



Siegerteam «Clientis Bank Oberuzwil»

**«Gebt uns eine
Stimme bei wichtigen
Entscheiden!»**

Seite 10

Siegerteam «Lichtensteiger Bäckerei»

**«Messt uns am
Output, statt an
physischer Präsenz!»**

Seite 16

WTT YOUNG LEADER AWARD 2022

Die Generation Z

**Junge Fachkräfte wollen mehr Verantwortung und stärkere Einbindung.
Dafür sind sie umso leistungsbereiter.**



Nächste
Infoveranstaltungen:
ost.ch/infoveranstaltungen



Aus- und Weiterbildung Wirtschaft praxis- nah studieren.

Bachelor-Studium

- Betriebsökonomie
- Management und Recht
- Wirtschaftsinformatik

Master-Studium

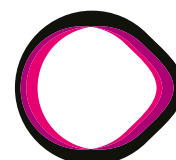
- Business Administration
- Wirtschaftsinformatik

ost.ch/studiumwirtschaft

Weiterbildung

- Unternehmensführung und Leadership
- Wirtschaftsinformatik/Data Science
- Banking und Finance
- Nachhaltigkeitsmanagement

ost.ch/wb-wirtschaft



OST
Ostschweizer
Fachhochschule



Wertschätzung für Nachwuchskräfte

Liebe Praxisprojekte-Community

Die transferorientierteste Hochschule der Schweiz – nichts weniger ist der Anspruch der OST – Ostschweizer Fachhochschule. Unsere Praxisprojekte stehen exemplarisch dafür. Sie sind in ihrer Form einmalig in der Hochschullandschaft: Unsere Wirtschaftsstudierenden setzen einen Fünftel ihres Studiums ein, um ihre Ideen und das Erlernete nach neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen für Ostschweizer Unternehmen nutzbar zu machen.

Gegen 1000 Praxisprojekte à rund 800 Stunden Einsatz wurden seit Bestehen des WTT YOUNG LEADER AWARD umgesetzt – wohlberkmt bezahlte Echaufträge. Der Support dieses Modells durch die

Unternehmen ist ebenso einmalig. Jährlich werden diese Leistungen – zu der Hochschule und Wirtschaft beitragen – in der Tonhalle St.Gallen zelebriert. Fast dreissig Unternehmen und Organisationen stemmen diesen Event finanziell mit, stehen beratend zur Seite oder engagieren sich in der Jury. Auch das ist äusserst bemerkenswert.

Der WTT YOUNG LEADER AWARD 2022 richtete seinen Fokus auf die Generation Z. Award-Referent Jo Dietrich zeigte auf, wie man sie gewinnt: Wertschätzung stehe ganz oben auf der Liste. Die Generation Z wolle ernstgenommen werden. Man solle sie an Entscheiden beteiligen, ihre Vorschläge anhören und ihnen Verantwortung übertragen.

Lesen Sie die Interviews mit den Award-Siegerinnen und -Siegern in diesem Magazin! Der Award-Abend gibt ihnen diese Wertschätzung. Die Praxisprojekte binden sie in wichtige Weichenstellungen ein. Die Unterstützung unseres Praxisprojektmodells

zeigt unseren Studierenden, dass sie in der Ostschweizer Wirtschaft ernst genommen werden – das macht beste Werbung gegen den Fachkräftemangel.

Ihre Unterstützung und die Fusion zur OST mit ihren drei Standorten in Buchs, Rapperswil und St.Gallen motiviert uns, die Ausstrahlung dieser einzigartigen Partnerschaft zwischen Wissenschaft und Praxis in der Ostschweiz weiter zu stärken – auch inhaltlich: Nebst Betriebswirtschaft und Wirtschaftsinformatik kommen neu Praxisprojekte in «Management und Recht» dazu.

Ich danke allen, die das Praxisprojekt-Modell der OST mittragen. Die Wertschätzung junger Wirtschaftstalente dafür ist Ihnen sicher.

Michael Auer

Präsident des Hochschulrats
OST – Ostschweizer Fachhochschule

Sponsoren

 Networking Sponsor	 Preissponsor 1. Rang	 Preissponsor 1. Rang	 Preissponsor 2./3. Rang	 Preissponsor 2./3. Rang	 Celebration Sponsor	 Nachhaltigkeitspartner
 Digital Partner	 Live Broadcast Partner	 First TV Sponsor	 Technikpartner	 Invitation Sponsor	 Invitation Sponsor	
 Community Sponsor	 Community Sponsor	 Medienpartner	 Medienpartner	 Medienpartner	 Content Production Partner	 Staging Partner
 Supporting Partner	 Supporting Partner	 Internationalisierungspartner	 Patronatspartner	 Patronatspartner	 Patronatspartner	 Patronatspartner





ERLEBEN SIE PARKETT MIT ALLEN SINNEN

In den Bauwerk Parkettwelten erwarten Sie in grosszügiger, inspirierender Atmosphäre 350 wohngesunde Böden und kompetente Parkett-Spezialisten. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

St. Margrethen | Aarau | Basel | Chur | Gümligen | Kriens | Wallisellen
Genf | Lausanne | Massagno | bauwerk-parkett.com

BAUWERK®
Parkett



**Be part of the
Bühler World!**

We want to contribute to a sustainable world with energy-efficient processes.

Two billion people each day enjoy foods produced on Bühler equipment and one billion people travel in vehicles manufactured with parts produced with our machinery. Having this global relevance, we are in a unique position to turn today's global challenges into sustainable business. We are doing our part to protect the climate with energy-efficient solutions.

Our ambition is to balance the demands of nature and humanity with business. Bühler needs the best employees to achieve this goal. We are seeking university graduates who are engaged, motivated, and passionate about making a difference.

Start your international career with us!
www.buhlergroup.com



Innovations for a **better world.**



Junge in Entscheidungen einbeziehen

Rund 750 Gäste verfolgten den WTT YOUNG LEADER AWARD 2022 in der Tonhalle St.Gallen. Award-Referent Jo Dietrich zeigte auf, wie Unternehmen die Generation Z begeistern können – als Mitarbeitende oder neue Kunden. Die Awards gingen an die Teams «Clientis Bank Oberuzwil» und «Lichtensteiger Bäckerei».

In 45 Praxisprojekten haben Wirtschaftsstudierende der OST – Ostschweizer Fachhochschule erneut ihr Können unter Beweis gestellt. Sechs Teams schafften es ins Finale des WTT YOUNG LEADER AWARD 2022. Die Sieger wurden am Montag, 26. September, an der traditionellen Preisverleihung in der Tonhalle St.Gallen verkündet. Nebst den Awards in Marktforschung und Managementkonzeption gab es einen Publikum-Award zu gewinnen.

