



Zwei Teams setzten sich durch:

Die Krönung des Studiums

Seite 4



WTT-YoungLeaderAward 2010

Glanz und Glamour

Impressionen von der Veranstaltung in der Tonhalle St.Gallen. 06

Marktforschung

Analyse des Marktes für die dezentrale Energieerzeugung. 08

Managementkonzeption

Markтчancen eines Produkts in der Ultraschall-Technologie. 12

Sind Sie bereit?

Der Aufschwung kommt.

Vielleicht nicht morgen. Aber sicher. Und dann sollten Sie bereit sein. Nutzen Sie die Zeit jetzt, um in Innovation und Know-how zu investieren. Unsere Institute beraten Sie gerne KMU-gerecht, preisbewusst und forschungsgestützt:

- Innovationsmanagement
- Prozessmanagement
- Strategieentwicklung und -umsetzung
- Produktmanagement
- IT-/Informationsmanagement
- Komplexitätsmanagement
- Qualitäts- und Projektmanagement
- Changemanagement

Mehr über unsere Forschung und Dienstleistungen erfahren Sie auf www.fhsg.ch, unter Tel. +41 71 226 16 07 oder info@fhsg.ch.



SPECIAL

WTT-YoungLeaderAward 2010

Magazin LEADER
MetroComm AG
Zürcherstrasse 170
Postfach 349
9014 St. Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderonline.ch

Verleger:	Natal Schnetzer
Redaktion:	Marcel Baumgartner (Leitung) mbaumgartner@metrocomm.ch Dr. Stephan Ziegler
Autoren in dieser Ausgabe	Daniela Winkler Pascal Tschamper Peter Traxler
Fotografie:	Bodo Rüedi, Raphael von Büren
Herausgeberin, Redaktion und Verlag:	MetroComm AG Zürcherstrasse 170 9014 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:	Martin Schwizer mschwizer@leaderonline.ch
Marketingservice/ Aboverwaltung:	Irene Hauser sekretariat@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:	Sandra Giger
Produktion:	Sonderegger Druck AG, Weinfelden

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.

Liebe Leserinnen, liebe Leser



Der WTT-YoungLeaderAward ist nicht «nur» ein heiteres Stelldichein im Ostschweizer Eventkalender, an der die FHS St.Gallen mit grossem Pomp die besten Praxisprojekte ehrt. Dahinter stecken enorm viel Schweiss und Arbeit. Doch dies lohnt sich gleich in dreifacher Hinsicht:

Der WTT-YoungLeaderAward hat eine hohe Bedeutung für die Studierenden

Sie ernten nicht nur «Ruhm und Ehre», sondern erhalten eine Plattform, um sich und ihre Leistungen vor gestandenen Ostschweizer Leadern zu präsentieren. Zudem knüpfen sie bereits während den Praxisprojekten Kontakte zu möglichen Arbeitgeberschaften. Und nicht zuletzt erhalten die besten Teams einen willkommenen «Zustupf» zwischen 1000 und 5000 Franken – dank unseren Preisstiftern AFG Arbonia-Forster-Holding, Leica Geosystems und den Wirtschaftsämtern der Kantone St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden. **Die Praxisprojekte stellen einen gewaltigen Wissenstransfer für Ostschweizer Unternehmen dar.** Rund 300 Studierende haben im abgelaufenen Studienjahr erneut 50'000 Stunden in 240 Unternehmensanalysen, Marktforschungen und Managementkonzeptionen investiert – vornehmlich für Ostschweizer Firmen. Die Wissenstransferstelle WTT-FHS akquiriert und koordiniert alle diese Projekte und sorgt für das schweizweit aussergewöhnlich hohe Niveau dieser Studierendenarbeiten.

Das FHS-Erfolgsmodell «Praxisprojekte» schärft das Profil der Studierenden und der Hochschule

Die Studierenden arbeiten an bezahlten Echaufträgen – deshalb sind die Erwartungen der Auftraggeberschaften zurecht hoch. Bereits in der Ausbildung wird an der FHS also mit scharfer Munition geschossen. Einmalig ist zudem, dass jede Studentin und jeder Student vier solcher Praxisprojekte absolviert. Konkret heisst das, die Ausbildung im Fachbereich Wirtschaft der FHS St.Gallen besteht aus 80 Prozent Unterricht und 20 Prozent Praxiserfahrung. Es ist selbstredend, dass davon der Ruf der FHS St.Gallen, die Studierenden, aber auch die Unternehmen und Behörden als Arbeitgeberschaften profitieren.

Ich danke den Studierenden herzlich für ihre motivierte und inspirierende Arbeit im Rahmen der Praxisprojekte sowie ihre Bereitschaft, Höchstleistungen zu erzielen. Gleichzeitig danke ich den Unternehmen und den öffentlichen Institutionen für die Kooperation in der Praxisprojektvergabe und -begleitung. Dank ihnen ist es möglich, unseren Führungsnachwuchs bereits im Studium effektiv an die Herausforderungen in ihren anstehenden Wirtschaftsleben heranzuführen. Grossen Dank richte ich auch an die FHS-Dozierenden, die als Coachs die Teams begleiten und fachlich unterstützen. Und nicht zuletzt danke ich unseren Partnern Bauwerk Parkett, LGT Wealth Management, PricewaterhouseCoopers, dem St.Galler Tagblatt und dem LEADER, die es möglich machen, all diese Leistungen mit dem WTT-YoungLeaderAward ins rechte Licht zu rücken.

Prof. Peter Müller
Leiter Wissenstransferstelle WTT-FHS

«Das ist die Krönung des Studiums»

60 Projektgruppen der Fachhochschule St.Gallen (FHS) bewarben sich um den diesjährigen YoungLeaderAward – zwei Projekte machten das Rennen: Eine Marktstudie zur dezentralen Energiegewinnung und ein Managementkonzept zur Einführung eines neuen Produkts in der Ultraschalltechnologie.

