

**Zeitschrift:** Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur  
**Band:** 97 (2017)  
**Heft:** 1052

**Artikel:** Ein Glas Wein mit  
**Autor:** Grob, Ronnie / Schär, Patrik  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-736619>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 19.03.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Ein Glas Wein mit

Patrik Schär, CEO und Co-Gründer Selma Finance  
von Ronnie Grob

In der Mittagspause ging es jeweils mit der Seilbahn nach Hause zum Essen auf den Berg, und dann wieder zurück. Patrik Schär ist auf der Rigi aufgewachsen und besuchte die Sekundarschule unten am See in Weggis. Zum ersten Mal mit Start-ups in Berührung kam er in einem Start-up-Bootcamp. Er lernte dort, dass man in Start-ups sehr viel mehr gemeinsam mit dem Kunden macht, ihm auch länger und genauer zuhört. Als er selbst aktiv werden wollte, gründete er eine Social App für hyperlokale Treffen: «Das machen alle zuerst mal, wenn sie sich neu in einer Grossstadt wiederfinden und noch kein Beziehungsnetz geschmiedet haben», lacht er. Bald darauf gründete er zusammen mit einer Finnin, einem Finnen und einem finnisch-österreichischen Doppelbürger in Helsinki eine Firma für digitale Bankberatung und Vermögensverwaltung, Selma Finance – ein Start-up, bei dem ihm seine Erfahrung als früherer Banklehrling und Vermögensberater zugute kommt. «Wir bieten digitales Private Banking an – und zwar für Leute, die sonst keinen Private Banker haben. Wir sind spezialisiert in der Kommunikation und bewerten die persönliche Situation des Kunden. Das Kennenlernen erfolgt digital.» Inzwischen residiert die Firma im Kanton Schwyz, in Arth.

Wir sitzen in der 1874 gegründeten Bodega Española im Zürcher Niederdorf. Und wenn man denn in guter Gesellschaft ist, können aus einem Glas Wein auch gut mal zwei Flaschen werden. In Finnland seien Behördengänge generell mit viel weniger Papier verbunden, erzählt Schär, der sich wünscht, möglichst alle Prozesse mit dem Staat digital erledigen zu können. Dass man die Mehrwertsteuer in der Schweiz online erfassen könne oder dass man Anpassungen des Handelsregisters in Finnland selbst durchführen könne, sei ein begrüssenswerter Fortschritt: «In Finnland kann man eine Firma online gründen, über die digitale ID – das dauert 30 Minuten und benötigt ein Minimal-Startkapital von 2500 Euro. In der Schweiz dagegen kostet alleine schon die Gründung über 2500 Euro. Man muss persönlich aufs Notariat, und für eine Aktiengesellschaft braucht es bekanntlich ein Kapital von 100 000 Franken. Bis wir alle unsere Unter-

lagen beisammenhatten, dauerte es über einen Monat. Das alles verursacht unnötige Kosten. Und wir wollen nicht in die Administration investieren, sondern in unser Business.»

Schär hat keine Probleme, Geld vom Staat zu nehmen: «Denn ich sage: ich gebe es sicher besser aus als der Staat.» Seine Firma profitiert zwar bis heute vom staatlichen Förderungsprogramm in Finnland. Die Erfahrungen damit sind aber durchaus zwiespältig: «Wenn ein Investor kommt und 500 000 Euro investieren will und die zusätzliche Staatsfinanzierung nochmals 500 000 Euro beträgt, ist es möglich, dass der Investor eine tiefere Firmenbewertung verlangt. So kommt die Start-up-Hilfe gar nicht beim Start-up an.» In der Schweiz dagegen gebe es bald mehr Organisationen, die sich um Förderung und das Networking von Fintechs kümmern, als Fintechs selbst. «Wenn sich alle nur noch darüber unterhalten, was zu tun wäre, und nur wenige etwas machen, wird es schwierig. Wir brauchen Leute, die vorwärtsmachen und Dinge umsetzen. Wir sind etwa Mitglied bei Swiss Finance Start-ups, das bringt uns was. Reine Diskussionsforen jedoch bringen nichts.»

Als Liberaler – er war früher bei den Jungfreisinnigen in Luzern aktiv – setzt sich Schär auch gegen einen übertriebenen Anlegerschutz ein: «Teurer, standardisierter, schlechter: so kommt es, wenn man es mit dem

Anlegerschutz übertreibt. Wir wollen mit Selma genau das Gegenteil erreichen: dass es mit unseren Produkten für den Kunden günstiger, persönlicher, besser wird.» Wie sieht Schär die Zukunft des hiesigen Finanzplatzes? «Alles, was automatisiert und standardisiert werden kann, wird auch automatisiert und standardisiert. Klar ist, dass es keine Zukunft hat, Standardprodukte für teures Geld zu verkaufen. Man kann eine Boutique sein, die massgeschneiderte Produkte anbietet. Man kann aber nicht von der Stange verkaufen für den Preis eines Massschneiders.»



**Patrik Schär**

Selma Finance

Illustration: Matthias Wyler / Studio Sirup.

Wein: *Castillo de Monjardin*, «Crianza Coupage Seleccion», Navarra, 2014 (Cabernet Sauvignon, Tempranillo, Merlot)