

tecoma



KI – Once in a Lifetime-
Chance für IT'ler, man
muss sie nur packen

Dean Marti & Urs Prantl
Baden, 13.1.2025



Der nächste *Horizont* für Ihr IT-Unternehmen

Als IT-Unternehmer Gruppe mit Schweizer Werten
beteiligt sich Tecoma langfristig an etablierten
Software-KMUs und entwickelt diese langfristig weiter.

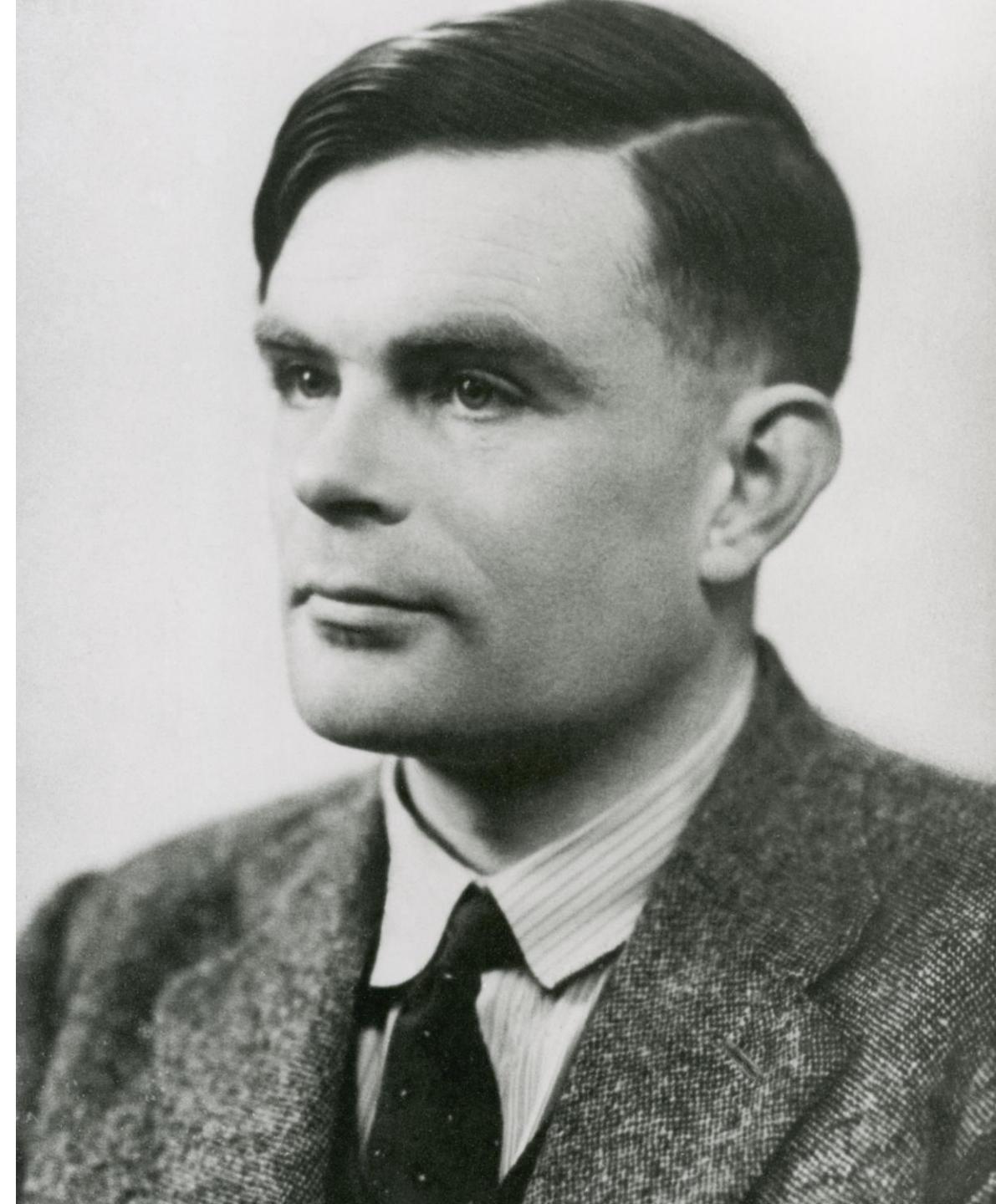
tecoma

Uhrzeit	Programm	Referent
17:00	Eintreffen der Gäste und Registration.	
17:30	Urs Prantl begrüßt alle Gäste und übergibt die Moderation des Abends an Dean Marti .	Urs Prantl und Dean Marti
17:45	Manuel Grenacher berichtet in seinem Referat von seiner Karriere als Serial Entrepreneur und seinem neusten Unternehmen Unique FinanceGPT, welches mit Hilfe von KI und ChatGPT-Lösungen die Produktivität durch Automatisierung manueller Arbeitslasten massiv steigert und damit seinen Kunden einen signifikanten Mehrwert bietet.	Manuel Grenacher
18:10	Urban Lankes , Mitgründer der 2021 erfolgreich an Accenture verkauften Trivadis, agiert heute als CEO des Trivadis Spin-off biGENIUS. Er berichtet in seinem Referat, wie biGENIUS die Erfahrung von über 200 Beratern in 10 Jahren erfolgreich in ein KI-Produkt kanalisiert hat und damit seinen Kunden massive Effizienzgewinne im Bereich der Datenautomatisierung und des Warehousing ermöglicht.	Urban Lankes
