

Mit **KI** vom Greenwashing zum überzeugten Handprint **Sustainability** Report

IKM Impuls

Ingo Gächter, Hochschule Luzern, ingo.gaechter@hslu.ch

Thomas Hilgendorff, Yapeal AG, thomas.hilgendorff@yapeal.ch

Sarah Seyr, Hochschule Luzern, sarah.seyr@hslu.ch



Agenda

1. Wieso braucht es KI & Nachhaltigkeitsberichte?

2. Wie unterstützt Yapeal seine Partner dabei?

3. Die EcoData Initiative

Q&A



Wieso **KI** und ESG-Reporting?

- **Wettbewerbsvorteil:** Kunden und Investoren berücksichtigen die Nachhaltigkeit eines Unternehmens und seiner Produkte bei ihren Entscheidungen. Bewerber prüfen ESG-Werte.
- **Risiken & Potenziale identifizieren:** Die Analyse der erhobenen Daten zeigen Spar-Potenziale (z.B. Energie: Kosten & Risiken)
- **Regulatorischer Druck:** ESG-Reporting wird zum Pflichtprogramm - auch für Schweizer KMU: Politische Agenda von EU & Bundesrat.



Welches Business Ziel? Problem? → KI Strategie

Datenerhebung

Ziele & Strategien

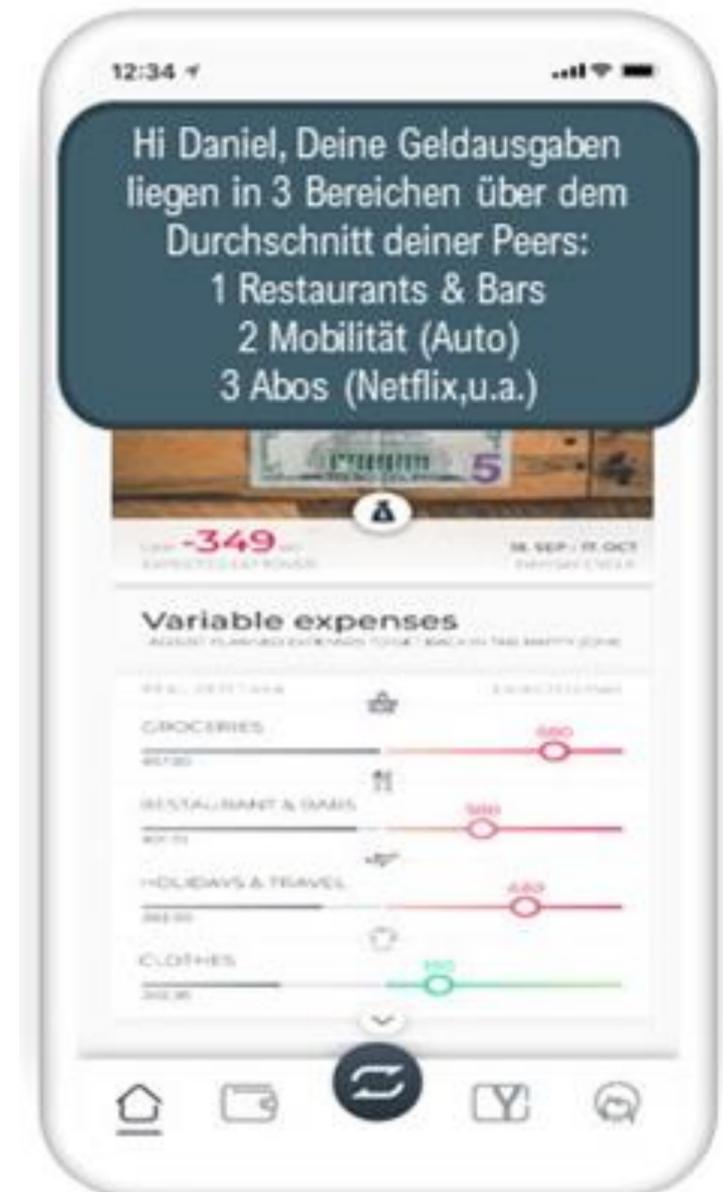
Massnahmen

Kommunikation

KI kann zur Lösung vieler Business Probleme dienen

- Automatisierung
- Effizienz-Optimierung
- Reporting, ...