Die Verleihung des WTT-YoungLeaderAwards ist eines der Highlights in der Bildungslandschaft Ostschweiz. Auch in diesem Jahr haben sich rund 500 Vertreter aus Wirtschaft und Politik, aber auch Studenten und ihre Angehörigen in der St.Galler Tonhalle versammelt, um dem Anlass beizuwohnen. Unter ihnen auch der St.Galler Bildungsdirektor Stefan Kölliker, die Appenzell-Ausserrhodische Volkswirtschaftsdirektorin Marianne Koller-Bohl und S.D. Prinz Philipp von und zu Liechtenstein. Thomas Held, Direktor des Think-Tanks Avenir Suisse, führte mit seinem Referat «Die Schweiz auf der Suche nach einem neuen Erfolgsmodell» ins Thema ein.

Dezentrale Energieerzeugung – ein riesiger Markt

Drei von ursprünglich 35 Teams hatten sich für die «Endausscheidung» im Bereich Marktforschung qualifiziert. Schliesslich konnte die vierköpfige Projektgruppe um den Amriswiler Projektleiter Kaspar Staub den ersten Preis von 5000 Franken entgegennehmen. Ausgezeichnet wurde das Team für seine umfassende Analyse des Marktes für dezentrale Energieerzeugung, ein laut Projektteam riesiger Markt.

Die Marktstudie wurde im Auftrag der Rheintaler Firma PSA Paul Schilling AG verfasst. Das Preisgeld wurde von AFG-Chef Edgar Oehler gespendet und persönlich überreicht. Oehler, der auch der Jury angehörte, lobte das Projekt als zukunftsweisend. Dezentrale Energie zu produzieren heisse auch, Sicherheit und Arbeitsplätze in der Region zu schaffen, betonte er.

Mit dem zweiten Preis im Bereich Marktforschung wurde eine Studie zum Parkettmarkt Schweiz mit 2000 Franken ausgezeichnet.



net. Den dritten Platz belegt eine internationale Studie zum Markt mit Sicherheitsplomben (1000 Franken).

Studie als Fundament für weitere Investitionen

Auch im Bereich Managementkonzepten schafften drei von insgesamt 25 Teams die Nomination für den Schlussgang. Schliesslich konnte die Gruppe um Projektleiter Christoph Hitz, Lachen, den ersten Preis von 5000 Franken aus der Hand von Thomas Harring, President Precision Tools Division bei Leica Geosystems AG, in Empfang nehmen. Die Studenten hatten die Marktchancen eines neuen Produkts im Bereich der Ultraschall-Technologie analysiert und Empfehlungen zuhanden des Auftraggebers, der Frauenfelder Baumer Electric AG, erarbeitet. Diese böten Baumer ein stabiles Fundament für zukünftige Investitionen, hiess es von Unternehmensseite.

Für die Studenten kam die Auszeichnung überraschend: «Das ist die Krönung des Studiums und fast noch wichtiger als der Abschluss selber», freute sich Christoph Hitz.

Den zweiten Preis erhielt eine Analyse der Infrastruktur in einer sozialen Institution (2000 Franken). Der dritte Preis (1000 Franken) wurde für eine Arbeit zur Struktur- und Prozessoptimierung in einem Betrieb der Medizinaltechnik verliehen.

Ein einzigartiges Erfolgsmodell

Der WTT-YoungLeaderAward ist einer der grössten Anlässe der Fachhochschule St.Gallen (FHS). Mit dem Preis sollen Studierende zu praxisorientierten Höchstleistungen angespornt werden. Die Preisverleihung bietet den Projektgruppen Gelegenheit, ihre Arbeiten vor Ostschweizer Leadern zu präsentieren. Die Wirtschaft ihrerseits profitiert von rund 240 Analysen, Marktforschungen und Managementkonzepten, die an der FHS jährlich erarbeitet werden. Das entspricht rund 50'000 Stunden Arbeit, die Studenten für Ostschweizer Unternehmen leisten. Die FHS-Praxisprojekte mit einem Anteil von rund 20 Prozent am Lehrplan sind ein einzigartiges Erfolgsmodell.

WTT-FHS und Praxisprojekte

Die Wissenstransferstelle, kurz WTT-FHS, ist für Marketing, Akquisition, Steuerung der Projektumsetzung und Debriefing aller Praxisprojekte im Fachbereich Wirtschaft der FHS St.Gallen verantwortlich. Oder anders gesagt: für fast 20 Prozent des Bachelor-Studiums in Betriebsökonomie.

Das heisst, dass die WTT-FHS jährlich

- zehn unterschiedliche Praxisprojektprogramme mit Studierenden, Dozierenden und Kunden durchführt
- für die Akquisition von rund 240 Projekten aus dem Markt sorgt
- über 400 Studierende in Teams oder einzeln an diesen arbeiten lässt
- die Kompetenz und Erfahrung von rund 50 FHS-Dozierenden als Coaches in den Projekten nutzt
- rund 180 Kunden aus der Wirtschaft und der Öffentlichkeit wertschätzen darf
- als «Unternehmen in der Fachhochschule» sich teils selbstfinanziert und deshalb auch «Markt-Luft» atmet
- als Bindeglied zwischen Fachhochschule und Wirtschaft aktiv im Wissenstransfer für ein praxisorientiertes Hochschulstudium

und für ein entsprechendes Curriculum agiert

- die besten Praxisprojekt-Teams am WTT-YoungLeaderAward ehrt.

Praxisprojekte

Die FHS-Studierenden realisieren in Team- oder Einzelarbeiten alljährlich Aufträge als Praxisprojekte oder Einzeldiplomarbeiten für Unternehmen und öffentliche Institutionen. FHS-Dozierende als Fachexperten coachen die Teams. Die Studierenden erhalten damit einen echten Praxisbezug in ihrem Bachelorstudium – die Kundschaft substanzielle Unternehmensanalysen, Marktforschungsstudien oder Umsetzungs-konzeptionen.