«Sie sind bestens auf Übernahme von Verantwortung in der Wirtschaft vorbereitet.»

OST-Rektor Daniel Seelhofer betonte in seiner Begrüssung, dass die Praxisprojekte

Ausdruck der Strategie der Fachhochschule seien: «Wir wollen die transferorientierteste Hochschule der Schweiz sein und Unternehmen die Brainpower unserer Studierenden zur Verfügung stellen.» Die Studierenden würden dabei auch fürs Leben lernen – wie man ein Problem in der Gruppe löse.

Umgang mit der Generation Z

Junge Leute können sich heute mit der ganzen Welt vernetzen: «Der Horizont ist nicht mehr das eigene Dorf», sagte Award-Referent Jo Dietrich. Als Co-Founder und Inhaber von Zeam zeigt er Unternehmen, wie die Generation Z tickt. Den Gästen des WTT YOUNG LEADER AWARD gab er seine Erkenntnisse weiter. Das Z von Generation Z stehe für Zukunft, hielt Dietrich fest, und riet eindringlich, die jungen Mitarbeitenden überall einzubinden. Durch die digitale Vernetzung vergleichen sich junge Leute mit der ganzen Welt, was auch Druck mit sich bringe.

Aus einer Studie über die Generation Z leitet Dietrich sein «Lovejob-Modell» ab: Wichtig seien für junge Leute im Beruf «nicht nur Cash, sondern vor allem auch interne Wertschätzung und externe Wertschätzung.» Job-sicherheit und ein gutes Arbeitsklima sei der Generation Z wichtiger als ein Arbeitsplatz in einer Metropole.

Um junge Leute bei der Stange zu halten, sollen Arbeitgeber Talente in Entscheidungen einbeziehen, ihren Vorschlägen und Ideen zuhören und ihnen Verantwortung übertragen. Daran knüpfte die Thurgauer Regierungsrätin Monika Knill in ihrer Würdigung der hochstehenden Arbeiten an: «Sie sind bestens auf Übernahme von Verantwortung in der Wirtschaft vorbereitet», lobte sie die Studierenden. Die neue Leiterin der Wissenstransferstelle WTT der OST, Claudia Brönimann, und ihre beiden Kollegen Ronald Ivancic und Martina Bechter leiteten als Gastgeberinnen und Gastgeber durch den Abend. Neben rund 500 Gästen in der Tonhalle war auch eine Online-Community mit 250 Teilnehmenden zugeschaltet.

Wie die nominierten Teams abschnitten, erfahren Sie auf den nächsten Seiten.



OST-Rektor Daniel Seelhofer



Award-Referent Jo Dietrich, Co-Founder Zeam



Regierungsrätin Monika Knill, Thurgau

Unser Geschäft ist Schrott!

Wir verstehen Industrie- und Gewerberecycling als nachhaltige Rundum-Dienstleistung für Sie. Mit promptem Service aus einer Hand, transparenter Abwicklung und fairen Preisen finden Sie in uns einen kompetenten und verantwortungsvollen Partner – Hand drauf!



www.sorec.ch
Moosburg, 9200 Gossau


SO REC[®]
ENTSORGEN OHNE SORGEN



**Herzliche
Gratulation**

Wiesentalstrasse 7
9242 Oberuzwil
Tel. 071 955 02 90
oberuzwil.clientis.ch

 **Clientis**
Bank Oberuzwil

Starke Leistung

Wir gratulieren den Studierenden Sina Peyer, Flavia Germann, Nora Gresser, Marco Billwiller, Maximilian Herrmann und Elia Santo zum hervorragenden Sieg am WTT Young Leader Award in der Kategorie Marktforschung.





Marco Billwiller, Elia Santo, Nora Gresser, Maximilian Herrmann, Sina Peyer und Flavia Germann (von links nach rechts) freuen sich über ihren Sieg.

Bankenberatung für Jüngere attraktiv gemacht

Das Team «Clientis Bank Oberuzwil» heimste den WTT YOUNG LEADER AWARD in Marktforschung ein. Den Award-Abend nutzten die Studierenden auch fürs Networking mit Ostschweizer Führungskräften aus der Wirtschaft. Im Interview verrät das Team sein Erfolgsrezept und die beruflichen Pläne.

Herzliche Gratulation! Wie fühlt man sich als frischgebackene Award-Sieger?

Sina Peyer: Das war ein cooler Abend für unser Team. Wir waren richtig nervös auf unseren Plätzen im Publikum. Einen solchen Award entgegennehmen zu können, ist eine grosse Chance. Wir hofften natürlich auf den Sieg, aber erwarten konnten wir ihn nicht.

Elia Santo: Wir kannten die Arbeiten der anderen Studierendenteams nicht im Detail. So ist es nicht einfach, die eigene Leistung einzuschätzen. Ins Finale zu kommen, war aber unser Ziel.

Was bedeutet der Award nun für Sie?

Flavia Germann: Er ist eine grosse Wertschätzung der Arbeit, die wir geleistet haben. Offenbar war sie gut. Darauf dürfen wir stolz sein.

Marco Billwiller: Der Award bestätigt, dass uns der Transfer von der Theorie in die Praxis gelungen ist und so einen wirklichen Mehrwert für die Clientis Bank Oberuzwil stiftete.

Wie erlebten Sie den Award-Abend in der Tonhalle und das ganze Drumherum?

Sina Peyer: Der Anlass ist sehr gut organisiert und eine tolle Plattform für uns Studierende. Man lernt dabei viele Leute aus unterschiedlichen Branchen kennen. Gut gefallen hat uns auch Award-Referent Jo Dietrich. Es spricht für den WTT YOUNG LEADER AWARD, dass man einer jüngeren Person eine solche Bühne gibt. Oft reden Ältere über die Bedürfnisse der Jungen. Wir konnten uns sehr mit Jos Aussagen identifizieren: Wir wollen auch bei wichtigen Entscheiden eine Stimme haben.

Elia Santo: Die Führungsriege der Ostschweizer Wirtschaft ist vertreten. Wir hatten die Chance, uns dort zu präsentieren. Beim Award-Dinner wurden wir sehr interessiert auf unser Projekt und unsere Erfahrungen angesprochen. Wir konnten einige gute Gespräche führen.

Jury-Mitglied Christof Oswald lobte Ihre Akribie und ihr Management Summary. Was war Ihr Erfolgsrezept?

Sina Peyer: Wir versuchten im Management Summary, das Wichtigste prägnant darzustellen, und überarbeiteten es mehrmals. Unser Coach unterstützte uns dabei.

