



Siegerteam «Gebäudeversicherung St.Gallen»

Wie Versicherte Schäden regeln wollen

Seite 12

Siegerteam «Zur Rose Suisse»

Was bringt die automatisierte Praxisapotheke?

Seite 18

WTT YOUNG LEADER AWARD 2021

Mit Praxisprojekten gemeinsam wachsen

Wirtschaft, Wissenschaft und Studierende feierten in der Tonhalle St.Gallen
herausragende Marktforschungen und Managementkonzepte.



Nächste
Infoveranstaltungen:
ost.ch/infoveranstaltungen

Studium an der OST Wirtschaft praxis- nah studieren.

Bachelor-Studium

- Betriebsökonomie
- Management und Recht
- Wirtschaftsinformatik

Master-Studium

- Business Administration
- Wirtschaftsinformatik

ost.ch/studium/wirtschaft



OST
Ostschweizer
Fachhochschule



Eine Community, die Mut macht

Liebe Praxisprojekt-Community

Online und offline verbinden, Entertainment bieten, Emotionen ansprechen und Regionalität auf globalem Spielfeld betonen – klingt das nicht wie das Rezept des WTT YOUNG LEADER AWARD?

Genau diese Punkte nannten meine Jury-Kollegen aber auch für ein erfolgreiches Retail-Geschäft der Zukunft – an der Praxis-Arena Wirtschaft & Bildung während der Award-Verleihung. Den Input lieferte ein lokaler Pionier des Wein- und Online-Handels: Jan Martels Familie verkauft Wein seit 1876 stationär und seit den 90er-Jahren digital. Die Digitalisierung fordert den stationären Handel heraus. Ist dieser bereit, sich neu zu erfinden, kann die Digitalisierung belebend wirken. Denn Verkaufen ist immer auch eine emotionale Angelegenheit, die im besten Fall alle Sinne anspricht. Dafür sind analoge

Begegnungen unverzichtbar. Die Herausforderung für Unternehmen ist, die für Ihr Geschäftsmodell bestmögliche Kombination von on- und offline zu kreieren. Beispiele wie Martel machen Mut – gerade jetzt, wo die Pandemie den Wandel beschleunigt.

Souverän mit der neuen Realität gingen die Siegerinnen und Sieger des WTT YOUNG LEADER AWARD um. Es ist der zweite «Lockdown-Jahrgang». Während der erste im Normalmodus begann und mitten im Projekt auf digitale Kommunikation umstellen musste, startete der zweite Jahrgang bereits im Pandemiemodus: Kundenbeziehungen aufbauen, Teams organisieren, Märkte spüren, kreativ sein – wo Feinstoffliches zählt, ist virtuelles Arbeiten besonders herausfordernd. Die OST-Studierenden zeigten echte Young-Leader-Qualitäten. Beim zweiten Projekt seien digitale Arbeitsweisen bereits eingespielt, betonen sie in ihren Interviews auf den Seiten 12 und 18 dieses Magazins. Die jungen Leader 2021 lieferten nicht weniger Qualität als ihre Vorgänger. Auch das stimmt mutig.

Der WTT YOUNG LEADER AWARD zeigte mit dem hybriden Konzept bereits 2020 innovative Wege für die gebeutelte Eventbranche auf – damals ohne Saalpublikum. Nun erweiterte der WTT YOUNG LEADER AWARD seine Community wieder. 700 Gäste verfolgten das Entertainment aus der Tonhalle St.Gallen – online und offline verbunden, in der Region, an unseren Partnerhochschulen und bei internationalen Auftraggebern rund um die Welt. Eine Bestätigung für das Praxisprojektmodell des Departements Wirtschaft der OST! Es zeigt sich ebenso anpassungsfähig, wie die jungen und gestandenen Leaderinnen und Leader in der Ostschweiz.

Ich danke der Praxisprojekt-Community – für ihre Treue und den Zuspruch. Sie spornt insbesondere unsere Studierenden an, mutig Leistung zu zeigen. Insbesondere danke ich dem Team der WTT Wissenstransferstelle, das seinen unverhofft pausierenden Leiter, Prof. Peter Müller, gebührend vertrat – wie ein Blick in dieses Magazin verrät.

Prof. Dr. Marion Pester
 Leiterin Departement Wirtschaft
 und Standort St.Gallen
 OST – Ostschweizer Fachhochschule

Sponsoren

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

$$33 + 16 = 110001$$



Machen
wir die Schweiz
gemeinsam zur
Nummer
01.

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

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

Jetzt bewerben unter: abraxas.ch/jobs


abraxas



Sei ein Teil der Bühler Welt!