18:30	<p>Publikumsdiskussion</p> <p>Im Anschluss an die Vorträge erhält das Publikum die Gelegenheit, mit den Referenten in einen Dialog einzutreten.</p>	Dean Marti und Urs Prantl
19:00	Schluss offizieller Teil und Übergang zum Apéro Riche.	

"A computer would deserve to be called intelligent if it could deceive a human into believing that it was human."

Alan Turing (1912-1954)

t



UNIQUE

KI – Once in a Lifetime-Chance

Manuel Grenacher, CEO

Banden, Januar 13, 2025



Unique is a leader in vertical-GenAI for Financial Services with the vision to build an agentic AI workforce.



Julius Bär



RAIFFEISEN



The Challenges in Financial Services



ChatGPT is the new financial advisor, for free

End clients can **potentially outperform banks** by reducing fees, gaining rapid insights, and enhancing their understanding of the market.



Astronomical Cost of Compliance

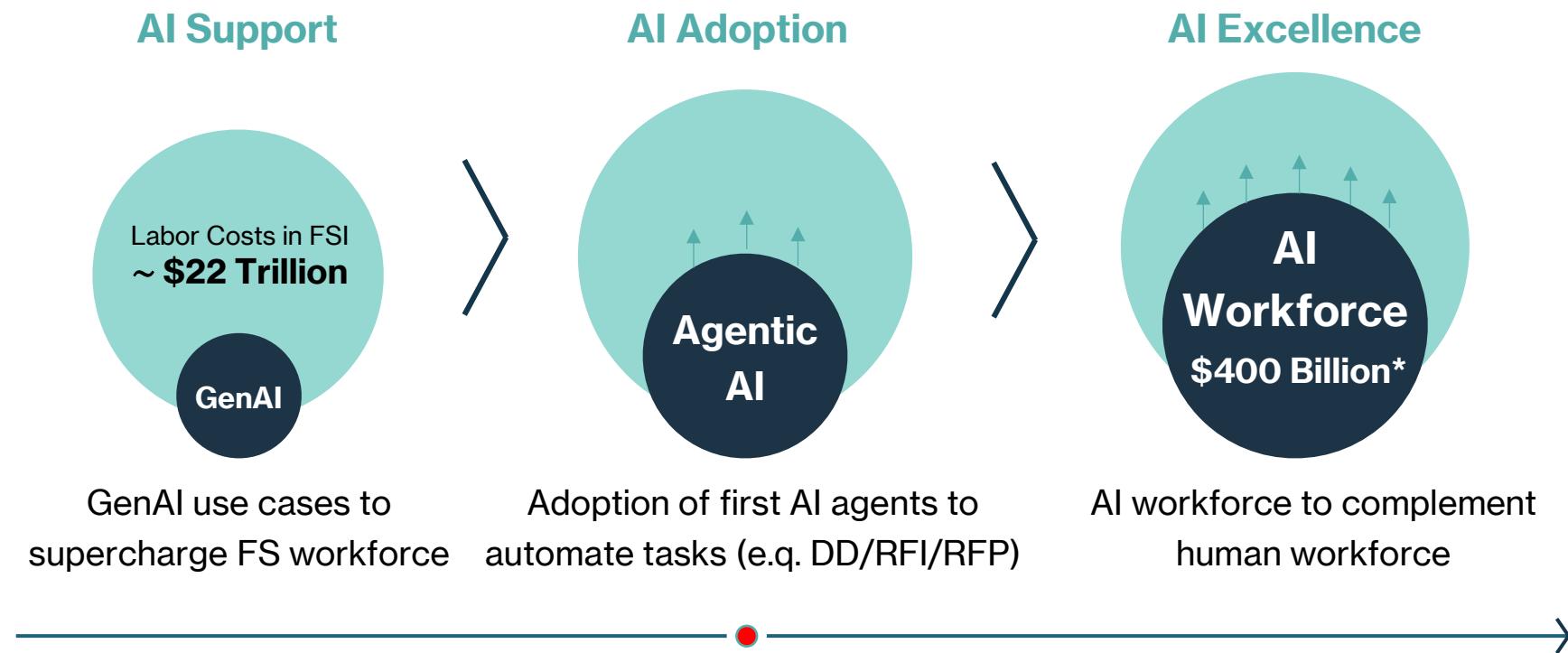
compliance costs in the UK financial services sector **rose by 33% since 2021**, reaching \$38.3 billion annually.
<https://www.oxfordeconomics.com/resource/the-true-cost-of-compliance/>