Flavia Germann: Wir achteten bei der ganzen Arbeit auf eine hohe Verständlichkeit. Sicherlich war auch das Thema hilfreich, um eine gute Arbeit zu liefern. Wir konnten uns nämlich gut in die jüngere Zielgruppe hineinfühlen und Lösungsvorschläge in ihrem Sinne

erarbeiten. Nicht zuletzt ist die Teamarbeit entscheidend: Wir kannten uns alle schon zuvor, hatten teils schon einige Arbeiten zusammen gemacht. So wussten wir, wer welche Stärken mit ins Team einbringt. Die haben wir entsprechend richtig eingesetzt.

Was lieferten Sie schlussendlich Ihrem Kunden?

Nora Gresser: Die Clientis Bank Oberuzwil kann mit ihrem Beratungszentrum nun jüngere Zielgruppen konkret ansprechen – mit Themen, die sie wirklich interessieren: Dazu gehören Energie und Sicherheit im Eigenheim oder die Pensionsvorbereitung. Zudem schlugen wir dem Auftraggeber attraktive hybride Eventformate vor. Seine Kunden können also Vorträge im Beratungszentrum vor Ort besuchen, aber diese neu auch orts- und zeitunabhängig erleben.

Welche beruflichen Pläne beschäftigen Sie nun?

Sina Peyer: Wir schliessen unser Studium erst im nächsten Sommer ab. Aktuell arbeiten wir daneben alle in einem kleinen Teilzeit-Pensum – ich bin bei unserem Auftraggeber angestellt, der Clientis Bank Oberuzwil. Das würde ich nach dem Studium gerne ausbauen. Ich interessiere mich fürs Personalwesen und das Marketing.

Flavia German: Ich arbeite derzeit im Personalwesen, vertiefte mich im Studium aber nun im Bereich Marketing und Kommunikation. Beruflich fände ich später Online-Marketing oder auch das Produktmanagement spannend.

Elia Santo: Ich habe einen Nebenverdienst in der Industrie. Mein Wunsch wäre, bei Strategieentwicklungen mitzuarbeiten.

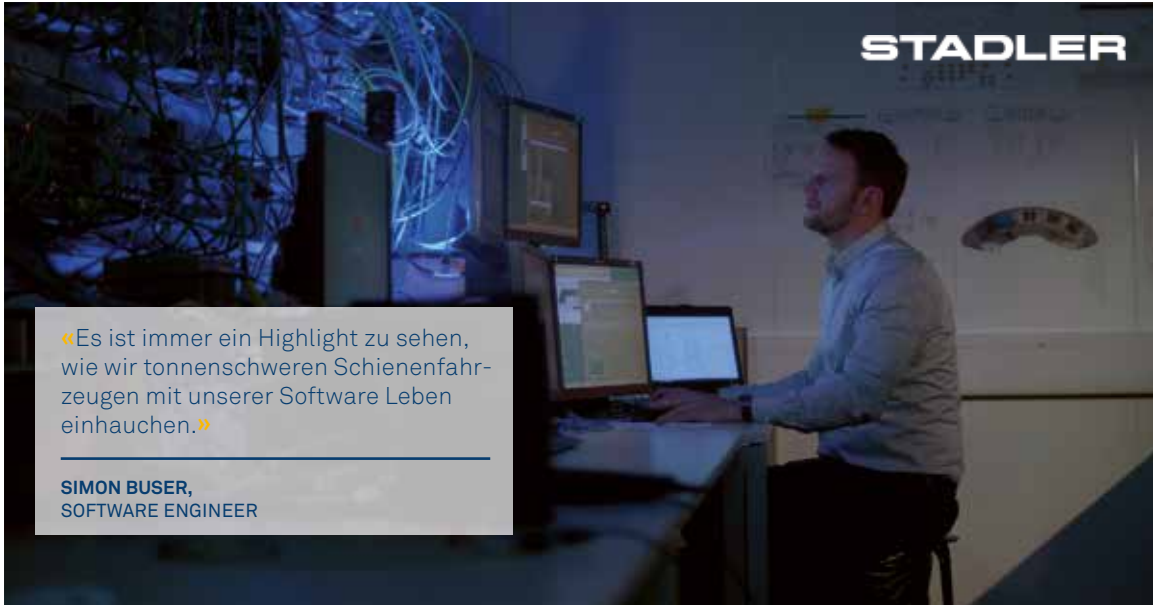
Nora Gresser: Auch ich befasse mich gerne mit strategischen Fragen. Zurzeit arbeite ich in der Führungs- und Organisationsentwicklung bei Leadnow und will mich in und nach meinem letzten Studienjahr an der OST darauf fokussieren.

.....
 «Die Clientis-Kunden können nun Events auch orts- und zeitunabhängig erleben.»

Marco Billwiller: Meine Teilzeitarbeit als Assistent der Geschäftsleitung bei der Rynag in Uzwil möchte ich nach dem Studium zu einer Vollzeitarbeit machen.

Maximilian Herrmann: Bei mir steht nächstes Jahr ein Wechsel zur Universität St.Gallen an. Dort will ich ein Masterstudium beginnen.





«Es ist immer ein Highlight zu sehen, wie wir tonnenschweren Schienenfahrzeugen mit unserer Software Leben einhauchen.»

SIMON BUSER,
SOFTWARE ENGINEER

CREATING A BETTER TOMORROW

JOIN US ON OUR JOURNEY TOWARDS A SUSTAINABLE FUTURE.



www.stadlerail.com/karriere

Logisch. TKB.

**PRIVATE
FINANZBERATUNG
FÜR UNTER-
NEHMER/INNEN**

90 Min. für
Ihren privaten
Check-Up!

90 lohnende Minuten mit unseren Finanzexperten – und schon erhalten Sie Optimierungsvorschläge für Ihre private Absicherung, Vorsorge und Steuern. Natürlich sind dabei Ihre unternehmerische und private Situation berücksichtigt.

tkb.ch/finanzberatung



**Thurgauer
Kantonalbank**

FÜRS GANZE LEBEN

«Das Team war ein Geschenk»

Auftraggeber Adrian Müller von der Clientis Bank Oberuzwil ist begeistert von «seinem» Praxisprojektteam. Mit dessen Vorschlägen will er die Veranstaltungen im Beratungszentrum auch für eine jüngere Klientel noch attraktiver gestalten.

Adrian Müller, wie erlebten Sie den Award-Abend?

Festlich und professionell – gleichzeitig sehr einladend! Man pflegt das Du, dies ermöglicht beim Award-Dinner bereichernde Gespräche mit jungen Menschen sowie Leuten aus Wirtschaft und Politik. Ganz im Sinne von Award-Referent Jo Dietrich: Die Generationen sollen sich austauschen! Meine Pensionierung ist in Sichtweite – umso mehr war die Zusammenarbeit mit den Jungen ein richtiges Geschenk.

