

# SPECIAL

## WTT Young Leader Award 2023



**Siegerteam «Swiss Gate»**

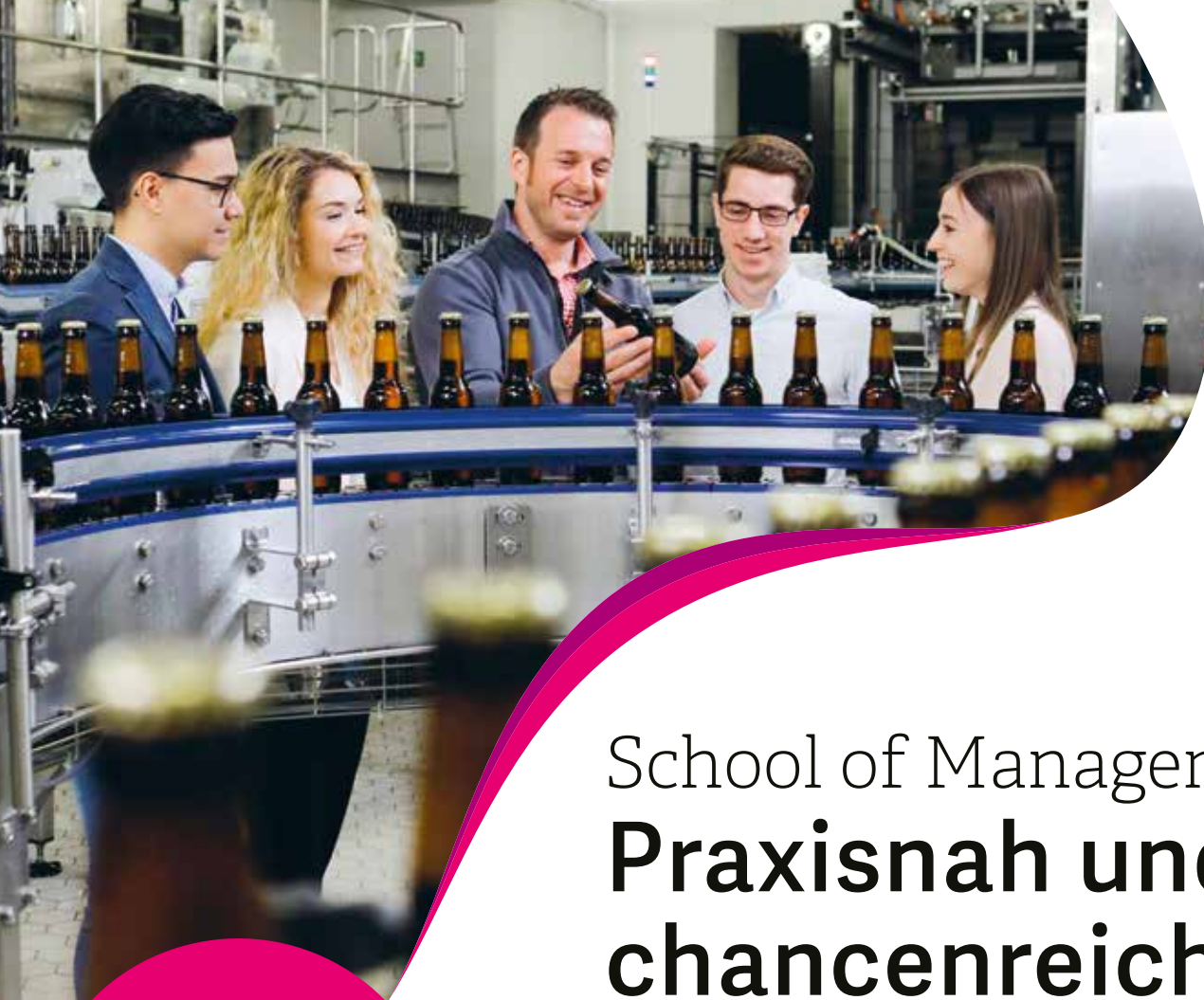
Neue Produkte für den Hanfmarkt

**Siegerteam «Internorm»**

Endkunden ins Servicemodell integriert

# New Business

Wie erfindet man Geschäft neu? Was Unternehmer Tobias Reichmuth im Award-Referat aufzeigte, leben die OST-Studierenden jährlich in ihren Praxisprojekten vor – für ihre Auftraggeber.



Nächste  
Infoveranstaltungen:  
[ost.ch/infoveranstaltungen](http://ost.ch/infoveranstaltungen)



# School of Management Praxisnah und chancenreich studieren.

## Studium in Wirtschaft

### Bachelor-Studium

- Betriebsökonomie
- Management und Recht
- Wirtschaftsinformatik

### Master-Studium

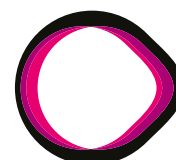
- Business Administration
- Wirtschaftsinformatik

[ost.ch/studiumwirtschaft](http://ost.ch/studiumwirtschaft)

## Weiterbildung in Wirtschaft

- Unternehmensführung
- Betriebswirtschaft
- Wirtschaftsinformatik
- Banking und Finance
- Nachhaltigkeitsmanagement

[ost.ch/wb-wirtschaft](http://ost.ch/wb-wirtschaft)



**OST**  
Ostschweizer  
Fachhochschule

# Feuer und Flamme für die Praxis

Roland Inauen  
Regierender Land-  
ammann, Kanton  
Appenzell Innerrhoden,  
Vorsteher Erziehungs-  
departement



Liebe Leserin, lieber Leser

Der WTT Young Leader Award begeistert – seit Jahren: Die gediegene und spannungsvolle Ambiance in der Tonhalle St.Gallen, vor allem aber die Studierenden mit ihren Praxisprojekten sind jeden Herbst aufs Neue Garant für ein einmaliges Ideen-Feuerwerk und Fest.