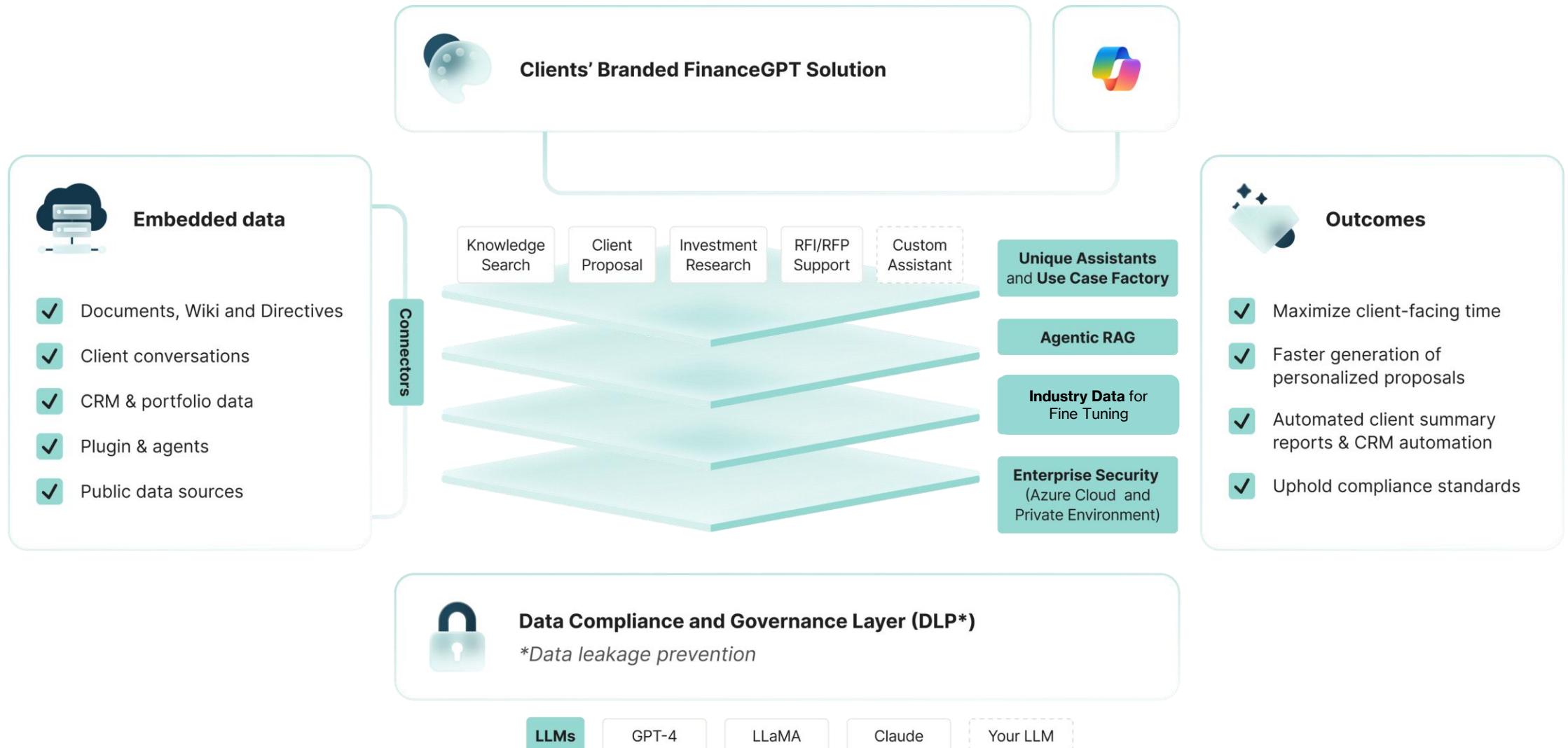
Missing GenAI Talents

Integrating advanced AI capabilities often clashes with the **limitations of GenAI talents to achieve needed accuracy**.