Die Projekte werden an einer Schlusspräsentation in etwa fünfzigseitigen Reports den Kunden übergeben. Die WTT-FHS bietet Unternehmen und öffentlichen Institutionen ein breites Praxisprojektangebot an, das Studierende auf allen Semesterstufen realisieren.

Marktforschung

Die FHS-Studierenden analysieren für Unternehmen und öffentliche Institutionen Märkte und Ist-Situationen. Die Marktfor-

schung basiert auf einem wissenschaftlichen Forschungsdesign und einer darauf gestützten möglichst repräsentativen Primär- und Sekundärerhebung. Das Team analysiert, interpretiert und gibt der Kundschaft Empfehlungen ab.

Im Rahmen der «Consulting Projects USA» arbeiten zudem gemischte schweizerisch-amerikanische Studierenden-Teams auf dem amerikanischen Markt. Dies in Kooperation mit der Universität Babson College, Boston.

Managementkonzeption

FHS-Studierende realisieren Strategien und Konzepte. Sie konzipieren methodisch saubere und direkt anwendbare, konkrete Soll-Modelle in eingegrenzten Unternehmens- oder Institutionsbereichen.

Für die «Consulting Projects China» arbeiten auch gemischte schweizerisch-chinesische Studierenden-Teams auf dem chinesischen Markt. Dies in Kooperation mit der Tongji University, School of Economic Management, Shanghai.

www.fhsg.ch/praxisprojekte

Die PSA dankt dem Team für die hervorragende Arbeit und gratuliert zum Gewinn des WTT Young Leader Awards.

PSA
PARTS & SYSTEMS

Werkstrasse 7 | 9434 Au/SG
 Telefon +41 (0)71 747 51 51 | www.psa-ag.ch







Die Gewinner des WTT-YLA 2010 in der Marktforschung: Florian Bastadin, Kaspar Staub (Projektleiter), Martin Hagen, Tobias Markstaller

«Wertvolle Erfahrungen für den Berufsalltag gewonnen»

Drei von ursprünglich 35 Teams, die sich für den WTT-YoungLeaderAward bewarben, haben sich für die «Endausscheidung» im Bereich Marktforschung qualifiziert. Als Sieger hervor ging die vierköpfige Projektgruppe mit Kaspar Staub, Florian Bastadin, Martin Hagen und Tobias Markstaller. Ausgezeichnet wurde das Team für seine umfassende Analyse des Marktes für dezentrale Energieerzeugung, ein laut Projektteam riesiger Markt.

Interview: Daniela Winkler

Bild: Bodo Rüedi

Zuerst einmal ganz herzliche Gratulation zum Gewinn des WTT-YoungLeaderAwards in Marktforschung. Wie fühlt man sich nach diesem Gewinn?

Florian Bastadin: Es ist ganz einfach ein super Gefühl. Die Erleichterung ist riesig. Wir haben von Anfang an den Preis angepeilt, aber nie damit gerechnet, dass es wirklich wahr werden könnte.

Kaspar Staub: Wir waren immer überzeugt von unserer Arbeit, konnten immer voll dahinterstehen. Wir haben aber auch gewusst, dass die Arbeiten der andern Teams einen sehr hohen Level haben. Jetzt sind wir einfach glücklich darüber, dass unser Gefühl bestätigt wurde, eine sehr gute Arbeit abgeliefert zu haben – und dass dies auch die Jury als neutraler Beobachter und der Auftraggeber PSA Paul Schilling AG so sehen.

In welches Thema hatten Sie sich vertieft?

Kaspar Staub: Wir haben für die PSA Paul Schilling AG, die ein Spezialist für Präzisionsmechanik und Systemtechnik ist, Marktforschung betrieben. Konkret haben wir den Markt für dezentrale Energien untersucht. Die PSA AG ist bereits in diesem dynamischen Markt tätig, will jedoch in Zukunft eine tragende Rolle als Systemlieferant einnehmen.

Dezentrale Energien – darunter versteht man ...

Florian Bastadin: Es wird grundsätzlich unterschieden in zentrale Energieerzeugung und dezentrale Energieerzeugung. Bei zentralen Energien, wie beispielsweise Kernkraftwerken, wird die Energie an einem Ort, also

«Das Projekt verhalf uns zum angewandten Transfer der Theorie in die Praxis. Diese Erfahrung gibt mir das Vertrauen, meinen zukünftigen beruflichen Aufgaben gewachsen zu sein.»

Martin Hagen

zentral, gewonnen und danach an die Endverbraucher verteilt. Dezentrale Energien werden im Gegensatz dazu am Ort erzeugt, wo sie auch gebraucht werden, so zum Beispiel mit Sonnenkollektoren direkt am Wohnhaus oder kleinen Windenergieanlagen auf dem Dach. Zudem sind das oft erneuerbare Energien.

Wie sahen die Zielformulierungen Ihres Projektes aus?

Tobias Markstaller: Unser Auftrag war, für die PSA AG attraktive Teilmärkte zu ermitteln. Es war das Ziel, zu prüfen, ob die PSA AG als Systemlieferant in diesen ausgewählten Teilmärkten kurz- oder längerfristig einen

bestimmten Umsatzanteil generieren kann. Die Kundschaft wollte zudem wissen, welche Fähigkeiten von den Zulieferern dieser Teilmärkte gefordert werden.

Zu welchen Kenntnissen sind Sie gekommen?

Kaspar Staub: Wir konnten aufzeigen, dass ein Einstieg mit verschiedenen Produkten möglich ist. Dazu müsste die PSA AG jedoch noch einige Investitionen in die Infrastruktur tätigen.

Martin Hagen: Aber dann sehen wir mit einem kurz- oder längerfristigen Horizont durchwegs den angestrebten Umsatzzuwachs, im optimalen Fall bereits zwei bis drei Jahre nach Markteintritt.

Wie gestaltete sich der Weg zu dieser Erkenntnis?