Was war Ihr Beitrag?

Umsetzen müssen die Studierenden, aber der Auftraggeber kann zum Erfolg beitragen.

Es beginnt mit der Fragestellung: Sie sollte spannend für die Studierenden sein und uns Mehrwert bringen. Nach der Pandemie drängte sich eine Repositionierung des Beratungszentrums auf. Wir wollen die beste regionale Beratungsbank sein. Die Arbeit der Studierenden hilft uns dabei, unsere Kunden in allen Lebensabschnitten als Partnerin zu begleiten.

Was tun Sie mit den Empfehlungen?

Wir nahmen bereits nach der Projektpräsentation neue Themen in unser Veranstaltungsprogramm auf. Im Sommer erfolgte ein Workshop, wo wir neue Formate und der Einbezug Sozialer Medien berieten. Inzwischen



Adrian Müller, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Clientis Bank Oberuzwil AG

weiteten wir unser Partnernetzwerk massiv aus – dank der Vorschläge der Studierenden.

Warum verdient das Team den Award?

Mich beeindruckten die Gespräche mit dem Team von Beginn weg. Es war stets akribisch vorbereitet. Bei der Präsentation überzeugte es auch vor Verwaltungsräten. Die Studierenden bewiesen Reife, Professionalität und Teamgeist. Deshalb war ich guter Dinge betreffend ihrer Award-Chancen. Den mag ich ihnen richtig gönnen.

Zielstrebig zum Award

Das Team Clients Bank Oberuzwil wollte nicht nur seinen Kunden zufriedenstellen – es liebäugelte bei Projektstart zumindest schon mit dem Finaleinzug. Umso verdienter ist der Award, da die Bankleitung bereits eine ganze Reihe von Vorschlägen umgesetzt hat.

Rosella Toscano-Ruffilli, was machte dieses Team zu Siegertypen?

Was wollt Ihr erreichen? Diese Frage stelle ich immer zu Beginn des Coachings. Dieses Team peilte den Award an. Es zeigte Zielstrebigkeit und war immer gut vorbereitet. Es gab kaum Durchhänger, sie hielten ihr Niveau von A bis Z durch. Zudem setzten sie die Stärken der einzelnen Mitglieder gezielt ein. Alle hatten ihren Verantwortungsbereich, gleichzeitig tauschten sie sich aber auch gut untereinander aus.

Welchen Nutzen hat die Bank?

Das Beratungszentrum konnte das Partnernetzwerk bereits stark ausbauen. Der

Geschäftsleiter hat einen guten Fahrplan dafür erhalten. Er weiss nun, welche Veranstaltungsthemen Jüngere interessieren und welche Formate bei ihnen gut ankommen.

Was ist Ihre Coaching-Philosophie?

Mir ist wichtig, dass die Studierenden selbst nachdenken und eigene Entscheidungen treffen – auch wenn ich selbst anders vorgegangen wäre. Als Coach muss man auch zulassen können, dass viele Wege zum Ziel führen und genau so richtig sein können. Meine Aufgabe ist es, die richtigen Fragen zu stellen und das Team zu animieren, noch weiter zu denken, Ideen zu entwickeln. So fand dieses Team beispielsweise heraus, dass mögliche



Coach: Rosella Toscano-Ruffilli, lic. oec. HSG

Interviewpartner beim lokalen Coiffeur Zeit finden für ihre Umfrage.

Was bedeutet der Award für den Coach?

Zunächst freue ich mich für die Studierenden. Das ist besonders der Fall, wenn man ein so motiviertes Team begleiten darf. Die Auszeichnung ist auch für den Coach eine Anerkennung. Der WTT YOUNG LEADER AWARD ist eine Plattform, die vielfältiges Feedback ermöglicht und einem so zeigt, dass man einen guten Job macht.

Zwischen Stabilität und Agilität

Die Energieversorgung ist aktuell in aller Munde. Wie die St.Galler Stadtwerke mit der Situation umgehen und welchen Herausforderungen sie dabei begegnen, erläutert Marco Letta, Unternehmensleiter der St.Galler Stadtwerke, im Interview.



Marco Letta, aus aktuellem Anlass die naheliegende Frage: Haben Sie je gedacht, dass sich die Energieversorgung einmal mit einer solch dynamischen Situation konfrontiert sehen würde, wie sie sich derzeit präsentiert?

Als Energieversorgungsunternehmen überlegen wir uns ständig, wie wir uns auf ausserordentliche Situationen vorbereiten können. Schliesslich liefern wir der St.Galler Bevölkerung und Wirtschaft lebenswichtige und unverzichtbare Güter wie Trinkwasser, Strom oder Wärme. Dieser Auftrag ist mit einer grossen Verantwortung verbunden, derer wir uns bewusst sind. Deshalb hat die Versorgungssicherheit bei den St.Galler Stadtwerken immer schon den prioritären Stellenwert eingenommen und tut dies derzeit natürlich noch mehr als sonst. Aber ja: Die geopolitische

Lage hat zu höheren Energiepreisen und zu Unsicherheiten bezüglich der künftigen Energieversorgung geführt. Das Ausmass, das die Situation mittlerweile angenommen hat und wie schnell es dazu gekommen ist, das überrascht und zeigt auch: Nicht alles ist vorhersehbar.

Wie gehen die St.Galler Stadtwerke mit der aktuellen Situation um?

Die Herausforderung, zwischen Stabilität und Agilität zu wirken, ist für uns nicht neu. Das Spannungsfeld zwischen lang- und kurzfristigem Planen und Handeln gehört zu unserer DNA. So ist es für die Versorgungssicherheit zwar wichtig, auf Jahrzehnte hinaus zu konzipieren. Es gibt aber natürlich immer wieder Umstände – und zu denen gehört auch die aktuelle Lage – bei denen die

St.Galler Stadtwerke flexibel und schnell agieren müssen. Gerade weil es nicht möglich ist, alle Situationen vorwegzunehmen und in Szenarien abzuhandeln, ist es in unserer Branche wichtig, beide Disziplinen – also Stabilität und Agilität – zu beherrschen und das eine nicht gegen das andere auszuspielen.

Wo stellen sich dabei die grössten Herausforderungen?