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

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. Wir suchen 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.**

BÜHLER

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

**SOLENTHALER
RECYCLING AG**
Ihre Rohstoff-Retter

Team «Jansen» mobilisierte für den Publikum-Award

Die Teams «Gebäudeversicherung St.Gallen» und «Zur Rose Suisse» holten sich den WTT YOUNG LEADER AWARD. Fürs Publikum hatte das Team «Jansen» die Nase vorn. Weinhändler Jan Martel diskutierte mit Jury-Mitgliedern, wie stationärer Handel von der Digitalisierung profitiert. Die Veranstalter verbanden Online- und Offline-Gäste in einer interaktiven Plattform und streamten erstmals auch öffentlich, mit neuem Zuschauerrekord – trotz weniger Saalpublikum.

Wirtschaftsstudierende an der OST – Ostschweizer Fachhochschule bleiben nicht in der Theorie verhaftet: Sie erhalten die Gelegenheit, ihr Können als Team in Praxisprojekten – bezahlten Echaufträgen von Unternehmen – unter Beweis zu stellen. Die sechs überzeugendsten Arbeiten wurden in zwei Kategorien für den WTT YOUNG LEADER AWARD 2021 nominiert. Am Montag, 27. September, wurden in der Tonhalle St.Gallen die Sieger gekürt.

Jury-Awards für Prägnanz und Leidenschaft

In der Kategorie Marktforschung gewann das Team «Gebäudeversicherung St.Gallen» mit Oliver Mosberger (Projektleiter), Raphael Eisenhut, Michael Bösch, Stefanie Durrer, Anja Platt, Stefanie Moser und Nils Ham den prestigeträchtigen Preis. Jury-Vertreter

«Die Digitalisierung ist der Türöffner fürs neue Retail.»

Christof Oswald, Personalchef von Bühler, würdigte, dass das Team die Erkenntnisse auf den Punkt gebracht habe.

In der Kategorie Managementkonzeption platzierte sich das Team «Zur Rose Suisse», das den Nutzen automatisierter Medikamentenbewirtschaftung in Arztpraxen quantifizierte, im ersten Rang. Das Team aus Martin Guler (Projektleiter), Michèle Beerli, Ladina Tellenbach, Rico Schmid, Robin Ochsner und Melissa Weibel ging dafür mit Stoppuhren in Praxen, um Prozesse zu

erforschen. Jury-Vertreter Thomas Harring, CEO von Leica Geosystems, lobte: «Die Jury spürte viel Leidenschaft.»

Publikum mit eigener Meinung

Die Verleihung des WTT YOUNG LEADER AWARD war wiederum als hybrider und interaktiver Anlass konzipiert; neben 400 Gästen in der Tonhalle war auch eine Online-Community mit 300 Haushalten zugeschaltet – erstmals übertrugen Medienpartner den Livestream öffentlich. Der Publikum-Award ging mit 27.7 Prozent der Stimmen ans Team «Jansen», übergeben von Marco Letta, Unternehmensleiter der St.Galler Stadtwerke. Das Team mobilisierte seine Fans bis zuletzt und konnte so während der Show nicht mehr abgefangen werden.

Digitalisierung kann stationären Handel befeuern

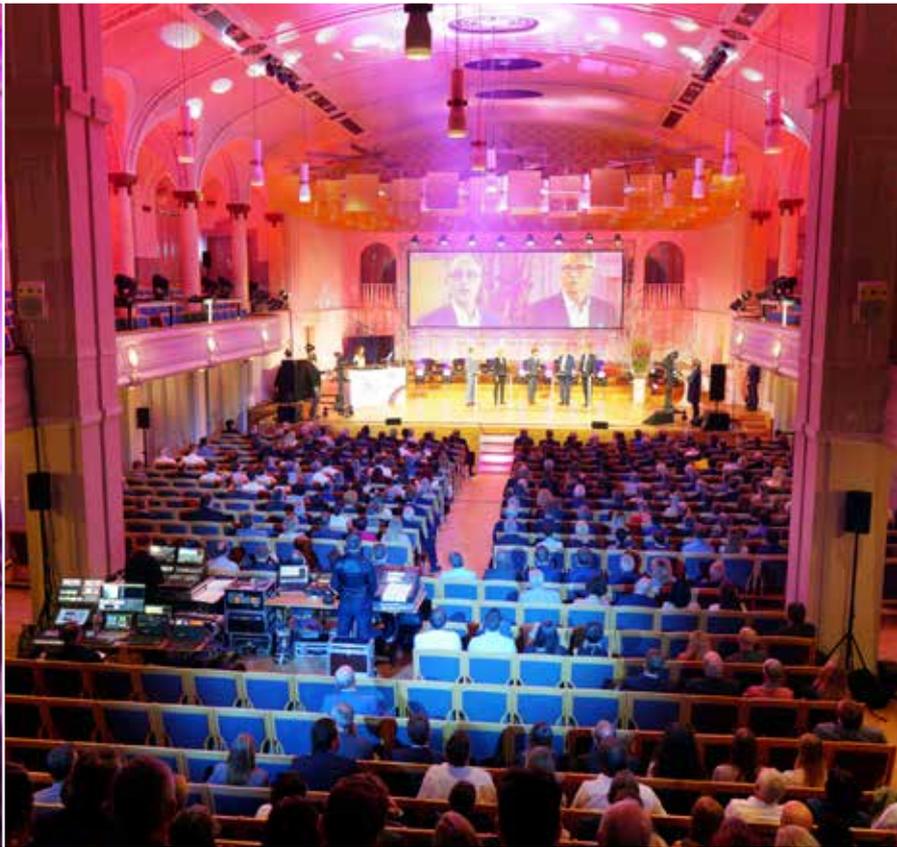
Keynote-Speaker Jan Martel ist Geschäftsführer der Martel AG St.Gallen, die seit 145 Jahren Weine in einem Laden verkauft, aber auch in den 1990er Jahren den ersten Online-Shop für Weine in Europa einrichtete. Er führte aus, dass der stationäre Handel gerade jetzt eine Renaissance erlebe, weniger trotz, sondern vor allem auch wegen der Digitalisierung: Kunden würden einen Einkauf meist im Netz starten und sich dort informieren, dann aber das Erlebnis im stationären Geschäft suchen: «Digitalisierung ist der Türöffner fürs neue Retail», hielt Martel fest.