Es war mir eine Freude, Ende Oktober die Leistungen der jungen Wirtschaftstalente der OST – Ostschweizer Fachhochschule in diesem einmaligen Rahmen zu würdigen. Der allseits motivierte Einsatz für die Praxisprojekte ist ansteckend. Wäre ich nochmals



jung, dann würde ich alles geben, um in einem dieser Teams Erfahrungen sammeln zu dürfen. Ich gratuliere allen nominierten Studentinnen und Studenten für die vorbildlichen Qualitäten, die sie in den Projekten zeigten: Teamgeist, Kreativität, Leistungsbereitschaft und viel Kundenorientierung. Man spürt ihr Feuer für die Praxis.

Ansteckend sollen die nominierten Praxisprojekte auch für Auftraggeber sein:

Packen Sie die Gelegenheit! Wenden Sie sich mit Ihren Herausforderungen, echten Aufträgen aus Ihrer Praxis, an die OST! Holen Sie sich neue Perspektiven und frische Ideen mit einem Praxisprojekt! Diese schweizweit einzigartigen Projekte sind eine Win-win-Situation für die Studierenden, die Unternehmen und für die Hochschule. Sie strahlt damit weit über die Region hinaus: Nicht nur Ostschweizer Betriebe wissen die Praxisprojekte zu schätzen – wie das diesjährige Podest zeigt –, sondern auch Firmen aus Zürich oder dem Aargau.

In dieser Sonderausgabe des Magazins LEADER finden Sie, geschätzte Vertreterinnen und Vertreter der Wirtschaft, sicherlich genügend Inspiration, um sich im nächsten Jahr eines der begehrten Studierendenteams zu sichern. Vielleicht fiebern Sie nächsten Herbst auch um einen Award mit.

## 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	 Weinsponsor
 Talent Promotion Sponsor	 Community Sponsor	 Community Sponsor	 Medienpartner	 Medienpartner	 Medienpartner	 Content Production Partner
 Staging Partner	 Supporting Partner	 Supporting Partner	 Internationalisierungspartner	 Patronatspartner	 Patronatspartner	 Patronatspartner
 Patronatspartner						

## ENGAGIERT, TEMPOREICH UND MIT EINER PASSION FÜR PRÄZISION REVOLUTIONIEREN WIR DIE WELT DER VERMESSUNG – IN ECHTZEIT

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](https://leica-geosystems.com/about-us/careers)



**HEXAGON**

*Leica*  
Geosystems



MIT 3D VERMESSUNG & KI ZUM DIGITALEN ZWILLING DER ZUKUNFT

## Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer LEADER-Sonderausgabe?



Erfahren Sie mehr:  
[www.leaderdigital.ch](http://www.leaderdigital.ch)



## 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



RED CARPET



# So lassen Sie die Heiz- kosten kalt.

Mit Ihrem Internorm-Partner  
Fenster tauschen und bis  
zu 30% Energie sparen.

Alles spricht für

**Internorm**<sup>®</sup>  
Fenster – Haustüren

# Dank Teamgeist zum Award

Mit einer Marktforschung für Hanfprodukte holte sich das Team «Swiss Gate» einen Award von der Jury und den Publikum-Award dazu. In der Königsdisziplin Managementkonzeption gewann das Team «Internorm» mit einem Kundendienstmodell für den Fenster- und Türenhersteller. Award-Referent Tobias Reichmuth unterstrich, wie wichtig funktionierende Teams für geschäftliche Erfolge sind.

Rund 550 Gäste fanden am Montagabend, 30. Oktober, in der Tonhalle St.Gallen zur Verleihung des WTT Young Leader Award 2023 zusammen – ebenso viele verfolgten den Event via Live-stream. Die Jury nominierte im Vorfeld die besten sechs aus 45 Praxisprojekten in den Kategorien Marktforschung und Managementkonzeption. In monatelanger Arbeit erarbeiteten die Studierenden Lösungen für Echtaufträge aus der Wirtschaft.

## «New Business» als Leitthema

Wie erfindet man Business oder sich selbst neu? Für Award-Referent Tobias Reichmuth, bekannt aus der Sendung «die Höhle der Löwen», ist im rasanten Wandel vor allem lebenslanges Lernen wichtig. Um auf neue Geschäftsideen zu kommen, brauche es Mut und Interesse an unbekanntem Themen. Als Investor sei für ihn das Team wichtiger als die Idee selbst: «Die Leute müssen gut zusammen funktionieren, die gleiche Motivation und den gleichen Zeithorizont besitzen. Erst dann prüfe ich die Idee.» Beim WTT Young Leader Award drehte sich dieses Jahr alles ums Thema «New Business». Amorana-Gründer Alan Frei spornte die Studierenden mit einer Videobotschaft an: «Glaubt an eure Ideen und gebt nicht beim ersten Windstoss auf.»

## Markt für Hanfprodukte erforscht

Das Siegerteam in der Marktforschung fand für Swiss Gate heraus, wie Vorurteile gegenüber legalen Hanfprodukten abgebaut werden können und schlug neue proteinhaltige Produkte vor.



Mit dem studentischen Projektleiter Florian Hutter (Kriessern) durften sich Jan Ziegler (Balgach), Jan Frei (Berneck), Marlis Gabriel (Amriswil), Ornella Addeo (Thundorf) und Morena Di Nardo (Märstetten) über den Award freuen. Das Team gewann auch den Publikum-Award und damit einen Segelstörn von den St.Galler Stadtwerken, überreicht von Unternehmensleiter Marco Letta.

«Die OST will die Nummer eins sein bei der Praxisorientierung.»

## Den Service ins Haus holen

In der Kategorie Managementkonzeption ging der Award ans Team «Internorm»: Projektleiter Gian-Reto Capaul (Richterswil), Federico Kunz (Weesen), Michelle Dürst (Kaltbrunn), Erich Fust (Dreien), Raphaela Dürr (St.Gallen) und Jennifer Schmucki (Rieden). Für den Fenster- und Haustürenhersteller erarbeiteten sie ein Modell für den Kundendienst. Auftraggeber und Produktmanager Reto Steiger schwärmte: «Wir sind begeistert. Intern wären wir nie auf solche Lösungen gekommen.»

