



WTT
YOUNG
LEADER
AWARD

WTT YOUNG LEADER AWARD 2011

Congratulations

Anerkennende Worte von
Bundesrat Schneider-Ammann. 8

Marktforschung

Die preisgekrönte Studie zur Solar-
technologie der Plaston AG. 10

Managementkonzeption

Die Projektarbeit zu den Chancen
von ABB Shanghai. 18

Jahre 125
seit 1886
Labhart
GOLDSCHMIEDE
UHRMACHER
ST.GALLEN
CHRONOMETRIE Inhaber: Romano Prader

oben an der MARKTGASSE 23
ST.GALLEN, www.chronometrie.ch

Das Haus der berühmten Marken

Blancpain
Breitling
Bulgari
Century
Certina
Eterna
Fortis
Franck Muller
IWC
Jaeger-LeCoultre
Max Bill
Montblanc
Nomos
Omega
Oris
Reuge
Erwin Sattler
Ulysse Nardin
Vacheron Constantin
Victorinox



IWC
SCHAFFHAUSEN



2-SCHICHT
QUALITÄT



SCHWEIZER
TRADITION



WOHNGESUND

LEBENSRAUM GESTALTEN

Grosszügig, lässig und ein bisschen glamourös: Hochglanz vermittelt Eleganz und Hochwertigkeit. Durch Kombinationen und Kontraste entsteht persönlicher Stil. Unvergleichlich, wenn der Hochglanzboden die Wärme und den Wohnkomfort von Holz ausstrahlt. Das Echtholzparkett Trendpark Hochglanz gibt es in fünf edlen Farbtönen. Wohngesund und MINERGIE-ECO geeignet.

www.bauwerk-parkett.com

BAUWERK®
Parkett



SPECIAL WTT YOUNG LEADER AWARD 2011

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
Stefan Millius
Pascal Tschamper
Peter Traxler

Fotografie: Bodo Rüedi

**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

**Marketingervice/
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: Marisa Gut

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.

**metro
comm**

Sie sind gefragt!

Wir befinden uns in einer paradoxen Situation: Unser Land ist wirtschaftlich gut unterwegs.

Die Arbeitslosigkeit ist so tief wie seit langem nicht mehr. Uns geht's auch politisch gut. Genau das reflektiert sich in unserer Währung: Der Schweizer Franken hat sich insbesondere gegenüber dem Euro und dem Dollar in der letzten Zeit massiv aufgewertet. Diese Situation bedroht weite Teile unserer Exportindustrie und könnte zu Auslagerungen und Arbeitsplatzverlusten führen. Auch die Tourismus-Branche leidet darunter.

Zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz hat der Bundesrat schnell greifende Massnahmen beschlossen: Er sprach zusätzliche Mittel zugunsten der Exportförderung, des Verkehrs, des Tourismus sowie der Innovationsförderung. Weiter soll die Arbeitslosenversicherung aufgestockt werden, um bei Bedarf Kurzarbeitsentschädigungen ausrichten zu können. Mit besonderem Nachdruck verfolgt der Bundesrat ausserdem alle längerfristigen wachstumspolitischen Massnahmen weiter. Darunter fallen Freihandelsabkommen mit dynamischen Schwellenländern wie China, Indien und Russland oder Anstrengungen zur administrativen Entlastung von Unternehmen.

Diese Massnahmen werden in der nächsten Zeit eine gewisse Entspannung bringen. Aber aufgrund des verlangsamten Wachstums werden wir auch in den kommenden Jahren gefordert sein. Insbesondere aber die Wirtschaft selbst. Mehr denn je braucht es jetzt Leute in der Politik und in den Unternehmen, die vollen Einsatz leisten und Verantwortung übernehmen. Wir brauchen Pilotinnen und Piloten, die nicht nur bei Schönwetter, sondern auch dann fliegen können, wenn Turbulenzen aufkommen.

Ich bin sicher: In der Schweiz haben wir solche Piloten. Sie sind aktuell gefordert! Aber auch in Zukunft sind wir auf gut qualifizierte Führungskräfte angewiesen. Die Fachhochschule St. Gallen leistet hier ihren Beitrag und bildet Personal aus, das vorausschauend, umsichtig, kreativ und hartnäckig die anstehenden Herausforderungen anpacken wird. Mit solchen Piloten lässt es sich auch in turbulenten Zeiten fliegen. Ich danke der FH St. Gallen für ihr Engagement für den Wissensstandort Schweiz und gratuliere denjenigen, die aufgrund ihrer besonderen Leistungen den WTT YOUNG LEADER AWARD gewonnen haben.

Johann N. Schneider-Ammann
FDP-Bundesrat





Die Gewinner des WTT YLA 2011 in der Marktforschung: v.li n. re. Stefan Zehnder, Fabian Frank und David Studer (nicht abgebildet: Rolf Lichtensteiger)

WTT YOUNG LEADER AWARDS für Marktforschung und Managementkonzeption feierlich verliehen

«Nicht jeder Manager ist ein Leader»

Rund 60 Projektgruppen der Fachhochschule St.Gallen (FHS) bewarben sich um den diesjährigen WTT YOUNG LEADER AWARD – zwei Projekte machten das Rennen: Die Marktforschung zur Wiedereinführung eines vor 20 Jahren entwickelten Solarziegels und das Managementkonzept für Serviceleistungen in chinesischen Kraftwerken.

Die Verleihung des WTT YOUNG LEADER AWARDS hat sich längst zu einem Highlight in der Ostschweizer Bildungslandschaft gemauert. Auch in diesem Jahr gaben sich rund 500 Vertreter aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft, Lehre und Studenten sowie ihre Angehörige in der St. Galler Tonhalle ein Stelldichein. Unter ihnen auch viele Politiker wie der neue St. Galler Volkswirtschaftsdirektor Benedikt Würth.

FHS-Rektor Sebastian Wörwag betonte in seiner Ansprache, dass die FHS nicht auf «Gangos» sondern auf «Let's-gos» setze. Gleichzeitig gab er aber auch zu beden-

ken, dass zwischen Erfolg und Misserfolg oft nur ein kleiner Grat besteht: «Oft ist es nur ein kleiner Unterschied, ob man mit einem Praxisprojekt zu einem Höhenflug ansetzen kann oder ob man schlussendlich vom Auftraggeber als Suppenhuhn gekocht wird». Ein kleiner Trost für all jene, die an der diesjährigen Preisverleihung leer ausgegangen sind.