Diese These vertiefte Tagblatt-Chefredaktor Stefan Schmid in einer «Praxisarena» mit Heidi Bösch, Personalchefin der Migros Ostschweiz, Martin Knöpfel, Direktor PwC St.Gallen, und Daniel Wessner, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit Thurgau. Dabei kamen sie überein, dass eine intelligente Vernetzung der verschiedenen Kanäle am erfolgversprechendsten sei.

In der Gunst des Publikums: Team «Jansen» mit Phil Natter (Projektleiter), Attila Güven, Sven Neff, Léonie Nef, Yannic Wild, Yasemin Aksoy und Michael Schoop (v. l. n. r.)







Wie mache ich mein Unternehmen fit für die digitale Zukunft?

Wir haben die Antwort.

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

sgsw
St.Galler Stadtwerke



Logisch, TKB

150
Jahre

VON DER IDEE ZUM JUNGUNTERNEHMEN.

Eine Idee und viel Herzblut allein reichen nicht.
Die TKB unterstützt mich auf meinem Weg
zur Selbstständigkeit. Nicht nur finanziell,
sondern auch mit Rat und Tat sowie
mit einem grossen Netzwerk.

tkb.ch/firmagruenden



**Thurgauer
Kantonalbank**
FÜRS GANZE LEBEN

Leader aus Praxis und Hochschule entscheiden

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



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



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



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



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



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



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



Prof. Dr. Daniel Seelhofer
Rektor, OST



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

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

LEADER SPECIAL zum WTT YOUNG LEADER AWARD 2021

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

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

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

«Wir hatten keine Zweifel, dass wir richtig lagen»

Als Datenauswertungen unerwartete Ergebnisse lieferten, musste das Team «Gebäudeversicherung St.Gallen» seinen Auftraggeber überzeugen, das Projekt ganz anders als geplant anzugehen. Dank stichfesten Argumenten, zweifelsfreien Ergebnissen und glasklaren Empfehlungen urteilte die Jury schlussendlich: «Sieg in der Kategorie Marktforschung!»



Das Team «Gebäudeversicherung St.Gallen»:
Stefanie Moser, Oliver Mosberger (Projektleiter), Niels Ham, Raphael Eisenhut, Stefanie Durrer (v. l. n. r.).
Es fehlen: Michael Bösch und Anja Platt

Hätten Sie auf Ihren Sieg gewettet?

Oliver Mosberger: Damit hatten wir nicht gerechnet. Wir kannten die anderen Arbeiten nicht im Detail, deshalb ist das auch schwierig.

Niels Ham: Erst die Vornomination, dann die Nomination – je näher man dem Ziel kommt, desto grösser wird die Hoffnung. Alle Teams hätten den Award verdient.

Der WTT YOUNG LEADER AWARD bedeutet auch eine Extrarunde in Sachen Praxisprojekte. Lohnt sich das für Sie?

Raphael Eisenhut: Da macht man gerne mit. Alle Nominierten sind bereits Gewinner.

Die Jury lobte Ihr Management Summary. Verraten Sie Ihr Rezept für folgende Jahrgänge!

Anja Platt: Man muss bis zum Schluss liefern. Fürs Management Summary soll deshalb noch genügend Energie bleiben.

Stefanie Moser: Wir strukturierten unsere Arbeit stark, davon profitierte auch das Management Summary. Dort visualisierten wir Zahlen und Kernaussagen noch mit Piktogrammen.