Beispiel: Sustainable Consumer Advisor.
Nachhaltigkeit ermöglichen.



Nachhaltigkeit umgesetzt: YAPEAL & HSLU

Yapeal ist ein Technologieunternehmen mit einer schweizer Fintech-Lizenz. Mit unseren schlanken APIs können unsere digitalen Banking-Services direkt in Produkte und Customer-Journeys von Banken und non-Banks integriert werden. Wir legen grossen Wert auf Sicherheit und Transparenz und streben danach, das Bankwesen für Kunden einfacher und zugänglicher zu machen.

- Yapeal AG gegründet im Juni 2018
- 30 Mitarbeiter
- Privat und Firmenkunden
- Kundengelder liegen segregiert auf einem Konto der SNB
- Aug 2019 VISA Principal Licence
- Feb 2020 Finma FinTech Licence
- Mai 2020 SIC access (Yapeal IBAN)
- Strategische Investoren
 - Bank Vontobel

HSLU Abacus Research AG



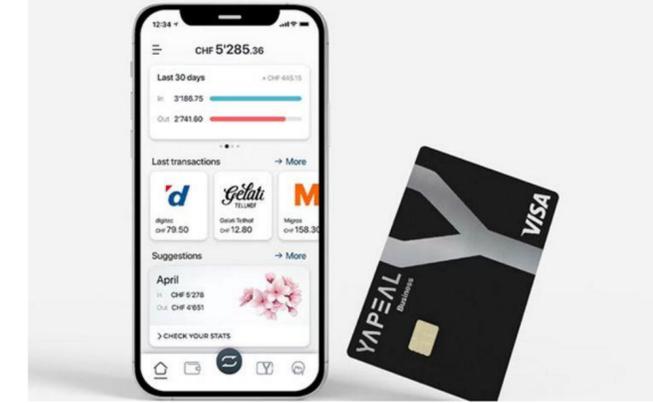
Thomas Hilgendorff ist CEO der Neo-Bank Yapeal – das FinTech hat er im Juni 2018 gemeinsam mit 14 Co-Founders gegründet.

Hilgendorff hat seine berufliche Karriere mit einer kaufmännischen Lehre und einer Ausbildung zum Programmierer bei einer Schweizer Versicherung gestartet. Er arbeitete als Programmierer und Projektleiter, unter anderem bei einem Retailer sowie bei Schweizer Banken, war für die Informatik einer Schweizer Kantonalbank verantwortlich und leitete den Bankenbereich eines amerikanischen Beratungsunternehmens.

Thomas Hilgendorff war Informatik-Bereichsleiter bei einer grossen Schweizer Bankengruppe, bevor er 2009 mit einem Kollegen sein eigenes Beratungsunternehmen gründete. Er ist zudem Gründer einer Venture Capital Firma, welche in Schweizer und in deutsche FinTechs und RegTechs investiert ist.

Hilgendorff ist verheiratet und hat zwei erwachsene Söhne. Zu seinen Leidenschaften gehören unter anderem Skifahren und Eishockey (Veteranen).

Anforderungen von Yapeal Kunden in der Climate Journey



Firmenkunden von Yapeal

- Übersicht und Klassifizierung der Ausgaben (Spesen)
- Steuerung der möglichen Ausgaben
- Übersichtliche Darstellung der
- Aufzeigen von Verbesserungsmöglichkeiten (Company Overshoot day)

Kunden von Firmenkunden von Yapeal

Yapeals Firmenkunden müssen Serviceleistungen, die sie für ihre Kunden erbringen, analog dem obigen Beispiel von Firmenkunden, ihren Kunden reporten.