Der Innerrhoder Landammann Daniel Fässler, erinnerte die Preisträger daran, dass nicht jeder Manager ein Leader sei. Die Preisträger aber hätten Leadership bewiesen und er hoffe, dass sie diese weiter pflegten, sagte Fässler.

Nick Beglinger, Präsident von swisscleantech, zeigte in seinem Award-Referat die Notwendigkeit wie auch die Chancen einer zukünftigen, «grünen Wirtschaft» auf.

Ein Solarziegel mit Potential?

Drei Teams hatten sich Mitte August für die begehrte Trophäe im Bereich Marktforschung qualifiziert. Das Rennen machte die vierköpfige Projektgruppe mit Stefan Zehnder, Arnegg, Fabian Frank, St.Gallen, Rolf Lichtensteiger, Engelburg, und David Studer, Trogen, mit ihrer Studie zum Thema «Solarenergie – ein Zukunftsmarkt für die Plaston AG?» Dem Team war es

gelingen, in sehr kurzer Zeit eine Nutzwertanalyse zu liefern, die dem Auftraggeber entscheidende Daten zu einer für ihn zentralen Frage lieferte: Statt für eine Wiederbelebung des vor 20 Jahren lancierten Solarziegels sprach sich das Projektteam für eine Kooperation aus. Eine mutige Empfehlung, die seitens der Jury grosses Lob und das von der Arbonia Forster Gruppe (AFG) – vertreten durch ihren CFO Felix Bodmer – gespendete Preisgeld von 6000 Franken einbrachte.

Mit dem zweiten Preis im Bereich Marktforschung wurde das Praxisprojekt zur Förderung der psychiatrischen und sozialen Netzwerk- und Koordinationsarbeit in einem Psychiatrie-Zentrum im Rheintal mit 3000 Franken ausgezeichnet. Den dritten Platz belegt eine im Auftrag der weltgrössten Banken verfasste Studie zur Verbesserung der Sicherheit (2000 Franken).

China – ein Markt für Serviceleistungen

Auch im Bereich Managementkonzeption hatten es drei Praxisprojekte in Nomination in die letzte Runde geschafft. Am überzeugendsten war schliesslich die von einem internationalen Team, bestehend aus schweizerischen und chinesischen Studierenden, verfasste Arbeit zu den Chancen von ABB Engineering (Shanghai), inskünftig Serviceleistungen für chinesische Kraftwerke anzubieten. Seitens der FHS waren Mario Malzacher, Neuhaus, Julia Wüthrich,



Die Sieger im Bereich Managementkonzeption geben an der Preisverleihung erste Interviews.

Heiden, und Philipp Heim, St.Gallen, an dieser Konzeption beteiligt. Gelobt wurde der «unglaubliche Teamspirit», der diese umfassende Studie erst möglich gemacht hat. Die Teamkolleginnen aus China brachten es in ihrer kurzen Videonachricht auf den Punkt: «Cultural Synergies leads to Success!» Diese erfolgreiche Zusammenarbeit brachte den Studierenden viel Anerkennung und 6000 Franken Preisgeld aus der Hand von Thomas Haring, CFO und COO der Precision Tools Division von Leica Geosystems AG, ein.

Den zweiten Preis erhielt die Projektarbeit zur Einführung einer neuen Software in einem Holzwerk (3000 Franken). Der dritte Preis (2000 Franken) wurde für die Entwicklung einer Deckungsbeitragsrechnung für die deutsche Hunsrück Klinik verliehen.

Ein einzigartiges Erfolgsmodell

Der WTT YOUNG LEADER AWARD ist einer der grössten Anlässe der FHS St.Gallen. 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 250 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. (fhs)



FHS-Rektor Würwag setzt auf «Let's-gos», nicht auf «Gangos».

Der WTT YOUNG LEADER AWARD wurde ermöglicht durch:

- HYPO Landesbank Vorarlberg
- AFG
- Leica Geosystems
- Bauwerk – die Schweizer Parkettmacher
- Tagblatt Medien
- PWC
- SwissLife
- Schmid-Fehr AG
- Huber+Suhner
- Appenzell Ausserrhoden
- Kanton St.Gallen Amt für Wirtschaft
- Leader
- IHK Thurgau
- IHK St.Gallen Appenzell
- Gewerbe Stadt St.Gallen
- Wirtschaft Region St.Gallen

Osec Born Global Programm – in Zusammenarbeit mit IFJ.

Exporterfolg für Jungunternehmer. Machen Sie es wie HeiQ und profitieren Sie von den Angeboten der Osec.
osec.ch/exportstarter



«Globale Märkte fordern globales Denken und die tägliche Anpassung an sich ständig ändernde Voraussetzungen. HeiQ lebt die Kultur der kontinuierlichen Innovation mit seinen Produkten und seinem Geschäftsmodell.»

Carlo Centonze, CEO HeiQ Materials AG, Bad Zurzach.



«Gut Ausgebildete in der Region behalten»

Der Kanton Appenzell Ausserrhoden engagiert sich als Kategoriensponsor beim WTT YOUNG LEADER AWARD. Für Regierungsrätin Marianne Koller-Bohl ist der Award nicht zuletzt eine Möglichkeit, dem viel zitierten «Brain Drain» entgegen zu wirken.

Marianne Koller-Bohl, was schätzen am Anlass WTT YOUNG LEADER AWARD so sehr, dass sich Ihr Kanton in diesem Mass engagiert?

Der WTT YOUNG LEADER AWARD stellt unseren jungen, vielversprechenden Nachwuchs ins Zentrum. Es werden die Leistungen von Studierenden hier aus der Region ausgezeichnet, und die grosse Anzahl Teilnehmende am Anlass selber zeigt auch, dass diese Leistungen der Studierenden gewürdigt und anerkannt werden.

Wenn der Anlass einmal vorbei ist, was bleibt dann aus Ihrer Sicht an Substantiellem erhalten, wie nachhaltig ist der Award?

Der Gewinn einer solchen Auszeichnung ist sicherlich für jede Studentin und für jeden Studenten ein einmaliges Erlebnis, welches nicht so schnell in Vergessenheit gerät. Aber auch für die Studentinnen und Studenten, welche keinen Award für ihre Arbeit erhalten haben, bleibt die Erfahrung der Projektarbeit, der Austausch mit Fach- und Führungskräften aus der Region sowie

die Auseinandersetzung mit einer «echten» Fragestellung direkt aus dem Alltag eines Unternehmens.