Wichtig ist ein kulturelles Umfeld, das unseren Mitarbeitenden die Entwicklung ermöglicht, in beiden Disziplinen fit zu werden. Erfordern es dringliche Umstände, sind wir Menschen meist dazu in der Lage, schnell reagieren zu können. Ohne offensichtlichen Handlungsdruck jedoch sind Ideen, Pioniergeist und Innovationskraft gefragt. Für die St.Galler Stadtwerke ist es deshalb wichtig, einen engen und stetigen Austausch zu Bildungsinstitutionen und Forschungsanstalten zu pflegen. Auch deshalb unterstützen wir den WTT Young Leader Award seit Jahren als Sponsor.

Wenn Sie einen Wunsch hätten, Herr Letta, wie würde er lauten?

Mein Wunsch schliesst die St.Galler Bevölkerung, unsere Stadt und die Stadtwerke mit ein: Dass wir gemeinsam unsere Energiezukunft gestalten und prägen. Denn der ökologische Umbau der Energieversorgung ist ein Weg, den wir alle gemeinsam gehen müssen. Daher wünsche ich mir, dass die St.Gallerinnen und St.Galler an uns denken, wenn ihre Liegenschaft saniert werden muss oder wenn sich Fragen zu Versorgungsthemen stellen. Dass sie dann frühzeitig auf uns zukommen, weil wir Lösungen im Rahmen einer gesamtsystemischen Betrachtung bieten können, die – im Sinne des Energiekonzepts 2050 der Stadt St.Gallen – ökologisch und wirtschaftlich interessant sind. Fangen wir im Kleinen an, können wir gemeinsam Grosses bewirken. Davon bin ich überzeugt.

St.Galler Stadtwerke
www.sgs.ch

Auf den Ehrenplätzen in Marktforschung

2. Rang: Team «Kantone St.Gallen und Schwyz»



Das Team «Kantone St.Gallen und Schwyz» mit Preissponsorin Ingrid Burger (Bauwerk Schweiz) und Coach Claudia Pedron (beide links) sowie Auftraggeber Lukas Bleher (rechts)

Projekt	Marktanalyse über die digitale Unterstützung des Raumplanungsstrategie-Entwicklungsprozesses
Kundschaft	Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton St.Gallen (Standortförderung), St.Gallen Lukas Bleher, Projektleiter Standortförderung Amt für Raumentwicklung Kanton Schwyz, Schwyz Thomas Huwyler, Amtsvorsteher Amt für Wirtschaft Kanton Schwyz, Schwyz Urs Durrer, Amtsvorsteher
Projektteam	Felix Schilling, Projektleiter, Sennwald Andreas Wirth, Henau Sylejman Limani, St.Margrethen Fabian Helbling, Engelburg Sandra Neff, Appenzell
Projektcoach	Prof. Dr. Claudia Pedron

3. Rang: Team «OST – Ostschweizer Fachhochschule»



Das Team OST mit den Auftraggeberinnen, Anna Wassmer und Marion Pester (beide hinten links) sowie Preissponsorin Ingrid Burger (Bauwerk Schweiz) und Coach Karl Neumüller (beide hinten rechts)

Projekt	Die produzierende Industrie – eine spannende Branche für BWL-Fachkräfte?
Kundschaft	OST – Ostschweizer Fachhochschule, St.Gallen Prof. Dr. Marion Pester, Leiterin Departement Wirtschaft
Projektteam	Nathalie Britschgi, Projektleiterin, Balgach Andreja Grujic, Herisau Sarah Willeit, Altstätten Tanja Stieger, Oberriet Fabian Tinner, Sennwald Cécilia Marxer, Schaanwald
Projektcoach	Dr. Karl Neumüller

Massgeschneiderte Strategie für wachsenden Bäckereibetrieb

Den Award in der «Königskategorie» Managementkonzeption und den Publikum-Award – das Team «Bäckerei Lichtensteiger» räumte gleich doppelt ab. Kommenden Praxisprojekt-Generationen raten die Studierenden zu unkonventionellem Denken und mutigen Vorschlägen. Die Jury honorierte genau dies.

Elisabeth Schneider, Livio Griesser, Kerstin Herrli, Johanna Gehrig, Gabriel Markaj und Maximilian Arend holten zwei Awards.





Wie haben Sie Ihren Sieg gefeiert?

Kerstin Herrli: Wir waren so überrascht, dass wir das erst verdauen mussten. So stiessen wir einfach beim anschliessenden Award-Dinner in der Tonhalle zusammen an und nahmen die Gratulationen entgegen. Dabei waren Leute aus unserer Klasse, aber wir lernten auch viele interessante Persönlichkeiten aus der Wirtschaft kennen.

Maximilian Arend: Inzwischen haben wir noch eine teaminterne Feier geplant. Den Award wollen wir schon noch richtig zelebrieren.

Was machen Sie mit dem Pokal?

Kerstin Herrli: Das ist noch offen, da es sich um einen Wanderpokal handelt.

Maximilian Arend: Am Award-Abend war er natürlich ein beliebtes Fotosujet.

Wie reagierte Ihr Umfeld auf den Sieg?

Gabriel Markaj: Viele Bekannte waren via Livestream zugeschaltet. So kamen laufend Glückwünsche herein.

Elisabeth Schneider: Die Eltern alarmierten die ganze Verwandtschaft. Wir kamen kaum nach, um alle Messages zu beantworten.

Kerstin Herrli: Auch auf den Sozialen Medien ist viel los.

Maximilian Arend: Das gilt auch für die Arbeit: Viele meiner Kunden erfuhren rasch von der Auszeichnung und gaben interessante Rückmeldungen.

Was bringt Ihnen der WTT YOUNG LEADER AWARD?

Johanna Gehrig: Zunächst ist der Award-Abend einfach ein tolles Erlebnis und eine grosse Wertschätzung. Wir sammeln aber auch andere Erfahrungen, die wir sonst nicht

so schnell wieder machen können – wie zum Beispiel den Umgang mit Kameras und Medien.

Elisabeth Schneider: Beim Award-Dinner kann man sich mit spannenden Persönlichkeiten unterhalten und Kontakte knüpfen. Es gab sehr interessante Gespräche.

Johanna Gehrig: Das Award-Referat zum Thema Generation Z war ermutigend. Wir finden es ebenfalls wichtig, dass Jungen etwas zugetraut wird und man uns mehr am Output messen soll – und weniger daran, ob wir von morgens bis abends physisch präsent sind.

Kerstin Herrli: Auch Wertschätzung kommt bei uns gut an.

Was machen Sie mit dem Preisgeld?

Livio Griesser: Wir werden es gleichmässig aufteilen. Die finanzielle Unterstützung können wir auf unserem weiteren Weg gut gebrauchen, sei es in einem weiterführenden Studium oder der Arbeitswelt.

Welche Tipps haben Sie für kommende Praxisprojekt-Generationen?