Eigentlich mussten Sie das Projekt mittendrin anders planen, als es von der GVSG zunächst gedacht war. War Ihnen wohl dabei?

Raphael Eisenhut: Na ja... Auftraggeber, Coach und wir waren überrascht, als die Daten nicht hervorbrachten, was alle erwarteten: Die Kundenbedürfnisse liessen sich nicht nach Schadentypen unterscheiden. Sie sind individuell. Also mussten wir in kürzester Zeit das Forschungsdesign umstellen.

Michael Bösch: Wir hatten keine Zweifel, dass das richtig war. Denn auf akribische Datenauswertung legten wir grossen Wert. Da gab es keine Unklarheiten, wir liessen nichts im Unreinen. So konnten wir auch die Gebäudeversicherung St.Gallen (GVSG) von einem neuen Weg überzeugen.

Stefanie Durrer: Wir kamen allerdings ganz schön unter Druck, weil wir den Zeitplan halten wollten. Die Kundenumfrage musste pünktlich raus.

.....
 «Unser Netzwerk erweitert sich gerade ganz erfreulich.»

Was zeigte Ihre Marktforschung auf?

Oliver Mosberger: Die GVSG erhielt viele Daten über ihre Kunden – wie die Zufriedenheit oder die Bearbeitungszeit bei Schadenfällen. Welche Bedürfnisse haben die Kunden – alte, junge, solche mit einzelnen Immobilien oder mehreren Liegenschaften? Bevorzugen sie persönliche oder digitale Kommunikation? Wie schnell soll ein Erstkontakt erfolgen? Wie rasch braucht es Entscheide? Bis wann werden Entschädigungen gewünscht? All dies ist eben hoch individuell.

Welche Empfehlungen leiteten Sie ab?

Niels Ham: Die Digitalisierung mit einem Online-Portal für den interaktiven Austausch bei Schadenfällen voranzutreiben. Das kann man sich vorstellen wie die Paketverfolgung beim Versandhandel. Damit hat die GVSG bereits begonnen.

Stefanie Moser: Dann rieten wir zur



Automatisierung bei Kundenbeziehungen: Kundendaten können in einem CRM-System bereits kategorisiert erfasst werden und Mitarbeitende bei Standardfällen entlasten.

Anja Platt: Die dritte Empfehlung hiess «Customizing», die Kunden sollen also innerhalb des gesetzlichen Rahmens individuell wählen dürfen, wie Fälle bearbeitet werden sollen. Es braucht keinen einheitlichen Prozess für Brände oder Wasserschäden.

Wie wirkte sich der Shutdown auf Ihre Leistung aus?

Raphael Eisenhut: Wir sind eine kleine Klasse und kannten uns bereits. Für uns als berufsbegleitende Studierende half das Homeoffice gar, Job und Praxisprojekt flexibler zu vereinen. Die Herausforderung lag darin, eine Arbeit aus einem Guss abzuliefern – sieben Leute arbeiteten daran.

Oliver Mosberger: Für kreative Prozesse haben wir virtuell mehr Zeit als üblich gebraucht. In Videokonferenzen kann immer nur eine Person sprechen. Hier war etwas Mehraufwand gefragt, um die gewohnte Qualität zu liefern.

Erhielten Sie berufliche Angebote nach dem Sieg?

Niels Ham: So direkt nicht. Aber der Award bietet eine Plattform und Aufmerksamkeit. In den sozialen Medien ist gerade viel los und unser Netzwerk erweitert sich ganz erfreulich.

.....
 «Das Homeoffice half, Beruf und Praxisprojekt flexibler zu vereinen.»

Stefanie Durrer: Wir waren überrascht über die Reichweite des Events. Viele verfolgten ihn mit, auch ohne unser Wissen – privat und geschäftlich. Wir erhielten viel Zuspruch. Es ist schön, wenn harte Arbeit bemerkt wird.

Was machen Sie mit den 6000 Franken Preisgeld?

Oliver Mosberger: Darüber haben wir noch gar nicht nachgedacht. Ein gemeinsames Abendessen muss aber sein!





Wir gratulieren den Studierenden zum 3. Rang am WTT Young Leader Award

In der Kategorie Managementkonzeption belegte das Team der Raiffeisenbank Regio Uzwil den hervorragenden 3. Platz.

LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!



Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von der exklusiven Zielgruppe der Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik in der Ostschweiz profitiert.

Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.
www.leaderdigital.ch



ERGOSWISS
table lift systems



Ergoswiss gratuliert

Fabienne, Antonia, Olivia, Adrian und Maximilian zur Nominierung für den WTT YOUNG LEADER AWARD in der Kategorie Unternehmensanalyse und Marktforschung.