Der Award nimmt die Praxisnähe für sich in Anspruch. Wie gut gelingt das aus Ihrer Sicht, wie nahe an einer möglichen echten Umsetzung sind die Arbeiten jeweils?

Die Praxisnähe ergibt sich aus der direkten Zusammenarbeit mit dem auftraggebenden Unternehmen. Die Studierenden haben so die Möglichkeit, einen Einblick in aktuelle Fragestellung/Herausforderungen von Unternehmen zu erhalten und praxistaugliche Lösungen zu erarbeiten.

Die FHS positioniert sich mit dem Award als praxisbezogene Ideenschmiede mit viel Potenzial. Wie würden Sie die Bedeutung der FHS für die umliegenden Kantone und die ganze Region beschreiben?

Für die Ostschweiz sind Bildungsinstitutionen wie die Fachhochschule oder die Universität von grosser Bedeutung. Diese Bil-

dungsinstitutionen leisten einen wichtigen Beitrag dazu, gut ausgebildete Fach- und Führungskräfte in der Region zu behalten. Unsere Jugend findet hier attraktive Ausbildungsplätze, und unsere Unternehmen haben anschliessend die Möglichkeit gute und praxisnah ausgebildete Fachkräfte zu rekrutieren.

Was hat Ihren Kanton konkret dazu bewogen, Sponsoringpartner der Veranstaltung zu werden?

Wir fühlen uns mit den Zielsetzungen der Fachhochschule verbunden und glauben an die Idee des WTT YOUNG LEADER AWARD. Ich finde, genau diese zukunftsorientierten «Anreizsysteme» verdienen unsere Anerkennung und Unterstützung. Es ist ein Beitrag aus der Region für die Region. Aus diesem Grund haben wir uns auch dieses Jahr wieder für ein Sponsoring des beliebten Anlasses entschieden. ■

Anzeige

Stahl, Metall und Services



stürmsfs zählt zu den leistungsfähigsten Anbietern von Gesamtlösungen in den Werkstoffen Stahl, Metall und alternativen Materialien. Führend in der weitreichenden Bearbeitung und Fertigung von Einzel- sowie Bauteilen bieten wir unseren Kunden eine kompetente Anwendungsberatung und zukunftsorientierte Systemlösungen.

stürmsfs ag · Langrütstrasse 20 · CH-9403 Goldach
www.stuermsfs.com · info@stuermsfs.com

stürmsfs



Regierungsrätin Marianne Koller-Bohl



Die Gewinner des WTT-YLA 2011 in der Marktforschung: v.li.n.re. David Studer, Stefan Zehnder und Fabian Frank (nicht abgebildet: Rolf Lichtensteiger)

Die Gewinner des WTT YOUNG LEADER AWARDS 2011 in Marktforschung

Der Award als Stempel «tauglich für die Arbeitswelt»

Stefan Zehnder, Fabian Frank, Rolf Lichtensteiger, David Studer – so heissen die diesjährigen Sieger des WTT YOUNG LEADER AWARDS in der Kategorie Marktforschung. Ausgezeichnet wurden sie für ihre Studie zum Thema «Solartechnologie – ein Zukunftsmarkt für die Plaston AG?». Dem Team war es gelungen, umfassende Preis- und Marktstrukturen zu ermitteln und so dem Auftraggeber konkrete Handlungsempfehlungen zu liefern. Herzliche Gratulation!

Interview: Daniela Winkler **Bild:** Bodo Rüedi

Rund 60 Projektgruppen der Fachhochschule St.Gallen (FHS) bewarben sich um den diesjährigen WTT YOUNG LEADER AWARD. Was gab den Ausschlag, dass Ihr Team in der Marktforschung als Sieger gekürt wurde?

Stefan Zehnder (Projektleiter): Einerseits war es die mutige und fundierte Kommunikation auch von nicht so positiven Faktoren gegenüber der Kundschaft, der

Stefan Zehnder, Projektleiter:

«Wir sind Studenten und gehen nachher hinaus in die Arbeitswelt. Mit dem WTT YOUNG LEADER AWARD haben wir nun den Stempel «tauglich» erhalten.»

Plaston AG, die von der Jury gelobt wurde. Wir sprachen uns unter anderem für die Entwicklung eines Komplementärproduktes aus anstelle der vom Kunden erhofften Wiederbelebung eines vor 20 Jahren lancierten Produktes. Unsere Empfehlung haben wir ihm offen und anhand der Fakten klar kommuniziert und ein Überdenken empfohlen. Der zweite Punkt war die umfassende Recherche und damit verbunden der grosse Umfang unserer Arbeit, der wegen fehlender fundierter und stichhaltiger Daten nötig war, um zum maximalen Ergebnis zu gelangen.

Wie lautete die Aufgabenstellung, die Sie von Plaston erhielten?

Stefan Zehnder: Plaston denkt darüber nach, einen vor Jahren entwickelten Indach-Solarziegel wieder auferstehen zu lassen. Dazu muss aber vorerst die Frage geklärt werden, ob Solartechnologie für den Kunststoffprodukte-Hersteller Plaston AG ein Zukunftsmarkt darstellen könnte und ob für das Solarprodukt überhaupt eine Marktchance besteht.

Fabian Frank: Mittels Primärforschung über Umfragen war es unsere Aufgabe zu evaluieren, welchen Preis und welche Qualität vom Markt gefordert werden und welche Eigenschaften das Produkt vorzuweisen hat, um konkurrenzfähig zu sein. Aufgezeigt werden sollte damit, ob in der Schweiz ein Solarprodukt gefertigt werden kann, das auch auf dem internationalen Markt – wo ein Grossteil der Solarprodukte aus Asien stammt – konkurrenzfähig vertrieben werden kann. Das heisst: Findet ein Solarprodukt aus einem Hochpreisland wie der Schweiz in einem weniger hochpreisigen Land wie beispielsweise Deutschland oder Frankreich, später vielleicht auch Italien, Spanien, Ungarn und Tschechien, wirklich Abnehmer?

Welche Ausgangslage fanden Sie vor?