Our Vision



One single platform, endless AI assistants



The Story of Pictet One.Chat



4'000+
Monthly Active
Users

50k+
Prompts /
Week

3-4h
Efficiency Gain
/Week/Person

UNIQUE

Stay unique.

Manuel Grenacher, CEO
manuel@unique.ch



Fokus on Future

Once in a Lifetime-Chance für IT'ler, man muss sie nur packen

13. Januar 2025

Urban Lankes

Chairman biGENIUS AG
Chairman Visium AG

5 Größte Stärken und Schächen der KI

Stärken

- Schnelle Datenverarbeitung und Analyse
- Automatisierung und Effizienz
- Lernfähigkeit (Maschinelles Lernen)
- Verfügbarkeit 24/7
- Vielfältige Anwendungen

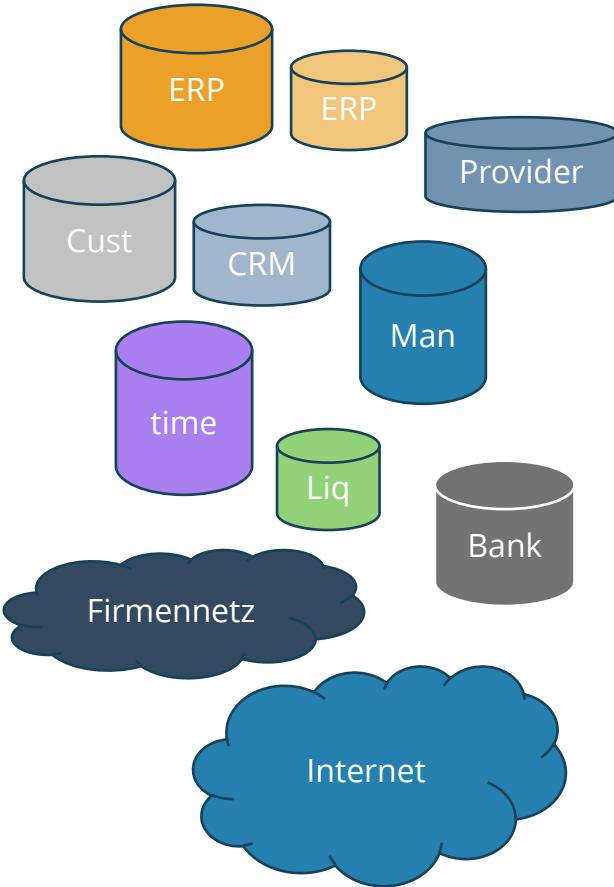


Schwächen

- Abhängigkeit von Datenqualität
- Begrenztes Verständnis
- Fehlende Ethik und Moral
- Kosten und Ressourcen
- Arbeitsplatz-verdrängung

Quelle ChatGPT: 9.Jan.25

Haupt-Herausforderungen



- Viele unkontrollierte und ungenutzte Datenquellen
- Keine oder begrenzte Skalierbarkeit
- Hohe Abhängigkeit von Know-how und Schlesselpersonen
- Keine, begrenzte oder nur alte Dokumentation
- Eingeschränkte oder keine Compliance
- Eine gewachsene Patchwork-Lösung