Onlineshop



Systemkonfigurator



Hohe Lieferbereitschaft

Immer auf der richtigen Höhe
www.ergoswiss.com

DEIN INTERNET. DEIN ANSCHLUSS.



**JETZT
MIT NOCH
MEHR
LEISTUNG**

Genau was ich brauche.

- Modernste Technologie
- High-Speed Verbindung
- High-Quality Streaming & TV

thurcom
www.thurcom.ch

Kundenbedürfnisse – aus Daten gelernt

Lukas Summermatter liess ein Praxisprojektteam tausende Datensätze durchforsten. Unterschiedliche Bearbeitungsprozesse für verschiedene Gebäudeversicherungs-Schadenfälle schwebten ihm vor, um noch besser auf Kunden einzugehen. Letztlich liess er sich aber vom Team von einem anderen Weg überzeugen.



Lukas Summermatter, Direktor Gebäudeversicherung St. Gallen

Lukas Summermatter, was bedeutet Ihnen der Sieg?

Ein schöner Erfolg! Er gehört aber den Studierenden. Wir freuen uns gerne mit. Das Projekt ist echt gelungen und es ist schön, dass die Jury die Leistung des Teams erfasst hat.

Wie erlebten Sie die Zusammenarbeit?

Das Team war bereit, die berühmte Extrameile zu gehen. Ein Beispiel: Beim Versand von 5000 Briefen für eine Umfrage bestand es darauf, alles von Hand zu verpacken. Wir boten an, das maschinell zu erledigen. Doch die Studierenden wollten die Rücklaufquote

mit einem beigelegten Stück Schokolade verbessern. Aufwand scheuten sie nirgends.

Welchen Wert geben Sie Praxisprojekten?

Einen sehr hohen! Unser Praxisprojekt widerlegte eine entscheidende Annahme. Kundenbedürfnisse sind nicht schadenbezogen, sondern höchst individuell. Unsere Prozesse der Schadenbearbeitung gestalten wir nun ganz anders als geplant. Die Studierenden vertiefen sich unvoreingenommen in Themen. Für verhältnismässig wenig Geld setzen sie sehr viel engagierte Zeit ein.

Was machen Sie mit den Ergebnissen?

Die Kunden können nun die Fallbearbeitung individuell beeinflussen: Sollen wir vorbeikommen? Verkehren wir per E-Mail weiter? Das entscheiden die Kunden beispielsweise künftig selbst – auf Rat der Studierenden. Wir führen Daten zusammen und machen sie gegenüber Kunden in einer Art elektronischem Schadendossier verfügbar. Offerten für die benötigte Datendrehscheibe liegen bereits auf meinem Tisch.

Auf den Punkt gebracht

Riesige Datenmengen – das war eine Herausforderung beim Praxisprojekt für die Gebäudeversicherung St. Gallen (GVSG). Statistik-Coach Stefan Ott weiss, wie das Team den Überblick behielt und so zu klaren und präzisen Aussagen kam.



Statistik-Coach: Dr. Stefan Ott, Dozent, OST

Stefan Ott, das Team fasste 19000 Schadenfälle in ein Modell. War da mehr als das statistische Einmaleins gefragt?

Bei grossen Datensätzen ist bereits die Aufbereitung herausfordernd. Die Auswertung erfolgte mit mehreren Software-Tools. Die schiere Datenmenge macht die Aufgabe komplex, präzise Aussagen benötigen gute Strukturierungen. Zudem wertete das Team offene Kommentare von Kunden nach einem systematischen Kriterienraster aus – ein qualitatives Plus.

Trotz vieler Daten brachte das Team die Ergebnisse auf den Punkt. War das der

Schlüssel zum Sieg?

Tatsächlich ist das die hohe Schule, die nicht allen gleich gelingt. Prägnanz ist ein grosses Qualitätsmerkmal der Arbeit. Das Team strukturierte sie mit Zwischenfaziten und machten mit seinem Management Summary einen aufgeräumten ersten Eindruck – offenbar auch bei der Jury.

Nebst einem Projektcoach steht den Teams auch ein Statistik-Coach zur Seite. Welche Unterstützung bieten Sie?

Als Statistik-Coach ist mein Anteil generell nicht so gross. Ich sah das Team zwei, drei Mal und beriet es vor allem bei der

Strukturierung der Grundgesamtheit, beim Forschungsdesign sowie bei der methodisch gestützten Auswertung.

Was hat die GVSG nun in den Händen?

Das Team arbeitete differenziert und präzise Kundenbedürfnisse heraus. Daraus leitete es konkrete und praktisch sofort umsetzbare strategische Stossrichtungen ab. Zudem erhielt die GVSG alle Rohdaten. Daraus könnten nun weitere Erkenntnisse gezogen werden.



