

Wenn die Bank bockt

Kein Kredit für eine eigene Firma? Die Bürgschaftsgenossenschaft Saffa hilft findigen Unternehmerinnen.



Sonja Scherer, Sie sind Präsidentin der Bürgschaftsgenossenschaft für Frauenprojekte, Saffa. Warum braucht es diese? Damit sich Frauen selbstständig machen oder einen Kleinbetrieb auf die Beine stellen können – ein Schmuckatelier etwa oder eine Coachingagentur. Da Banken bei Kleinprojekten zurückhaltend Kredite gewähren und die regionalen Bürgschaftsgenossenschaften eher grössere Projekte unterstützen, würden diese Unternehmerinnen leer ausgehen. Hier kommen wir ins Spiel. Kleinprojekte sind für Banken also weniger attraktiv. Warum? Für Banken ist das Engagement, das es für einen Kleinstbetrieb braucht, im Verhältnis zum möglichen Ertrag zu aufwendig. Und die regionalen Bürgschaftsgenossenschaften sind eher darauf spezialisiert, bestehende Betriebe auszubauen oder Übernahmen zu planen. Die Saffa hingegen unterstützt zu 98 Prozent Start-up-Betriebe. Für Frauen, die ein Start-up planen, sind wir oft erste Anlaufstelle. Und sobald die Saffa bürgt, bewilligt die Bank den Kredit. Genau.



Das heisst, wir übernehmen die Bankkredite, falls die Bürgschaftsnehmerin nicht mehr fähig ist, den Kredit zurückzuzahlen. Die Frau steht dann in unserer Schuld, nicht mehr in der Schuld der Bank. Da der Bund 65 Prozent des Verlusts übernimmt, ist es für die Bank ein Nullrisikogeschäft, wenn sie einer Bürgschaftsnehmerin einen Kredit gewährt.

Erfolgstory

5000 Franken bewilligte die Saffa 1949 der Zürcherin Frieda Jakob. Damit machte sie sich mit ihrer Babyartikelfirma Bébé-Jou selbstständig. 15 Jahre später hatte das Geschäft 130 Angestellte. Jahresumsatz: 1.2 Millionen Franken. 1970 wurde Bébé-Jou an die Berner Firma Galactina verkauft.

fünzig. Davon wird gut ein Drittel bewilligt.

Wie hoch sind die Kredite der Saffa? 200 000 Franken wurden bisher nie überschritten. Bei Kreditanfragen geht es meist um rund 80 000 Franken Startkapital.

Worauf müssen Frauen, die ein Unternehmen gründen wollen, achten? Darauf, dass sie sich nicht zu viel zumuten und an Fallback-Lösungen denken. Jungunternehmerinnen tendieren dazu, ihre Kräfte zu überschätzen. Sie sind extrem leistungs- und leidensbereit, was sie dazu verleitet, sich schon in ihren Plänen zu wenig Luft zu verschaffen; zum Beispiel davon auszugehen, dass sie ihr Café während sechs Tagen offen haben oder die ganze Arbeit allein stemmen. Viele überlegen nicht, was ist, wenn sie oder eines ihrer Kinder krank wird, planen nicht einmal Ferien ein. Damit riskieren sie, dass ihr Unternehmertum in ein Burnout mündet.

Was ist Saffa?

1928 findet die erste Schweizerische Ausstellung für Frauenarbeit statt. Mit dem Erlös gründen die damaligen Frauenorganisationen 1931 die Bürgschaftsgenossenschaft Saffa, die seither selbstständige Unternehmerinnen fördert. Sie ist nach der Revision des Bürgschaftswesens im Jahr 2007 eine der vier vom Bund anerkannten Bürgschaftsgenossenschaften und schweizweit tätig. Ein Kredit der Saffa läuft über zehn Jahre. www.saffa.ch

Was bringt Sie dazu, ein Projekt zu unterstützen? Das Gespräch mit der Bewerberin. Ich erinnere mich etwa an das Buchungsportal für Reisen mit Hunden. Da haben wir gezögert. Aber die Bewerberin hat das Projekt so überzeugend vorgestellt, dass wir gesagt haben: Ihr trauen wir das zu.

Wann lehnen Sie ein Gesuch ab? Wenn der Businessplan nicht wasserdicht ist. Wir verbürgen auch keine Kredite, um einem verschuldeten Betrieb aus der Krise zu helfen.

Wer wendet sich an die Saffa? Zu uns kommen oft Familienfrauen, die sich neu orientieren wollen. Sie lancieren zum grossen Teil Projekte aus dem Betreuungs-, Gesundheits- oder Dienstleistungssegment. Wir haben nur wenige Kreditanfragen im Architektur-, Medizin- oder IT-Bereich. Diese Gruppen wollen wir in Zukunft vermehrt ansprechen.

Wie viele Gesuche erhalten Sie pro Jahr? Etwa dreissig bis