



SPECIAL

Award-Show mit KI-Investor Andreas Göldi

**«Die Arbeitswelt wird sich
fundamental verändern»**

Seite 7



Die Chefs der Wirtschaftsämter SG und AR

**«Unternehmen sollen KI-Wissen in
der Region aufbauen können»**

Seite 16

WTT YOUNG LEADER AWARD 2019

Leitthema war «künstliche Intelligenz» – die Jury überzeugten
echte Charaktere mit Leidenschaft, Ecken und Kanten



Wissenstransferstelle WTT-FHS Werden Sie Praxisprojekt-Partner

Profitieren Sie von einem hervorragenden Kosten-Nutzen-Verhältnis und leisten Sie einen Beitrag an die praxisorientierte Ausbildung für künftige, erfolgreiche Führungskräfte.

Unternehmensanalyse – ein Team macht Gutachten für KMU aus der Region

Marktforschung – ein Team analysiert CH, USA, China und weitere internationale Märkte

Managementkonzeption – ein Team konzipiert für CH, USA, China

BATH Einzelarbeit – eine Person analysiert und konzipiert wissenschaftlich basiert

Die besten Projekte in den Kategorien Marktforschung und Managementkonzeption erhalten die Chance auf den WTT YOUNG LEADER AWARD.

Weitere Informationen unter: www.fhsg.ch/praxisprojekte



Praxisprojekte als Treiber des technologischen Wandels in der Region

Liebe Leserinnen und Leser

«Künstliche Intelligenz (KI) ... ist ein Teilgebiet der Informatik, welches sich mit der Automatisierung intelligenten Verhaltens und dem Maschinellen Lernen befasst. Der Begriff ist insofern nicht eindeutig abgrenzbar, als es bereits an einer genauen Definition von «Intelligenz» mangelt.» Zitat Wikipedia. «Die Praxisprojekte der Studierenden des Fachbereichs Wirtschaft der FHS St.Gallen mit dem Thema KI sind mit Sicherheit «intelligente» und herausragende Leistungen.» Zitat Stefan Kölliker.

Die zwölfte Verleihung des WTT YOUNG LEADER AWARD, und damit ein wichtiger Networking-Event von heutigen und künftigen Leadern, ist Mitte September über die Bühne gegangen. Mit diesem jährlichen Prozess wird die Wichtigkeit der praxisorientierten Ausbildung der FHS unterstrichen. Zudem zeigt die Wissenstransferstelle WTT-FHS auf,

was Ostschweizer Unternehmen aktuell umtreibt: Vor allem das Thema «Digitalisierung und KI» steht im Zentrum des Interesses – ging es 2019 doch bei rund einem Drittel der Analysen, Marktforschungen und Konzepte der Praxisprojekt-Aufträge für die Studierenden darum. Mit dem Fortschritt in Richtung Digitalisierung, aus der heraus die KI entstanden ist, wollen die Organisationen mit dem nahen Ausland Schritt halten und den digitalen Wandel aktiv und vorausschauend gestalten.

Denn die Digitalisierung ist global und umfassend. Die IT-Bildungsoffensive, die wir zusammen mit der Wirtschaft lanciert haben, ist sozusagen das Vehikel, mit dem der Kanton St.Gallen ins digitale Zeitalter gleitet. Die KI wird somit auch im Kanton und speziell bei mir im Bildungsdepartement in naher Zukunft Halt machen. Die Universität St.Gallen betreibt bereits Forschung im Bereich der KI und bietet Seminare an. Auch in der neuen

Fachhochschule «Ost» findet in der Ausbildung und der angewandten Forschung (vor allem im industriellen Bereich) ein wichtiger Wissenstransfer in die Praxis statt.

Die Digitalisierung bietet Chancen und Herausforderungen. Sie wird in der Arbeitswelt eine Dynamik mit sich bringen, aber auch Tätigkeiten vom Menschen zur Maschine verlagern. Deshalb ist es wichtig, dass wir genau durch solche Arbeiten, wie sie die talentierten Wirtschaftsstudierenden geliefert haben, gut darauf vorbereitet sind.

Ich bin überzeugt, dass nächstes Jahr wiederum spannende Projektarbeiten vorliegen werden – wahrscheinlich noch einige mehr zur Digitalisierung und zur künstlichen Intelligenz.

Stefan Kölliker
Regierungsrat und Vorsteher des Bildungsdepartements

Sponsoren

 Welcome Sponsor	 Networking Sponsor	 Preissponsor 1. Rang	 Preissponsor 1. Rang	 Preissponsor 2. / 3. Rang	 Preissponsor 2. / 3. Rang	 Celebration Sponsor	 Nachhaltigkeitspartner
 Technikpartner	 Invitation Sponsor	 Invitation Sponsor	 Community Sponsor	 Community Sponsor	 Community Sponsor	 First TV Sponsor	 Medienpartner
 Medienpartner	 Young Entrepreneur Sponsor	 Internationalisierungspartner	 Kategoriensponsor	 Kategoriensponsor	 Patronatspartner	 Patronatspartner	 Patronatspartner



Wir bauen auf Talent und Teamarbeit.

Sie sind hochmotiviert. Sie packen spannende IT-Projekte gerne gemeinsam mit erfahrenen Expertinnen und begabten Einsteigern an. Dann passen Sie zu uns. Werden Sie Teil von [#TeamAbraxas](#).

Wir freuen uns auf Sie als neue Kollegin oder neuen Kollegen.

abraxas.ch/jobs

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


abraxas





Sei ein Teil der Bühler Welt!

Bei Bühler wollen wir mit sicheren Nahrungsmitteln und energieeffizienten Produkten unseren Teil zu einer nachhaltigen Welt beitragen.

Wir sind in über 140 Ländern tätig und halten weltweit führende Marktposition in der Beschaffung von Industrieanlagen zur Verarbeitung von Mehl und Futtermittel, der Herstellung von Pasta und Schokolade sowie der Fertigung von Druckguss Aluminium Bauteilen. Um dies verwirklichen zu können, braucht Bühler die besten Mitarbeitenden. Daher suchen wir motivierte Hochschulabsolventen/innen, die sich damit identifizieren und mit grosser Leidenschaft in die Bühler Welt eintauchen möchten.

Starte deine internationale Karriere mit uns! www.buhlergroup.com

Innovations for a **better world.**

BUHLER

Ihr starker  Partner - kompetent & professionell



FEHR
BRAUNWALDER
BEFESTIGUNG + WERKZEUGE

Fehr Braunwalder AG

Zürcherstrasse 501, CH-9015 St.Gallen

Tel. 071 282 47 77, www.fehrbraunwalder.ch

Fax 071 282 47 99, info@fehrbraunwalder.ch



«Ghirnet, gschuftet, glitte und gliferet»

Künstliche Intelligenz wurde am WTT YOUNG LEADER AWARD heiss diskutiert: Award-Referent Andreas Göldi zeigte auf, wie Unternehmen sie für sich nutzen können. Gefeiert wurden aber sechs intelligente Projektarbeiten von Studierenden in den Kategorien Marktforschung und Managementkonzeption.