Stefan Zehnder: Die Plaston AG hat vor 20 Jahren einen Indach-Solarziegel entwickelt – vereinfacht dargestellt eine Platte von 40 x 60 Zentimetern mit einer Solarzelle, umgeben von einem Kunststoffrahmen. Er konnte flach anstelle von vier Dachzie-

geln auf einem Hausdach montiert werden. Technisch war dies damals eine Sensation und eine absolute Neuheit. Vielleicht auch noch zu revolutionär, um genügend Absatz zu finden, und preislich im oberen Segment. Der Absatz schleppte sich dahin, sodass 2000 die Produktion eingestellt wur-

David Studer:

«Die Teamarbeit war für mich sehr wichtig. Ich habe gelernt, mich auch richtig einzubringen in ein Projekt.»

de. Heute aber, mit der zunehmenden Bedeutung der Solartechnologie, kam die Frage erneut auf, ob der Indach-Solarziegel, technisch an die neusten Anforderungen angepasst, eine Marktchance haben könnte.

Worin lag für Sie der Reiz, diese Projektaufgabe zu wählen?

David Studer: Es war zum einen ein sehr aktuelles Thema. Seit der Nuklearkatastrophe von Fukushima war das Thema Alternativenenergie-Technologien, und besonders Solarenergie, ein Thema, das allgegenwärtig war und interessierte. Auch uns. Zudem waren es auch die Komplexität, der Projektablauf und die offene Aufgabenstellung, die uns interessierten.

Stefan Zehnder: Das Projekt gestaltete sich schon daher interessant, da es bereits im Vorfeld um mehr ging als um eine reine



Druckerei

Wir sind für Sie da.

Beratung | Anfragen | Betreuung | Unterstützung

Wir drucken.

Briefpapier | Couverts | Visitenkarten | Anzeigen
| Terminkarten | Formulare | Blocks | Zeitschriften |
Werbedrucksachen | Flyer | Kalender | Offset- und
Digitaldruck | Lettershop/Mailings | WEB-to-Print

Wir versenden.

Zeitschriften | Mailings | Selfmailer | Postkarten

Wir engagieren uns.

klimaneutrales Drucken | Nachhaltigkeit (FSC)

[Media]

[PrePress]

[Druck]

[Finishing]

Schmid-Fehr AG

Druckerei Papeterie
CH-9403 Goldach/SG

Telefon 071 844 03 03

Telefax 071 844 03 45

info@schmid-fehr.ch

www.schmid-fehr.ch

Frank Ulsamer, Plaston AG:

«Wir sind beeindruckt von der professionellen Arbeitsweise und dem grossen Engagement der Studierenden. [...] Insgesamt stellt die Arbeit für uns eine wichtige Entscheidungsgrundlage dar.»

Standard-Befragung. Viele Projekte bewegten sich in einem klar begrenzten und vorgegebenen Rahmen, wie beispielsweise eine Zufriedenheitsanalyse bestehender Kunden. Dieses Projekt hingegen öffnete uns durch die offene Fragestellung einen sehr grossen Raum. Es umfasste das Abklären möglicher Märkte und Kanäle, Fragen zur Fertigung und technische Anforderungen ans Produkt. All diese Parameter mussten von uns zuerst evaluiert werden.

Bereitete Ihnen diese Komplexität auch Schwierigkeiten während der Projektentwicklung?

Fabian Frank: Doch, insbesondere da es für Indach-Solaranlagen kaum recherchierbare fundierte und stichhaltige Daten gab. Da wir all diese Daten selbst recherchieren, zusammentragen und erfassen mussten, wurde unsere Arbeit auch auf dem Papier

Fabian Frank:

«Mir bedeutet die Auszeichnung mit dem WTT YOUNG LEADER AWARD sehr viel. Es ist eine Wertschätzung der geleisteten Arbeit.»

sehr umfangreich. Es waren wohl Daten zum Solarmarkt allgemein auffindbar. Diese finden sich durchgängig in einschlägiger Literatur sowie dem Internet. Die Informationsflut ist gar so gross, dass sie zuerst sedimentiert werden musste nach Wichtigkeit und vor allem, da sich auf dem Solarmarkt im letzten Jahr sehr viel getan hat, nach Aktualität.

David Studer: Konkret aber für ein Indach-Solarprodukt, wie es Plaston entwickelt hat, waren kaum Informationen vorhanden, ganz zu schweigen von Unterlagen betreffend Einspeisevergütungen, Baurecht oder über Konkurrenzprodukte. Dazu kamen bei der Recherche auch sprachliche Hürden,

da auch Ungarn und Tschechien zu unserem Marktgebiet zählten. Und wie erwähnt standen wir vor dem Problem der Aktualität. Uns waren aktuelle Zahlen aus dem Jahr 2010 wichtig. In der Schweiz waren diese wohl abrufbar, aber in andern Ländern wurde diese noch nicht nachgeführt.

Das Siegerteam Marktforschung

Stefan Zehnder

*1987, lebt in Arnegg SG

Beruflicher Werdegang: WMS – Account Manager bei Complementa Investment-Controlling AG, St.Gallen – selbständig mit A1Sound Technologies (www.lautsprecherbausaetze.ch)

Studium: General Management, FHS St.Gallen, 5. Semester

Rolf Lichtensteiger

*1987, lebt in Engelburg

Beruflicher Werdegang: WMS
Studium: International Management, FHS St.Gallen, 5. Semester

David Studer

*1988, lebt in Trogen AR

Beruflicher Werdegang: Handels- und Büro-fachschule H.B.S., Rapperswil – Praktikum Huber + Suhner AG, Herisau
Studium: General Management, FHS St.Gallen, 5. Semester

Fabian Frank

*1985, lebt in St.Gallen

Beruflicher Werdegang: Ausbildung zum Gross- und Aussenhandelskaufmann Metro Cash & Carry Deutschland GmbH, Neu-Ulm /Deutschland – Key Account Management Metro Cash & Carry Deutschland GmbH, Neu-Ulm/Deutschland – Studentischer Mitarbeiter Projektassistentz Bock Abbruch-Recycling GmbH (www.bock-abbruch.de)
Studium: General Management, FHS St.Gallen, 5. Semester

Zu welchem Ergebnis sind Sie gekommen? Welche Antworten konnten Sie Plaston geben?

Stefan Zehnder: Unserem Auftraggeber konnten wir drei Handlungs-Empfehlungen abgeben, zudem haben wir auch eine Handlungs-Alternative gesehen. Wir haben ein Überdenken der Kostenstruktur angeregt – im Markt wird in wachsendem Masse über den Preis gearbeitet. Der zweite Ansatz war technischen Ursprungs: Für einen Markteintritt sollten die Eigenschaften des Indach-Solarziegels noch näher an die Marktanforderungen herangebracht werden können. Als dritten Ansatz sahen wir die generelle Prüfung der Markteinführung anhand von zu erwarteten Aufwänden, zum Beispiel in Bezug auf Vertriebsstrukturen, Know-how, Anlauf- und Prüfungskosten.