Privat Personen

- Wofür gebe ich mein Geld aus (automatisierte Kategorisierung)
- Welchen ökologischen Footprint hinterlasse ich (Warenkorb)
- Aufzeigen von Verbesserungsmöglichkeiten (persönlicher Overshoot day) bis hin zu personalisierten Verhaltenszielen

Flip Your Trip

Die Challenge fordert Kund:innen heraus, ihren Mobilitäts Alltag für einen Monat auf die Probe zu stellen.



Ziele



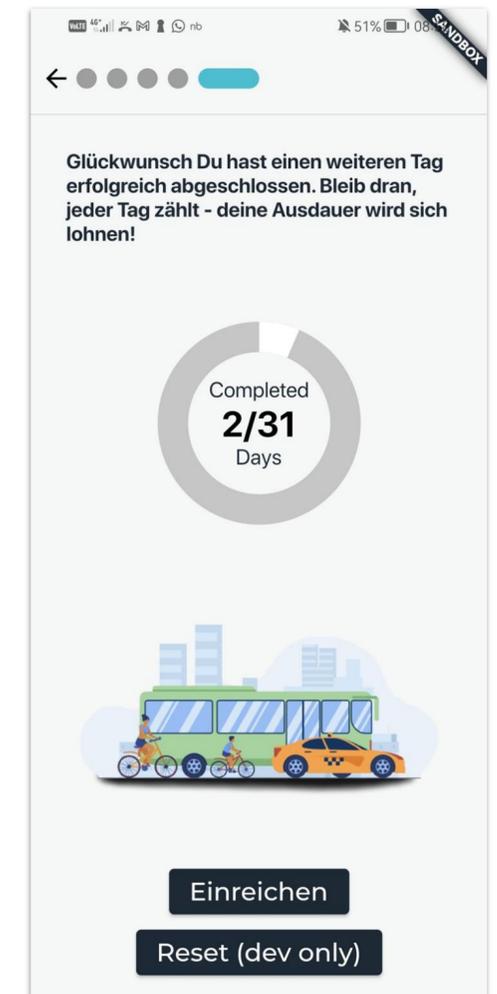
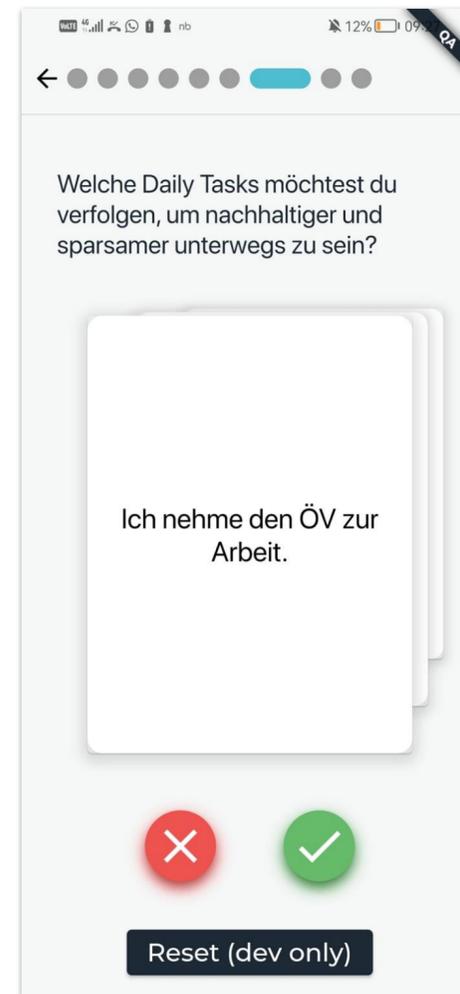
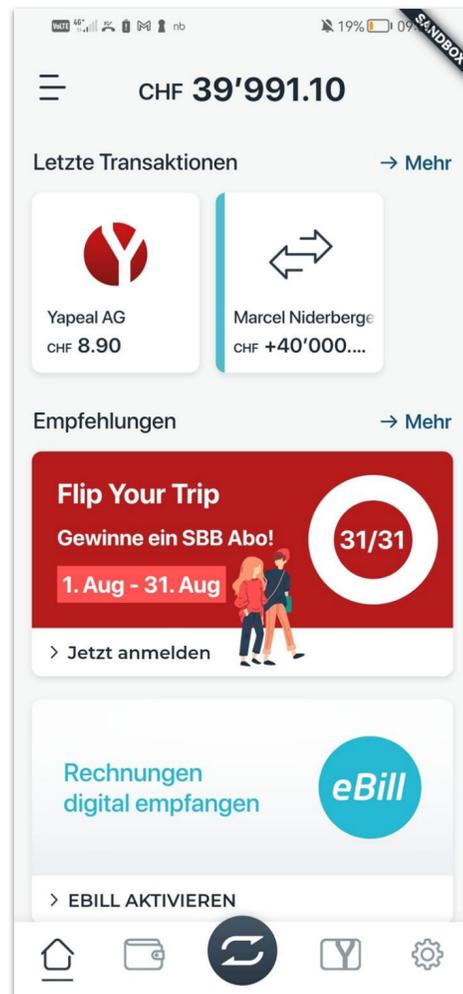
Nachhaltige Mobilität