Tobias Markstaller: Um die definierten Ziele dieser umfangreichen Aufgabenstellung zu erreichen, setzten wir erst einmal einen ganzen Tag ein, um das gesamte Vorgehen systematisch festzulegen. Das war ein sehr intensiver Tag, aber während unseres Vorgehens haben wir immer wieder gesehen, dass sich dies überaus gelohnt hat. Wir hatten damit den Leitfaden durch unser gesamtes Projekt gelegt.

Kaspar Staub: Danach folgte die Grobanalyse des Energieerzeugungsmarktes und der Bestimmung attraktiver Teilmärkte. Die Analysen

«Diese Arbeit zeigte mir, dass sich anhand wissenschaftlicher Methoden selbst schwierige, unbekannte Problemstellungen lösen lassen. Diese Erfahrung ermutigt mich für die Zukunft und nimmt die Hemmungen vor komplexen Fragestellungen.»

Tobias Markstaller

stützen sich dabei auf eine telefonische Befragung von Kraftwerkproduzenten, diverse Expertengespräche und nicht zuletzt auf eine tiefgründige Sekundärrecherche. Unter der Berücksichtigung relevanter Indikatoren wie dem Eigenfertigungsgrad der Produzenten, der Offenheit bezüglich Lieferantenwechsel, dem Marktpotenzial und der Realisierbarkeit durch die PSA AG konnten wir der Kundschaft aus unserer Auswertung eine breit abgestützte Empfehlung erfolgsversprechender Systeme abgeben.

Auf welche Resonanz stiessen Sie beim Auftraggeber mit Ihrer Präsentation?

Martin Hagen: Die PSA AG war sich von Anfang an bewusst, dass sie uns eine sehr umfangreiche und komplexe Aufgabenstellung gegeben hatte und war überrascht, dass wir uns so schnell in diese für uns neue Materie einarbeiten und ein Resultat in diesem Umfang abliefern konnten.

Welche Unterstützung erhielten Sie vonseiten der PSA AG?

Florian Bastadin: Die Zusammenarbeit war in jedem Stadium sehr gut und hilfreich. Wir konnten bei jeder technischen Frage auf die Unterstützung zählen. Für unsere Anliegen wurde uns immer die nötige Zeit eingeräumt.

Haben Sie erfahren, welche Ihrer Lösungsvorschläge konkret umgesetzt werden?

Tobias Markstaller: Wir wissen, dass unser Projekt die Basis für die zukünftige Bearbeitung des Marktes für dezentrale Energieerzeugung bildet. Ein Projektleiter, der bereits eingesetzt wurde, wird unsere Analyse, speziell

auch unsere Systemvorschläge, studieren und danach vielleicht auch noch andere von uns untersuchte Systeme zur Weiterbearbeitung aufnehmen.

Kaspar Staub: Sicherlich dient aber unsere Arbeit als gute Basis, um richtungsweisende Entschiede fällen zu können.

Gab es während Ihrer Recherchen und auf Ihrem Weg zum Ziel auch Rückschläge?

Martin Hagen: Kurzfristig ja. Aber diese waren auch lehrreich und immer verbunden mit einem grossen Lerneffekt – und rückblickend gesehen mit einem Lernfortschritt.

Welchen persönlichen Gewinn nehmen Sie mit aus Ihrer Projektarbeit?

Florian Bastadin: Das sind sicherlich die Erfahrung und das Wissen, wie man an ein neues Projekt herangeht.

Wie viel davon können Sie direkt im Alltag umsetzen?

Kaspar Staub: Das ganze Hintergrundwissen. Wir haben eine komplexe Arbeit durchgeführt und sind dabei anfänglich ins sprichwörtlich kalte Wasser geworfen worden – mit der neuen Aufgabenstellung und der unbekannteren technischen Materie.

Wir hatten ein theoretisches Wissen, das uns von der Fachhochschule mitgegeben wurde. Zu Beginn der Projektarbeit mussten wir aber schnell eingestehen, dass diese Konzepte nicht eins zu eins anwendbar in der Praxis sind. Als wertvolle Erkenntnis aus der Arbeit bleibt uns folgendes Wissen: Jede neue Aufgabenstel-

«Die schönste Erfahrung während der gesamten Projektphase war zu sehen, dass ein gut funktionierendes Team hervorragende Leistung vollbringen und über sich hinauswachsen kann.»

Florian Bastadin

lung, auf die kein Schema XY anwendbar ist, können wir mit unserem erworbenen wissen-

PSA Paul Schilling AG, Au

Seit der Gründung im Jahr 1970 hat sich die PSA Paul Schilling AG als Löser von schwierigen Problemen im Fertigungsbereich einen guten Ruf geschaffen. Neben den Fertigungsarbeiten (Dreh- und Fräsarbeiten) hat sich das Unternehmen auch im Bereich Systeme etabliert und bietet am Unternehmenssitz in Au SG von der Entwicklung und Konstruktion, über die Fertigung bis hin zur Montage sämtliche Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette an.

«Die gesammelten Erfahrungen als Projektleiter dieses umfangreichen und herausfordernden Projektes sind enorm wertvoll und in der Theorie gar nicht zu vermitteln. Es ist erfreulich, dass man bereits während des Studiums die Führung grösserer Projekte übernehmen und sich so auf zukünftige berufliche Herausforderungen vorbereiten kann.»

Kaspar Staub (Projektleiter)

schaftlichen Hintergrund durchführen und mit einem fundierten Resultat abschliessen.

Martin Hagen: Das Wissen über die Wichtigkeit von strukturellem Arbeiten ist ein weiterer persönlicher Gewinn. Im Projekt hat sich klar gezeigt, dass es sich lohnt, in der Startphase genügend Zeit einzuplanen, um den gesamten Ablauf, die gesamte Struktur des Projektablaufs festzumachen.

Tobias Markstaller: Es hat uns die Angst vor Neuem genommen, vielleicht auch davor, sich einmal in einer ganz neuen Branche zu bewerben.