OST-Rektor Daniel Seelhofer betonte in seiner Ansprache: «Die OST will bei der Praxisorientierung die Nummer eins in der Schweiz sein, um einen wertvollen Beitrag für die Wirtschaft der Region zu leisten.» Durch den Abend führten Thomas Metzger, Leiter der Lehre Wirtschaft der OST, und Moderator Daniel Sager zusammen mit Sonia Lippe und Clemens Mader vom Kompetenzzentrum Wissenstransfer & Innovation (WTT). Der Regierende Landammann Roland Inauen würdigte die Leistungen der Studierenden.

# Ein neues Energiesystem entsteht

Für die Stadt St.Gallen stellt die Sektorenkopplung eine technische Herkulesaufgabe dar. Damit sie gelingt, braucht es ein neues Mindset und das Zusammenspiel aller Akteure und Technologien auf einer einzigen Versorgungsplattform.

Strom, Wärme, Mobilität: Das Energiekonzept 2050 der Stadt St.Gallen setzt auf die sogenannte «Netztrilogie». Durch die Kopplung dieser Sektoren entsteht ein virtuelles Kraftwerk für die Stadt St.Gallen. An diesem arbeiten die St.Galler Stadtwerke



Marco Letta,  
Unternehmensleiter  
St.Galler Stadtwerke

seit mehreren Jahren. Damit das Vorhaben gelingt, die Energieversorgung auch für die Generationen nach uns sicherzustellen, gilt es vor allem, unsere Scheuklappen abzustreifen. Die Technologien sind nämlich da. Wir müssen sie nur sinnvoll zusammenfügen zu einem flexiblen, intelligenten und robusten Energiesystem.

## Sektorenkopplung: geschmeidige Zusammenarbeit

Der Begriff «Sektorenkopplung» – oft auch als «Netzkonvergenz» bezeichnet – bedeutet, die wichtigsten Sektoren der Energienutzung intelligent miteinander zu verbinden. So entsteht ein integriertes Energiesystem über verschiedene Infrastrukturen hinweg.

Dafür braucht es Energiespeicher und Energiewandler: Aus Strom entsteht speicherbares Gas, das bei Bedarf wieder zu Strom wird. Oder Wärme zu Strom und umgekehrt. Bestehende Leitungsnetze wachsen so zusammen. Die Technologien dazu sind bereits vorhanden, insbesondere Wärme-Kraft-Kopplung, Power-to-X und Vehicle-to-X.

Ein solches smartes Energiesystem entsteht nun in St.Gallen. Mehr als 150 technisch machbare und wirtschaftlich realisierbare Massnahmen sind dafür ausgearbeitet worden. Im Verbrauchssektor Wärme zum Beispiel steht die energetische Optimierung des St.Galler Gebäudeparks im Vordergrund, dazu der sukzessive Ausbau der Fernwärme. Wo dieser topografisch nicht realisierbar ist, auf den Hügeln und im Westen der Stadt, kommen Wärmepumpen und WKK-Anlagen zum Zug, wofür auch Nahwärme-Netze erstellt werden. Öl-, Gas- und Elektrospeicherheizungen soll es bis ins Jahr 2050 nicht mehr geben.

## Schrittweiser Aufbau

Der Ausbau in Richtung Sektorenkopplung erfordert Investitionen in Netze und er benötigt Zeit, denn er stellt die St.Galler Stadtwerke vor zunehmend komplexe Aufgabenstellungen. So wird beispielsweise bis zum Jahr 2035 die Spannung im Mittelspannungsnetz sukzessive von 10 000 auf 20 000 Volt erhöht, was mit grossen Herausforderungen verbunden ist.

Die Entwicklung in allen Bereichen zielt auf die Realisierung eines «virtuellen Kraftwerks» ab. Alle Produktions- und Verbrauchsanlagen in St.Gallen werden dabei als energetisches Gesamtsystem betrachtet, Energieflüsse gezielt gesteuert. Dazu benötigen wir eine IT-Infrastruktur, das Glasfasernetz als Übertragungsmedium und Daten.

Unser Ziel ist ein holistisches Energiesystem, das robuster als das heutige ist, mit unterschiedlichen Energien aus verschiedenen lokalen Produktionsstätten umgehen kann, technologieoffen konzipiert ist und Platz lässt für Innovationen. Damit erreichen wir einen nachhaltigen Effekt für Mensch und Umwelt.

Dafür braucht es ein neues Mindset und eine energiepolitische Vision, die das Gesamtsystem im Blick behält: Wir wollen bis zum Jahr 2050 CO<sub>2</sub>-neutral werden. Das gelingt uns nur gemeinsam, indem wir den systemischen Ansatz des Energiekonzepts 2050 der Stadt St.Gallen systematisch umsetzen.

[www.sgsw.ch](http://www.sgsw.ch)



CELEBRATION



# Fachlich, inhaltlich und menschlich viel gelernt

Teamarbeit und Willen führten zum Sieg in der Kategorie Marktforschung. Mit ihrem Award und dem allseits gelobten Projekt empfehlen sich die Studierenden des Teams «Swiss Gate» nun für spannende Aufgaben im Arbeitsmarkt. Im Interview verraten sie, wohin ihre Wege gehen könnten.

## Wie fühlen sich frischgebackene Award-Siegerinnen und -Sieger?

**Morena Di Nardo:** Sehr gut! Es ist eine grosse Ehre. Wir bekamen bereits von der Hochschule eine gute Note für unsere Arbeit. Der Award bestätigt nun ihre Qualität.

**Ornella Addeo:** Richtig realisierten wir den Sieg erst am Morgen danach. Drei von uns sind in Auslandssemestern in Lissabon, Paris und Brüssel. Die Anreise für diesen einen Abend hat sich also gelohnt.

## Und wie erlebten Sie ihn?

**Marlis Gabriel:** Es war schön, nochmals zusammenzukommen, Komplimente entgegenzunehmen und auf die harte Arbeit anzustossen. Natürlich feierten wir den Award. Wir genossen auch, dass unsere Familien dabei sein durften. Sie wissen, wie viel wir investiert hatten.

**Florian Hutter:** Die grosse Bühne, die vielen Zuschauer, die Kameras – das machte uns zu Beginn ein wenig nervös. Je länger der Abend dauerte, desto mehr konnten wir ihn geniessen.

