



Präsentation Swiss Life Lab

28. Februar 2017



Meet the Lab.

Auftrag & Setup

Auftrag

Wir machen (digitale) Innovation für die Swiss Life. D.h. Erstellung von Konzepten und Prototypen sowie Investmentmöglichkeiten in den Bereichen Versicherung, Beratung, Vertrieb und Immobilien.

Setup

Aktiengesellschaft mit eigenem Budget. Externes Office. Zusätzliches Budget für Startup Investments.

Governance

Wir rapportieren an den CEO Schweiz und die Konzernleitung in unregelmässigen abständen.

Unser Approach

Wir wählen **pragmatisch den besten Weg um unser Ziel zu erreichen**. Sei es mittels Eigenentwicklungen, Startup Screening & - Investments oder klassischer Beratung in digitalen Belangen.

Venture Sprint

Hypothese - Exploration - Prove of Concept/Prototype



Screening

Ecosystem Strategy - Identify Gaps & Opp. - Identify Partners



Digital Business Consulting

Understand - Find Opportunities - Strategy/SL G-Level



Die Köpfe dahinter

Ein agiles Dreieck aus den Kernbereichen Business, Tech und UX



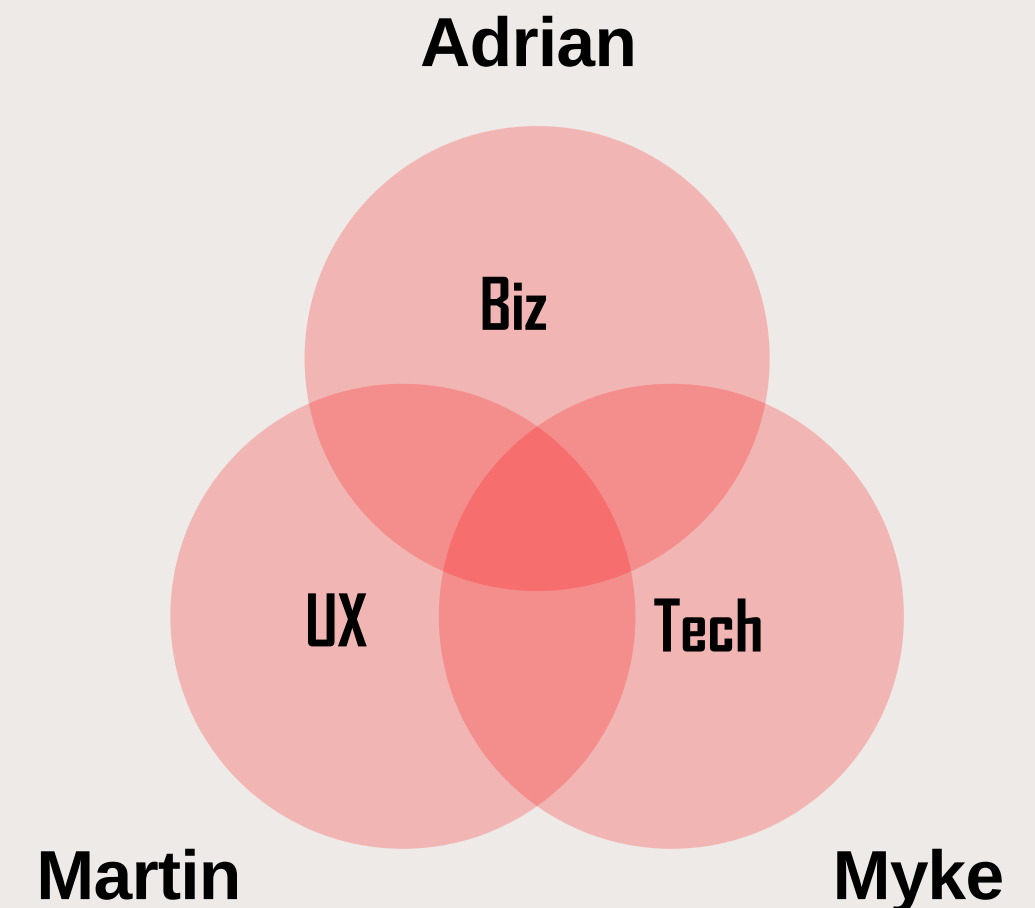
Adrian Bührer leitet das Swiss Life Lab und ist die Schnittstelle zum Mutterhaus. Als erfahrener Unternehmer, welcher mehrere Firmen gegründet oder als Investor mit aufgebaut hat, weiss er, was es bedeutet, Ideen von Beginn weg schlank umzusetzen. Diesen Spirit will er auch im Swiss Life Lab leben und weitergeben. Das Unternehmerische steht im Vordergrund. Nicht schöne Worte und dynamische Präsentationen sondern anwendbare Produkte und Lösungen sollen entwickelt werden.