WTT-YoungLeaderAward für Marktforschung – die weiteren Nominierten:



Zweiter Rang

Team Bauwerk Parkett AG

Studentische Projektleitung:

- Marijan Gasic (Rheineck)
- Raphael Rey (Abtwil), Melanie Schneider (Rüthi),
- Sandra Schnider (Engelburg)

FHS-Projekt-Coach: Dr. Stefan Ott

Kundenseitige Projektleitung: Andreas Merz



Dritter Rang

Team Unisto AG

Studentische Projektleitung:

- Raphael Stieger (Abtwil)
- Stefan Maier (St.Gallen)
- Katja Oehler (Balterswil)

FHS-Projekt-Coach: Dr. Christa Uehlinger

Kundenseitige Projektleitung: Gian Marco Gaudiano

pwc.ch/careers

Ist Verantwortung eine Frage der Einstellung?

Vom ersten Tag an Verantwortung übernehmen? Aufgaben lösen, die immer komplexer werden? Und in einem Team arbeiten, in dem Zusammenarbeit, Inspiration und Spass keine Fremdwörter sind? PwC, die Nr. 1 für Wirtschaftsprüfung, Steuern und Beratung, sucht Persönlichkeiten mit konkreten Vorstellungen. Wir bieten Ihnen spannende Jobs. Und eine Weiterbildung, die diesen Namen verdient. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören.



PricewaterhouseCoopers AG, Neumarkt 4/Kornhausstrasse 26, Postfach, 9001 St. Gallen
Tel. 058 792 72 00, Fax 058 792 72 10



*Die Gewinner des WTT-YLA 2010
in Managementkonzeption:
Christoph Hitz (Projektleiter), Oliver Leisinger,
Thomas Bärtsch, Maurus Zimmermann*

«Modelle in die Praxis adaptieren»

«Der Gewinn des Awards ist die Krönung des Studiums und fast noch wichtiger als der Abschluss», so fasst das Siegerteam im Bereich Managementkonzeption mit Christoph Hitz (Projektleiter), Thomas Bärtsch, Oliver Leisinger und Maurus Zimmermann die Bedeutung des WTT-YoungLeaderAward zusammen. Die Studenten hatten die Marktchancen eines neuen Produkts im Bereich der Ultraschall-Technologie analysiert und Empfehlungen zuhanden des Auftraggebers, der Frauenfelder Baumer Electric AG, erarbeitet.

Interview: Daniela Winkler

Bild: Bodo Rüedi

Sie haben mit dem Projekt «Marketingstrategie für Neuprodukt» den WTT-YoungLeaderAward gewonnen. Was genau steht hinter diesem Titel?

Christoph Hitz: Grundsätzlich waren das zwei Teilaufträge, die wir von unserem Auftraggeber Baumer Electric AG erhielten. Zum einen ging es darum, für ein neues Produkt einen Markt oder die Märkte mit dem grössten Potenzial zu finden und zu analysieren. In einer zweiten Phase hatten wir den Auftrag, ein Marketingkonzept für den Eintritt des neuen Produkts in den Markt auszuarbeiten.

Maurus Zimmermann: Vorgegeben war von Auftraggeberseite ein neues Produkt, das sich in der Startphase befand. Es handelte sich dabei um einen Körperschallsensor, ein Produkt im Bereich der Ultraschall-Technologie. Dieses soll eine Weiterentwicklung bestehender Produkte sein und auf verfügbaren Technologien basieren.

Thomas Bärtsch: Unbekannt war aber, ob ein Bedürfnis für das Neuprodukt bestehe, wo sich Anwendungen dafür befänden, welche Eigenschaften beziehungsweise Funktionen es haben müsse, wer die potenziellen Kunden seien und wie diese bedient werden müssten.

Was hat Sie an diesem Thema gereizt? Was gab den Ausschlag, diese Thematik als Projektauftrag zu wählen?

Oliver Leisinger: Das Projekt war als internationales Projekt ausgeschrieben. Das war sicherlich ein Anreiz, dieses Thema zu wählen. Ein anderer Faktor war aber auch das Thema

selbst. Wir konnten uns bei diesem Projekt einmal mit einem für uns ganz neuen Thema auseinandersetzen: der Technik. Darin sind wir vier alle nicht geschult.

Mit welchen Schwierigkeiten sahen Sie sich bei der Erarbeitung Ihrer Aufgabenstellung konfrontiert?

Maurus Zimmermann: Wir sind Studenten, keine Techniker. Die Ultraschall-Technologie war für uns zu Beginn des Projektes eine grosse Unbekannte. Wir hatten vom technischen Hintergrund wenig bis keine Ahnung. Die Aufgabe stellte sich für uns, erst einmal das neue Produkt – den Körperschallsensor – zu verstehen, sein Einsatzgebiet, seine Anwendungsmöglichkeiten zu definieren und Mitbewerber auf dem Markt kennen zu lernen.

Oliver Leisinger: Diese Kenntnisse waren Grundvoraussetzung und die Basis, um sich weitere Gedanken zum Marketing zu machen. Aber das Einarbeiten in neue Märkte war eine interessante Herausforderung für uns.

Christoph Hitz: Wir erhielten dabei aber immer grosse Unterstützung von Baumer Electric AG, unter anderem mit einer spezifischen Produkteschulung. Aber auch unser Coach, der einen technischen Hintergrund besitzt, konnte uns bei vielen Fragestellungen und mit wichtigen Kontakten für unsere Marktanalyse weiterhelfen.

Wie sah Ihr detailliertes Vorgehen bei der Projektarbeit aus?

Thomas Bärtsch: Zu Beginn stand ein Pro-

jektplan, der vom Coach und der Kundschaft abgesegnet wurde. In diesem waren unsere wichtigsten Meilensteine definiert. Schritt Eins war die systematische Analyse verschiedener Branchen mittels Primär- und Sekundärrecherche, darunter 25 Interviews mit

«Der Aufwand bei diesem Projekt die benötigte Extrameile zu gehen, hat sich durch den Gewinn des WTT-YoungLeaderAwards mehr als gelohnt. Für mich persönlich ist der Gewinn die Krönung meines Studiums und fast schöner als der Abschluss selbst.»