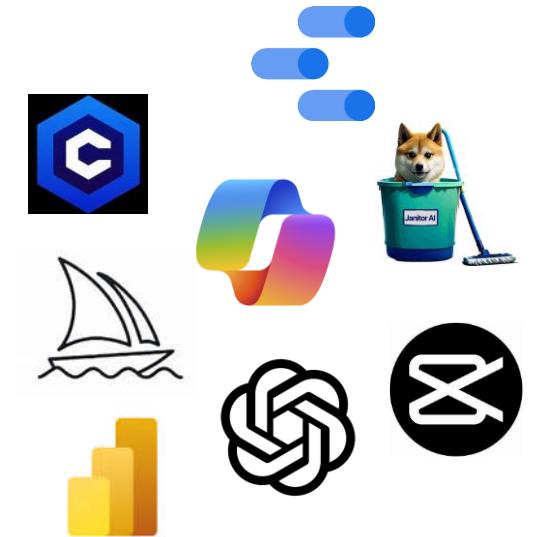
biGENIUS

Visium

Quellen

Data Automation

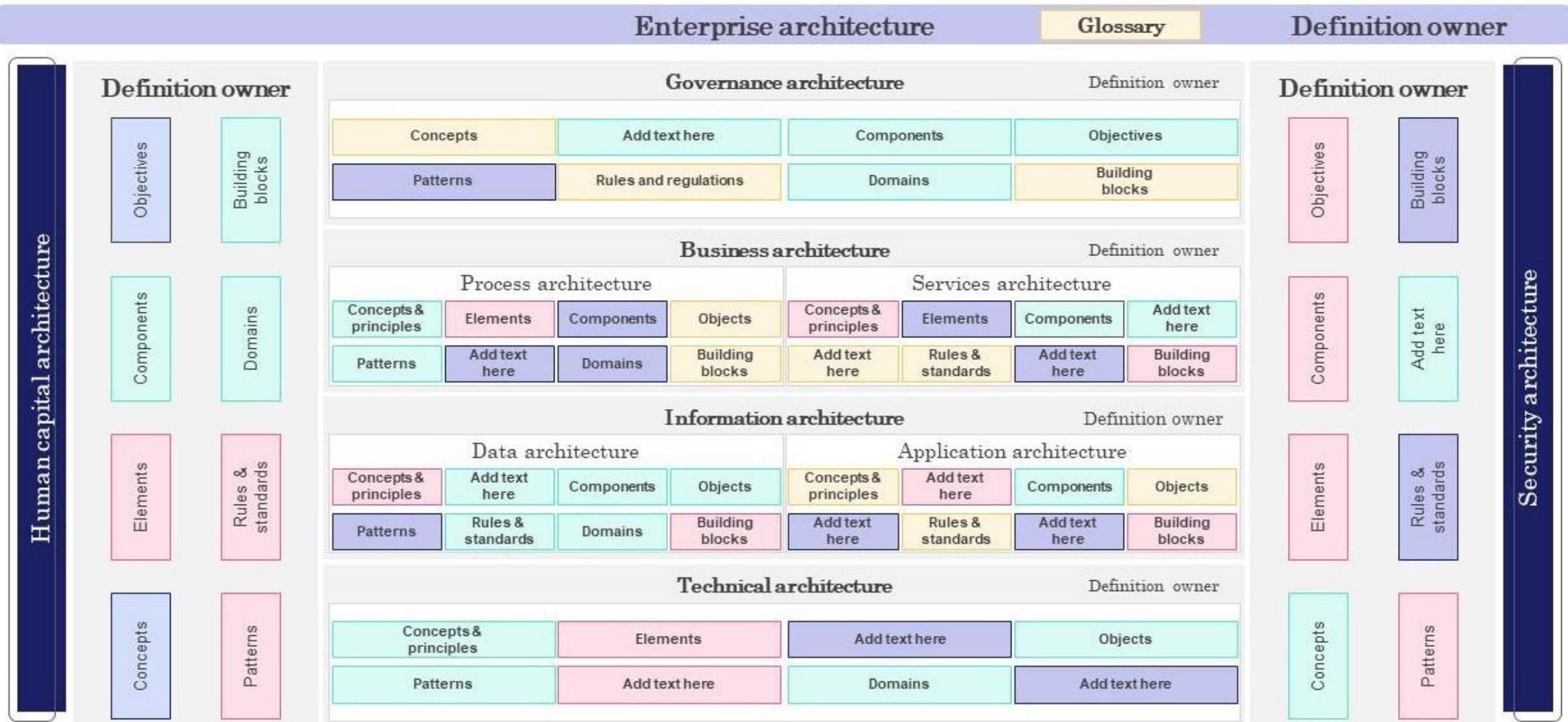