Fabian Frank: Zusammengefasst sehen wir für das Plaston-Solarprodukt nur eine partielle Chance im Markt. Deshalb haben wir den Gedanken an ein Alternativprodukt im Photovoltaikmarkt eingebracht. Dies sähe vor, die Produktion des Solarziegels einzustellen, dafür aber ein Komplementärprodukt zu lancieren, das den Kompetenzen von Plaston als Hersteller von Kunststoffartikeln und als Innovator auf dem Solarmarkt entspricht. Anschaulich ist das ein Produkt, mit dem Standard-Solarprodukte, die heute zu tiefen Preisen auf dem Markt verfügbar sind, zu einer Indach-Lösung ummodifiziert werden könnten.

Wissen Sie bereits, wie die Plaston AG mit Ihren Empfehlungen weiterarbeiten wird?

David Studer: Plaston versucht, unsere Ansätze in ihr Produkt einfließen zu lassen. Auch unser Alternativ-Vorschlag wird weiterverfolgt. Hier sind aber erst noch Techniker gefragt, die sich mit den Möglichkeiten einer Umsetzung befassen. Der kleine Wehmutsstropfen dabei: Während unserer Recherchearbeiten hat ein kleiner Hersteller im Juni als Prototyp ein ähnliches Produkt präsentiert. Wenn es Plaston jetzt aber



Forschen, statt Kaffeesatz lesen

Als Hochschule für Angewandte Wissenschaften liefert die FHS St.Gallen solide Grundlagen für wichtige Entscheide. Sechs Institute und zahlreiche Kompetenzzentren arbeiten interdisziplinär, um komplexe Fragen aus Wirtschaft und Gesellschaft zu beantworten. Dabei hat sich die FHS St.Gallen auf praxisnahe Forschung und Dienstleistung spezialisiert in den Bereichen:

- Nachhaltige Unternehmensentwicklung
- Innovations- und Komplexitätsmanagement
- eSociety
- Generationen
- Soziale Räume

Weitere Informationen: www.fhsg.ch/forschung oder 071 226 16 16.

schaft, schnell zu reagieren und zu agieren, sehen wir darin trotzdem eine reelle Marktchance.

Was nehmen Sie persönlich aus der Projektarbeit mit in den künftigen Geschäftsalltag?

Fabian Frank: Ich habe Erkenntnisse darüber gewonnen, wie Teamarbeit effizienter gestaltet werden kann und wie gut ein Team dadurch zusammenarbeitet. Effizienz sehe ich unter anderem darin, dass wir es mit einer minimalen Anzahl Treffen zu einem maximalen Ergebnis gebracht haben.

Das beweist, dass man sich im Team auch anders optimal vernetzen kann als mit zahlreichen langen Meetings. Das Team bringt sich zusammen vorwärts.

Stefan Zehnder: Wir haben aber auch mögliche Stolpersteine der Teamarbeit kennengelernt. Unser Vierer-Team kennt sich seit Langem, wir sind Kollegen. Dieses Umfeld kann den Umgang mit Kritik dem ändern gegenüber aber auch schwierig machen. In diesem Fall habe ich besonders auch in der Funktion des Projektleiters gelernt, zu trennen und zu unterscheiden zwischen privat und geschäftlich.

Plaston AG, Widnau

Seit 50 Jahren entwickelt Plaston Kunststoffprodukte. Heute ist sie die renommierteste Herstellerin von Verpackungssystemen für die Elektro- und Vermessungsindustrie und der weltweit führende Anbieter von Luftbehandlungsgeräten für Privathaushalte. Die Plaston-Gruppe mit Hauptsitz in Widnau ist mit vier strategischen Standorten rund um den Globus vertreten: Produktionsstätten in der Schweiz, in Tschechien und in China sowie eine Vertriebsgesellschaft in den USA.

WTT YOUNG LEADER AWARD für Marktforschung – die weiteren Nominierten



Zweiter Rang

FHS Projektteam: Manuela Zwickly, Thomas Jäger, Nathalie Schmied, Daniela Vetsch, Michael Wiesli

Projekttitel: Förderung der psychiatrischen und sozialen Netzwerk- und Koordinationsarbeit durch ein Psychiatrie-Zentrum im Rheintal: Formen, Voraussetzungen und Massnahmen

Kundschaft: St.Gallische Psychiatrie-Dienste Süd – Psychiatrie-Zentrum Rheintal, Heerbrugg

Projektleitung (Kundschaft): Karlheinz Pracher, Psychiatrie-Zentrum Rheintal

FHS Coach: Sibylle Olbert



Dritter Rang

FHS Projektteam: Daniel Ritter, Jacqueline Graemiger, Dominik Loeliger, James Hilton, John Chartier, Jana Macickova

Projekttitel: Key Performance Indicators for Security Departments of Global Major Banks

Kundschaft: A Network of Security Departments of Global Major Banks

Projektleitung (Kundschaft): Rolf Blocher

FHS Coach: Wilfried Lux

«Die Chance, sich Referenzen zu erarbeiten»

Das Amt für Wirtschaft des Kantons St.Gallen ist als Sponsoringpartner ein enger Begleiter des WTT YOUNG LEADER AWARD. Regierungsrat Benedikt Würth, Vorsteher des St.Galler Volkswirtschaftsdepartementes, sieht in der Veranstaltung die Umsetzung eines Anliegens, das ihm auch persönlich ein Bedürfnis ist.



Regierungsrat Benedikt Würth, Vorsteher des St.Galler Volkswirtschaftsdepartementes

Benedikt Würth, was ist aus Ihrer Sicht das Besondere am Anlass WTT YOUNG LEADER AWARD? Es gibt ja inzwischen zahlreiche Förderprojekte.

Die Schweiz braucht junge kreative Menschen, die neue Handlungsräume eröffnen. Ein entscheidendes Merkmal kreativer Köpfe ist, dass sie sich nicht mit dem Vorhandenen zufrieden geben und über das Bekannte hinaus gehen. Es sind junge Menschen, die mit Ausdauer und Durchsetzungsvermögen neue Chancen verfolgen und konsequent nutzen. Dafür genügt Wissen allein nicht, man muss das Wissen organisieren, kombinieren und – vor allem – neu zusammensetzen können. Diese Fähigkeit müssen die Studierenden in den WTT-Projekten unter Beweis stellen.