Christoph Hitz, Projektleiter

den namhaftesten Marktteilnehmern. Einige Branchen waren bereits vorgegeben, weitere wurden von uns noch eruiert. Daraus resultierten generelle Informationen über die Märkte und die Konkurrenz, das Potenzial, die technische Anforderungen und die Eintrittsbarrieren.

Christoph Hitz: Mit einer Nutzwertanalyse wurden die Branchen mit dem grössten Potenzial definiert. Deren adäquate Kriterien wurden mit Hilfe der Methode des vernetzten

Denkens, konkret mit den Modellen des zentralen Motors und des Wirkungsnetzwerkes, hergeleitet und gewichtet. Daraus ging eine Branche als die klar attraktivste hervor. Infolgedessen führten wir eine Konkurrenzanalyse durch, in der wir über 40 Konkurrenten durch einen fünfstufigen Trichter filterten, woraus drei Hauptkonkurrenten hervorgingen.

Als letzten Schritt erstellten wir ein Marketingkonzept, das sich aus einer Situationsanalyse und dem eigentlichen Konzept inklusive Positionierung zusammensetzt. Dies hat das Ziel, Baumer Electric AG den Markteinstieg zu erleichtern und eine erfolgreiche Lancierung zu garantieren

«Der Grundstein für unseren Erfolg war die beflügelnde Zusammenarbeit im Team, mit der Auftraggeberschaft und dem Coach.»

Maurus Zimmermann

Welches Feedback erhielten Sie vom Auftraggeber, der Baumer Electric AG?

Oliver Leisinger: Dieses ist sehr positiv ausgefallen. Wir hatten in Frauenfeld, dem Hauptsitz der Baumer Electric AG, eine Präsentation abgehalten, um unsere gewonnenen Resultate vorzustellen. Wir konnten sie damit überraschen, dass wir neue, zusätzliche Eintrittsbranchen eruieren konnten, die für sie bisher unbeachtet blieben.

Thomas Bärtsch: Das Interesse vonseiten Baumer an unserer Arbeit war gross, das zeigte sich auch darin, dass an der Präsentation auch Mitarbeiter anwesend waren – beispielsweise

«Unsere Arbeit ist das Resultat einer guten Zusammenarbeit im Team. Dies war dank gegenseitigem Vertrauen und Respekt sowie Engagement jedes Einzelnen möglich.»

Oliver Leisinger

der Personalchef und der Product Manager, die bis anhin nicht in unser Projekt integriert waren. Dies war für uns ein positives Zeichen dafür, dass wir ihnen eine gute Basis abliefern konnten, auf die sie Erfolgreiches aufbauen können.

Christian Hitz, Sie sagten, «der Gewinn des Awards ist die Krönung des Studiums und fast noch wichtiger als der Abschluss». Was bedeutete der Gewinn für die andern Teammitglieder?

Maurus Zimmermann: Die Auszeichnung ist für uns die Bestätigung, dass wir das Gelernte erfolgreich in der Praxis umsetzen konnten. Sie ist auch eine Würdigung für unseren Einsatz und die intensive Auseinandersetzung mit diesem Projekt. Vielleicht auch dafür, dass der Umfang unserer Arbeit über die Aufgabenstellung hinausging und wir zusätzliche, nicht in der Zielformulierung enthaltene Resultate präsentieren konnten.

Christoph Hitz: Für uns stand immer im Vordergrund, eine gute, fundierte und umfassende Arbeit abliefern zu können, die der Baumer Electric AG auch einen wirklichen Nutzen stiftet – und wenn man am Schluss dafür den WTT-YoungLeaderAward erhält, ist das umso befriedigender und eine schöne Anerkennung.

Welche Erfahrungen können Sie aus Ihrer Projektarbeit mitnehmen?

Thomas Bärtsch: Ganz generell: Modelle sind Theorie, die nicht direkt in der Praxis anwendbar sind. Sie sind eine gute Grundlage, funktionieren aber nur so gut, wie es der Idealfall darstellt. Die Erkenntnis aus der Arbeit zeigt, dass die gelernten Modelle in der Praxis immer an die individuellen Begebenheiten angepasst werden müssen. In unserem Beispiel sind wir vom uns bekannten Konsumgüter-Marketing ausgegangen, haben aber schnell gemerkt, dass dies im vorgegebenen Fall nicht anwendbar ist. Also war unser Aufgabe, ein Industriegüter-Marketing zu erarbeiten.

Christoph Hitz: Die Projektarbeit hat uns auch gezeigt, dass unsere Ausbildung sehr gut war. Wir haben in der Ausbildung die richtigen Modelle als Grundgerüst vermittelt erhalten. Jetzt in der Praxisarbeit haben wir auch gelernt, diese Modelle der jeweiligen Aufgabenstellung anzupassen.

Oliver Leisinger: Wir haben aber auch die Vorzüge einer guten Teamarbeit kennengelernt. Wir waren ein super Team. Es flossen von den einzelnen Teammitgliedern immer wieder neue Ideen und Impulse ins Projekt, die so in Einzelarbeit nie entstanden wären. Durch die Spezialisierung des Einzelnen auf einem Gebiet konnte sehr viel Know-how gebündelt werden und so ins Projekt integriert werden. ■

Baumer Electric AG, Frauenfeld

Die Baumer Electric AG wurde 1952 gegründet und ist heute internationaler Leader in der Präzisions-Sensorik. Sie ist Teil der Baumer Group, welche an 35 Standorten in 18 Ländern vertreten ist und mehr als 2'000 Mitarbeitende beschäftigt.