Stellen, so vielfältig wie Sie.

www.karriere-thurgau.ch

Thurgau 

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 part of Hexagon
leica-geosystems.com/about-us/careers



Dank dem OST-Projektteam verstehen wir Kundenbedürfnisse noch besser.

Herzliche Gratulation Oliver Mosberger, Raphael Eisenhut, Michael Bösch, Stefanie Durrer, Anja Platt, Stefanie Moser & Niels Ham zum Sieg beim WTT YOUNG LEADER AWARD in der Kategorie Marktforschung.

rundum geschützt



Auf den Ehrenplätzen in Marktforschung

2. Rang: Team «Ergoswiss»



Das Projektteam «Ergoswiss» mit Coach Rigo Tietz (hinten links) und Preisstifter Klaus Brammert, Bauwerk Group (hinten rechts)

- Projekttitel: Markt- und Trendanalyse für den Industriearbeitsplatz in der DACH-Region
- Kundschaft: Ergoswiss AG, Widnau
Martin Keller, CEO
- Projektteam: Fabienne Näf, Projektleiterin, St.Gallen
Maximilian Eugster, Rorschacherberg
Olivia Ponti, Kriessern
Antonia Semm, Aadorf
Adrian Suppiger, Muolen
- Projektcoach: Prof. Dr. Rigo Tietz

3. Rang: Team «Jansen»



Das Projektteam «Jansen» mit Auftraggeber Dietmar Alge, Coach Michael Czarniecki und Preisstifter Klaus Brammert, Bauwerk Group (alle 2. Reihe, v. l. n. r) sowie Marco Letta, St.Galler Stadtwerke, der den Publikum-Award übergab (rechts aussen)

- Projekttitel: Markt- und Erfolgspotenzial CO₂-basierter Erdwärmesysteme
- Kundschaft: Jansen AG, Oberriet SG
Dietmar Alge, Leiter Verkauf Geothermie
- Projektteam: Phil Natter, Projektleiter, Mörschwil
Yasemin Aksoy, St.Gallen
Atilla Güven, St.Gallen
Léonie Nef, St.Gallen
Sven Neff, Gossau
Michael Schoop, Oberuzwil
Yannic Wild, Wilen b. Wil
- Projektcoach: Michael Czarniecki, M.A. HSG

Mit Vielfalt gepunktet

Ein bunt gemischtes Team holt sich den Award in Managementkonzeption mit Begeisterung fürs Thema, akribischer Vorbereitung, guter Kundenkommunikation und Spass an der Zusammenarbeit. Bei seinem zweiten Praxisprojekt in einem Shutdown spielte die Pandemie höchstens noch eine Nebenrolle – fürs Ergebnis war sie irrelevant.



Das Team «Zur Rose Suisse»: Robin Ochsner, Melissa Weibel, Rico Schmid, Martin Guler (Projektleiter), Ladina Tellenbach, Michèle Beerli (v. l. n. r.)

Wie erlebten Sie den WTT YOUNG LEADER AWARD?

Martin Guler: Die Anspannung war hoch; der Saal war voller prominenter Gäste. Entsprechend bereitet man sich gut vor. Während der Sommerferien schauten wir uns die Aufzeichnung des letzten Jahres an. Auf der Bühne wird man dann aber einfach von seinen Gefühlen überwältigt.

Melissa Weibel: Das Studium so zu beenden, ist ein einzigartiges Erlebnis. Die versammelte Wirtschafts- und Politprominenz im Saal der Tonhalle St.Gallen ist beeindruckend.

Ladina Tellenbach: Im Studium leistet man viel und erhält dafür Noten als Leistungsavis. Eine solche Wertschätzung wie am WTT YOUNG LEADER AWARD ist eine ganz andere Gegenleistung für die harte Arbeit.

Wie reagierte Ihr Umfeld auf den Award?

Michèle Beerli: Der sprach sich ganz schnell rum, bevor wir selbst davon erzählen konnten.

Robin Ochsner: Dank dem Livestream konnten unsere Bekannten das Spektakel mitverfolgen – und die Gratulationen erfolgten zahlreich. Es war der krönende Abschluss des Studiums.

Martin Guler: Glückwünsche kommen über alle Kanäle. In den sozialen Medien verbreitete sich der Award-Gewinn rasant.

Was war Ihr Erfolgsrezept?

Michèle Beerli: Es ist wichtig, dass man als Team harmoniert. Wer sich vertraut, arbeitet effizienter. Das wirkt sich auch auf die Qualität der Arbeit aus.

Martin Guler: Man sollte bereits die Zeit bis zum ersten Kundenmeeting gut nutzen – sich beispielsweise mit der Branche vertraut machen. Wer am Anfang viel investiert, profitiert später während dem ganzen Projekt. Bereits nach dem ersten Kundenmeeting sollen alle verstehen, worum es geht und was erwartet wird.