Während vier Monaten hatten 45 studentische Teams an Praxisprojekten gearbeitet. Sechs davon qualifizierten sich für den WTT YOUNG LEADER AWARD und wurden am Montag, 16. September, im Scheinwerferlicht der Tonhalle St.Gallen vor rund 650 Gästen ausgezeichnet. Gastgeber Peter Müller von der Wissenstransferstelle WTT-FHS fasste den Einsatz der Studentinnen und Studenten wie gewohnt süffisant zusammen: «Sie händ ghirnet, gschuftet, glitte und gliferet!»

Leitthema des Abends war künstliche Intelligenz – kurz: KI. Der St.Galler Serienunternehmer und KI-Experte Andreas Göldi zeigte in seinem Referat auf, dass in der Schweiz bis 2030 jeder vierte Job durch Automation mit künstlicher Intelligenz wegfallen oder sich fundamental verändern wird. Göldi versteht die rasante Entwicklung der künstlichen Intelligenz freilich als Chance. Etwas fehle der künstlichen Intelligenz, sagte der letztmals als FHS-Rektor auftretende Sebastian Wörwag: Charakter mit Ecken und Kanten. Mit

Blick auf die Studierenden-Arbeiten könnte man anfügen: Leidenschaft für ein Projekt ebenso.

«Wir werden fundamentale Veränderungen erleben.»

Berufstätige Studierende siegen

In der Kategorie Marktforschung gewann ein Team, das für die St.Galler Kantonalbank (SGKB) untersuchte, wie sich die Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung auf das Kundenverhalten und die Bankbilanz auswirken würde. Jury-Mitglied Christof Oswald, Personalchef bei Bühler, zeigte sich beeindruckt, dass die Kundensicht dabei breiten Raum bekam. Der studentische Projektleiter Pascal Koller wies darauf hin, dass alle in seinem Team berufstätige Studierende seien und sechzig oder mehr Prozent arbeiteten.

Aus der Kundenbefragung konnte laut Student Yves Grundlehner unter anderem die Erkenntnis gewonnen werden, dass eine Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung bei vielen Kunden zu Rückzahlungen von Hypotheken führen würde. Gleichzeitig bestehe bei den Kunden ein grosses Bedürfnis nach Beratung in diesem komplexen Thema. Manuela Inauen, Leiterin Kreditprodukte bei der SGKB, war sehr zufrieden mit den Ergebnissen in einem für die Bank wichtigen Bereich: Jedes dritte Eigenheim in der Region wird von der SGKB finanziert.

«Toller Aktionsplan»

In der Kategorie Managementkonzeption holte sich das Team «Fehr Braunwalder» den Sieg. Der St.Galler Spezialist für Befestigungstechnik und Werkzeuge im Holzbau will in den deutschen Markt expandieren und bekam dafür eine Markteintrittskonzeption, die Jury-Mitglied Thomas Haring von der Geschäftsleitung der Leica Geosystems als «tollen Aktionsplan» lobte. Die Auftraggeber wollten in Deutschland eigentlich nur einen Online-Shop betreiben, doch die Kunden wünschten sich auch eine Ansprechperson und Beratung, wie Studentin Letizia Cicia als eine Erkenntnis des Projekts herausstrich. Es brauche auch einen Aussendienst, diese Investition rechne sich aber.





Als Dienstleister für internationale Unternehmen vernetzen wir die St.GallenBodenseeArea.

Die St.GallenBodenseeArea ist eine offizielle Zusammenarbeit der Standortpromotionen der Kantone St.Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhoden und Appenzell Innerrhoden. Wir betreiben gemeinsam internationale Standortpromotion und Ansiedlungsunterstützung für den drittgrössten Wirtschaftsraum der Schweiz. Wir positionieren den Wirtschaftsraum in ausgewählten Märkten und Clustern und akquirieren internationale Unternehmen. Damit tragen wir zum Wachstum unserer Wirtschaft sowie zum Erhalt und Ausbau von Arbeitsplätzen bei.

St.GallenBodenseeArea | Davidstrasse 35 | CH-9001 St. Gallen | Schweiz | Telefon +41 58 229 64 64 | www.sgba.ch

Unser Geschäft ist Schrott!

Wir verstehen Industrie- und Gewerbe recycling 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





Digitale Transformation@SGKB

Die St.Galler Kantonalbank treibt die Digitalisierung in ihrer Gesamtheit voran. Als hybride Bank will sie ihren Kundinnen und Kunden und Interessenten ermöglichen, selbstbestimmt zwischen on- und offline-Kanälen zu wechseln und sie mit digitalen Erlebnissen begeistern. Die aktuelle Strategie stellt die Digitalisierung vor allem an der Kundenschnittstelle ins Zentrum. So hat die Bank seit 2016 kontinuierlich digitale Lösungen mit Schwerpunkt Kundenbedürfnisse und Kundennutzen entwickelt und lanciert. «Auch, wenn wir schon recht vielfältig unterwegs sind, ist das kein Grund, uns auszuruhen. Wir wollen auch weiterhin unsere Kunden

begeistern. Denn der digitale Wandel bedeutet eine permanente Herausforderung», so Falk Kohlmann, Leiter Digital Banking der St.Galler Kantonalbank.

Mit «Witblick» Träume verwirklichen

So lancierte die SGKB als erste Bank mit Witblick einen mobilen Finanz- und Lebensplaner in der SGKB-App, mit dem auf spielerische Art eine einfache Selbstberatung erfolgen kann. Mit Witblick in der App geht kein Traum vergessen – egal ob eine Weltreise oder ein Hauskauf. «Mit der App werden Träume zu konkret planbaren Zielen», sagt Andreas Bernet, Senior Business Consultant Digital





Nah trotz Digitalisierung?



Kann eine regional verankerte Bank mit digitalen Lösungen nah bei ihren Kundinnen und Kunden sein? «Ja, kann sie, sagt Falk

Kohlmann, Leiter Digital Banking der St. Galler Kantonbank.

Einer unserer Markenwerte ist: Wir sind kundennah. Wird die SGKB mit ihren digitalen Angeboten diesem Wert gerecht?

Falk Kohlmann: Aus meiner Sicht ja, denn Kundennähe heisst nicht zwangsläufig physischer Austausch. Kundennähe heisst, die im jeweiligen Kontext relevanten Bankdienstleistungen bestmöglich dort bereitzustellen, wo der Kunde sie gerade benötigt. Das gelingt manchmal besser mit digitalen und manchmal besser mit persönlichen Elementen.

Geht die Kunden-Bank-Beziehung durch die Nutzung digitaler Angebote nicht verloren?

Nein. Im Gegenteil, sie wird durch die digitalen Angebote gestärkt. Einerseits da Kunden durch eine grössere Nutzung insbesondere mobiler Anwendungen häufigeren «Kontakt» mit der Bank haben und andererseits da digitale Anwendungen zunehmend den Kundenberater innerhalb und ausserhalb des Beratungsgesprächs ergänzen.

Chatbots und virtuelle Agenten, die schnell und effizient die Fragen von Kundinnen und Kunden beantworten: Werden KI-Lösungen auch in Banking Einzug erhalten?