BI & AI



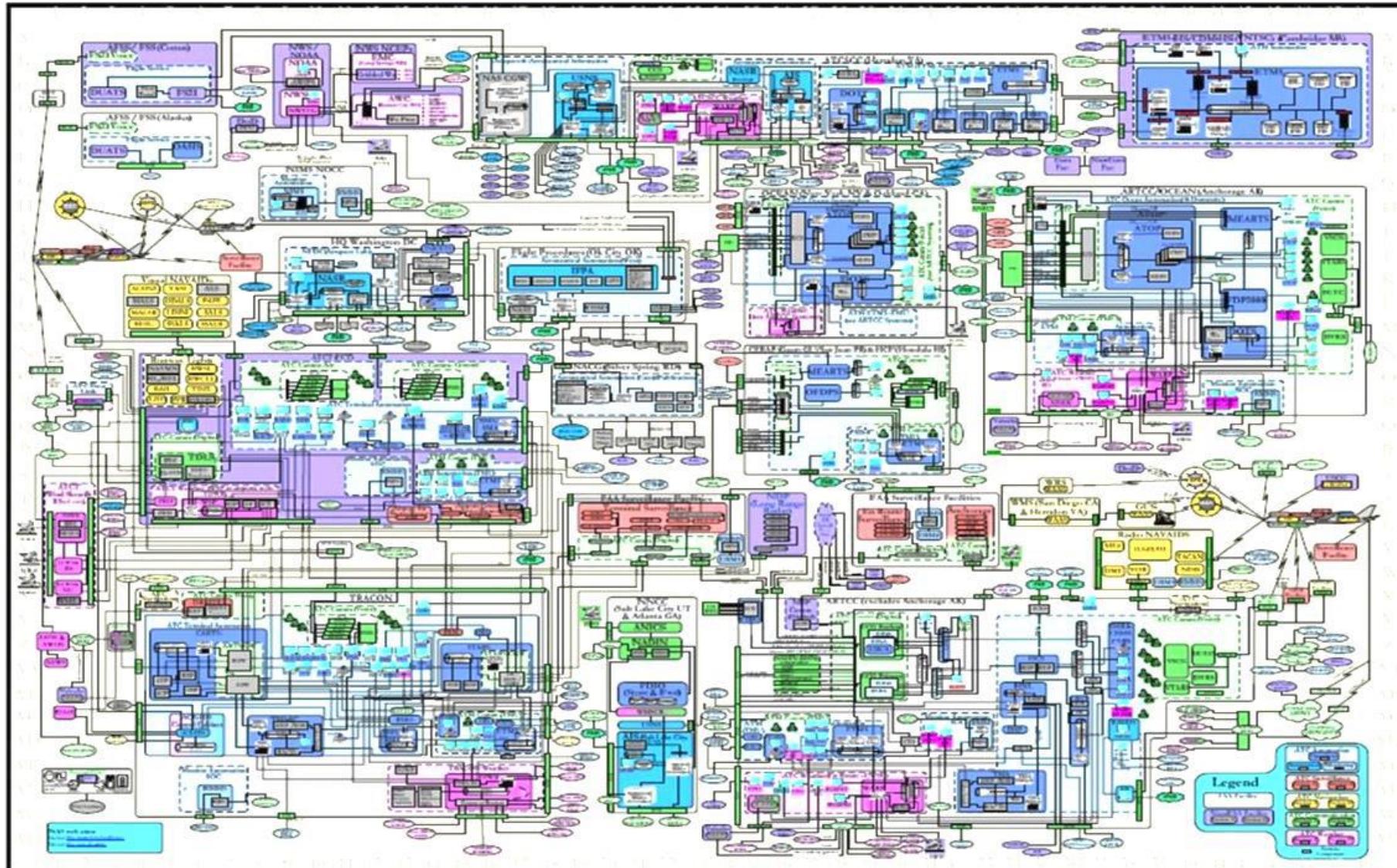
“Der Projekterfolg ist in hohem Maße von der Projektdauer abhängig”