**Jan Frei:** Toll ist, dass man viele Leute aus der Wirtschaft kennenlernen kann, die sich für einen interessieren. Es ergaben sich einige spannende Gespräche – nicht nur Gratulationen.

## Wären Sie offen für Angebote? Für welche?

**Jan Ziegler:** Mich interessieren Banken. Allenfalls möchte ich parallel noch ein Masterstudium anhängen.

**Marlis Gabriel:** Ich fühle mich reif für den Arbeitsmarkt. Mein Interesse gilt dem Marketing und Sales.

**Morena Di Nardo:** Meines auch! Mich reizt die Unternehmensberatung. Ich könnte mir vorstellen, bei einem Startup mitzumachen. Das Award-Referat von Tobias Reichmuth war inspirierend, und

das nehme ich mir zu Herzen: Das Team ist bei Gründungen noch wichtiger als die Idee.

**Jan Frei:** Ich möchte im Bereich Strategie und New Business eines Unternehmens arbeiten. Mittelfristig kann auch ich mir gut vorstellen, selbstständig zu werden.

**Ornella Addeo:** Im Studium widmete ich mich Psychologie und Führung. Inzwischen tendiere ich aber auch Richtung Marketing. Soziale Medien finde ich besonders spannend.

«Je tiefer man ins Thema Hanf eintaucht, desto spannender wird's.»

## Jury-Mitglied Christof Oswald lobte, wie tief Sie sich in den Hanfmarkt einarbeiteten.

**Jan Ziegler:** Das war schlichtweg notwendig, denn der Hanfmarkt ist komplex. Es gibt viele Regulatoren. Wir mussten uns intensiv damit beschäftigen. Die Interviews waren wichtig dafür.

**Morena Di Nardo:** Ehrlich gesagt, reichten die üblichen tausend Projektstunden nicht dafür. Wir hatten beispielsweise einen Chat, indem wir viele Artikel zum Thema teilten.

**Marlis Gabriel:** Zunächst war das Projekt eine übliche Aufgabe der Fachhochschule. Doch das Thema nahm mehr und mehr Raum in unserem Leben ein, plötzlich spricht man zuhause darüber – und betrachtet es mit neuen Augen.

**Jan Ziegler:** Ich war von Beginn an sehr offen fürs Thema, da ich schon CBD-haltige Produkte benutzt hatte.



Swiss-Gate Auftraggeber Marco Hoffmann (links) mit «seinem» Team: Jan Frei, Ornella Addeo, Jan Ziegler, Florian Hutter, Morena Di Nardo und Marlis Gabriel (von links nach rechts)

**Ornella Addeo:** Für mich war es ganz neu, aber je tiefer man eintaucht, desto spannender wird's. Und man beginnt, Produkte selbst zu testen, Handcremes zum Beispiel. Inzwischen interessieren mich auch Lebensmittel.

**Für Swiss Gate untersuchten Sie den Hanfmarkt und schlugen neue Produkte vor. Was konnten Sie dank der intensiven Beschäftigung mit dem Thema liefern?**

**Marlis Gabriel:** Aufgrund unserer Forschung schlugen wir Swiss Gate vier Massnahmen vor: proteinhaltige Hanfriegel, die Kooperation mit vegetarischen Restaurants und die Präsenz in Fitnessstudios und Läden. Die Idee war, sich insbesondere an gesundheitsorientierte Zielgruppen zu wenden. Gerade die gesundheitlichen Vorteile sind überzeugend und lassen sich fürs Marketing nutzen.

**Jan Frei:** Aufschlussreich waren auch die Experteninterviews und alle Zwischenergebnisse. Sie schaffen ein besseres Marktverständnis.

**Was haben Sie gelernt?**

**Ornella Addeo:** Wie organisiert man ein grosses Projekt? Wie geht man vor? Wie kommuniziert und arbeitet man im Team? Wie beweist man sich gegenüber Konkurrenz? Wie findet man die richtige Zielgruppe und gewinnt Kunden für sich?

**Morena Di Nardo:** Wir merkten auch, wie schwierig es ist, Hanfprodukte auf den Markt zu bringen.

CBD-haltige Öle wurden zum Beispiel jüngst verboten. Man lernt einen Markt kennen: Was sind die Trends? Das birgt auch Chancen und kann Türen öffnen. Ich fände es spannend, künftig in diesem Markt zu arbeiten. Früher hätte ich das ausgeschlossen.

**Florian Hutter:** Die Umfrage liess tief blicken, weshalb viele Leute Vorurteile haben – zum Beispiel wegen Kiffern in der Familie. Anderen verschafften Hanfprodukte endlich Abhilfe, nachdem klassische Medikamente keine Resultate zeigten. Persönliche Erfahrungen sind sehr ausgeprägt.

**Marlis Gabriel:** Bei diesem Thema ist wenig schwarz oder weiss, es hat viel Grauzone in den menschlichen Geschichten und der rechtlichen Komplexität. Umso fokussierter mussten wir vorgehen.

**Was war Ihr Erfolgsrezept?**

**Jan Ziegler:** Teamarbeit ist das Wichtigste, die Leute nach ihren Stärken einzusetzen. Wir kommunizierten gut untereinander. Man muss auch ehrlich sein, darf nichts schönreden.

**Morena Di Nardo:** Wir hatten ein gemeinsames Ziel: Wir wollten die Nomination und am Award-Abend teilnehmen. Also waren alle mit Herzblut dabei. Wir fokussierten dieses Semester voll aufs Praxisprojekt. Das muss so sein, wenn man den Award anpeilt.

**Florian Hutter:** Das führte auch dazu, dass wir uns gegenseitig aufeinander verlassen konnten.

# MÖCHTEN SIE IHRE PRODUKTE ODER DIENSTLEISTUNGEN IM AUSLAND VERKAUFEN?

Wir unterstützen Sie tatkräftig  
mit unserem globalen  
Partnernetzwerk

## UNSERE INDIVIDUELLE EXPORT-BERATUNG

Ob erste Marktinformationen, rechtliche Abklärungen, Geschäftspartner-  
suche oder Begleitung im Zielmarkt: unsere Export-Beratung bietet  
markt- und branchenspezifische Unterstützung, um Ihr Unternehmen  
in internationale Märkte zu führen. Das erste Gespräch pro Markt ist  
kostenlos und dient dazu, Ihre Exportpläne unverbindlich zu besprechen,  
um danach massgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.