Geld sparen



Personalisierte Verhaltensziele



In-App-Challenge



User Präferenzen



Recommender System

Personalisierte Verhaltensziele



Selbstüberprüfung

Pain Points / Lösungen

Pain Point

Die Erhebung verlässlicher Emissions-/Aktivitätsdaten erweist sich als sehr aufwendig.

Yapeal's Lösung

Ermöglicht die Erfassung zuverlässiger Aktivitätsdaten ohne zusätzlichen Aufwand.

Benötigte Tools

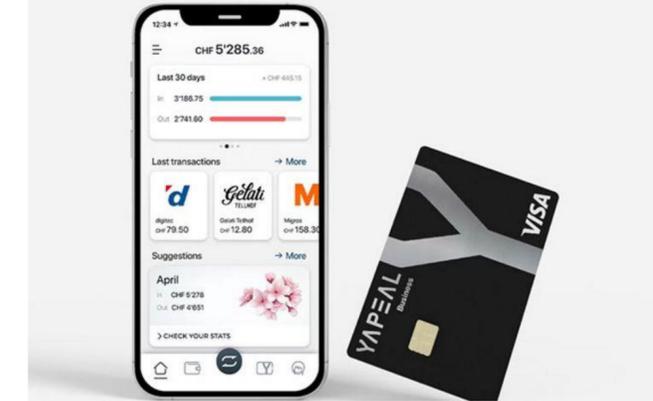
- Daten, Daten, Daten
- KI / Automatisierung
- Gamification

Pain Point

Mangelnde Motivation oder mangelndes Wissen der Mitarbeiter für wirksame Reduktionsmaßnahmen.