Leader lesen LEADER®
LEADER. Das Ostschweizer Unternehmernmagazin. www.leaderonline.ch

WTT-YoungLeaderAward für Managementkonzeption – die weiteren Nominierten:



Zweiter Rang

Team Schloss Herdern

Studentische Projektleitung:

- Pascal Egloff (Wittenbach), Christian Freihofer (Wittenbach)
- Stefan Oehri (FL-Gamprin-Bendern),
- Franziska Seiler (St.Gallen)

FHS-Projekt-Coach: Prof. Dr. Marco Steiner

Kundenseitige Projektleitung: Edwin Bosshard



Dritter Rang

Team Ulrich Swiss

Studentische Projektleitung:

- Marco Giovanettoni (Wil)
- Tanja Helfenberger (Gossau), Sarina Moser (St.Gallen),
- Roman Schrepfer (Gossau)

FHS-Projekt-Coach: Dr. Hendrik Godbersen

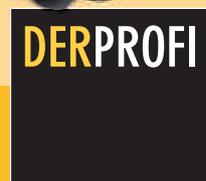
Kundenseitige Projektleitung: Lukas Giovanettoni

Im falschen Job werden Sie nie ein Profi.



Der Profi Personalmanagement

Altstätten . St.Gallen . Schaan . www.derprofi.ch . profi@derprofi.ch



foxcom.ch

PERSONALMANAGEMENT

Bauwerk Parkett – authentische Natur, durch und durch wohngesund!

Gesundes Wohnen ist Leben, ist Ausdruck von Lebensstil und Kultur – und trägt einen Grossteil zu unserem Wohlbefinden bei. Gesundheitsschädigende Immissionen haben da keinen Platz.



Villapark Eiche in seiner natürlichsten Form: Tiefgebürstet, Kanten gefast, Naturöl VivaBene behandelt. Wohngesund und Natur pur!

Je besser unsere Häuser isoliert sind und je mehr kontrollierte Lüftung für den Austausch der Innenraumluft sorgt, desto wichtiger wird der Aspekt, keine Baumaterialien mit bedenklichen Immissionen einzubauen: Gesundes Wohnen bedingt den Einsatz gesunder Baustoffe! Gefährlich sind Lösemittel und Weichmacher (VOC und SVOC), Formaldehyd, Elektromog, Stäube, Schimmelpilze und Bakterien. Viele bedenkliche organische Verbindungen werden von Handwer-

kern leider noch oft und unwissentlich mit den verwendeten Baustoffen in Wohnungen und Häusern eingebaut. Dabei lassen sich gesundheitsschädigende Immissionen heute aufspüren, messen und juristisch verfolgen.

Institut für gesundes Wohnen

Die Sentinel-Haus Institut GmbH gehört zu den führenden Instituten Europas für gesundes Bauen und Wohnen. Dabei geht es nicht um Architektur und es werden auch keine Häuser

verkauft: Das Institut begleitet einen Um- oder Neubau auf Wunsch beratend vom Rohbau bis zum fertigen Innenausbau. Abschliessende Raumluft-Messungen auf dem fertiggestellten Bau durch ein unabhängiges Zertifizierungsunternehmen kontrollieren und garantieren dem Bauherren Wohnraum-Gesundheit nach den strengen Empfehlungen des Umweltbundesamtes. Das Sentinel-Haus Institut zertifiziert zu diesem Zweck Produkte von Bau-Zulieferanten nach strengen Kriterien, so zum Beispiel



Natürliche Coolness: Villapark Eiche Farina: Weiss-naturgeölt, tiefgebürstet, Kanten gefast. Zertifiziert: Das grösste „Möbelstück“ ist durch und durch garantiert wohngesund.

Parkettböden von Bauwerk. Als einziger Parketthersteller ist Bauwerk Parkett Partner des Sentinel-Haus Konzeptes.

Auf gesundem Boden

Mit Bauwerk Parkett und Kleber hat man als Bauherr die Gewissheit, Produkte zu wählen, die von unabhängigen Zertifizierungsunternehmen geprüft und für vorbildliche Wohn-gesundheit freigegeben wurden. Die verlässliche Schweizer Qualität von Bauwerk Parkett

umfasst nicht nur die Präzision der Produkte, sondern erstreckt sich weiter über eine ökologische, umweltschonende Produktion bis zur Rohholzbeschaffung aus kontrollierter Herkunft: Natürliches, unbelastetes Parkett als wohngesunder Boden für vorausdenkende Planer und Bauherren.

Im privaten und öffentlichen Bau

Wohngesundheit wird heute speziell gefordert für Kindergärten und Schulhäuser, aber

auch in Privatbauten sollte es Standard sein für Menschen, die gesund bleiben wollen und für Sensitive (zwei Millionen Menschen sind in der Schweiz in irgendeiner Form von Allergien betroffen), die einen Maximalschutz benötigen. Der Einsatz von zertifiziertem Bauwerk Parkett gibt dabei ein grosses Stück Sicherheit.

Weitere Informationen:

www.bauwerk-parkett.com

www.sentinel-haus.eu

Bauwerk Parkett AG

9430 St. Margrethen, Tel. 071 747 74 74

Bauwerk Parkett wurde vor mehr als 60 Jahren in St. Margrethen in der Schweiz gegründet. Das Traditionsunternehmen ist der Erfinder des modernen 2-Schicht-Parketts zur vollflächigen Verklebung. Bei der Herstellung der hochwertigen Produkte für den Objekt- und Privatbau kommen nur Rohstoffe aus kontrollierter Herkunft zum Einsatz. Ausserdem sind die Böden frei von kritischen oder umweltbelastenden Stoffen und als Naturprodukt CO₂-neutral. Aufgrund ihrer hygienisch pflegeleichten sowie nahezu lautlos begehbaren Oberfläche und der klimaausgleichenden Eigenschaften sorgen sie für **zertifizierte Wohngesundheit**. Die Stäbe und Dielen werden mit grosser Sorgfalt verarbeitet und anschliessend nach traditioneller Handwerkskunst einzeln verlegt. Hierin zeigt sich die jahrelange **Kompetenz** des Unternehmens und des Handwerks. Seine besondere Beschaffenheit macht Parkett zum **begehrtesten Fussboden**, denn jedes Element wird so zum unverwechselbaren Unikat – und zum grössten Möbelstück im Raum.