Als wie nachhaltig betrachten Sie eine solche Preisverleihung für die Gewinner?

Für die Studierenden ist der Bezug zur Arbeitswelt essentiell. Dazu bietet die FHS St.Gallen ihren Studierenden die Möglichkeit, sich in das Award-Netzwerk aktiv einzubringen. Dieses Netzwerk fördert junge, in der Ausbildung stehende Menschen. – Ansporn und Herausforderung zugleich ist die Tatsache, dass Unternehmen mit «Echt-Aufträgen» in Form der Praxisprojekte versuchen, Studienabgänger in spannende Anstellungen zu holen. Die Studierenden erhalten so die Chance, sich durch herausragende Leistungen für den Berufseinstieg beste Referenzen zu erarbeiten. Das scheint mir für die Zukunft der jungen Menschen einprägsam.

Der Award nimmt die Praxisnähe für sich in Anspruch. Wie gut gelingt das aus Ihrer Sicht? Konkret: wie nahe an einer mögli-

chen echten Umsetzung sind die Arbeiten jeweils?

Welch grosse Praxisnähe dem WTT YOUNG LEADER AWARD zukommt, lässt allein schon die Anwesenheit der zahlreichen Gäste aus der Wirtschaft an der alljährlichen Preisverleihung erkennen. Diese Projekte schaffen Mehrwert und sind für alle Beteiligten eine Win-Win-Situation.

Die FHS positioniert sich mit dem Award als praxisbezogene Ideenschmiede mit viel Potential. Wie würden Sie die Bedeutung der FHS für die umliegenden Kantone und die ganze Region beschreiben?

Viele Unternehmen stehen bei der Rekrutierung von Fachkräften vor Herausforderungen. Der herrschende Fachkräftemangel zwingt Arbeitgeber und Politik, die Inhalte der Bildungspolitik an diese schwierige Entwicklung anzupassen. Nachwuchskräfte müssen auf dem Markt gefragte Fach- be-

ziehungsweise Sozialkompetenzen unbedingt mitbringen. Die FHS St.Gallen bildet seit Jahren Nachwuchskräfte praxisnah aus und trägt damit zur Zukunftssicherung unserer Unternehmen bei. Fachkräfte können wir nicht primär über die Zuwanderung rekrutieren, sondern wir müssen sie selber ausbilden.

Was hat Ihren Kanton konkret dazu bewogen, Sponsoringpartner der Veranstaltung zu werden?

Mit dem Award verfolgt die FHS St.Gallen ein Anliegen, das auch mir am Herzen liegt, nämlich die Praxisorientierung als Bestandteil der Ausbildungsinhalte. Was im Unterricht nur schwer simuliert werden kann, müssen die Studierenden in diesen Projekten erfolgreich bewältigen. Überdies können sich einheimische Unternehmen in Form von Praxisprojekten den Studienabgänger der FHS als attraktive Arbeitgeber präsentieren. ■

WTT YOUNG LEADER AWARD

Das Organisationskomitee

Prof. Peter Müller, OK-Präsident
Mikela Morovic, Projektleitung
Pascal Tschamper, Kommunikation
Tamara Roth, Redaktion Social Media
Claudia Cafilisch, Design
Daniela Kuhn, Campaign Management

Im Web

Besuchen Sie den WTT YOUNG LEADER AWARD auf Facebook, Xing, LinkedIn und Youtube!

Anzeige

www.pwc.ch

Mit einem Einstieg bei PwC.
Wir freuen uns auf deine
Bewerbung.

Wirtschaftsprüfung
Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsberatung
Operations



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

Gut beraten in die Zukunft



pwc

© 2011 PwC. All rights reserved. "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers AG, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.



Die Gewinner des WTT YOUNG LEADER AWARDS 2011 in Managementkonzeption, von links: Mario Malzacher, Julia Wüthrich, Philipp Heim

Die Gewinner des WTT YOUNG LEADER AWARDS 2011 in Managementkonzeption

Toleranz für Andersartigkeit entwickelt

Im Bereich Managementkonzeption ging der WTT YOUNG LEADER AWARD 2011 an ein schweizerisch-chinesisches Team. Seitens der FHS waren Mario Malzacher, Julia Wüthrich und Philipp Heim an dieser Konzeption beteiligt. Die erfolgreiche internationale Zusammenarbeit, welche die Chancen von ABB Engineering (Shanghai) Ltd. aufzeigte, inskünftig vermehrt Serviceleistungen für chinesische Kraftwerke anzubieten, erhielt von der Jury grosses Lob. Der LEADER gratuliert!

Interview: Daniela Winkler **Bild:** Bodo Rüedi

Dass man beim WWT-YoungLeader-Award auf ein internationales Team stösst, ist eher ungewöhnlich. Wie ist diese Zusammenarbeit entstanden?

Philipp Heim: Die Tongji-Universität, eine der renommiertesten Universitäten in der Volksrepublik China, und die WTT-FHS haben eine Partnerschaft geschlossen und im Jahr 2007 das gemeinsame Praxisprojektprogramm «Consulting Project China» aufgebaut. Dieses Programm sieht vor, dass gemischte Projektteams mit je drei Studierenden der School of Economics and Management (SEM) der Tongji-Universität und der FHS St.Gallen, Fachbereich Wirtschaft, gemeinsam Projekte für Unternehmen im Raum Shanghai realisieren. Es handelt sich dabei meist um Schweizer Unternehmen mit einer Tochterfirma in Shanghai. Um an diesen Projekten teilzunehmen, können sich die Studierenden bewerben.

Wie muss ich mir diese Bewerbung vorstellen?

Mario Malzacher (Projektleiter): Die Bewerbung erfolgt nicht als Team, sondern jeder Student, der an einem chinesischen Projekt Interesse hat, bewirbt sich eigenständig. Eingereicht werden ein Lebenslauf und ein Motivationsschreiben in Englisch. Zudem muss vor der Jury ein Vortrag, ebenfalls in Englisch, über ein frei wählbares chinesisches Thema gehalten werden. Dies gibt den Ausschlag für die Mitwirkung in diesen internationalen Teams. Und so haben auch wir uns als Team gefunden.

Was hat Ihre Projektaufgabe beinhaltet?

