



# Just do it.

Interview  
**Daniel Peter**  
CEO, VIAC AG

Erschienen im Ergon Magazin 2019  
**SMART insights**

***ergon***

## Daniel Peter ist CEO und gemeinsam mit Christian Mathis und Jonas Gusset Mitinhaber der VIAC AG sowie Mitinitiant der VIAC Vorsorge-App. Der digitalen Vorsorge-3a-Lösung für jedermann.

### Herr Peter, Vorsorgesparen steht bei jüngeren Menschen nicht gerade hoch im Kurs. Erst wenn man älter ist, gewinnt das Thema an Brisanz.

Daniel Peter: Genau dies wollten wir ändern. Denn wir wissen alle, dass unser Vorsorgesystem zunehmend an Stabilität verliert. Negativzinsen, Umverteilung, Reformstau – um nur einige Schlagworte zu nennen – haben dazu geführt, dass die Altersvorsorge die grösste Sorge der jungen Generation ist. Deshalb ist es zentral, dass sich meine Generation möglichst früh um ihre Vorsorge kümmert.

### Jede Bank bietet Vorsorgeprodukte. Was macht VIAC anders?

Korrekt, fast jede Bank hat Vorsorgeprodukte im Angebot. Diese sind aber oftmals intransparent, mit Obligationen unterlegt, haben hohe Gebühren und sind komplex. Um die Säule 3a für die breite Masse auf eine einfache und kostengünstige Weise zugänglich zu machen, mussten wir Hürden abbauen. Und weil jeder ein Smartphone hat, haben wir auf diesen Kanal gesetzt. Niemand soll in Zukunft zur Bank gehen müssen. Jeder soll sich mit wenigen Klicks einfach und unabhängig um seinen Vorsorgeplan kümmern können.

### Vorsorgen via App – gibt es dafür einen Markt?

Der Markt für potenzielle Vorsorgeanleger hat in der Schweiz ungefähr eine Grösse von 2 500 000 Personen, davon investieren rund 20% ihr 3a-Vermögen. Heute gibt es ja für fast alles eine App – weshalb also nicht auch für die Säule 3a? Seit der Lancierung konnten wir bereits über 12 000 Kunden für unser Angebot begeistern. Dies hauptsächlich über Mundpropaganda. Wir sind überzeugt, dass Mobile Banking – also Banking per Smartphone – in der Zukunft nicht mehr wegzudenken ist.

### Um Ihre Idee von der ersten voll digitalisierten 3a-Lösung umzusetzen, haben Sie den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und Ihren gut bezahlten Job in der Finanzbranche reduziert. Nach kurzer Zeit waren Sie sogar nur noch für Ihr Start-up tätig. Warum?

Salopp ausgedrückt: Geld allein macht nicht glücklich. Klar, das ist eine Floskel, die man immer wieder hört, aber für mich steht in erster Linie ein tolles Erlebnis im Vordergrund. Dass man etwas mit einem tollen Team erreicht und gemeinsam auch mal durchbeissen muss. Denn schlussendlich macht mich dies glücklicher als Geld.

### Hatten Sie nie Angst vor dem Scheitern?

Nein. Ich bin eine Person, die zu ihren Fehlern stehen kann. Falls mein Plan nicht aufgeht, habe ich es wenigstens versucht. Finanziell bin ich aktuell nur mir selbst gegenüber verpflichtet. Das nimmt natürlich eine enorme Last von meinen Schultern. Zu Beginn der Selbstständigkeit war es nicht immer einfach und ich musste mich auch einschränken, aber irgendwie ist es immer aufgegangen.

«Einfach machen  
und keine Angst  
vor dem Scheitern  
haben.»

**Mit der WIR-Bank haben Sie die geeignete Finanzierungspartnerin gefunden und das Projekt konnte lanciert werden. Wieso haben Sie sich bei der Entwicklung der App für Ergon entschieden?**

Wir leben nach dem Grundsatz «Aus der Schweiz für die Schweiz». Wir profitieren vom guten Ruf der hiesigen Wirtschaft; wir leben hier, wir arbeiten hier. Und wir bieten dieselbe Qualität, für die unser Land seit jeher steht. Deshalb gefallen uns grundsätzlich Unternehmen, die wie wir diesem Anspruch gerecht werden.

#### **Das war's?**

Nicht ganz. Uns war wichtig, dass unser Entwicklungspartner die Finanzindustrie versteht. Uns war bekannt, dass Ergon bereits ein anderes Start-up aus der Finanzindustrie auf dem Weg zum erfolgreichen Markteintritt begleitet hat. Was uns jedoch vollends überzeugt hat: die teamfähige Mannschaft, der Wille, etwas Hervorragendes zu entwickeln, sowie die exzellente Vorbereitung für den Pitch. Ergon hat wie wir den Qualitätsanspruch, nicht nur gut, sondern besser zu sein. Sie müssen sich vorstellen: Wir hatten über die ganze Zeit bis zum Go-live unser Büro bei Ergon. Wir haben von Anfang an und bis zum Schluss immer Hand in Hand zusammengearbeitet. Das war richtig und sehr wichtig für den Erfolg. Erst in der gemeinsamen Teamarbeit findet man Wege, von deren Existenz man alleine nie erfahren hätte.

# «Erst in der gemeinsamen Teamarbeit findet man Wege, von deren Existenz man alleine nie erfahren hätte.»

**In etwas mehr als einem Jahr haben Sie über 10 000 Kunden gewonnen. Vorgesehen waren 20 000 Kunden in 10 Jahren. Ihr Plan ist mehr als aufgegangen!**

Ja, das stimmt und in der Zwischenzeit können wir von unserer Idee auch leben. Es hätte aber auch genauso gut sein können, dass wir gescheitert wären. Aber selbst dann hätten wir sehr viel gelernt. Und was fast noch wichtiger ist: Wir erlebten gemeinsam viele aufregende Momente. Die tollste Zeit war bei unserem Start. Damals haben wir die Schreinerei meines Grossvaters in unser Büro umgebaut. Wir haben aus intrinsischer Motivation Gas gegeben und es hat unglaublich viel Spass gemacht.

**Abschliessend, was raten Sie jungen Machern, die ihr eigenes Business auf die Beine stellen wollen?**

Just do it. Einfach machen und keine Angst vor dem Scheitern haben.

#### **Fragen zum Artikel?**

Kontaktieren Sie uns via [kommunikation@ergon.ch](mailto:kommunikation@ergon.ch)



## Lust auf mehr?

Erhalten Sie hier Ihre kostenlose Kopie vom Magazin SMART insights:  
[www.ergon.ch/smart-insights-2019](http://www.ergon.ch/smart-insights-2019)