

# Erarbeitung eines neuen Geschäftskonzeptes zur Erkennung und Prävention von Stress

Studiengang: EMBA Innovative Business Creation

Betreuer: Oliver Stalder

Experte: Jürg Schwarzenbach (Marcaro AG)

Stressbedingte Leistungsab- und Ausfälle, sowie die damit verbundenen Kosten, sind ein grosses Risiko für betroffene Personen und Firmen. Das Projekt Energy-Spot befasst sich mit dem Erkennen, dem präventiven Umgang und der Stressreduktion. Mittels eines definierten Validierungsprozesses soll das Geschäftskonzept geprüft und Schritt für Schritt weiterentwickelt werden.

## Ausgangslage

Der Fachkräftemangel ist ein allgegenwärtiges Thema. Schlüsselpositionen in Firmen werden zunehmend belastet und die Verantwortung steigt. Stress ist in unserer Gesellschaft noch immer ein Tabuthema welches, durch Energy-Spot einfach zugänglich gemacht und präventiv behandelt werden soll. Das entwickelte Geschäftsmodell soll nach einem definierten Validierungsprozesses geprüft und Schritt für Schritt weiterentwickelt werden. Dies mit dem Ziel, sich möglichst früh auf validierte Tatsachen zu stützen, ohne viele Ressourcen zu verschwenden.

## Energy-Spot

Energy-Spot verfolgt das Ziel, Hürden und Kosten für betroffene zu senken und Stressprävention auf eine neuartige Weise anzugehen. Bei Energy-Spot handelt es sich um eine Dienstleistung, welche stressgeplagten Kunden eine einfachere und kostengünstigere Alternativenlaufstelle zu Ärzten, Psychologen und Coaches bietet. Es werden regelmässige Treffen organisiert, in denen Kunden lernen mit der Alltagsbelastung umzugehen. Die Treffen werden in regionalen Gruppen organisiert und betreut. Innerhalb einer Stunde, jede zweite Woche, werden Kunden auf das Thema Stress sensibilisiert und weitergebildet, das Stress-Level mithilfe von tragbaren Stressmessern sichtbar gemacht und professionelle Strategien entwickelt, um belastbarer zu werden. Kunden werden

durch die soziale Interaktion in der Gruppe gebunden und können sich gegenseitig unterstützen. Hilfe durch Gemeinschaft und Solidarität.

## Validierungsprozess

Die Vorgehensmethodik zum Validieren des Geschäftskonzeptes besteht aus einer Mischform zweier Prozesses. Als Grundmethode wird der Kundenentwicklungsprozess (Dorf & Blank, 2014) angewendet. Diese Methode wird durch den Prozess der Lean-Startup-Bewegung (Ries, 2012) ergänzt. In Kombination mit dem Value Proposition Canvas (Osterwalder A., Pigneur, Bernarda & Smith, 2015), dem Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur, 2011) und den erwähnten Schritten der Lean-Startup-Bewegung (Bauen, Messen und Lernen) können getroffene Hypothesen des Geschäftskonzeptes Schritt für Schritt getestet werden.

## Ergebnis

In der Tat besteht in unserer Gesellschaft ein Interesse, sich allgemeiner und unkomplizierter mit dem Thema Stress zu befassen. Zum heutigen Zeitpunkt wurden bereits zwei sehr erfolgreiche Energy-Spot Gruppentreffen durchgeführt. Die Kundenrückmeldungen übertrafen die Erwartungen. Das Ziel war es, den Validierungsprozess durchzuführen, Methoden und Vorgehen anzuwenden und erste Ergebnisse und Anpassungen an dem Geschäftskonzept vorzunehmen. Die entwickelten Tests wurden nach dem Bauen-, Messen- und Lernprinzip (Ries, 2012) durchgeführt. Von Test zu Test wurden neue Erkenntnisse erlangt, welche in das Konzept einbezogen werden konnten.

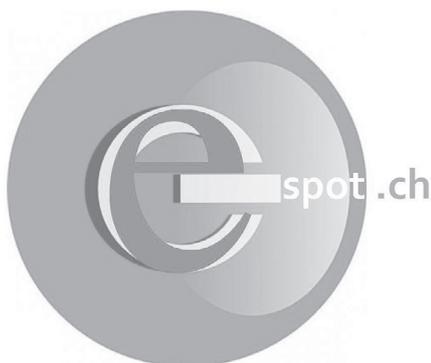
## Ausblick und Erweiterung

Eine Erweiterung des Geschäftsmodells auf Firmenkunden wird ebenfalls als realistisch angesehen. Für Unternehmen ist es in Zukunft unumgänglich leistungsfähige Mitarbeiter in ihren Reihen zu zählen. In Form eines Outsourcings bietet Energy-Spot dem Geschäftskunden die Möglichkeit, die Schulung von Mitarbeitern und die Sensibilisierung für den gesunden Umgang mit Stress zu übernehmen.



Fabian Stooss

f.stooss@bluewin.ch



Logo Energy-Spot (e-spot.ch)