Carsten Bange
Geschäftsführer BARC

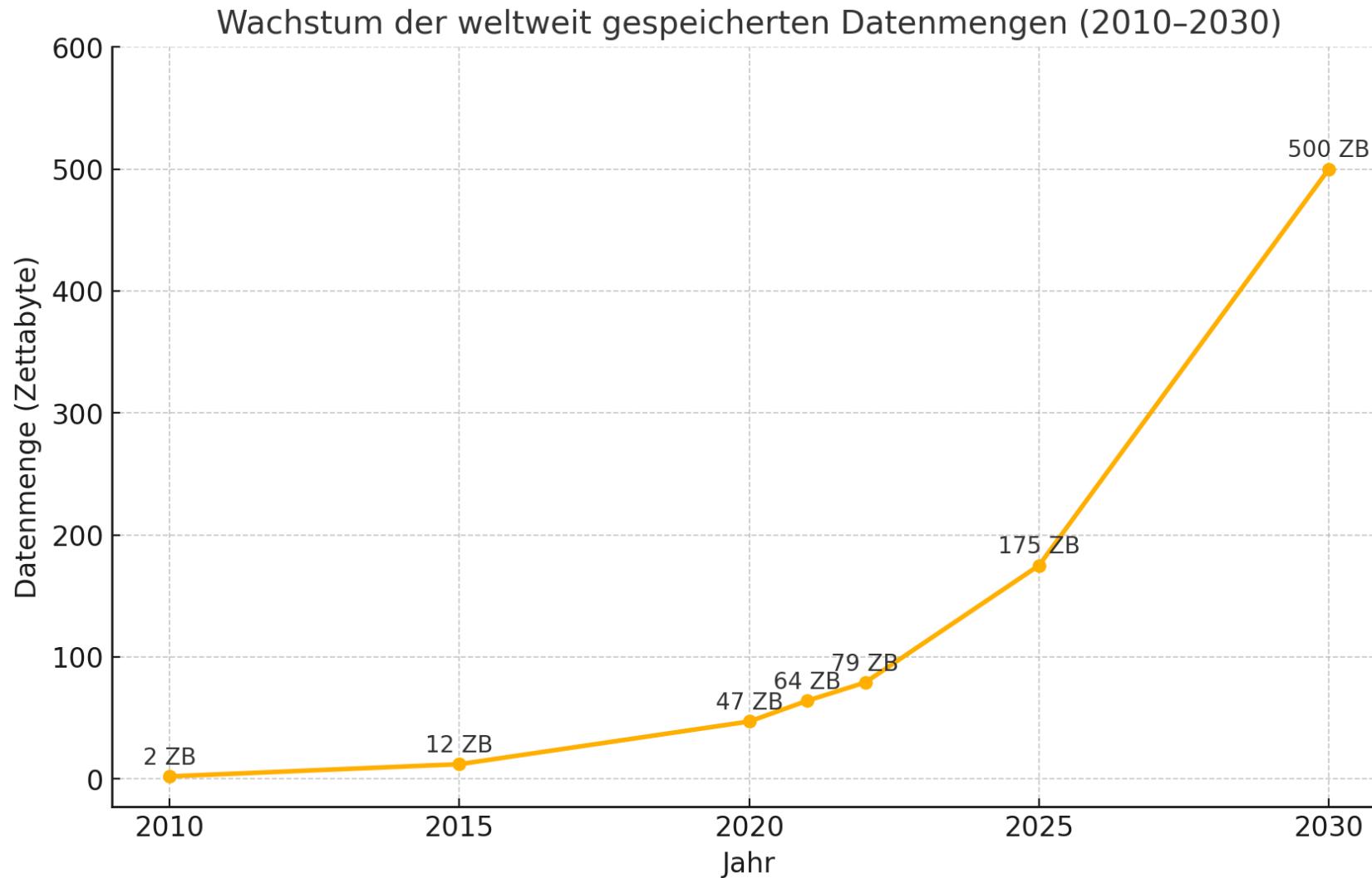
Der Wunsch – IT-Landschaft



Die Realität – IT-Landschaft



Ungebremstes Datenwachstum



Daten Relevanz



Daten sind das neue Öl – ja aber...

- Definieren Sie zuerst Ihr Ziel und dann Ihre Datenanforderungen
- Bereinigen Sie keine Daten, wenn Sie nicht sicher sind, wie Sie sie verwenden werden.
- Die Verwendung definiert, was Datenqualität bedeutet



Ich brauche möglichst viele Daten

- Konzentrieren Sie sich nicht auf die Menge, sondern darauf, wie gut die Daten den Bereich abdecken, der Sie interessiert (Auswahl)
- Verwerfen von nicht mehr relevante Daten
- Aus Datenerfassungsinitiativen kann eine Menge Wert generiert werden



Daten müssen möglichst lange Zyklen abdecken

- Verstehen Sie den Kontext, verwerfen Sie nicht mehr relevante Daten
- Je mehr Daten Sie haben, desto schwieriger ist es, sicherzustellen, dass sie noch nicht "verfallen" sind.