Ich denke ja und zwar an verschiedenen Stellen. Beispielhafte Anwendungsbereiche sind oder können sein: Bei der Erkennung von betrügerischeren Absichten im Zahlungsverkehr, bei der Optimierung interner Abläufe oder bei auf Kunden zugeschnittenen Angeboten und Abläufen. Chatbots können zudem bei einfachen Anfragen unmittelbar und zu jeder Tageszeit helfen. Für komplexere Gespräche eignen sich Chatbots heute allerdings noch nicht.

Banking der St. Galler Kantonbank und verantwortlich für das Produkt. Ausserdem sind die verschiedenen Ziele plan- und optimierbar, denn die Anwendung zeigt die finanziellen Auswirkungen sofort auf. «Zudem gibt Wütblin konkrete Handlungsempfehlungen und unterstützt Nutzerinnen und Nutzer mit

kompletem Wissen aus einer eigens entwickelten Bibliothek», erklärt Bernet weiter.

Mitarbeitende programmieren Roboter-Programme

Die St. Galler Kantonbank verfolgt seit vielen Jahren mit dem Programm OPEX den Operational Excellence-Gedanken. Das Ziel ist die «wertschöpfende» Zeit zugunsten ihrer Kundinnen und Kunden zu maximieren und «nicht wertschöpfende» Tätigkeiten zu minimieren. Robotics ist eine von mehreren technologischen Automatisierungsmöglichkeiten, die der Bank helfen können, den Anteil nicht wertschöpfender Arbeiten zu senken. Die dadurch gewonnene Zeit setzen die Mitarbeitenden für die Betreuung ihrer Kundinnen und Kunden ein. Anders als andere Unternehmen setzt die SGKB bei der Programmierung der Software-Roboter auf Mitarbeitende aus den einzelnen Fachbereichen und bietet so auch berufliche Weiterentwicklungschancen.

www.sgkb.ch/digital



 **St. Galler Kantonbank**

«Teamorientierung und Leistungsbereitschaft sind entscheidend»

Es wagte sich an ein komplexes Thema und überzeugte mit seiner Fokussierung auf die Kunden der Auftraggeberin, der St.Galler Kantonalbank: Das Siegerteam in der Kategorie Marktforschung zeigte ihr auf, wie Kunden reagieren, wenn die Eigenmietwertbesteuerung abgeschafft wird – und was dies für die Bank bedeutet. Im Interview verraten die Studenten ihre beruflichen Pläne.

Als Moderator Peter Müller auf der Bühne verkündete, alle Sieger kämen aus einem Tal, war Ihnen wohl klar: Sie haben gewonnen.

Pascal Koller: Als Rheintaler Team erhöhte das unsere Chancen, und der Puls stieg auf 180. Aber wir trauten uns noch nicht zu jubeln. Wir hatten harte Konkurrenz und ein abstraktes Thema.

Finanzen, Steuern, Hypotheken, Vorsorge – wählt man so etwas selber?

Yves Grundlehner: Der Eigenmietwert hat hohe Relevanz für die Bank und ihre Kunden, das ist spannend. Wir akquirierten das Projekt selbst. Zwei von uns arbeiten bei der St.Galler Kantonalbank, denn wir studieren alle berufsbegleitend.

Wie haben Sie Ihren Sieg gefeiert?

Benjamin Hasler: Nach dem Award-Dinner ging es zur After-Party. Dort konnten wir uns endlich mit anderen Teams austauschen – auch mit den amerikanischen Nominierten, die für den Abend anreisten. Im berufsbegleitenden Studium lernt man die anderen Teams kaum kennen.



Geschafft: Adel Fazlic, Pascal Koller, Yves Grundlehner, Matthias Bleiker und Benjamin Hasler (v.l.n.r) feiern den Sieg.

Welche Rückmeldungen erhielten Sie?

Adel Fazlic: Die ersten SMS kamen schon während der Award-Show. Am Morgen danach lagen Fotos von der Award-Show auf meinem Arbeitsplatz.

Pascal Koller: Bei der St.Galler Kantonalbank war es die Top-Story im Intranet.

Wie erlebten Sie die Show und die Vorbereitungen dafür?

Benjamin Hasler: Als intensive Zeit mit vielen Terminen und Medientrainings. Der Anlass entschädigt dies. Die vielen Gäste überraschten mich. Es sasssen viele Wirtschafts- und Politikgrössen im Publikum – eine tolle Plattform für uns. Die Wertschätzung ist umso grösser, da die Nominierten im Zentrum stehen.

Matthias Bleiker: Die Medienpräsenz überraschte ebenso. Man wird ständig angesprochen.

Pascal Koller: Die Award-Verleihung ist eine hochemotionale komplette Reizüberflutung. In all dem Scheinwerferlicht schwankt man zwischen Nervosität und Erleichterung über den Sieg.

Ist es Vor- oder Nachteil, als Teilzeit-Studierende anzutreten?

Adel Fazlic: Sowohl als auch! Es ist schwieriger, sich zu organisieren. Aus der Praxis bringen wir dafür unser Kundendenken mit.

Genau das lobte die Jury: Sie hätten die Kunden und nicht die Bank ins Zentrum gestellt.

Pascal Koller: Herzstück war die repräsentative Kundenumfrage mit Einbezug der Kundenberater. Diese Idee mussten wir bankintern verkaufen und bekamen grünes Licht aus der Führungsebene.

Weshalb haben Sie gewonnen?

Benjamin Hasler: Wir hatten stets gute Stimmung im Team und scheuten keinen Aufwand. Wer eine Aufgabe beendete, kniete sich sofort in die nächste. Es gab nie Diskussionen, wer was tun soll.

Yves Grundlehner: Alle brachten ihre Stärken ein, wir hinterfragten uns gegenseitig kritisch. Zudem achteten wir auf ein knackiges

Management-Summary.

Pascal Koller: Wir hatten hohe Erwartungen an uns und exponierten uns in der Bank, was den Druck zusätzlich erhöhte. Wir wollten uns also nicht blamieren, sondern liefern.

Und was lieferte Ihr Team genau?

Adel Fazlic: Die Kantonalbank weiss nun, wie Kunden reagieren, wenn die Besteuerung des Eigenmietwerts abgeschafft wird. Als Sofort-Massnahme haben wir vorgeschlagen, die Renovations-Hypothek zu überarbeiten. Zudem zeigten wir auf, wie die Kundenberater unterstützt werden können, und schlugen einen Online-Rechner für die Kunden vor.

Pascal Koller: Wir berücksichtigten Steuer, Vorsorge- und Anlagethemen. Das passt zur ganzheitlichen Finanzberatung der St.Galler Kantonalbank. Unsere Massnahmen kann sie in ihr neues Beratungskonzept integrieren.

Welchen Nutzen zogen Sie selbst aus dem Projekt?

Yves Grundlehner: Einen Berg Arbeit in saubere Schritte aufzuteilen und Prioritäten zu definieren! Zudem ist es toll zu erleben, was man in einem Unternehmen bewegen kann.

Benjamin Hasler: Man realisiert, wie wichtig es ist, vorbereitet an Sitzungen zu kommen. Die Arbeit muss vorher erledigt sein. Im Meeting geht es nur noch um brennende Fragen.