«Ich habe das Gefühl, dass die Berater:innen  
bei Switzerland Global Enterprise und  
beim Swiss Business Hub genau wissen, was  
wir brauchen. Und zwar oft, bevor wir es  
selbst realisieren.»



HANNES RUH  
Mitglied des Verwaltungsrats  
Cobea AG



**BUCHEN SIE IHRE  
ERSTE BERATUNG:**



# Swiss Gate: Jetzt kommt Hanf-Tofu

Dank dem ambitionierten Team «Swiss Gate» machte am WTT Young Leader Award auch ein junges Unternehmen von sich reden. Swiss-Gate-CEO Marco Hoffmann freute sich über Gratulationen seiner Partner und hat bereits neue Produkte in der Pipeline – wie im Praxisprojekt beabsichtigt.

## **Marco Hoffmann, wie haben Sie den Award-Abend erlebt?**

In der Tonhalle St.Gallen herrschte ein tolles Ambiente mit viel Spannung – ein wirklich gelungenes Konzept! Wir wuss-

ten, dass wir ein gutes und interessantes Projekt im Rennen hatten. Wir sind ein junges Unternehmen und deshalb bereitete uns der Sieg unseres Praxisprojektteams speziell grosse Freude. Wegen der hohen Präsenz des Events in sozialen Medien kamen auch bei uns Gratulationen an – beispielsweise von Geschäftspartnern, mit denen wir aufgrund der im Praxisprojekt entwickelten Ansätze zusammenkamen.

## **Warum ist die Auszeichnung verdient?**

Das Team war von Tag eins an hochmotiviert. Seine statistischen Grundlagen waren hieb- und stichfest und damit Grundlage für die hohe Qualität der Arbeit. Das Team hat zudem Pionierarbeit im Schweizer Hanfmarkt geleistet. Selbst unser Branchenverband zeigte Interesse an den Ergebnissen.

## **Welchen Nutzen ziehen Sie daraus?**

Die Arbeit liefert Erkenntnisse für strategische Entscheide. Erstens erfuhren

Marco Hoffmann, CEO und Mitglied des Verwaltungsrats, Swiss Gate



wir mehr über die Meinung der Schweizer Bevölkerung zu Hanfprodukten. Das wird sich langfristig auch auf unser Branding auswirken. Wir werden den Slogan «Alles Gute aus Cannabis» überdenken, denn Hanf ist positiver besetzt. Zweitens wissen wir nun, in welche Richtung wir unsere Produktpalette erfolgreich weiterentwickeln können.

## **Nämlich?**

Produkte mit Hanfproteinen sind ein Trend, dem wir nachgehen. Beispielsweise bringen wir verschiedene Hanf-Tofus auf den Markt.

# Licht in den Hanfmarkt

Das Team «Swiss Gate» ging ambitioniert ans Werk. Es durchleuchtete den bisher kaum erforschten Schweizer Hanfmarkt. Gemäss OST-Coach Ronald Ivancic ermöglichen die erhobenen Daten und die vorgeschlagenen strategischen Stossrichtungen dem Auftraggeber Vorteile und Chancen.

## **Ronald Ivancic, haben Sie geahnt, dass es zum Sieg reichen würde?**

Ich vermutete, dass es weit reichen könnte. Das Vorgehen war fundiert, das Team kombinierte verschiedene, teils fortgeschrittene, Methoden in der Marktforschung, Statistik und Auswer-

tung. Zudem war die Motivation sehr hoch und stets spürbar.

## **Was war die Herausforderung?**

Der Hanfmarkt ist jung und kaum erforscht. Trotzdem war die Aufgabenstellung ambitioniert. Es ging nicht nur um Daten eines Teilmarkts, sondern um die gesamte Schweiz. Für die Forschung hiess das: Raus auf die Strasse! Dort musste das Team viel Zeit investieren. Solche Strassenumfragen benötigen zudem eine hohe Frustrationstoleranz. Das Vorgehen musste sehr genau überlegt sein, um valide und repräsentative Daten für eine Grundgesamtheit von rund sieben Millionen Menschen zu erhalten.

## **Was machte das Team aus?**

Es war hochmotiviert, ging stets proaktiv voran und wagte sich mitunter an Methoden, die während des Projekts erst erlernt werden mussten. Das funktionierte schlussendlich auch deshalb gut, weil die Studierenden sehr konstruktiv mit Kritik umgingen, lernfreudig waren und sich stets verbessern wollten.

Coach: Dr. Ronald Ivancic, Mag. mult.



## **Was ist das «Filetstück» des Projekts für Swiss Gate?**

Swiss Gate bekam eine breite Palette an strategischen Stossrichtungen. Viele sind es wert, weiterverfolgt zu werden. In einem Workshop wurde einiges bereits detailliert ausgearbeitet – inklusive Gedanken zu den Investitionskosten. Ebenso wichtig waren die fundierten Daten. Sie bedeuten einen entscheidenden Vorteil gegenüber Mitbewerbern.



# Wir tüfteln Lösungen im Print und Web.

- Websites
- Flyer und Broschüren
- Geschäftsdrucksachen
- Direct Mailings
- Social Media
- Film + Animation



**Schmid-Fehr AG**

Hauptstrasse 20 • 9403 Goldach • Switzerland

+41 71 844 03 03 • [info@schmid-fehr.ch](mailto:info@schmid-fehr.ch) • [schmid-fehr.ch](http://schmid-fehr.ch)

# Auf den Ehrenplätzen in Marktforschung

## 2. Rang: Team «Ernst Sutter»

### Projekt

Bekanntheits- und Imageanalyse der Marke Suttero

### Kunde

Ernst Sutter AG, Gossau  
Michael Sedda, Leiter Marketing

### Projektteam

Tamara Stäuble, Projektleiterin, Lachen  
Shona Sturzenegger, St.Gallen  
Anja Diem, Urnäsch  
Lea Brocker, Teufen  
Valentina Ljubic, St.Gallen  
Rahel Buob, Rorschacherberg