Beispiele biGENIUS

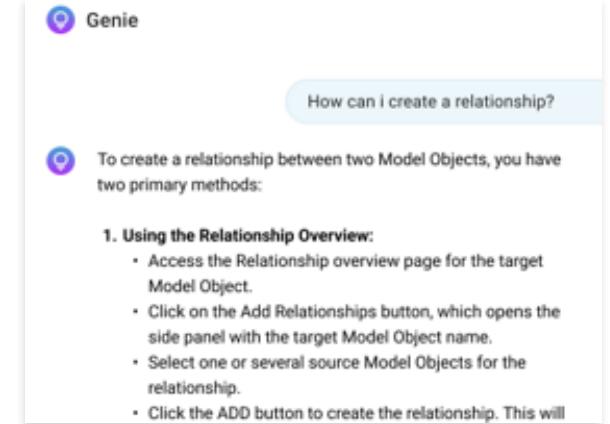
Ask the Doc

Erhöhung von Komfort und Effizienz der Informationsbeschaffung, da die Benutzer relevante Informationen direkt erhalten.

Quelle: Eigene Knowledge Base (public)

Dauer: erster Pilot 2 Tag, Produktiv V1: 5 Wochen (Daten)

Werkzeuge: Azure AI Foundary



Genie

How can I create a relationship?

To create a relationship between two Model Objects, you have two primary methods:

1. Using the Relationship Overview:

- Access the Relationship overview page for the target Model Object.
- Click on the Add Relationships button, which opens the side panel with the target Model Object name.
- Select one or several source Model Objects for the relationship.
- Click the ADD button to create the relationship. This will

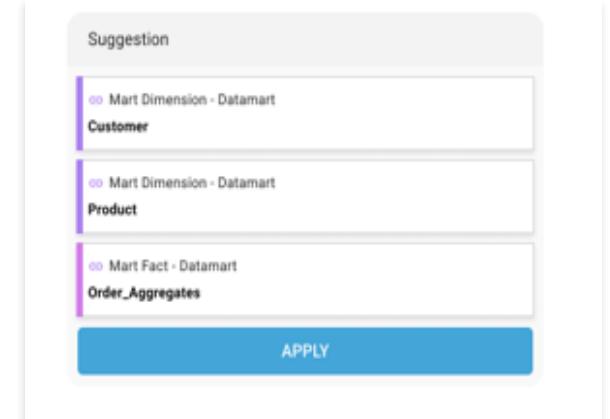
Data Model Proposal

Vorschläge für Datenmodelle auf der Grundlage vorhandener Datenquellen und Anforderungen zu generieren.

Quelle: Internet, eigene Doc, interne technische Doc

Dauer: Pilot 1 Monat, V1: 3 Monate

Werkzeuge: Azure AI Foundary



Suggestion

Mart Dimension - Datamart Customer
Mart Dimension - Datamart Product
Mart Fact - Datamart Order_Aggregates

APPLY

Beispiele Visium

Sound Predictive Main- tenance

Die Lösung sammelt Daten von Mikrofonen, um Schallmuster in Echtzeit zu verfolgen, erkennt Anomalien, klassifiziert sie und leitet sie an das Dashboard des Bedieners

Quelle: Neu generierte Daten

Dauer: Pilot 14 Wochen, V1: 5 Monate

Werkzeuge: Rasberry Pi, Direktional Microfone, LoRa Antennen, embedded AI, Google Cloud Platform



Demand Fore- casting

Bedarfsprognose unter Verwendung historischer Lagerbestände und externer Variablen wie Kalendereffekte und Saisonalität

Quelle: ERP, Historische Lagerdaten, Kalender und Saison Daten (Winter and Sommer Kollektionen)

Dauer: Pilot 8 Wochen, V1: weitere 8 Wochen

Werkzeuge: Google Cloud Platform



Empfehlungen

Wo ist der Use-Case



1. Kann massiv die Produktivität von Keyplayern erhöhen
(Entwickler generieren Code anstelle zu entwickeln)
2. Nutzbarkeit des Produktes erhöhen
(Ask the Doc, Videos → multilingual, gute Chatbots)
3. Dem Kunden Mehrwerte auf Basis seiner Daten geben
(Object-Mapping, Governance, Naming Rules)

Was ist zu tun

1. Investieren → Zeit → Knowhow Aufbau
2. Datenbasis verstehen – aufräumen - säubern
3. Interaktion mit Kunden und Intern um UseCases zu identifizieren

3 Thesen zum Schluss



1. KI ist wie ein **Bagger** in einer Welt wo man noch mit den Händen gegraben hat
2. Man kann damit massive **Effizienzgewinne** und **Mehrwerthe** generieren
(aber falsch eingesetzt kann man auch viel **Blödsinn** machen)
3. Man wird tendenziell extrem schnell durch neue Player **ersetzbar**

?

!

Publikums- diskussion