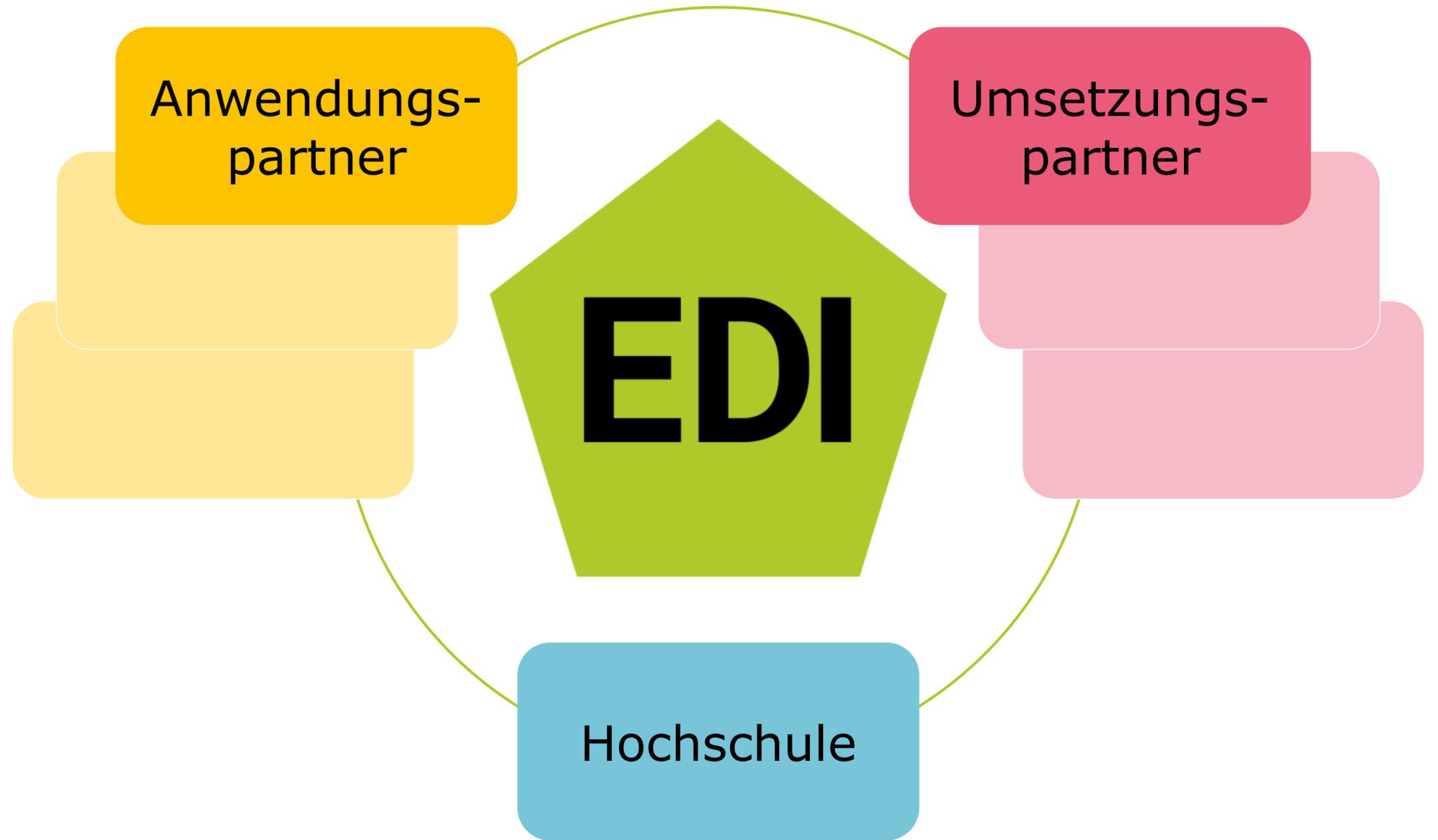
Yapeal's Lösung

Der Sustainable Consumer Advisor motiviert Mitarbeiter, unerwünschtes Verhalten auf der Grundlage ihrer individuellen Präferenzen zu reduzieren.



EDI - EcoData Initiative

- 1** Weiterentwicklung des Ökosystems
- 2** Kooperation fördern
- 3** Lösungen gemeinsam entwickeln



EDI baut auf 5 Kooperationsthemen

- Gemeinsame Werte
- Gemeinsame Ziele
- Ressourcen austauschen
- Gleiche Perspektive
- Persönliches Vertrauen



Die Inhalte im Detail werden mit den Partnern abgebildet, Beispiele



Werte

1 Ethik, Integrität und Inklusion

2 Kooperation, Kommunikation und Offenheit

3 Nachhaltigkeit, soziale Verantwortung

...