### Projekt-Coach

Rolando Zahner, lic. oec. HSG



Das Team «Ernst Sutter» mit Preissponsor Thomas Bosshard (Oertli Instrumente, vorne rechts), Auftraggeber Michael Sedda (Ernst Sutter, hinten rechts) und Coach Rolando Zahner (links davon)

## 3. Rang: Team «Technische Betriebe Wil»

### Projekt

Wege zur agilen und smarten Energiewirtschaft

### Kundin

Technische Betriebe Wil  
Nataschia Gava, Fachspezialistin Marketing & Kommunikation

### Projektteam

Samuel Ziegler, Projektleiter, Galgenen  
Cedric Flühler, Wädenswil  
Nino Schmed, Oberurnen  
Anthony Wurmser, Adliswil  
Till Bircher, Stäfa  
Jaden Scheidegger, Langnau am Albis

### Projekt-Coach

Michael Czarniecki, M.A. HSG



Das Team «Technische Betriebe Wil» (TBW) mit der Kundschaft Marco Huwiler (TBW, hinten links) und Nataschia Gava (TBW, hinten rechts) sowie Coach Michael Czarniecki (vorne links) und Preissponsor Thomas Bosshard (Oertli Instrumente, vorne rechts)

# «Zuhören ist entscheidend: Was will der Kunde?»

Das Team «Internorm» überraschte seinen Auftraggeber mit unerwarteten Erkenntnissen aus der Befragung seiner Vertriebspartner. Künftigen Award-Anwärtern raten die Gewinnerinnen und Gewinner der Kategorie Managementkonzeption, ein starkes Team zu bilden und auf seinen Kunden einzugehen.

## **Blieb nach dem Feiern noch was übrig von den 6000 Franken Preisgeld?**

**Gian-Reto Capaul:** Wir sind alle schon im Berufsleben oder Masterstudium und am Dienstagmorgen hiess es daher: Arbeiten oder studieren – Award hin oder her! Wir stiessen auf den Sieg an, die Feier wird nachgeholt – und zwar mehrmals. Die Idee ist, dass wir uns während des nächsten Jahres immer wieder treffen und dann jeweils die Trophäe innerhalb des Teams weitergeben. Wir beginnen im Dezember mit einem ersten Fondueessen.

«Die Praxisprojekte bieten einen unheimlichen Mehrwert.»

## **Wo arbeiten Sie? Sind aus dem Team alle beruflich schon «vergeben»?**

**Erich Fust:** Ich bin bei PwC St.Gallen, im Team von Martin Knöpfel, der sich in der Jury des WTT Young Leader Awards engagiert, tätig. Eingestellt hatte er mich aber lange vor dem Projekt. Mein Ziel ist, dort Wirtschaftsprüfer zu werden.

**Jennifer Schmucki:** Bei Geberit arbeite ich aktuell im Controlling. Vielleicht hänge ich noch ein Masterstudium an.

**Federico Kunz:** Ich arbeite aktuell als Associate Consultant beim Vermögenszentrum in Rapperswil. Das Masterstudium behalte ich mir als Option offen.

**Gian-Reto Capaul:** Ich habe mein Masterstudium bereits begonnen. Daneben arbeite ich Teilzeit bei der Unternehmensberatung Sieber und Partners in Zürich. Mich interessiert Strategieberatung mit Be-

zug zur digitalen Transformation.

**Michelle Dürst:** Ich mache ein Praktikum im Human Resources bei Stadler Rail und spiele mit dem Gedanken, mich für ein Masterstudium einzuschreiben.

**Raphaela Dürr:** Auch ich ziehe ein Masterstudium in Betracht. Bis anhin war ich in der Unternehmensberatung und im Projektmanagement tätig.

## **Was bringt Ihnen der WTT Young Leader Award?**

**Jennifer Schmucki:** Er ist ein schöner Abschluss unseres Studiums und eine Wertschätzung für unsere Arbeit. Die offene Fragestellung des Auftraggebers war eine Herausforderung. Wir hatten zunächst unterschiedliche Ideen und mussten uns als Team erst finden.

**Gian-Reto Capaul:** Nebst der Anerkennung für die geleistete Arbeit macht sich der Award-Gewinn sicherlich gut im Lebenslauf. Er beweist, dass wir in der Lage sind, kompetent gegenüber Kunden aufzutreten. Wir können echte praxisrelevante Probleme lösen. Darauf dürfen wir stolz sein.

**Federico Kunz:** Der Award schenkt Selbstvertrauen für die kommende Praxis. Eine kompetente externe Jury von Managern bestätigte uns, dass wir nicht nur theoretisches Wissen haben, sondern auch etwas umsetzen können. Wir haben also etwas Brauchbares gelernt. Genau wegen dieser Praxisprojekte absolvierte ich mein Wirtschaftstudium an der OST. Es wird seinem Ruf gerecht: Es ist streng, aber lohnt sich.

**Erich Fust:** Der WTT Young Leader Award generiert einiges an öffentlichem Interesse. Viele, die nicht persönlich in die Tonhalle St.Gallen eingeladen waren, verfolgten den Anlass per Livestream. Wir



machten in unserem Umfeld auf diesen aufmerksam. Mir gratulierten anschliessend sogar viele Weggefährten aus früheren Klassen, die heute wenig mit Betriebsökonomie am Hut haben. Die fanden das cool.

**Gian-Reto Capaul:** Der Award ist beste Werbung für unser Studium. Die Praxisprojekte bieten einen unheimlichen Mehrwert. Diesen Grad an Transferorientierung bietet nur die OST. Übrigens engagierten sich einige von uns schon vor zwei Jahren als Helfer des Events. Da wurde uns klar: Der Award ist unser Ziel.

### **Welche Tipps habt Ihr Studierenden, die dieses Jahr mithalfen, und den gleichen Entschluss fassten?**

**Jennifer Schmucki:** Man darf sich nicht mit der erstbesten Lösung zufriedengeben, sondern sollte sich stets hinterfragen. Die Diskussionen im Team sind essenziell.

**Federico Kunz:** Zu Beginn müssen gemeinsame Ziele definiert werden: Will man als Team hoch hinaus oder einfach das Studium bestehen? Wir peilten eine Top-Platzierung an.