Maximilian Arend: Mutig sein! Das gab bei uns den Ausschlag. Die Lichtensteiger Bäckerei will sich abheben, das hat uns wiederum ermutigt, unkonventionell zu denken: Wir schlugen einem traditionellen Familienunternehmen ein Franchise-Modell vor. Der Jury hat das offenbar gefallen. Die Extrameile ist der «Klassiker», das wird fast schon erwartet.

Kerstin Herrli: Es ist hilfreich, sich für ein Projekt zu bewerben, für das man echtes Interesse hat. Vier in unserem Team wählten bereits die Vertiefung Strategisches Management im Studium. Der Auftrag passte also zu uns. Zudem fühlten wir eine Nähe zur Branche. Das Projekt dauert einige Monate. Wer richtig wählt, ist eher bereit, über diese längere Zeit mehr zu leisten.

Gabriel Markaj: Die Jury lobte, dass sie bei uns Spass und Leidenschaft spürte. Das hat sie richtig bemerkt. Wir steckten viel Herzblut ins Projekt.

Maximilian Arend: Wichtig ist auch, die Stärken der einzelnen Teammitglieder richtig einzusetzen. Kerstin war für das Organisatorische zuständig, Livio ist ein Zahlenmensch, Gabriel war unser Macher, Johanna hat ein genaues Auge, während Elisabeth den Überblick behielt. Ich brachte meine Designkompetenzen ein.

Haben Sie so auch beim Publikum-Award überzeugt?

Kerstin Herrli: Vielleicht! Im Pitch-Clip fokussierten wir nicht auf Ergebnisse, sondern

stellten uns als Personen vor. Das schafft Nähe.

Elisabeth Schneider: Womöglich gewannen wir auch einfach, weil alle frischgebackenes Brot lieben. Das ist eine emotionale Sache.

Was hat der Kunde von Ihrem Praxisprojekt?

Gabriel Markaj: Eine mutige, aber sehr realistische Strategie, die sich gut implementieren lässt. Aufgrund der Workshops ist sie bereits breit abgestützt – kein Papiertiger.

Das ist Ihr zweites Projekt. Beim letzten war die Pandemie allgegenwärtig. Wie war der Unterschied?

Elisabeth Schneider: Natürlich war es schön, dass man auch wieder physisch zusammenarbeiten konnte. Wir lernten aber auch durch die Pandemie: Was kann man effizient virtuell oder hybrid machen? Für die Workshops oder die Begehungen der Produktion war es hingegen hilfreich, dass wir vor Ort sein konnten.

Was sind Ihre Pläne?

Maximilian Arend: Ich gründete während dem Studium bereits die Agentur Excity Marketing mit einem Kollegen. Da will ich mich weiter engagieren.

Kerstin Herrli: Aktuell bin ich bei der Migros Genossenschaft Zürich in einem Praktikum als Projektmanagerin tätig.

.....
 «Dank unserer Workshops ist die neue Strategie breit abgestützt – kein Papiertiger.»

Elisabeth Schneider: Ich absolviere die Mastervorbereitungsstufe an der Universität St.Gallen. Mich interessieren Digitalisierung und Innovation.

Johanna Gehrig: Ende Jahr beende ich mein Praktikum bei der Schwyzer Kantonalbank. Danach beginne ich voraussichtlich ein Masterstudium in Kommunikation.

Livio Griesser: Für mich stand bereits schon früh im Bachelorstudium fest, dass ich noch ein Masterstudium in Accounting & Controlling anhängen will. Das habe ich kürzlich begonnen und werde mich ganz darauf konzentrieren.

Gabriel Markaj: Ich möchte nach meinem Bachelor zuerst einmal Arbeitserfahrung sammeln und in die Berufswelt eintauchen.

$$33 + 16 = 110001$$



Machen
wir die Schweiz
gemeinsam zur
Nummer
01.

Wir suchen neue Köpfe, die digital schon immer voraus waren.

Abraxas ist die grösste Anbieterin durchgängiger IT-Lösungen für die öffentliche Hand in der Schweiz. Wir vernetzen Verwaltungen, Behörden, Unternehmen und die Bevölkerung mit effizienten, sicheren und durchgängigen IT-Lösungen und Dienstleistungen. Als #TeamAbraxas gestalten wir die Digitalisierung der Schweiz aktiv mit.

Jetzt bewerben unter: abraxas.ch/jobs


abraxas

«Je mehr man investiert, desto mehr kommt zurück»

Ein «unglaubliches Miteinander» zwischen Studierenden und Auftraggeber Urs Lichtensteiger führte zum Award für Managementkonzeption und dem Publikum-Award. Die Belegschaft der Lichtensteiger Bäckerei aus St.Gallen fieberte mit und freut sich über die Auszeichnungen.



Urs Lichtensteiger, Geschäftsführer, Lichtensteiger AG Bäckerei

Urs Lichtensteiger, wie erlebten Sie die Zusammenarbeit?

In der ersten Phase ging es ums Kennenlernen und Klärungen: Wie kann es funktionieren? Was sind unsere Erwartungen? Wir benötigten etwas Anlauf dafür. Es ist wichtig, solche Projekte gut zu begleiten. Die zweite Phase war von einem unglaublichen Miteinander geprägt. Zum Schluss trugen die Studierenden die Ergebnisse zusammen. Das Team steigerte sich stark während des Projekts.

Welche Bedeutung geben Sie Praxisprojekten?

Je mehr man selbst investiert, desto mehr

kommt zurück. Fordern ist erlaubt. Es braucht Leitplanken, aber auch Freiheiten. So erhält man gute frische Inputs – ohne den berühmten Tunnelblick im eigenen Unternehmen. Das tut vielen Firmen gut.

Haben Ihre Mitarbeitenden vom Award erfahren?

Natürlich! Sie waren stets über den Projektstatus informiert und neugierig, ob es für den Award reichen würde. Sie verfolgten auch die vorgängigen Berichterstattungen. Viele erfuhren dann über die sozialen Medien von der Auszeichnung, noch vor unserer internen Information, und freuten sich enorm.

Wo stehen Sie bei der Umsetzung?

Der Verwaltungsrat sprach sich für eine neue HR-Stelle aus, um unser personelles Wachstum zu begleiten. Ebenso begannen wir mit den Planungen für die Erhöhung der Produktionskapazität. Finanziell werden wir gefordert sein: Mit Blick auf Kosten für Energie, Rohmaterialien und Logistik dürfte 2023 kein einfaches Jahr werden. Die neue Strategie hilft uns nun, auf Kurs zu bleiben. Auch die Idee des Franchise-Modells verfolgen wir und leiteten erste Abklärungen ein.