Was bedeutet der Preis für Ihr berufliches Weiterkommen?

Pascal Koller: Wir werden ihn sicher im Lebenslauf erwähnen. Das schadet bestimmt nicht, man darf das Ganze aber nicht überbewerten. Viele von uns haben erste Erfahrungen im Umgang mit den Medien gesammelt und konnten neue Kontakte zu Unternehmen knüpfen.

Welchen Stellenwert hat der Award unter den Studierenden?

Matthias Bleiker: Er wird im Studium immer wieder erwähnt. Wie gross die Sache ist, haben wir aber erst jetzt begriffen. Die ganze Klasse hat uns herzlich zum Preis gratuliert – es ist, als hätten wir ihn für alle berufstätigen Studierenden gewonnen.

Was raten Sie der nächsten Praxisprojekt-Generation?

Yves Grundlehner: Ein spannendes Thema wählen und von Anfang an Vollgas geben – auch wenn der Abgabetermin noch weit weg scheint. Den Bericht sollte man nicht fürs Team, sondern für den Kunden schreiben – mit gutem Management-Summary. Zudem ist es entscheidend, dass das Team funktioniert und leistungsbereit ist. Projektleitung, Planung und Organisation sind auch wichtig. Wenn alles stimmt, darf man gross denken.

«Wir wollten uns bei der St.Galler Kantonalbank nicht blamieren, sondern liefern.»

Ihr Studium dauert noch ein Jahr, was sind danach Ihre Pläne?

Pascal Koller: Neben dem Studium arbeite ich als Assistent im Bereich Gewerbekunden der St.Galler Kantonalbank. Danach möchte ich mich im Bankensektor weiterentwickeln – im kommerziellen Geschäft mit Unternehmen.

Yves Grundlehner: Ich habe dieselbe Funktion bei der St.Galler Kantonalbank in Heerbrugg. Der nächste Schritt wäre der zum Kundenberater. Deshalb wählte ich die Studienvertiefung «Banking and Finance».

Matthias Bleiker: Ich wählte «Finance and Controlling» als Studienvertiefung und sehe meine berufliche Zukunft in diesem Bereich. Aktuell engagiere ich mich als Junior Assistent in der Wirtschaftsprüfung von Ernst & Young.

Adel Fazlic: Ich bin Kundenberater im Verkaufsdienst bei der Stark AG, einem Fachgrosshandel mit Holzprodukten. Mein Studium möchte ich in Richtung «Strategisches Unternehmertum» vertiefen.

Benjamin Hasler: Ich durfte mich bereits während dem Studium beruflich weiterentwickeln und bin bei Coltène/Whaledent als Junior-Produktmanager tätig. Mein Ziel ist nun, das Studium mit Vertiefung in «Marketing und Sales» erfolgreich abzuschliessen.

Den Kunden einen grossen Schritt weitergebracht

Wenn sich die Ausgangslage mehrmals ändert, geht es nicht ohne hohe Einsatzbereitschaft. FHS-Coach Judith Scherzinger führte ein brillantes Team, das sich auch gegenseitig antrieb, zum Sieg in der Kategorie Marktforschung.



Coach: Judith Scherzinger, M.A. Management

Judith Scherzinger, was macht dieses Team zu Siegern?

Die Studierenden hinterfragten und «pushen» sich gegenseitig, gingen aber sehr respektvoll miteinander um. Sie nutzten ihre Stärken und brillierten mit schier unermüdlichem Engagement.

Welche Herausforderungen galt es zu meistern?

Die politische Ausgangslage änderte sich mehrmals während dem Projekt – die Taktik musste entsprechend laufend angepasst werden. Die Umfrage generierte zudem

riesige Datenmengen; sie mussten verarbeitet und priorisiert werden, damit der Kunde die wichtigsten Erkenntnisse schnell erfassen konnte.

Was war Ihr Credo beim Coaching?

In solchen Projekten gibt es oft kein Richtig oder Falsch. Meine Aufgabe ist es, mit kritischem Blick herauszufinden, wo das Team beispielsweise Klarheit vermissen lässt oder sich gar noch nicht einig ist: Aus welchem Grund wollen sie in eine bestimmte Richtung? Diese Diskussionen bringen sie dann weiter. Nach einem Coaching sollten

alle wissen: Wo stehen wir – und wie geht es weiter?

Welchen Nutzen hat der Kunde?

Grundsätzlich sind Praxisprojekte ideal, um Vorhaben, die seit einiger Zeit in der Schublade liegen, voranzutreiben – etwa, weil Ressourcen fehlen. Die Studierenden machen in relativ kurzer Zeit grosse Fortschritte. Oft kann der Auftraggeber direkt mit der Umsetzung beginnen. Die St.Galler Kantonalbank ist nun bereit, sollte die Besteuerung des Eigenmietwerts abgeschafft werden.

Alle Kompetenzen zunutze gemacht

Dank durchdachtem Vorgehen und innovativen Ideen spürte Auftraggeberin Manuela Inauen von der St.Galler Kantonalbank schon während dem Projekt: Das wird was. Deshalb liess sie das Team vor dem Top-Management präsentieren.



Auftraggeberin: Manuela Inauen, Leiterin Kreditprodukte, St.Galler Kantonalbank

Manuela Inauen, was bedeutet der Sieg für Sie als Auftraggeberin?

Der Sieg gebührt den Studierenden – aber ich habe mich sehr mitgefremt und bin stolz auf sie. Das Team verdient diese Anerkennung für den motivierten und ambitionierten Einsatz. Am Erfolg teilzuhaben, ist für mich eine Ehre.

Welchen Eindruck hinterliess das Team während dem Projekt?

Die beeindruckende Leistung zeichnete sich schon früh ab. Alles war durchdacht, organisiert und professionell – auch bezüglich

Projektleitung. Das Team vertiefte sich in ein komplexes Thema und arbeitete es dann verständlich für unsere Kunden auf. Immer wieder kam es mit innovativen Ansätzen und Ideen – dabei machte es sich alle seine Kompetenzen zunutze. Ich freute mich stets auf die Meetings und den monatlichen Status-Newsletter, der mir den Stand der Arbeiten und neuste Erkenntnisse aufzeigte. Wir hatten viel Spass bei der Arbeit.

Welchen Beitrag leisteten Sie?

Gute Rahmenbedingungen und da und dort fachliche Unterstützung. Zudem half ich,

dass die Studierenden die richtigen Kontakte knüpfen konnten, und schaute, dass sie ein würdiges Publikum für die Schlusspräsentation hatten.

Wie erlebten Sie den Award-Abend?

Es war ein besonderer, emotionaler Abend – mit viel Spannung und Freude. Schön, dass wir anschliessend den Sieg feiern konnten! Der Anlass ist zudem eine ausgezeichnete Networking-Plattform mit interessanten Leuten.

Auf den Ehrenplätzen in Marktforschung



Preissponsor Klaus Brammertz (Bauwerk Parkett AG), Coach Franziska Weis mit den Auftraggebern von Leica Geosystems und dem Studierenden-Team (v.l.n.r.).