Mario Malzacher: Unter dem Projekttitel «Service Business Concept and Marketing Strategy for ABB Engineering (Shanghai) Ltd.» fasste unser Auftraggeber, ABB Engineering (Shanghai) Ltd., seine Absicht zusammen, das Servicebusiness für chinesische Kraftwerke auszubauen. Un-

**Mario Malzacher, Projektleiter:
«Diese Projektarbeit und natürlich die Auszeichnung mit dem WTT YOUNG LEADER AWARD ist für mich die Krönung des Studiums.»**

sere Aufgabe war, dafür das Potenzial auszurechnen und mit Hilfe von Analysen in bereits weiterentwickelten westlichen Servicemärkten ein Konzept zu erstellen, wie dieses Potenzial ausgeschöpft werden kann. In der Umsetzung sah es dann so aus, dass wir zusammen mit unseren chinesischen Teammitgliedern zuerst den Servicemarkt für Erregungssysteme (regeln die Spannung zwischen Kraftwerken und Stromnetz) in China untersucht und beschrieben haben. In einem zweiten Schritt erfolgten während eines zweiwöchigen Aufenthalts in Shanghai Umfragen bei Kraftwerkbetreibern, Experten und Vertriebspartnern. Wieder zurück in der Schweiz, haben wir die Servicemärkte in der Schweiz und Ka-

nada analysiert. Gleichzeitig haben die chinesischen Studierenden in China evaluiert, was aus diesen Erkenntnissen aus Europa und Nordamerika in China auch wirklich umsetzbar ist. Anhand dieser Informationen konnten wir ein Konzeptpapier vorbereiten, das im Anschluss beim Besuch von Xie Zhimin, Zhang Min und Jing Hong in der Schweiz verfeinert wurde.

Philipp Heim: Für ABB Engineering (Shanghai) konnten wir damit verschiedene Handlungsfelder beleuchten und ihnen auch aufzeigen, dass chinesische Kraftwerkbetreiber bereit sind, neue Serviceleistungen anzunehmen, und den Nutzen darin erkennen.

Wie hat sich die Zusammenarbeit in Ihrem Team gestaltet? War die räumliche Distanz zu ihren chinesischen Teammitgliedern kein Problem?

Julia Wüthrich: Bevor wir unsere drei chinesischen Teammitglieder kennengelernt haben, mussten wir uns zuerst einmal beschnuppern. Wir waren uns bis anhin fremd und wurden aufgrund der Bewerbung für das Shanghai-Projekt zusammengewürfelt. Erst danach haben wir versucht, über Skype und Mail mit den chinesischen Studenten Kontakt aufzunehmen. Aber da zeigten sich zuerst einmal die Tücken der Technik: Beispielsweise war Skype den Chinesen anfangs überhaupt nicht bekannt. Aus den Erstkontakten entwickelte sich dann aber schnell eine intensive Zusammenarbeit, verstärkt noch in den Phasen, in denen wir uns gegenseitig besucht haben.

Coaches Mathias Kleiner, MBA, FHS St.Gallen, und Prof. Ming Yao, Tongji University:

«This team has been phenomenal and combined all the key success factors: team spirit, sensitivity for intercultural differences, solution oriented thinking, flexibility and eagerness to learn. Due to their high level of commitment to this project, they presented a mature and well balanced service business concept to the client.»

Wie eng war diese Zusammenarbeit über die Landesgrenzen hinaus während des gesamten Projektes?

Mario Malzacher: Die Zusammenarbeit war von Anfang an sehr intensiv, wurde jedoch während des Projektverlaufs noch enger. Anfangs haben wir Aufträge zugeteilt, die Resultate einander zugeschickt und uns darüber ausgetauscht. Gegen Ende des Projektes bildeten wir Zweiergruppen, die

jeweils aus einem schweizerischen und einem chinesischen Teammitglied bestanden.

Julia Wüthrich: Diese internationalen Tandemteams hatten auch den Vorteil, dass jeder wusste, woran der andere arbeitete. Denn anfangs kam es vor, dass aneinander vorbeigearbeitet wurde und dies zu unerfreulichen Doppelspurigkeiten führte. Das hing zum Teil mit der Zeitverschiebung zusammen. Durch diese enge Zusammenarbeit konnte sich auch ein Vertrauensverhältnis innerhalb des Tandems aufbauen, das es erlaubte, offener mit Kritik und Ratsschlägen umzugehen.

Offener mit Kritik umgehen? Damit sprechen Sie Schwierigkeiten in der Teamarbeit an?

Philipp Heim: Ja, obwohl sich die Zusammenarbeit ausgesprochen gut gestaltete, gab es anfänglich einige Hürden. Die Schwierigkeit bestand für mich darin, dass man wohl vom Gleichen sprach, die Sichtweise aber anders war. In diesen Situationen machten sich die kulturellen Unterschiede und die teils unterschiedliche Arbeitsweise dann doch bemerkbar. Wir haben unsere chinesischen Teammitglieder als sehr engagiert und überaus motiviert wahrgenommen.

Julia Wüthrich:

«Die Arbeit im internationalen Team hat mich Respekt vor anderen Denkansätzen und Toleranz gegenüber anderen Meinungen gelehrt.»

men, jedoch waren sie in ihrer Arbeitsweise weniger kritisch, als wir uns dies gewohnt sind. Dies zeigte sich unter anderem darin, dass sie Vorgaben, die sie vom Projektleiter erhielten, als gegeben annahmen. Wir dage-

gen sind uns gewohnt, Anweisungen auch mal zu hinterfragen und eigene Lösungsvorschläge zu entwickeln.

Julia Wüthrich: Diese Arbeitsweise war zu Beginn unseres Projekts bei unseren chinesischen Teammitgliedern, Xie Zhimin, Zhang Min und Jing Hong, kaum ausgeprägt. Als sie jedoch spürten, wie wir Schweizer arbeiten, nahmen auch sie sich öfter die Freiheit,

Philipp Heim:

«Der Gewinn des WTT YOUNG LEADER AWARDS ist für mich ein Zeichen, dass wir auf dem richtigen Weg sind.»

umzudenken und Anweisungen kritisch zu hinterfragen. Auch ihre Art, Kritik zu üben, mussten wir zuerst kennenlernen: Sie sind sich gewohnt, sehr diplomatisch ihre Kritik auszudrücken. Wir sind da um einiges direkter. Ein klares «Das finde ich nicht gut» gab es in ihrer Ausdrucksweise nicht. Dies wurde mit «Das finden wir eigentlich schon gut» diplomatisch umschrieben. Anfänglich haben wir dies auch wortwörtlich aufgefasst und dadurch einige Zeit gebraucht, bis wir daraus ein Missfallen hören konnten. So kam es in der Anfangsphase auch schon mal zu Missverständnissen.