Passgenaue Strategie fürs Wachstum

Für Projekt-Coach Stefan Nertinger war der Doppelsieg überraschend, aber verdient. Sein Team feilte bis zum Schluss intensiv an den Details einer innovativen Strategie für die Lichtensteiger Bäckerei.

Stefan Nertinger, wie konnten Sie das Team zu den gelobten mutigen Empfehlungen animieren?

Mit dem Hinweis, den Blick für andere Branchen zu öffnen, um Ideen zu erhalten. Das Franchise-Modell wird beispielsweise in der Gastronomie oft erfolgreich angewendet. Es eignet sich, wenn man mit bescheidenem Eigenkapital ein gutes Geschäftsmodell skalieren will.

War das Team nie unsicher?

Aller Anfang ist schwierig. Im Team waren sehr unterschiedliche Typen, die erst eine Arbeitsstruktur etablieren mussten, die für alle funktioniert. Und klar: Wer unkonventionell agiert, hat ein höheres Risiko zu scheitern.

Würde das die Jury goutieren? Dass das Team alle Ideen offen mit dem Auftraggeber diskutieren konnte, war diesbezüglich sehr hilfreich.

War Ihnen klar, dass das mögliche Sieger sind?

Nicht von Beginn weg. Das Team arbeitete bis zum Schluss sehr intensiv. Es ist wichtig, dass eine Strategie konkret gemacht wird und Details gut ausgearbeitet sind. Der Award – und der Publikum-Award dazu – waren für mich eine positive Überraschung. Verdient sind die Auszeichnungen auf jeden Fall.

Was bringt die Arbeit dem Kunden?

Mit der Strategie kann die Lichtensteiger

Bäckerei nun weiterwachsen und ihr Geschäftsmodell skalieren. Der Chef weiss nicht nur, was erfolgsversprechend ist, sondern auch, welche Wege weniger attraktiv sein dürften. Die Strategie passt punktgenau auf sein Unternehmen und kann beispielsweise nicht einfach von einem Konkurrenten kopiert werden.



Coach: Prof. Dr. Stefan Nertinger

ERGOSWISS
table lift systems



Ergoswiss gratuliert

Fabienne, Patric, Diego, Mario, Adrian und Yannik zur Nominierung für den WTT YOUNG LEADER AWARD in der Kategorie Managementkonzeption und Marktforschung.



Onlineshop



Systemkonfigurator



Hohe Lieferbereitschaft

Immer auf der richtigen Höhe
www.ergoswiss.com



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von der exklusiven Zielgruppe der Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik in der Ostschweiz profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.

www.leaderdigital.ch

LEADER | **SPECIAL**

Wie mache ich
mein Unternehmen
fit für die digitale
Zukunft?

Wir haben die Antwort.

Ob schnelles Business-Internet, Standortvernetzung oder sicheres Lagern von IT und Daten: Im Gespräch finden wir die beste Lösung für Sie. Versprochen. Rufen Sie uns an. 071 224 62 64.

sgsw
St. Galler Stadtwerke



Auf den Ehrenplätzen in Managementkonzeption

2. Rang: Team «Galifa Contactlinsen»



Das Team «Galifa Contactlinsen» mit Coach Rolando Zahner (links), den Galifa-Auftraggebern Werner Tschan (vierter von links) und Joachim Penn (hinten rechts) sowie Preissponsorin Heidi Bösch von der Migros Genossenschaft Ostschweiz (rechts)

Projekt	Mit Added-Value zu einem innovativen Preismodell
Kundschaft	Galifa Contactlinsen AG, St.Gallen Werner Tschan, CEO & Präsident des Verwaltungsrates Joachim Penn, CMO & Marketing- und Vertriebsleiter
Projektteam	Vivien Sidler Projektleiterin, St.Gallen Alexander Aumayr, Eggersriet Anja Epper, Wil Céline Fischer, St.Gallen Karin Inauen, Appenzell Selina Wenk, Henau
Projektcoach	Rolando Zahner, lic. oec. HSG

3. Rang: Team «Ergoswiss AG»



Das Team «Ergoswiss» mit Geschäftsführer Martin Keller (hinten links), Ergoswiss-Auftraggeber Andreas Heuscher (hinten rechts), Projekt-Coach Wilfried Lux (hinten Mitte) und Preissponsorin Heidi Bösch von der Migros Genossenschaft Ostschweiz (rechts)

Projekt	Entwicklung eines Kennzahlensystems als Führungsinstrument in der Industrie
Kundschaft	Ergoswiss AG, Widnau Andreas Heuscher, Mitglied der Geschäftsleitung
Projektteam	Fabienne Näf, Projektleiterin, St.Gallen Diego Bauso, Lachen Mario Brezovic, Balgach Yannik Hungerbühler, Niederwil Patric Rössli, St.Gallen Adrian Stillhart, Marbach
Projektcoach	Prof. Dr. Wilfried Lux



Stefan Huber, Leiter Kommunikationsnetz bei Thurcom

Thurcom lanciert Business-Lösungen



Thurcom – der Digital Partner des WTT YOUNG LEADER AWARD – bietet nun Internet, Festnetztelefonie und Mobile auch massgeschneidert für Unternehmen an. Persönlicher Service von lokalen Technikexperten sowie hohe Sicherheit und Stabilität stehen dabei im Mittelpunkt. Ein Pikettdienst ergänzt den kostenlosen Telefonsupport für Geschäftskunden für die Rund-um-Betreuung.



Angebote und Preise:
www.thurcom.ch/business

Seit Kurzem bietet Thurcom ein umfassendes Telekommunikations-Angebot für Unternehmen in der Ostschweiz: Die Lösungen für Internet, Festnetztelefonie und Mobile sind auf KMU-Bedürfnisse zugeschnitten. «Sie stellen sicher, dass die angeschlossenen Unternehmen heute und morgen die massgebenden und sichersten Technologien nutzen», verspricht Stefan Huber, Leiter Kommunikationsnetz bei Thurcom. Die Services würden über das regional dichteste Glasfasernetz laufen.

Am Puls der lokalen Unternehmen

Als Full-Service-Telekommunikationsanbieter mit eigenem Glasfasernetz in der Region pflegt Thurcom seit Jahren engen Kontakt mit den ansässigen Unternehmen. Die Bedürfnisse und Herausforderungen des Gewerbes sind deshalb gut bekannt. «Sie waren Auslöser für das neue Business-Angebot», so Stefan Huber. «Wir sorgen damit für Stabilität und Sicherheit in der geschäftlichen Telekommunikation.» Thurcom arbeitet zudem mit lokalen Technikexperten zusammen, die ihre Unternehmenskunden persönlich kennen und sie rasch vor Ort unterstützen können. Dies garantiert auch, dass jedes Unternehmen genau die Lösungen erhält, das es braucht.