Ziele

1 Finanzielles Wachstum erreichen, neue Märkte erschliessen

2 Kund:innenbindung stärken, Wahrnehmung der Marke verbessern

3 Kund:innenzufriedenheit steigern, Qualität von Produkten/Services verbessern

...



Ressourcen

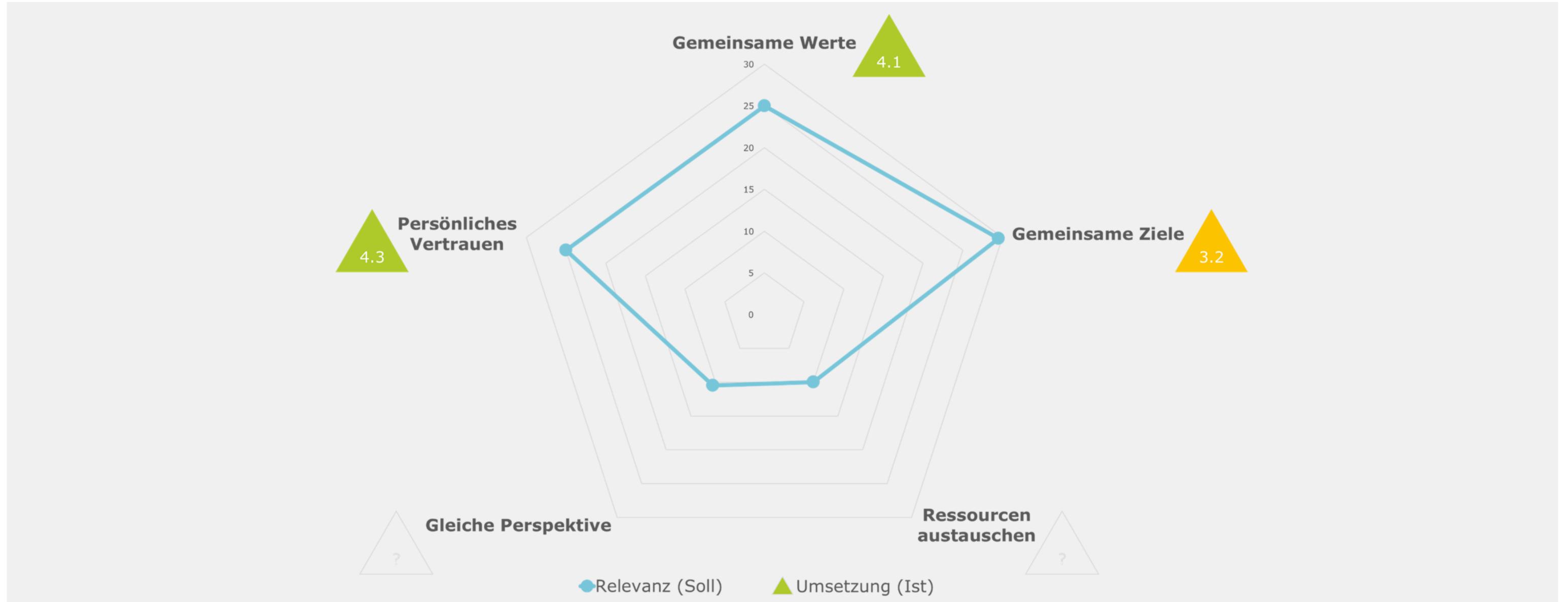
1 Materielle Ressourcen: Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge.