2. Rang: Team «Leica Geosystems AG»

Projekt: Detecting Opportunities: Constructing a Market Entry Strategy in the U.S.

Kundschaft: Leica Geosystems AG, Heerbrugg
Sarah Fiorina, Product Manager
Construction Tools
Agata Fischer, Business Director
Detection

Projektteam: Thomas Schöb, FHS St.Gallen, Projektleiter
Austin Hampe, Robert Morris University, USA, Projektleiter
Franziska Fitzi, FHS St.Gallen
Vanessa Meyer, FHS St.Gallen
Julie Powell, Robert Morris University, USA
Kaitlyn Shipton, Robert Morris University, USA

Projekt-Coachs: Prof. Dr. Franziska Weis, FHS St.Gallen
Jill K. Maher, Ph.D., Robert Morris University, USA



Preissponsor Klaus Brammertz von der Bauwerk Parkett AG (links aussen) und Coach Michael Czarniecki (rechts aussen) jeweils neben den Auftraggebern umrahmen das Studierenden-Team.

3. Rang: Team «Energieagentur St.Gallen GmbH»

Projekt: Analyse der Energiemassnahme Gebäudemodernisierungskonzept

Kundschaft: Energieagentur St.Gallen GmbH, St.Gallen
Lorenz Neher, Leiter Energieförderung

FHS-Projektteam: Pllumbardh Kryeziu, Rebstein, Projektleiter
Hajriz Dilaveri, Zuoz
Arian Gagica, Netstal
Amar Redzeqi, Heiden
Avni Sulajmani, Rorschach
Ceylan Toptas, Rorschacherberg

FHS-Coach: Michael Czarniecki, M.A. HSG

Aushängeschild der Ostschweizer Arbeitswelt

Die Ämter für Wirtschaft und Arbeit der Kantone Appenzell Auser- rhoden und St.Gallen engagieren sich am WTT YOUNG LEADER AWARD. Für die beiden Amtschefs Daniel Lehmann und Karin Jung zeigt die Award-Verleihung den Unternehmen, welches Potenzial im Nachwuchs steckt – und umgekehrt, welche spannenden Berufswege in der Ostschweiz möglich sind.

Karin Jung und Daniel Lehman, ist künstliche Intelligenz (KI) in Ihren Ämtern ein Thema?

Daniel Lehmann: Bei Ansiedlungen geniesst KI eine Priorität. Aber auch viele ansässige Firmen beschäftigen sich intensiv damit. In unserer Verwaltung ist sie noch Zukunftsmusik, wird aber interessant, wenn die Datenmengen weiter zunehmen. Wir sind offen dafür – etwa bei der Weiterbildung unserer Mitarbeitenden.

Karin Jung:

«Unternehmen soll es möglich sein, KI-Wissen in der Region aufzubauen.»

Karin Jung: Zusätzlich zu den von Daniel Lehmann erwähnten Bereichen gibt es auch konkrete Beispiele: Für die Umsetzung des Inländervorrangs schlagen wir Firmen bei Stellenmeldungen innert drei Tagen Stellensuchende vor. Noch basiert das auf dem Know-how unserer Mitarbeitenden. Hier ist ein «Matching-Tool» im Gespräch, mit dem wir noch besser und effizienter abgleichen können. In der Standortpromotion kommen immer mehr elektronische Mittel zum Zug. «Augmented Reality» könnte ein nächster Schritt sein. Zudem unterstützen wir verschiedene IT-Initiativen oder das Start-up-Netzwerk Startfeld, wo KI präsent ist. Unternehmen soll es möglich sein, KI-Wissen in der Region aufzubauen. Auch im Blickfeld sind mögliche Veränderungen im Arbeitsmarkt, die KI mit sich bringt.

Ein Thema dabei ist der Fachkräftemangel, der schon heute akut ist: Viele Praxisprojekte setzen sich damit auseinander.

Karin Jung: Führungspersonen, IT-Spezialisten und Ingenieure sind stark gesucht. Das gilt aber auch für andere Berufsarten, sobald eine gewisse Spezialisierung gefordert ist. Deshalb wird beispielsweise die Vereinbarkeit von Familie und Beruf immer wichtiger. Gerade auch weil wir eine rekordverdächtig tiefe Arbeitslosigkeit haben.

Daniel Lehman: Hinzu kommt die Demografie. Auf den Fachkräftemangel werden wir bei fast allen Firmenbesuchen angesprochen – überall, wo gut ausgebildete und hochqualifizierte Mitarbeitende gesucht werden, insbesondere bei technischen Berufen. Etwas Entlastung gab es im Gesundheitsbereich. Das Thema «Fachkräftemangel» ist so eminent, weil sonst Firmen Entwicklungen nicht vorantreiben können. Wir unterstützen und engagieren uns darum für Aktionen wie den Verein Wilder Osten oder ProOst, um Fachleute zurückzuholen und für Ostschweizer Unternehmen zu begeistern. Die Ostschweiz punktet mit ihren Work-Life-Balance- und Freizeit-Möglichkeiten: Wo kann man morgens am See frühstücken, nachmittags wandern und abends eine Oper auf dem Klosterplatz besuchen? Wichtig ist, dass Unternehmen nicht nur um Kunden, sondern vermehrt um Mitarbeitende werben. Der «Coolness-Faktor» von Unternehmen und ihren Produkten ist entscheidend und gewinnt zusätzlich an Bedeutung. Als Amt betreiben wir dafür Vernetzung, zeigen «Best Practices» und Möglichkeiten auf. Die «Werbung» muss aber schon in der Mittelschule einsetzen, nicht erst bei Studienabgängern. Das Gewerbe kooperiert bereits aktiv mit Schulen, um Lernende zu rekrutieren: Welche Karrieren sind

möglich? Welche erfolgreichen Branchen und Unternehmen haben wir mit «coolen» Jobs? In den Gymnasien passiert dafür noch wenig.

Umgekehrt gibt es Branchen, wo der Inländervorrang durchgesetzt werden muss. Welche Erfahrungen machen Sie?

Karin Jung: Es werden insgesamt deutlich mehr Stellen gemeldet als früher – nicht nur meldepflichtige. Der Inländervorrang gilt bei Berufsgruppen mit einer Arbeitslosigkeit von über acht, aber Januar 2020 ab über fünf Prozent – beispielsweise in der Baubranche, der Gastronomie oder der Landwirtschaft, aber auch bei PR-Berufen und Schauspielern.

Weshalb engagieren Sie sich mit Ihren Ämtern für den WTT YOUNG LEADER AWARD?

Karin Jung: Es ist richtig und wichtig, dass Leistung ein Schaufenster bekommt. Unternehmen sehen so, welche Kompetenzen und

welch hohes Engagement der Nachwuchs mitbringt. Dieser kann sich dabei mit der Praxis vernetzen – auch mit spannenden Unternehmen, die bisher noch nicht auf dem Radar waren. Der WTT YOUNG LEADER AWARD ist deshalb mittlerweile ein etablierter Bestandteil des Ostschweizer Veranstaltungskalenders.

Daniel Lehmann:

«Unternehmen müssen nicht nur um Kunden, sondern vermehrt um Mitarbeitende werben.»