Myke Näf ist stellvertretender Leiter des Labs und Adrians Sparring-Partner. Mit Doodle hat Myke eines der bekanntesten und international erfolgreichsten Startups der Schweiz gegründet und ist seither als aktiver Investor im Startup-Umfeld tätig. Im Lab hilft er unter anderem mit Ideen, Startup-Screening, Produktentwicklung und seinem hervorragenden Netzwerk mit.



Martin Meier ist zuständig für UX, Design und Prototyping. Als ehemaliger Design Director bei IDEO bringt er internationale Erfahrung in den Bereichen Produkte, Services und Fintech-Ökosysteme mit. Durch seinen konsequenten Fokus auf den Kunden und dessen User Experience hilft er dem Lab, pragmatisch und oft auch auf unkonventionellem Weg zu einem erfahrbaren Prototypen oder Produkt zu kommen.



Was heisst für uns Digitalisierung?

Digitalisierung bzw. "Digital Transformation" ist **weit mehr als nur ein vermehrter Einsatz von IT.**

Digitalisierung bedeutet...

- Dass Geschäftsmodelle **vom Kunden her gedacht** werden müssen.
- Dass nur, wer **Herr seiner (Kunden-)Daten** ist und diese auch richtig zu interpretieren weiss, überleben wird.
- Dass Geschäftsmodelle, welche auf Informationsasymmetrie basieren, verschwinden werden, **weil die Markttransparenz erhöht** wird.
- Dass Vermittler, welche selber keine Leistung erbringen, verschwinden werden, weil **sich Produzenten und Konsumenten direkt finden.**

Wir glauben an Daten als Grundlage zum Erfolg

#1 Daten schaffen Transparenz in einem intransparenten Markt.

#2 Daten schaffen Wissensvorsprung gegenüber der Konkurrenz.

#3 Daten ermöglichen fundierte Investitionsentscheide.

#4 Daten machen Zusammenhänge erkennbar (implizites Wissen wird explizit).

#5 Daten eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten.

#6 Daten vereinfachen Prozesse und helfen so Kosten zu sparen.

Fokus Real Estate.

Proptech: Eine Übersicht

Property Management

Technologie, die bei der Verwaltung von Immobilien unterstützt.

Beispiel: Überprüfung von potentiellen Mietern.

Construction Management

Technologie, die beim Bauen neuer Gebäude Support bietet.

Beispiel: Projektmanagement für ein Bauprojekt.

Facility Management

Technologie, die hilfreich ist bei der Bewirtschaftung der Immobilie selbst.

Beispiel: Steigerung und Überwachung der Ökologiefizienz einer Immobilie.

Portfolio Management

Technologie, die das Investieren in und Verwalten von Immobilien als Vermögenswerte vereinfacht.

Beispiel: Property Crowdfunding Plattform.

Home Services

Technologie, die den Alltag der Mieter einer Immobilie leichter macht.

Beispiel: Einen Reinigungsdienst finden und sich um alle verwaltungstechnischen Aufgaben diesbezüglich kümmern.



Real Estate Search

Tools, die helfen, Miet- und Kaufobjekte zu finden.

Beispiel: Online-Plattform für den Kauf und Verkauf von Immobilienobjekten.

Agent Tools

Technologie, die es Maklern ermöglicht, noch effizienter zu arbeiten.

Beispiel: Portfolio- und Leadmanagement-Software für Immobilienmakler.

Indoor Mapping

Firmen, die virtuelle Indoor-Modelle von Immobilienobjekten generieren.