Die Sponsoring-Partner

Wer hat's erfunden?



Seit 65 Jahren macht die Bauwerk Parkett AG, St.Margrethen, positive Schlagzeilen: Erfinder des Mosaikparketts, Pionier und weltweite Kompetenzführerschaft bei 2-Schichtparkett zur vollflächigen Verklebung, viele Schweizer- und Weltpremieren von wohnfertigem und wohngesundem Fertigparkett.

Unser Engagement beim WTT-YoungLeader-Award kommt von innen, sind doch Dynamik, Innovationskraft und Offenheit für Neues wesentliche Triebfedern für unseren nachhaltigen Erfolg. Sich selbst

immer wieder zu hinterfragen und bei speziellen Aufgabenstellungen externe Sichtweisen und Meinungen einzuholen, gehört zu unseren täglichen Aufgaben. Deshalb unterstützen wir auch Studierende der FHS St.Gallen dabei, im Rahmen ihrer Praxisprojekte wertvolle Einblicke in Unternehmen zu gewinnen und letzteren dabei zu helfen, frische Erkenntnisse und Sichtweisen zu bekommen.

Klaus Brammertz
CEO Bauwerk Parkett AG, St.Margrethen

Wie lernt man Praxis?



PricewaterhouseCoopers ist in einem breiten Spektrum aktiv. Das führende Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen arbeitet mit 163 000 Mitarbeitenden in 151 Ländern einerseits global, legt jedoch mit Standorten wie St.Gallen, Winterthur oder Chur auch grossen Wert auf regionale und lokale Vernetzung. Neben der Förderung des Wirtschaftsstandortes Ostschweiz liegen uns zudem enge Beziehungen zu führenden Universitäten sowie Fachhochschulen und deren Studenten sehr nahe. Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, als Sponsoringpartner der WTT-YoungLeaderAwards

aktiv zu werden. PwC ist angewiesen auf Mitarbeitende mit exzellenter Ausbildung, die sie auf führende Rollen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und Finanzen vorbereitet – und dies bietet die FHS St.Gallen ihren Studierenden in praxisorientierter und nachhaltiger Form.

Bruno Räss
Geschäftsstellenleiter PwC St.Gallen,
PricewaterhouseCoopers AG

Wie weckt man Potentiale?



Die LGT, die grösste eigentümergeführte Wealth & Asset Management Gruppe in Europa, legt grossen Wert auf den engen Austausch mit der wissenschaftlichen Forschung und der kommenden Generation. Mit «LGT and Science» gibt es einen eigenen Bereich, der diese initiiert und betreut. Auch die Weitergabe von Wissen und Erfahrungen an kommende Generationen ist in unserer Unternehmenskultur verankert. Mit unserem Engagement beim WTT-Young-LeaderAward möchten wir einen Beitrag zur Nachwuchsförderung in der Region leisten. Junge Akademiker sollen ihre im Studium erworbenen Fähigkeiten in der Praxis erproben

und anwenden können. Das unterstützt sie beim Berufseinstieg und kommt auch den Unternehmen zugute. Wir freuen uns daher über die erprobte Zusammenarbeit mit der FHS St.Gallen, deren praxisorientierten und ambitionierten Lehrauftrag wir sehr schätzen, und auf die interessierten und engagierten Studenten und Studentinnen, die wir in diesem Jahr bei ihrem Projekt begleiten dürfen.

Rolf Brunner
Leiter Wealth Management Ostschweiz,
LGT Bank in Liechtenstein, Vaduz



Werkstatt des Pompeo Girolamo Batoni, Detail aus «Doppelporträt Kaiser Joseph II. und seines Bruders Leopold, Grossherzog der Toskana», 1769
© Sammlungen des Fürstentums und zur Liechtenstein, Vaduz – Wien, LIECHTENSTEIN MUSEUM, Wien, www.liechtensteinmuseum.at

Persönlich an Ihrer Seite.
In der ganzen Schweiz.

Kompetent in Anlagefragen.
Weltweit.

Nehmen Sie uns beim Wort.

LGT Bank in Liechtenstein AG, +423 235 18 28

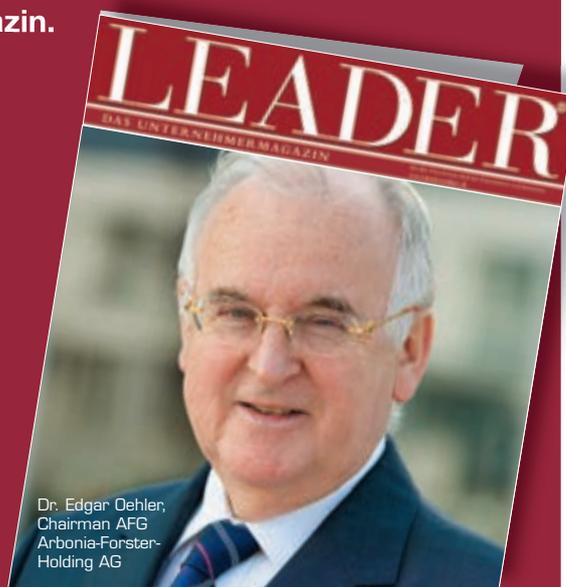
www.lgt.com
Vaduz und 28 weitere
Standorte weltweit.



**Wealth
Management**

LEADER. Das Ostschweizer Wirtschaftsmagazin.

**Leader
lesen
LEADER®**



Dr. Edgar Dehler,
Chairman AFG
Arbonia-Forster-
Holding AG

Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch

Erlebniswelten der AFG: Täglich 1'440 Minuten pure Lebensqualität.



Heiztechnik und Sanitär



Küchen und Kühlen



Fenster und Türen



Stahltechnik



Oberflächentechnologie



Logistik



AFG Arbonia-Forster-Holding AG
Amriswilerstrasse 50, CH-9320 Arbon
T +41 71 447 41 41, F +41 71 447 45 88
holding@afg.ch, www.afg.ch



AFG
Arbonia-Forster-Holding AG