**Gian-Reto Capaul:** Award-Referent Tobias Reichmuth hat ganz recht: Mittelmässige Ideen kann man mit einem guten Team zum Erfolg bringen – umgekehrt klappt das nicht. Man muss mit einem Team antreten, das an einem Strang zieht. Wenn

nicht alle mitmachen, funktioniert es nicht. Ebenso wichtig ist, den Kunden immer ins Zentrum zu stellen: Was will er genau? Dafür ist Zuhören entscheidend.

### **Und was wollte Ihr Kunde? Was lieferten Sie dem Fenster- und Türenhersteller Internorm?**

**Gian-Reto Capaul:** Wir übergaben ein handfestes Service-Konzept mit wertvollem Feedback der Internorm-Vertriebspartner. Ausser dem Hauptkundenprozess eröffnet das Konzept auch eine Entwicklungsperspektive gegenüber Endkunden – inklusive konkrete Services wie beispielsweise ein Kundenportal mit innovativem Schadenformular. Unser Auftraggeber war überrascht von der gelieferten Erkenntnis, dass seine Vertriebspartner bei Überkapazitäten Aufträge an Internorm delegieren würden.

**Erich Fust:** Wir lieferten Internorm ein ganzheitliches Dienstleistungssystem. Es ist modular aufgebaut, das heisst, unsere Arbeit enthält mehrere Lösungen, die das Unternehmen einzeln oder in Kombination testen kann.

**Michelle Dürst:** Das Dienstleistungssystem basiert einerseits auf der Perspektive der Vertriebspartner, andererseits orientierten wir uns Vorbildern innerhalb und ausserhalb der Branche.

Mit dem Award für Managementkonzeption:  
Michelle Dürst,  
Jennifer Schmucki,  
Erich Fust, Gian-Reto Capaul,  
Raphaela Dürst,  
Federico Kunz (von links)



## «Darauf wären wir kaum gekommen»

Für den Türen- und Fensterhersteller Internorm eröffnete das Praxisprojekt neue Perspektiven für sein Servicemodell. Gemäss Auftraggeber Reto Steiger lieferten die Studierenden mit ihrem frischen Blick auch überraschende Erkenntnisse.

### **Reto Steiger, kann man als Auftraggeber zum Sieg beitragen?**

Der Sieg gehört den Studierenden. Aber die Inputs des Auftraggebers sind wichtig. Wer sich Zeit nimmt, schafft mehr

Nähe zum Tagesgeschäft und erhält bessere Ergebnisse.

### **Das Team fühlte sich von Ihrer offenen Fragestellung angezogen. Wie kam es dazu?**

Wir machten uns viele Gedanken über unser Servicemodell. Wir haben Erfahrung, kennen den Markt und wissen, was andere schon versuchten. Damit wollten wir das Team nicht beeinflussen. Vielleicht funktioniert heute, was vor zehn Jahren nicht ging. Die Studierenden sollten mit frischem Blick ran. Wir waren überrascht, wie rasch sie im Thema waren.

### **Was waren die wichtigsten Erkenntnisse?**

Die vielen Befragungen der Vertriebspartner waren ein Knochenjob. Dank ihrer sympathischen Art kamen die Studierenden aber an Antworten, die wir kaum erhalten hätten. So rechneten wir nicht damit, dass wir bei Kapazitätsgrenzen unserer Vertriebspartner ge-

Reto Steiger,  
Produktmanagement  
Schweiz,  
Leitung Innen-  
und Kunden-  
dienst,  
Internorm AG



fragt sein könnten, um in ihrem Namen Arbeiten auszuführen.

### **Empfehlen Sie Praxisprojekte weiter?**

Wer bereit ist, Zeit zu investieren, erhält richtig gute Ergebnisse. Das gilt auch für Unternehmen ausserhalb der Ostschweiz – wie wir. Die Studierenden waren leistungsbereite Schnelldenker. Sie waren sich nicht zu schade, nach der Schlussbesprechung nochmals grundlegende Änderungen an der Arbeit vorzunehmen. Hut ab! Award verdient!

## Solide Analyse, kreative Ansätze

Das Siegerteam der Kategorie Managementkonzeption suchte eine echte Herausforderung und fand sie beim Auftraggeber Internorm mit seiner offenen Fragestellung: Wie könnte ein Servicemodell der Firma aussehen? Gemäss OST-Coach Karl Neumüller führte der professionelle Umgang mit dem Kunden zum Erfolg.

### **Karl Neumüller, was macht dieses Team zu Siegertypen?**

Es arbeitete gegen innen demütig, diszipliniert und gewissenhaft. Nach aussen wirkte es höchst professionell, gerade in

Interaktion mit dem Kunden. Zudem war es sehr kreativ. Die Studierenden nutzten den Freiraum, den sie bekamen, und lieferten.

### **Ist eine offene Fragestellung Fluch oder Segen?**

Das kommt auf den Charakter des Teams an. Manche mögen geschlossene Fragestellungen. Dieses Team aber wollte kreativ werden und suchte sich eine Aufgabe, die das zulässt. Sie sahen die Fragestellung als «Challenge». Umso wichtiger war die enge Zusammenarbeit mit dem Kunden. Als Coach war ich gefragt, um Leitplanken zu setzen.

### **Worauf fokussierten Sie sonst?**

Ich erachtete eine substanzielle Analyse bestehender Servicemodelle als essenziell – innerhalb und ausserhalb der Branche. Vor allem auch dank dieser konnte das Team kreative neue Ansätze entwickeln. Dafür muss man erst verstehen: Was machen andere? Die Analyse erlaubte zudem, danach die richtigen Fragen in der Befragung zu stellen.



Coach:  
Dr. Karl Neumüller

### **Praxisprojekte werden «Echtaufträge» genannt. Wie nah am Wirtschaftsleben sind sie?**

Die Aufgabenstellungen sind absolut praxisrelevant für die Auftraggebenden. Die Praxisprojekte generieren umsetzbare Handlungsempfehlungen aufgrund solider Analysen. Das ist für Unternehmen sehr wertvoll mit direkt anwendbarem Nutzen. Nicht selten resultieren Erkenntnisse, die nur durch neutrale Studierende gewonnen werden können.

