

Kokoon – Find Your Perfect Co-Working

Studiengang: EMBA Innovative Business Creation

Co-Working ist heute in aller Munde und ist eine neue Form der Zusammenarbeit. Es gibt bereits unzählige solcher Spaces und es werden immer mehr. Will man ein Co-Working Space besuchen, steht man heute vor der Qual der Wahl! Unsere Vision ist es, eine einfache und schnelle Lösung zu bieten um den perfekten Co-Working Space für seine Bedürfnisse und Interessen zu finden.

Durch eine unserer Semesterarbeiten sind wir mit dem Thema Co-Working Space in Berührung gekommen. Wir wollten uns damals an einem solchen Ort treffen, da wir alle aus verschiedenen Regionen der Schweiz kommen. Jedoch hatten wir sehr grosse Mühe, einen für uns passenden Co-Working Space zu finden. Einerseits wussten wir nicht, welche Menschen dort anzutreffen waren, was für eine Atmosphäre vorherrschte und zum anderen sind die heutigen Preismodelle in der Regel nicht sehr flexibel. Wir konnten nicht einfach, schnell und unkompliziert in ein Co-Working Space. Dies brachte uns auf die Idee das Finden und Auswählen von Co-Working Spaces drastisch zu vereinfachen. Anhand persönlicher Präferenzen wird die Suche nach dem passenden Co-Working Space neu zum Kinderspiel. Ich möchte einen Co-Working Space finden, in welchem sich Menschen befinden, welche sich mit denselben Themen auseinandersetzen, die auch mich interessieren. Unsere Idee für die Master Arbeit war deshalb, das themenbasierte Suchen über eine App abzubilden. Auf einer kartenbasierten Ansicht, werden alle verfügbaren Co-Working Spaces angezeigt und können nach Themen selektiert

werden. Dadurch finde ich schnell und einfach den für mich passenden Co-Working Space mit dem für mich optimalen Umfeld. Um dabei frei und spontan jedes gerade passende Co-Working Space besuchen zu können, bietet die App die Möglichkeit direkt im entsprechenden Co-Working Space einen Arbeitsplatz stunden- oder tageweise zu buchen.

Unser Vorgehen: Build – Measure – Learn

Die Fachliteratur beschreibt einen Design Prozess, in welchem der Kunde von Anfang an im Zentrum steht. Er geht weg vom starren Businessplan hin zu einem iterativen Prozess um mit den extremen Unsicherheiten bestmöglich umgehen zu können. Im Grunde geht es zu Beginn um Verständnis schaffen, die Rahmenbedingungen zu erkunden, zu untersuchen und zu entdecken. Daraus werden Lösungen generiert und Annahmen, sogenannte Hypothesen getroffen. Die Hypothesen gilt es möglichst schnell zu validieren und daraus zu lernen um Rückschlüsse zu ziehen. Das geht nur, wenn man sein Büro verlässt und draussen in der Realität seine Annahmen überprüft und dadurch Fakten schafft. Dies ist zwingend erforderlich, da es in erster Linie darum geht, die in der Regel knappen Ressourcen optimal zu nutzen und schnell zu lernen, nach dem Motto «fail early, fail cheap». Dadurch wird die Idee, das Produkt, die Dienstleistung, sprich das Geschäftsmodell früh an der Wirklichkeit überprüft und iterativ an diese angepasst. Experimente sind dabei unausweichlich und von grösster Wichtigkeit. Deshalb waren wir bei den Co-Working Spaces in Zürich und Bern vor Ort, haben Besucher befragt und unseren Prototypen iterativ in zwei Loops an die Bedürfnisse der Besucher angepasst. Um das Interesse und die Nachfrage an unserer Lösung zu überprüfen, haben wir mit Hilfe einer Landingpage (<http://kokoon.launchrock.com>), dem verteilen von Visitenkarten und dem Bespielen von verschiedenen Multimedia-Kanälen wie LinkedIn, Xing und Facebook die Resonanz gemessen. Unser finales Konzept samt Prototypen haben wir vor einem breiten Publikum in La Werkstadt in Biel gepitcht.



Stefan Hänni



Olivier Rode