2 Humane Ressourcen: Fachkräfte, Führungskräfte, Auszubildende.

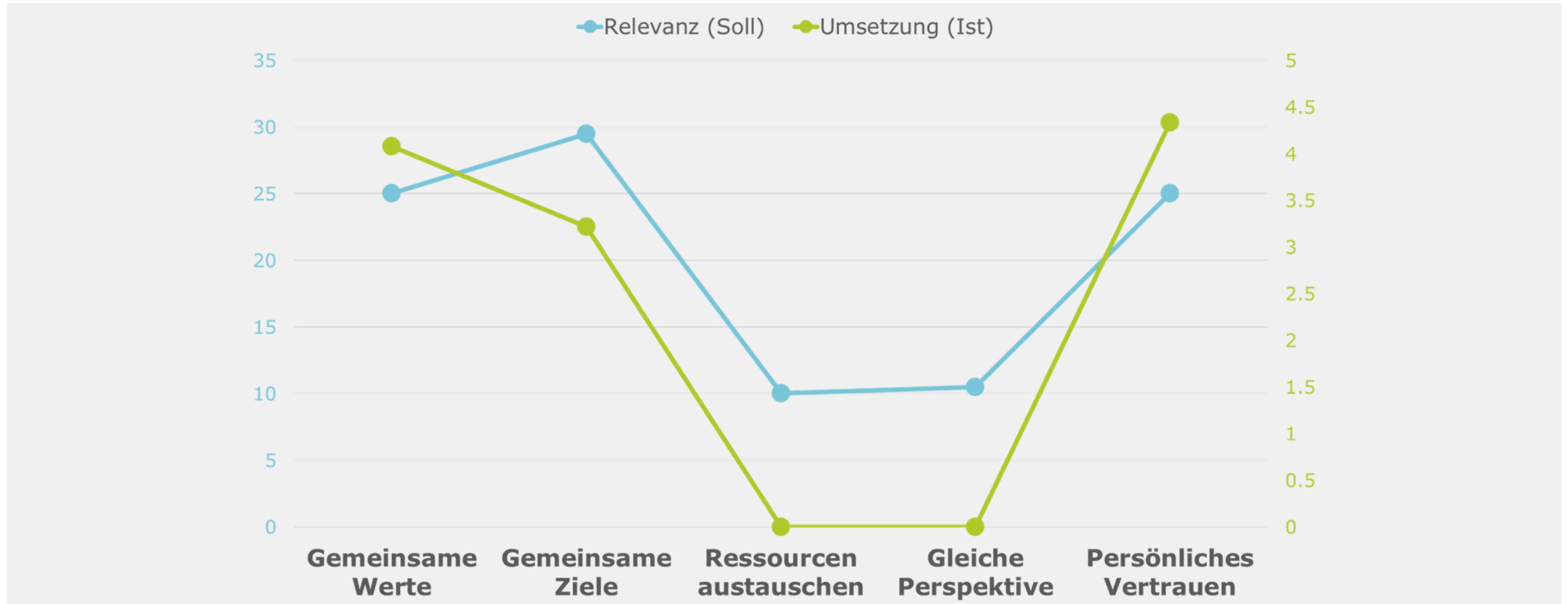
3 Finanzielle Ressourcen: Eigenkapital, Kreditlinien, Investitionen.

...

Ausprägungen - ein Beispiel



Potenzial erkennen - ein Beispiel



Ausblick

EDI Ökosystem Meeting in ca. einem Monat

Wir schaffen eine Kooperationsplattform um Synergien zu nutzen.

Individuelle Rückmeldung zum Kooperationsfragebogen

Wir beantworten allfällige Fragen und evaluieren gemeinsam, für welche Themen eine Teilnahme für das Unternehmen und uns Sinn macht.



Werde Teil der EcoData Initiative (EDI)

Welche Datenpotenziale liegen in deinem Unternehmen aktuell brach?

- Fülle jetzt unseren Survey in nur 10 Minuten aus und werde Teil der EcoData Initiative
- Erhalte ein Spider-Diagramm und erfahre, über welche Hebel du die Potenziale systematisch nutzen kannst
- Erkenne deine Stärken und Schwächen und finde produktive Kooperationspartner



Q&A



Vielen Dank, gerne bleiben wir in Kontakt



Dr. Ingo Gächter

ingo.gaechter@hslu.ch



Thomas Hilgendorff

thomas.hilgendorff@yapeal.ch



Dr. Sarah Seyr

sarah.seyr@hslu.ch