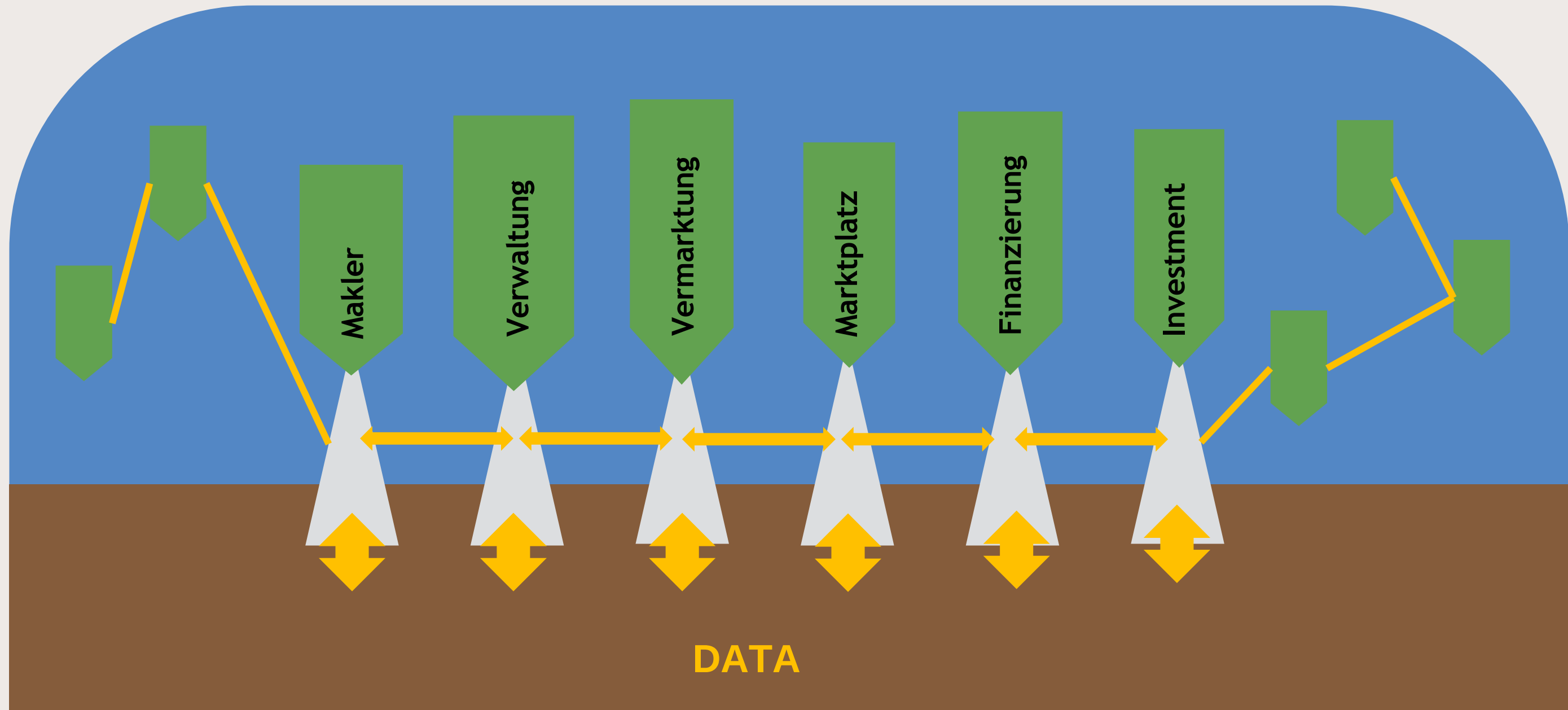
Beispiel: Visualisierungssoftware, die einen virtuellen Rundgang erstellt.

IoT Home

Technologie, die das Leben im Objekt angenehmer gestaltet.

Beispiel: Intelligente Glühbirnen, die sich dem jeweiligen Einsatz anpassen.

Digital Real Estate Ecosystem



Investieren in Startups

Startup Investments sollten folgende Zielsetzungen erfüllen:

- Förderung der externen Innovation & Forschung
- Wissensaustausch und somit Förderung von interner Innovation
- Investition in und langfristige Bindung von Schlüssel-Personen an die Firma
- Schnellere, flexiblere und kostengünstigere Strukturen
- Wissensvorsprung vor der Konkurrenz
- Schutz von wichtigem Technologie Know-How
- Bei einigen, wenigen: Spätere Übernahme und Integration in den Konzern
- Umsatz und Gewinn Beitrag zum Konzernergebnis

→ Dediziertes Budget, klare Governance und schnelle Entscheide benötigt

Anders Denken.

Startups ticken anders als Konzerne. Und das ist gut so.

- 9 von 10 Startups scheitern. Fail Fast. Fail forward.
- Ausprobieren geht über studieren: Aus Fehlern lernt man (viel schneller)
- Gründer und Unternehmer denken anders als Manager
- Manchmal braucht's neue Denkansätze: Die Glühbirne wurde nicht durch eine stetige Verbesserung der Kerze entwickelt.

Vielen Dank!