Ladina Tellenbach: Es lohnt sich, die Semesterferien fürs Praxisprojekt einzusetzen. Dann ist es möglich, sich mit dem Projekt vertraut zu machen und eine gute Basis zu legen.

Melissa Weibel: Die Kommunikation mit der Kundschaft ist ebenfalls entscheidend. Die Bedürfnisse müssen richtig abgeholt werden.

Robin Ochsner: Auch bei der Feldstudie ist gute Vorbereitung das A und O. In der kurzen Zeit, die man dort hat, muss man effektiv sein. So schafft man eine grosse und solide Datenbasis.

«Wer sich vertraut, arbeitet effizienter.»

Die Jury lobte Ihre Leidenschaft. Woher kam sie?

Martin Guler: Für mich als Wirtschaftsinformatiker ist Automatisierung ein zentrales Thema. Das weckt mein Interesse sofort. Entsprechend war ich motiviert, Einsatz zu zeigen.

Ladina Tellenbach: Das Praxisprojekt bot die Chance, in die Gesundheitsbranche einzutauchen. Diese neue Erfahrung wollten wir nutzen, da das Thema Gesundheit uns alle betrifft.

Robin Ochsner: Wir waren eine gut sortierte Truppe – drei Männer, drei Frauen – mit ganz unterschiedlichen Hintergründen: Wirtschaftsinformatik, Banking, Personalwesen, Controlling, strategische Unternehmensführung. Das konnten wir gut nutzen und hatten einfach auch Spass zusammen.

Rico Schmid: Nicht zuletzt spielte der Kunde eine Rolle. Auch er war sehr motiviert und ermöglichte uns vieles. Die Einblicke in den laufenden Betrieb von Arztpraxen waren einmalig.

Welche Ergebnisse lieferten Sie Zur Rose?

Melissa Weibel: Alles drehte sich um die Vorteile einer automatisierten Medikamentenbewirtschaftung in Arztpraxen. Wir unterschieden drei Ebenen: Funktional sind

beispielsweise die Einlagerungsprozesse zu nennen. Ökonomisch gesehen führt die Automatisierung zu Zeitersparnissen von 35 Prozent. Und dann gibt es auch einen erweiterten Nutzen: Wer Zeit bei repetitiven Tätigkeiten einspart, kann diese besser für die Betreuung der Patienten einsetzen.

Wie kommt man zu solchen Ergebnissen?

Rico Schmid: Dafür machten wir ein sogenanntes Prozess-Benchmarking und analysierten zahlreiche Abläufe in Arztpraxen. Die Schwierigkeit daran ist, für die Feldstudie ein eigenes Modell zu entwickeln.

Wie stark kam Ihnen der Shutdown in die Quere?

Ladina Tellenbach: Kaum! Wir mussten schon das vorherige Praxisprojekt in einem Shutdown durchführen. Die digitale Arbeitsweise war also bereits eingespielt. Die Qualität der Arbeit litt so nicht.

Ihr Studium ist zu Ende. Was sind Ihre beruflichen Pläne?

Martin Guler: Ich arbeite bereits bei Helvetia Consulting, wo ich mich ebenfalls mit Prozessanalysen und -optimierungen befasse. Zusammen mit dem Master in

Wirtschaftsinformatik an der OST bin ich für die nächste Zeit ausgelastet.

Melissa Weibel: Auch ich bin schon im Personalwesen des Kantonsspitals St.Gallen engagiert.

«Es lohnt sich, die Semesterferien fürs Praxisprojekt einzusetzen.»

Rico Schmid: Bei mir steht das Vorbereitungsjahr für das Masterstudium an der Universität St.Gallen an. Daneben arbeite ich beim Business Engineering Institute St.Gallen. Beruflich interessieren mich Start-ups und Banking.

Michèle Beerli: Seit Juli bin ich im E-Commerce von Dipl. Ing. Fust tätig.

Ladina Tellenbach: Ich war zuerst auf Reisen und bewerbe mich nun bei verschiedenen Arbeitgebern.

Robin Ochsner: Reisen, Rekrutenschule, Masterstudium – in dieser Reihenfolge. Meine beruflichen Interessen kreisen um Qualitätsmanagement und Banking.



«Das musste gut werden»

Gaudenz Weber sieht in Arztpraxen viel Potenzial für digitale Lösungen der Grossistin «Zur Rose». Ein Praxisprojektteam lieferte ihm harte Fakten: Wie profitieren seine Kunden von der automatisierten Medikamentenlogistik?

Gaudenz Weber, war Ihnen rasch klar, dass Sie ein ambitioniertes Team erwischten?