Daniel Lehmann: Demut ist ja löblich, aber leider haben wir es in der Bildungslandschaft ein wenig verlernt, gute Leistung mutig hervorzuheben. Der WTT YOUNG LEADER

AWARD tut dies mit seiner überregionalen Ausstrahlung, indem er hervorragende Leistungen aufs Podest hebt und Öffentlichkeit schafft. Das gibt Ansporn. Er stellt zudem die Fachhochschulbildung sowie das Potenzial der Ostschweiz in den Mittelpunkt und zeigt, wie sich ambitionierte Studierende in interessante und innovative Unternehmen einbringen können. Auf dieses Ostschweizer Aushängeschild sind Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung gleichermaßen stolz.

Welche Botschaft haben Sie für die Nominierten?

Karin Jung: Nehmt Eure Neugier, Euren Einsatz und Euer Engagement ins Berufsleben mit – es wird sich auszahlen!

Daniel Lehmann: Geniesst den Erfolg, aber ruht Euch nicht darauf aus! Habt keine Angst vor Rückschlägen, engagiert und entwickelt Euch weiter!



Der WTT YOUNG LEADER AWARD der Kategorie Managementkonzeption wird vom Amt für Wirtschaft und Arbeit, Appenzell Ausserrhoden, und seinem Amtsleiter Daniel Lehmann gefördert.

Unterstützt den WTT YOUNG LEADER AWARD der Kategorie Marktforschung: Karin Jung, Amtsleiterin, Amt für Wirtschaft und Arbeit, Kanton St. Gallen

Bodenständiges Thema und solide Berechnungen

Von ihrer Nomination und dem Sieg waren sie überrascht – aber von ihrer eigenen Arbeit für die Fehr Braunwalder AG sehr überzeugt: Das Siegerteam in Managementkonzeption zeigte dem Auftraggeber, wie ein Onlineshop in Deutschland rentabel zu betreiben ist.



Siegreich mit einem Managementkonzept für die Fehr Braunwalder AG: Valentin Paurevic, Dennis Huber, Christoph Wyss, Carlo Calzavara, Letizia Cicia und Saskia Bhend (v.l.n.r)

Wie haben Sie Ihren Sieg gefeiert?

Christoph Wyss: Bevor wir feiern konnten, gab es einige Interviews und Fotos. Als wir dann ins Foyer der Tonhalle gelangten, durften wir zahlreiche Gratulationen entgegennehmen. Viele Gäste stellten Fragen über das Projekt. Beim Award-Dinner stiessen wir endlich mit unseren Auftraggebern und dem Coach an. Anschliessend gingen wir nach Hause; wir haben alle das Studium bereits abgeschlossen und mussten am nächsten Tag arbeiten.

Ihr seid also leider nicht mehr auf dem Markt.

Letizia Cicia: Ich absolviere ein Trainee-Programm durch drei Abteilungen bei der Helvetia. Dabei ist auch ein Auslandsaufenthalt möglich.

Dennis Huber: Ich durchlaufe ebenfalls das Trainee-Programm bei der Helvetia.

Carlo Calzavara: Ich arbeite Teilzeit bei der Credit Suisse und beginne das Masterstudium an der FHS St.Gallen.

Valentin Paurevic: Ich starte ein Masterstudium an einer anderen Fachhochschule. Daneben arbeite ich bei der Bank für Tirol und Vorarlberg.

Saskia Bhend: Ich befinde mich in einem Praktikum in der Personalabteilung bei Rieter.

Christoph Wyss: Ich bin seit August ebenfalls im Personalwesen tätig, bei Stadler Bussnang.

Wer hat Sie bisher auf den Sieg angesprochen?

Letizia Cicia: Bei der Arbeit wussten bereits viele davon. Die Dozierenden der FHS St.Gallen gratulierten, und viele Freunde meldeten sich.

Christoph Wyss: Viele Verwandte, Kollegen und Freunde nehmen den WTT YOUNG LEADER AWARD wahr – via Internet oder die

klassischen Medien. Die meisten unserer Eltern waren in der Tonhalle mit dabei und freuten sich mit uns – manche schauten sich dann noch die Wiederholungen auf TVO an.

Wie erlebten Sie den WTT YOUNG LEADER AWARD und die Vorbereitungen?

Valentin Paurevic: Als wir vornominiert wurden, dachten wir, dass wir uns noch nicht zu fest freuen sollten. Die Konkurrenz war stark. Die Nomination überraschte uns deshalb. Danach ging es schnell: Medientrainings, Interviews, Bühnenprobe – und schlussendlich durften wir den Pokal entgegennehmen.

Carlo Calzavara: Der Award-Abend in der Tonhalle war sehr spannend. Die Reden und Referate des Rektors, Sebastian Wörwag, und von Andreas Göldi zum Thema künstliche Intelligenz waren sehr interessant. Als die Praxisprojekte unserer Kategorie Managementkonzeption dran waren, stieg die Nervosität. Wir rechneten damit, dass ein internationales Praxisprojekt das Rennen machen würde.

Saskia Bhend: Unser Thema «Holzbau» ist ja sehr bodenständig – es war fast schon ein Kontrast zum Leitthema «künstliche Intelligenz». Wir finden es toll, dass wir den Preis für ein lokales Unternehmen im Business-to-Business-Bereich holen konnten. In der breiten Bevölkerung ist Fehr Braunwalder vielleicht weniger bekannt, in der Branche aber ein starker Player.

Christoph Wyss: Auf der Bühne herrschte dann eine Mischung zwischen grosser Freude und Nervosität. Im Publikum sasssen wir ziemlich weit vorne – auf der Bühne realisierte ich erst, wie voll der Saal war. So emotional aufgeladen vor so vielen Leute zu sprechen, fordert einiges ab. Wir hatten Antworten auf mögliche Fragen des Moderators natürlich vorbereitet, aber eher jene für die Zweit- und Drittplatzierten.

Letizia Cicia: Der Preisstifter Thomas Haring von Leica Geosystems lockerte die

Atmosphäre, indem er sehr sympathisch begründete, weshalb wir den Award verdienen.

Er lobte Ihren Aktionsplan. Was war so gut daran?

Christoph Wyss: Da war alles drin: Logistik, Personal, Kommunikation und so weiter. Wir erarbeiteten für die Fehr Braunwalder AG eine Markteintrittsstrategie für den deutschen Markt mit einem Onlineshop – dieser wurde für den Schweizer Markt bereits erarbeitet. Ein Ergebnis war ein Vorgehensplan, der jeden Schritt systematisch aufzeigt.

«Da war alles drin: Logistik, Personal, Kommunikation.»

Clever sei auch gewesen, zu untersuchen, wie sich die Kunden der Shops der Mitbewerber verhalten. Wie seid Ihr darauf gekommen?

Saskia Bhend: Wir strukturierten unsere Arbeit gut und wussten eigentlich rasch, was wir tun müssen – aber noch nicht, wie wir konkret vorgehen sollten. Die Web-Traffic-Analyse war das Ergebnis eines Coachings.

Was haben Sie sonst noch geliefert?

