zwei Angestellte, insgesamt ergeben sich aus Meiers Start-up 250 Stellenprozent.

Liechtenstein fehlt das Geld

Das Vorzeigemodell von Go könnte auch in anderen Regionen Schule machen, etwa in Liechtenstein. Laut Co-Geschäftsführer von Allmen könnte Go im Fürstentum adaptiert werden: «Wir teilen gerne unsere Erfahrungen und würden einen Liechtensteiner Verein mit Know-how-Transfer unterstützen. Was es aber vor allem braucht, ist eine finanzierte Geschäftsstelle sowie eine Partnerbank.»

Daran könnte eine Liechtensteiner Adaption scheitern. Derzeit fehlt eine Finanzierungsmöglichkeit mit Mikrokrediten. Dass sich das bald ändern wird, bezweifelt Beat Oehri von der Innovationsgruppe Liechtenstein (IGL). «Wir haben in dieser Hinsicht einiges versucht. Leider muss ich eher davon ausgehen, dass die Finanzierung einer entsprechenden Geschäftsstelle schwierig wäre. Die Regierung zeigt immer wieder, dass sie Jungunternehmen fördern möchte, jedoch nicht durch finanzielle Mittel», so Oehri. Die IGL habe angeboten, fünf Millionen Franken für Start-up-Förderung und Wachstumskapital aufzutreiben, wenn die Regierung den gleichen Betrag beisteuern würde, z. B. über den Zukunftsfonds. «Dazu kam es jedoch nie», sagt Oehri enttäuscht. Eine Chance sieht er eher, wenn Mäzene oder Sponsoren einen entsprechenden Verein tragen würden.

Banken verfolgen andere Konzepte

Neben einer Geschäftsstelle wäre auch eine Partnerbank nötig, welche die Mikrokredite vergibt. Auch das dürfte nicht einfach werden. Auf Anfrage äusserte sich die Liechtensteinische Landesbank (LLB) unterhält zurzeit kein Programm, das mit der Mikrokreditvermittlung von GO und der Züricher Kantonalbank vergleichbar wäre. Unsere Förderung des Unternehmertums kommt in einem Life-Cycle-basierten Betreuungs- und

Beratungsansatz zum Ausdruck. Dieser adressiert die besonderen Ereignisse wie Start-ups, Repositionierungen und Nachfolgeregelungen angemessen», sagt Albert Halter, Leiter Group Corporate Communications der LLB. Auch die St. Galler Kantonalbank verfolgt bei der Start-up-Förderung eine andere Strategie: «Die St. Galler Kantonalbank verfügt mit der «Startlimate» über ein eigenes Gefäss für Betriebskredite bis 100 000 Franken an Gewerbebetriebe in klassischen Branchen zur Finanzierung von Umlaufvermögen, aber auch kleinere Investitionen. Per 31. Dezember 2015 waren 14 Kredite im Gesamtumfang von 895 000 zugesagt. Aus diesem Grund drängt sich eine Beteiligung an einer entsprechenden Initiative nicht auf», teilt Sprecher Simon Netzle mit.

Tiefe Hemmschwelle

Meier war froh, dass sie für ihr Cupcake-Geschäft nicht bei einer Bank vorsprechen musste. «Die Hemmschwelle ist bei einem Verein wie Go einfach viel tiefer, um nach einem Kredit zu fragen», so Meier. Sie befürchtete auch, dass sie bei einer Bank mit ihrem Projekt keinen Kredit bekommen hätte und versuchte es gar nicht erst. «Zwar bringt man Mikrokredite eher mit Bangladesh als Zürich in Verbindung, doch auch in der Schweiz erfüllen sie ihre Funktion bestens», so Meier. «Ich kann diese Finanzierungsform jedem Jungunternehmer nur empfehlen. Gerade auch, weil man gleichzeitig von Personen beraten wird, die sich im Start-up-Umfeld bestens auskennen.» Und sie musste nicht wie die Protagonistinnen von «Two Broke Girls» in einem schäbigen Diner kellnern, um an die Finanzierung zu kommen. Die Serie konnte sie während der Phase des Geschäftsaufbaus nicht sehen: «Die ständigen Ups und Downs der Protagonistinnen machten mich damals zu nervös», schmunzelt Meier zwei Jahre nach ihrer Geschäftseröffnung. Noch ein Jahr hat sie Zeit, ihren Mikrokredit abzuzahlen. Sie würde jederzeit wieder einen Mikrokredit aufnehmen. Und wer weiss, vielleicht tut sie das sogar. «Bei mir geistert die Idee eines Pancakes-Lokals im Kopf herum», so Meier. «Vielleicht werde ich mittelfristig ein zweites Lokal eröffnen.»

«Die Hälfte der Jungunternehmen beschäftigt weitere Personen und schafft somit neben dem eigenen auch andere Arbeitsplätze.»