# Auf den Ehrenplätzen in Managementkonzeption

## 2. Rang: Team «Jansen»

### Projekt

Provider von IoT-Lösungen für Metallbauunternehmen

### Kunde

Jansen AG, Oberriet  
Daniel Dutler,  
Leiter Software- & Maschinen-Services

### Projektteam

Vincent Chan, Projektleiter, St.Gallen  
Ronja Blattner, Arbon  
Andreas Wirth, Uzwil  
Felix Schilling, Sennwald  
Sandra Neff, Appenzell  
Fabian Helbling, St.Gallen

### Projekt-Coach

Dr. Sebastian Scheler



Das Team «Jansen» mit Coach Sebastian Scheler (ganz hinten rechts), Kunde Daniel Dutler (Jansen, Mitte links) sowie Preissponsorin Heidi Bösch von der Migros Genossenschaft Ostschweiz (rechts davon)

## 3. Rang: Team «Spitex St.Gallen»

### Projekt

Moderne und attraktive Arbeitszeitmodelle in der Pflege

### Kunde

Spitex St.Gallen AG, St.Gallen  
Guy Lorétan, Geschäftsführer

### Projektteam

Raffael Loosli, Projektleiter, Balzers  
Salomé Eugster, Wängi  
Luis Romagna, Sargans  
Valeria Turi, Bichwil  
Darko Ristic, Henau  
Sarina Sieber, Widnau

### Projekt-Coach

Prof. Dr. Alexandra Cloots



Das Team «Spitex St.Gallen» mit Auftraggeber Guy Lorétan (hinten links), Coach Alexandra Cloots (hinten Mitte) und Preissponsorin Heidi Bösch von der Migros Genossenschaft Ostschweiz (hinten rechts)

# LEADING IN CLOSING CIRCLES

Konsequente Kreislaufwirtschaft ist heute mehr denn je eine wirtschaftliche und ökologische Notwendigkeit. Unser HighTech-Recycling macht aus alten Elektrogeräten und Metallschrott neue Qualitäts-Rohstoffe. Dabei benötigen wir weitaus weniger Energie und bedeutend weniger Eingriffe in die Natur als die Primärrohstoffgewinnung erfordern würde.



Wir bringen Ihre Elektroaltgeräte und Ihren Metallschrott zurück in den Kreislauf:  
Moosburg · Gossau · Tel. 071 385 32 20 · [www.soRec.ch](http://www.soRec.ch)



  
**SORec**<sup>®</sup>  
ENTSORGEN OHNE SORGEN



«Wir gratulieren unserer Projektgruppe zu ihrer hervorragenden Leistung!»

[suttero.ch](http://suttero.ch)

**SUTTERO**   
Eine Marke der Ernst Sutter AG

AWARD DINNER



Anzeige



**Stellen, so vielfältig wie Sie.**  
[karriere-thurgau.ch](http://karriere-thurgau.ch)

**Thurgau** 



**LEADER SPECIAL  
ZUM WTT YOUNG  
LEADER AWARD  
2023**

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

Verleger: Natal Schnetzer  
**Chefredaktor:** Dr. Stephan Ziegler,  
 Dr. phil. I. sziegler@metrocomm.ch  
**Autor:** Pascal Tschamper,  
 pascal@tschamper.com  
**Fotografie:** Marlies Beeler-  
 Thurnheer, Roger Oberholzer, zVg  
**Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer,  
 nschnetzer@metrocomm.ch  
**Anzeigenleitung:** Oliver Iten,  
 oiten@metrocomm.ch  
**Marketingservice/Aboverwaltung:**  
 Fabienne Schnetzer,  
 info@metrocomm.ch  
**Abopreis:** CHF 60.–  
 für 18 Ausgaben  
**Erscheinung:** Der LEADER er-  
 scheint 9x jährlich mit Ausgaben  
 Januar/Februar, März, April, Mai,  
 Juni, August, September, Oktober,  
 November/Dezember, zusätzlich  
 9 Special-Ausgaben  
**Gestaltung/Satz:** Beatrice Lang,  
 blang@metrocomm.ch  
**Druck:** Schmid-Fehr AG, Goldach.

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

# 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?

Preissponsor 1. Rang  
Marktforschung



**Christof Oswald**  
Head of Human Resources,  
Bühler AG, Uzwil

Preissponsor 1. Rang  
Managementkonzeption



**Thomas Harring**  
CEO Leica Geosystems AG,  
Heerbrugg

Preissponsor 2./3. Rang  
Marktforschung



**Thomas Bosshard**  
Co-CEO & Mitinhaber Oertli  
Instrumente AG

Preissponsor 2./3. Rang  
Managementkonzeption



**Heidi Bösch**  
Leiterin Direktion Personel-  
les & Klubschule, Genossen-  
schaft Migros Ostschweiz,  
Gossau

Celebration Sponsor



**Martin Knöpfel**  
Direktor, PwC St.Gallen

First TV Sponsor



**Daniel Wessner**  
Amtsleiter, Amt für Wirt-  
schaft und Arbeit, Kanton  
Thurgau



**Prof. Dr. Daniel Seelhofer**  
Rektor, OST



**Prof. Dr. Marion Pester**  
Leiterin Departement Wirt-  
schaft, Standortleiterin  
St.Gallen, OST

Die Mitglieder der Jury ent-  
 scheiden unabhängig und  
 neutral nach den fünf Beurtei-  
 lungskriterien: Projektziel-  
 erreichung, analytische und  
 konzeptionelle Fundierung, An-  
 wendbarkeit und Wirksamkeit,  
 innovatives Denken und Krea-  
 tivität, Management Summary.  
 Das Juryreglement befindet  
 sich auf [www.ost.ch/wttyla](http://www.ost.ch/wttyla).

# Innovation

Innovative Köpfe braucht unser Land.  
Abraxas gratuliert allen Preisträger:innen des  
«WTT Young Leader Award 2023».

[abraxas.ch](https://abraxas.ch)

**Für die digitale Schweiz.**  
**Mit Sicherheit.**

  
**abraxas**

**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.