Valentin Paurevic: Unser Konzept basiert auf drei Säulen: der Logistikstrategie, der operativen Strategie mit Verkauf und der Beschaffung vor Ort – mit Schweizer Preise funktionierte es nicht. Hinzu kam die Kommunikationsstrategie.

Ihr habt den ursprünglichen Auftrag geändert. Wie kam das?

Carlo Calzavara: Bei der Kundenanalyse stellten wir fest, dass ein Kundendienst unabdingbar ist – das war vom Auftraggeber her

nicht so gedacht. Er war aber froh um unsere Inputs. Im Verlauf des Projekts kam einiges neu hinzu: Mitarbeiter, Büros, Autos, Bewerbung und so weiter. Deshalb blieb es nicht bei der einmaligen Berechnung der finanziellen Aspekte des Projekts.

Auftraggeber Thomas Braunwalder sagte auf der Bühne, er habe Leistung erwartet. Wie fordernd war er?

Letizia Cicia: Er ist kein «Einpeitscher», war aber von Beginn weg selbst sehr motiviert, und das sprang auf uns über. Wir hatten Spass bei der Arbeit – auch mit unserem Hauptansprechpartner Marcel Rey, dem Verkaufsleiter. Er gab uns die Möglichkeit, die Branche zu verstehen, indem wir einen Kunden besuchen durften.

Braucht es Mut, einem Unternehmen zu raten, in ein Geschäft zu investieren? Dabei geht es um hohe Summen.

Dennis Huber: Unsere soliden Berechnungen gaben uns Sicherheit. Dazu trugen auch die Expertengespräche bei. Sie bestätigten, dass das Geschäft ab einem gewissen Marktanteil rentabel betrieben werden kann. Der deutsche Markt ist riesig. Es ist nicht notwendig, in ganz Deutschland präsent zu sein. Die Konkurrenz ist zwar gross, aber Fehr Braunwalder ist mit seinem Sortiment und seinen Dienstleistungen sehr gut positioniert.



«Dank Switzerland Global Enterprise haben wir als ehemaliges Start-up den idealen Markteintritt in Deutschland gefunden, ohne eine Niederlassung gründen zu müssen.»

MICHAEL FRÜH
CEO

F&P ROBOTICS AG

Sind Sie fit für den Schritt ins Ausland? s-ge.com/starter

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.

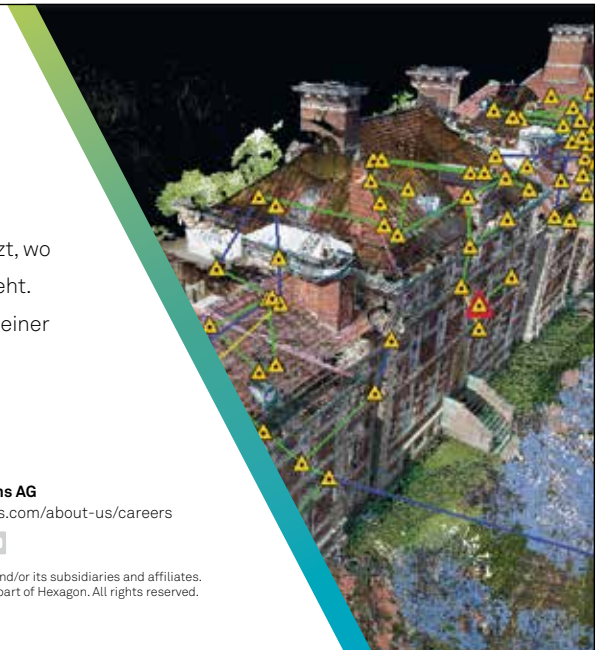


Leica Geosystems AG

leica-geosystems.com/about-us/careers



©2019 Hexagon AB and/or its subsidiaries and affiliates. Leica Geosystems is part of Hexagon. All rights reserved.



«Unsere Umwelt von morgen gestalten wir heute.»

**NOMINIERUNGSWÜRDIG!
UNSER ANTRIEB –
SICH FÜR UNSERE UMWELT
ZU ENGAGIEREN.**

Ganz herzliche Gratulation an unser Projektteam zur Nominierung für den WTT YOUNG LEADER AWARD 2019.



Kampfgeist bewiesen

FHS-Coach Christian Heumann lobt den Team- und Kampfgeist der Siegerinnen und Sieger. Ihre Managementkonzeption sei auf die Fehr Braunwalder AG massgeschneidert.

Christian Heumann, wie lässt sich das Siegerteam beschreiben?

Es hat hervorragend harmonisiert und eine hohe Arbeitsmoral gezeigt. Da die Studierenden im letzten Semester stark unter Druck stehen, war das so nicht selbstverständlich. Auch die effiziente Arbeitsteilung stimmte – jeder arbeitete an einem Schwerpunkt, aber nicht isoliert.

Was war Ihre Rolle dabei?

Die Arbeit machen die Studierenden. Ich verstehe mich als Lernbegleiter. Ich gebe Hinweise, Tipps und kritisches Feedback. Teilweise helfe ich bei methodischen Fragen

oder stelle meine berufliche Erfahrung im Online-Handel zur Verfügung.

Mit welchen Schwierigkeiten kämpfte das Team?

Teilnehmende für Umfragen zu gewinnen, ist nicht einfach – gerade in dieser speziellen Branche. Viele Absagen können frustrieren, doch das Team liess sich nicht abbringen und reagierte mit zusätzlichem Elan. Die Einarbeitung in Logistikprozesse ist ebenfalls herausfordernd – man kann sich nicht einfach auf Literatur stützen. Das Team hat einigen Kampfgeist bewiesen.

Was zeichnet das Projekt aus?

Vor allem zahlreiche Analysen – mehr als gefordert. Genau deshalb war dann auch die Konzeption sehr spezifisch auf die Aufgabe und den Kunden angepasst. Da wurde nicht einfach in die Schublade gegriffen.



Coach: Dr. Christian Heumann

Dank dem Faktor Mensch zum Sieg

Auf ehrliche, persönliche und vertrauensvolle Kundenbeziehungen setzt die St.Galler Fehr Braunwalder AG. In einem stimmigen Konzept nahm das Siegerteam diese Devise auf – gemäss Auftraggeber Thomas Braunwalder das Rezept zum Erfolg.

Thomas Braunwalder, fieberten Sie am Award-Abend mit dem Team?

Wir sassen alle in der gleichen Reihe in der Tonhalle und warteten gespannt auf die Bekanntgabe der Sieger in Managementkonzeption. Wir wuchsen in der kurzen Zeit davor zu einem Team zusammen. Die Überraschung und Freude war riesig, dass unser Projekt es schaffte.

Wie reagierten Ihre Mitarbeitenden?

Begeistert, dass uns als traditioneller Fachhändler dieser Sieg gelang! Die Info ging noch in der Award-Nacht auf unser Intranet – am Morgen danach gab es einen grossen «Znüni» für alle. Der Pokal hat einen Ehrenplatz im Grossraumbüro, damit das ganze

Fehr-Braunwalder-Team und Gäste ihn sehen und die Begeisterung für unsere Branche spüren.

Womit überzeugte das Team wohl die Jury?