Welchen Gewinn haben Sie aus der chinesisch-schweizerischen Zusammenarbeit gezogen?

Julia Wüthrich: Kurz: Ohne die Zusammenarbeit mit den chinesischen Studenten wäre das Projekt für uns nicht realisierbar gewesen. Wir hätten keinen Zugang erhalten – weder zum Verständnis des chinesischen Marktes noch zu chinesischen Geschäftsgepflogenheiten oder zum Kulturverständnis.

**Das Siegerteam
Managementkonzeption**

Mario Malzacher

*1986, lebt in Eschenbach

Beruflicher Werdegang: Lehre als Kaufmännischer Angestellter bei Geberit, Rapperswil
Studium: Wirtschaftsinformatik, FHS St.Gallen

Zurzeit: Auf der Suche nach einer neuen spannenden Herausforderung

Julia Wüthrich

*1986, lebt in Heiden

Beruflicher Werdegang: Lehre als Mediamatikerin bei Swisscom, St.Gallen
Studium: Bachelor of Science in Business Administration, FHS St.Gallen
Seit 2011: Masterstudium an der Universität St.Gallen

Philipp Heim

*1987, lebt in St.Gallen

Beruflicher Werdegang: Lehre als Kaufmann bei Bühler AG, Uzwil
Studium: Betriebsökonomie, Bachelor of Science in Business Administration, FHS St.Gallen
Seit 2011: Kundenberater im Energieverkauf bei den St.Galler Stadtwerken, St.Gallen

Xie Zhimin, Zhang Min und Jing Hong von der Tongji University ergänzten das Team.

Können Sie das an einem Beispiel ausführen?

Julia Wüthrich: Das begann mit dem Auftreten vor höherrangigen Gesprächspartnern: Es wurde uns erklärt, dass es sich für einen Studenten nicht ziemt, mit Krawatte und Anzug zu erscheinen. Ein anderes Beispiel ist der Ablauf eines Geschäftsmeetings: Anstelle eines offiziellen Meetings mit bei

uns üblicher Traktandenliste wird ein offenes Gespräch, ein Dialog, geführt. Es wird auch sehr oft bei einer Terminabsprache betont, dass ein Dialog und kein Meeting erwünscht sei. In einem solchen Dialog hat auch Privates Platz.

Hat von diesem Arbeitsstil auch etwas auf Ihre künftige Arbeitsweise abgefärbt?

Philipp Heim: Ich nehme sehr viel davon mit. Ich bin sicherlich toleranter gegenüber anderen Meinungen geworden, akzeptiere vermehrt andere Ansätze und bringe mehr Respekt andern Kulturen und Standpunkten entgegen. Das möchte ich so auch beibehalten. ■

ABB/ABB Engineering (Shanghai) Ltd., Shanghai

ABB ist weltweit führend in der Energie- und Automationstechnik. Das Unternehmen ermöglicht seinen Kunden in der Energieversorgung und der Industrie, ihre Leistung zu verbessern und gleichzeitig die Umweltbelastung zu reduzieren. ABB beschäftigt etwa 130'000 Mitarbeitende in rund 100 Ländern.

«Cultural Synergies lead to Success.»

Motto des chinesisch-schweizerischen Teams.

WTT YOUNG LEADER AWARD für Managementkonzeption – die weiteren Nominierten**Zweiter Rang**

FHS Projektteam: Irene Enzler, Simon Koster, Petra Alder, Silvia Knoepfel

Projekttitel: Konzeption und Einführungsplanung eines durchgängigen ERP-Systems bei der Holzwerk Spezialitäten AG

Kundschaft: Holzwerk Spezialitäten AG, Montlingen

Projektleitung (Kundschaft): Toni Steinmann, Holzwerk Spezialitäten AG

FHS Coach: Stefan Stoeckler

**Dritter Rang**

FHS Projektteam: Alexander Junker, Andre Kueffer, Sebastian Schneider, Stephan Baumgartner

Projekttitel: Entwicklung einer fachbereichsbezogenen, mehrstufigen DB-Rechnung auf Teilkosten-Basis

Kundschaft: Hunsrück Klinik Kreuznacher Diakonie, Simmern/Deutschland

Projektleitung (Kundschaft): Thorsten Junkermann, Hunsrück Klinik Kreuznacher Diakonie

FHS Coach: Reto Morellon

Die Sponsoring-Partner



Award Buffet Sponsor



Preissponsor 1. Rang



Preissponsor 1. Rang



Qualifying Sponsor



Preissponsor 2./3. Rang



Preissponsor 2./3. Rang



Celebration Sponsor



Invitation Sponsor



Invitation Sponsor



Community Sponsor



Kategoriensponsor



Kategoriensponsor



Medienpartner



Medienpartner



Patronatspartner



Patronatspartner

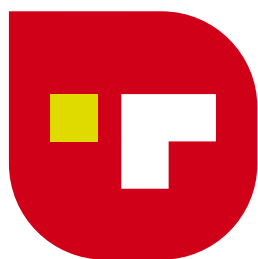


Patronatspartner



Patronatspartner

Anzeige



TELECOM

Liechtenstein

www.telecom.li

Leidenschaftlich. Gut. Beraten.



Für unsere Kunden erwarten wir
von uns selbst Höchstleistungen.

Deshalb unterstützen wir den
WTT YOUNG LEADER AWARD.

**Hypo Landesbank Vorarlberg –
seit über 10 Jahren erfolgreich in St. Gallen**

Hypo Landesbank Vorarlberg, Niederlassung St. Gallen
Bankgasse 1, Tel. 071 228 85 00

www.hypobank.ch

Höchstleistungen. Qualität. Fortschritt.

Die Werte der Studierenden der FHS St.Gallen werden auch von der AFG gelebt.

Die AFG Arbonia-Forster-Holding AG gratuliert den Siegerteams zum Gewinn des WTT YOUNG LEADER AWARD



Heiztechnik
und Sanitär



Küchen
und Kühlen



Fenster
und Türen



Stahltechnik



Oberflächen-
technologie

Stifterin des Siegerpreises in der Kategorie Marktforschung

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