Sicherheit und Qualität

Technisch kommt bei Thurcom Business alles aus einer Hand und ist jederzeit skalierbar. Das stabile Glasfaser-Internet hat zwei Leistungsstufen: mit einem oder zehn Gigabits pro Sekunde. Die Business-Telefonie

setzt auf die moderne SIP-Technologie. Thurcom stellt dafür jeder einzelnen Rufnummer ihren eigenen Kanal bereit. So gibt es auch bei regem Betrieb keine Kapazitätsgrenzen. Alle Mitarbeitenden sind stets erreichbar und profitieren von optimaler Gesprächsqualität. Die Anschlüsse laufen zudem über physische Systeme, die Thurcom lokal betreibt und wartet. Dies garantiert höchste Sicherheit und Verfügbarkeit. Die Mobiltelefonie von Thurcom Business ist schon jetzt bereit für 5G.

Jederzeit gut betreut

Für Thurcom ist die gute Beratung der Unternehmenskunden wichtig. Sie werden deshalb von qualifizierten Business-Experten betreut. Diese nehmen alle Bestellungen persönlich entgegen und sorgen danach für eine professionelle Installation der Anschlüsse. Beratungen und Bestellungen können telefonisch unter 071 585 85 85, per E-Mail an business@thurcom.ch oder vor Ort beim Kunden vorgenommen werden. Alle Unternehmenskunden können während Bürozeiten den kostenlosen Telefonsupport nutzen. Ausserhalb dieser Zeiten steht ein Pikettdienst zur Verfügung. Dieser kann in ert Stunden beispielsweise ein Modem austauschen.

Als Digital Partner des WTT YOUNG LEADER AWARD drückt Thurcom allen Finalisten die Daumen. Leistung darf man feiern. Wir freuen uns bereits jetzt aufs Netzwerken mit heutigen und künftigen Leadern – ganz nach unserem Motto: Deine Region. Dein Netz.

**ENGAGIERT UND MIT LEIDENSCHAFT FÜR PRÄZISION
ENTWICKELN WIR DIGITAL-REALITY-LÖSUNGEN, DIE SENSOR-,
SOFTWARE- UND AUTONOME TECHNOLOGIEN KOMBINIEREN,
UM EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT ZU SICHERN.**

Unsere innovativen Lösungen und Produkte sind gekennzeichnet durch höchste Effizienz und Zuverlässigkeit und werden überall dort eingesetzt, wo es ums Erfassen, Analysieren und Präsentieren von 3D Informationen geht.

Verbessere auch Du mit uns die Zukunft, werde Teil unseres Teams und einer globalen Erfolgsgeschichte.

Leica Geosystems AG

leica-geosystems.com/about-us/careers



HEXAGON

Leica
Geosystems

THE
FUTURE
IS TRK



Stellen, so vielfältig wie Sie.
karriere-thurgau.ch

Thurgau 



KNUSPRIG!




LICHTENSTEIGER
genussbaeckerei.ch

20 Jahre die Wirtschaft im Mittelpunkt – mit tollen Partnern







Leader aus Hochschule und Praxis entscheiden

Acht engagierte Ostschweizer Führungskräfte vertiefen sich in die vornominierten Schlussberichte der Studierenden. Die Jury spricht die Nominationen aus und entscheidet: Wer gewinnt? Wer kommt auf die Podestplätze?

LEADER SPECIAL zum WTT YOUNG LEADER AWARD 2022

Magazin LEADER
MetroComm AG
 Bahnhofstrasse 8
 9000 St.Gallen
 Tel. 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51,
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer
Chefredaktor: Stephan Ziegler, Dr. phil. I., sziegler@metrocomm.ch
Autor: Pascal Tschamper, pascal@tschamper.com
Fotografie: Marlies Thurnheer, Roger Oberholzer, Leo Bösinger, zVg
Herausgeberin, Redaktion und Verlag: MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9000 St.Gallen, Tel. 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, www.leaderdigital.ch, www.metrocomm.ch, leader@metrocomm.ch
Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch
Verlags- und Anzeigenleitung: Oliver Iten, oitent@metrocomm.ch
Marketing-Service / Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer, info@metrocomm.ch |
Abopreis: Fr. 60.- für 18 Ausgaben
Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar / Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November / Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
Gestaltung / Satz: MetroComm AG, Béatrice Lang, blang@metrocomm.ch
Produktion: Schmid-Fehr AG, Goldach.

Die als «Profil» gekennzeichneten bezahlten Beiträge sind kommerziell ausgerichtet. LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757



Christof Oswald
 Head of Human Resources
 Bühler AG, Uzwil
 Preissponsor 1. Rang
 Marktforschung



Thomas Harring
 CEO Leica Geosystems AG,
 Heerbrugg
 Preissponsor 1. Rang
 Managementkonzeption



Klaus Brammertz
 Verwaltungsrat Bauwerk
 Group, St.Margrethen
 Preissponsor 2./3. Rang
 Marktforschung



Heidi Bösch
 Leiterin Direktion Personelles
 & Klubschule, Genossenschaft
 Migros Ostschweiz, Gossau
 Preissponsor 2./3. Rang
 Managementkonzeption



Martin Knöpfel
 Direktor, PwC, St.Gallen,
 Celebration Sponsor



Daniel Wessner
 Amtsleiter, Amt für Wirtschaft
 und Arbeit, Kanton Thurgau
 First TV Sponsor



Prof. Dr. Daniel Seelhofer
 Rektor, OST



Prof. Dr. Marion Pester
 Leiterin Departement Wirtschaft,
 Standortleiterin St.Gallen, OST

Die Mitglieder der Jury entscheiden unabhängig und neutral nach den fünf Beurteilungskriterien: Projektzielerreichung, analytische und konzeptionelle Fundierung, Anwendbarkeit und Wirksamkeit, Innovation und Raffinesse, Management Summary. Das Juryreglement befindet sich auf www.ost.ch/wtyla.



Wir lieben Abenteuer.

Wir tüfteln Lösungen für jeden Sturm auf hoher See
mit cleveren Content-First-Strategien
in Web und Print.



Schmid-Fehr AG

Hauptstrasse 20 • 9403 Goldach • Switzerland

+41 71 844 03 03 • info@schmid-fehr.ch • schmid-fehr.ch

**Gemeinsam erleben.
Aktiv partizipieren.
Onsite und Online.**



GALLUS MEDIA
WIR SIND TON BILD RAUM

Gallus Media überträgt Anlässe jeglicher Art
attraktiv für Onsite- und Remote-Publikum
mit brillantem Ton, spannenden Bildern und einzigartiger Interaktion.