Der Faktor Mensch ist in unserer digitalisierten Welt immer noch ein Erfolgsrezept – dazu gehören ehrliche, persönliche und gradlinige Kundenbeziehungen. Das Projekt nimmt diese vertrauensvolle und jahrelange Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit den Zimmerei-Kunden auf, die wir mit hohem Fachwissen und attraktiven Dienstleistungen kombinieren.

Wie nutzen Sie nun die Erkenntnisse?

Wir werden im Januar zuerst den Schweizer

E-Shop www.holzbaudirekt.ch anlässlich der Messe «Swissbau» dem Holzbauer-Publikum vorstellen und Erfahrungen sammeln. Damit können wir dann gut vorbereitet den deutschen Markt erfolgreich bearbeiten. Wir freuen uns auf diese Herausforderung!



Auftraggeber: Thomas Braunwalder, Inhaber

Fortschrittliche Energielösungen

Dafür engagieren wir uns.

sgsw.ch



LÜTOLF AG
Lagerhaus • Offenes Zollager
Getreidesammelstelle

Industriestrasse 19
CH-9430 St. Margrethen
Telefon +41(0)71 744 58 58
Telefax +41(0)71 744 72 78
e-Mail info@luetolfag.com
www.luetolfag.com



Stellen, so vielfältig wie Sie.

www.karriere-thurgau.ch

Thurgau 

Auf den Ehrenplätzen in Managementkonzeption



Preissponsor René Frei (Migros Ostschweiz), Coach Andreas Löhner und die FHS-Studierenden mit Auftraggeber Stefan Hasenfratz von Swisslog Healthcare, Shanghai (v.l.n.r.)

2. Rang: Team «Swisslog Healthcare Shanghai»

- Projekt:** Business Opportunities for Pharmaceutical Logistics in Chinese Hospitals
- Kundschaft:** Swisslog Healthcare (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai, China
Stefan Hasenfratz, Executive Vice President Healthcare Solutions Asia Pacific
- Projektteam:** Marco Casagrande, FHS St.Gallen, Projektleiter
Bettina Baur, FHS St.Gallen
Bingqing Luo (Stella), Shanghai University, China, Projektleiterin
Chuanzhi Hu (Leo), Shanghai University, China
Yaquon Liu (Deborah), Shanghai University, China
Philipp Sturzenegger, FHS St.Gallen
- Projekt-Coachs:** Prof. Andreas Löhner, FHS St.Gallen
Dr. Heidi Hui Yan, Shanghai University, China



Rechts aussen: Meditterre-CEO Alexander Kuenzi neben den FHS-Studentinnen, Coach Ronald Ivancic mit Auftraggebern und Preissponsor René Frei von der Migros Ostschweiz (v.r.n.l.)

3. Rang: Team «Mediterre International SA»

- Projekt:** From Production to Sales – Optimization of the Value Chain
- Kundschaft:** Meditterre International SA, Zug
Valerie S. Kuenzi, Senior Consultant and Member of the Board
- Projektteam:** Manuella Lopes, FHS St.Gallen, Projektleiterin
Andrea Barboza, Costa Rica
Marta Gonçalves, Portugal
Joel Müntener, FHS St.Gallen
Ana Lucic, FHS St.Gallen
Rawisara Udomsri, Thailand
- Projekt-Coach:** Dr. Ronald Ivancic







SPECIAL zum WTT YOUNG LEADER AWARD 2019

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St.Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer
Redaktion: Pascal Tschamper
pascal@tschamper.com

Autoren in dieser Ausgabe: Philipp Landmark

Fotografie: Thomas Hary
thary@metrocomm.ch
Fotografie Manufaktur
roger@fotografie-manufaktur.ch

Herausgeberin, Redaktion und Verlag: MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderonline.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

Verlags- und Anzeigenleitung: Oliver Iten
oiten@metrocomm.ch

Marketingservice/ 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 20 Special-Ausgaben

Gestaltung/Satz: Béatrice Lang
blang@metrocomm.ch

Produktion: Schmid-Fehr AG, Goldach

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

Beurteilung aus der Praxis

Sie entscheiden: Engagierte Ostschweizer Führungskräfte vertiefen sich in die vornominierten zwölf Schlussberichte der Studierenden – in den Kategorien Marktforschung und Managementkonzeption. Sie sprechen die sechs Nominationen aus – und Ihr Urteil beschliesst: Wer gewinnt? Wer landet auf den Podestplätzen?

Die Mitglieder der Jury entscheiden unabhängig und neutral nach den sechs Beurteilungskriterien: Projektzielerreichung, analytische und konzeptionelle Fundierung, Anwendbarkeit und Wirksamkeit, Innovation und Raffinesse, Management Summary. Die Jury setzt sich zusammen aus:



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



Thomas Haring
COO/CFO
Leica Geosystems AG,
Heerbrugg
Preissponsor 1. Rang
Managementkonzeption



Klaus Brammert
CEO Bauwerk Boen Group
St.Margrethen
Preissponsor 2./3. Rang
Marktforschung



René Frei
Leiter Direktion Personelles
Genossenschaft Migros
Ostschweiz, Gossau
Preissponsor 2./3. Rang
Managementkonzeption



Bruno Räss
Partner PwC, St.Gallen
Celebration-Sponsor



Prof. Dr. Sebastian Wörwag
Rektor FHS St.Gallen



Prof. Dr. Sibylle Minder Hochreutener
Leiterin Fachbereich Wirtschaft,
Prorektorin FHS St.Gallen



Die multimediale

Druckerei

Wir engagieren uns.

Über 50 Arbeitsplätze | Strom aus eigener Photovoltaik-Anlage | klimaneutrales Drucken | Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft | freiwillige Reduktion des CO₂-Ausstosses

Wir layouten und drucken.

Briefpapier | Couverts | Visitenkarten | Anzeigen | Formulare | Blocks | Werbedrucksachen | Broschüren | Zeitschriften | Flyer | Etiketten | Kalender | Diplomarbeiten | Poster | im Offset- und Digitaldruck

Wir erstellen und programmieren.

Tablet-Apps | Anmeldeportale | WEB-to-Print | Websites | B2B-Web-Shops | Prozesslösungen

Wir versenden.

Briefe | Flyer | Zeitschriften | Directmailings | Selfmailer | Postkarten | postoptimiert | national und international

Wir lagern und spedieren.

In unserem Logistikcenter: Drucksachen | Give-Aways | europaweit

[Media]

[PrePress]

[Druck]

[Finishing]

Schmid-Fehr AG

Die multimediale Druckerei 

Hauptstrasse 20
9403 Goldach, Switzerland
Tel. +41 71 844 03 03
info@schmid-fehr.ch
www.schmid-fehr.ch

ERLEBEN SIE PARKETT MIT ALLEN SINNNEN

In den Bauwerk Parkettwelten erwarten Sie in grosszügiger, inspirierender Atmosphäre 350 wohngesunde Böden. Interaktive Tools und kompetente Parkettspezialisten helfen Ihnen bei der Wahl des richtigen Bodens. Wir freuen uns auf Ihren Besuch in den Bauwerk Parkettwelten.

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

BAUWERK®
Parkett