Ja, mir fiel schnell auf, dass die Studierenden administrativ und organisatorisch gut funktionierten. Sie erfassten unsere komplexen Themen rasch. Sie traten gegenüber unseren Kunden, den Ärzten, hochprofessionell auf. Und sie gingen wissenschaftlich sauber und clever an die Umsetzung. Das musste gut werden!

Warum ist der Sieg verdient?

Unsere schwierige Fragestellung verlangte hohen Aufwand. Die Studierenden beantworteten diese sehr klar. Dafür analysierten sie 16 Prozesseinheiten. Das zeigt: Sie

nahmen sich viel vor. Die Arbeit blieb trotzdem fehlerfrei.

Der Award-Abend ist eine pompöse Feier. Zurecht?

Er ist sehr professionell umgesetzt – in stimmiger Atmosphäre: wertschätzend, und man nimmt Studierende ernst. Die Hochschule zeigt gleichzeitig, wie wichtig voller Einsatz für Kunden ist. Der Award hat eine Wirkung für alle Beteiligten: Hochschule, Studierende und Auftraggeber.

Stünden Sie als Referenz zur Verfügung für dieses Team?

Absolut! In Pandemiezeiten muss man eine

solche Leistung erst mal auf den Boden bringen können. Da kann niemand im Team Trittbrett fahren. Alles stimmte: vom Vorgehen bis zum Resultat. Das Projekt erfuhr nun zurecht hohe Beachtung – übrigens auch bei uns intern und bei unseren Kunden. Wir denken schon übers nächste nach.



Gaudenz Weber, Leiter Marketing Ärzte, Zur Rose Suisse

Leistung mit Leidenschaft

Ein Input da, ein Ratschlag dort – mehr brauchte das Team «Zur Rose Suisse» kaum, um souverän den Sieg anzusteuern. Coach Christian Heumann lobt die proaktive Planung und selbstständige Umsetzung der Studierenden.

Christian Heumann, wie entfacht man Leidenschaft? Die lobte die Jury bei Ihrem Team.

Sie war von Beginn da. Team und Kunde befanden sich sofort in produktivem Austausch. Fürs hohe Engagement war also nicht der Coach zuständig, aber vielleicht half mein Tipp zum Projektstart: Da wir im Pandemiemodus waren, riet ich zu einer virtuellen Afterwork-Party. So lernt man sich nicht nur in trockenen Videokonferenzen kennen.

Halfen virtuelle Partys auch über schwierige Projektphasen hinweg?

Ehrlich: Diesem Team lief's wie am Schnürchen. Echte Tiefs sah ich keine. Absagen von

Interviewpartnern nahm man sportlich. Ich musste kaum «anschieben» oder eingreifen. So einen Selbstläufer hatte ich bei einem Praxisprojektteam noch nie.

Wie verstehen Sie Ihre Rolle als Coach?

Ich bin Lernbegleiter. Ich setze Leitplanken und gebe Impulse. Bei schwierigen methodischen Fragen helfe ich oder gebe meine Erfahrung als Wissenschaftler weiter. Ich bin vor allem für Feedback da.

War Ihnen klar, dass das Award-Anwärter sind?

Zum wöchentlichen Coaching-Termin erschien das Team sehr gut vorbereitet. Sie agierten proaktiv und waren ihrem Zeitplan

voraus, sodass wir ein paar Termine sogar ausfallen lassen konnten. Die Projektleitung war top. Alle Abgaben erfolgten in hoher Qualität, es gab vergleichsweise wenig nachzubessern. Mir war daher schon klar, dass diese Studierenden Chancen haben.



Coach: Prof. Dr. Christian Heumann, Dozent, OST

Auf den Ehrenplätzen in Managementkonzeption

2. Rang: Team «Inventx»



Das Projektteam «Inventx» mit Preisstifterin Heidi Bösch, Genossenschaft Migros Ostschweiz (vorne links), Coach Christoph Baumgarten und Auftraggeber Claudio Mari (hinten, links und rechts der Mitte)

- Projekttitle:** Entwicklung einer neuen Applikation für das Release Management der Finnova-Software
- Kundschaft:** Inventx AG, Chur
Claudio Mari, Client Delivery Manager, Financial Services & Solutions
- Projektteam:** Simon Roth, Projektleiter, Balgach
Jason Elser, St.Gallen
Marc Neelsen, Rorschach
Yanick Semmler, St.Gallen
Jonas Vogel, Widnau
- Projektcoach:** Dr. Christoph Baumgarten

3. Rang: Team «Raiffeisenbank Regio Uzwil»



Das Projektteam «Raiffeisenbank Regio Uzwil» mit Preisstifterin Heidi Bösch, Genossenschaft Migros Ostschweiz (vorne Mitte), Coach Sigmar Willi (links aussen) und Judit Fröhlich in Vertretung der Auftraggeberin (neben Coach)

- Projekttitle:** RAVITAL – Gesundheit als Lifestyle
- Kundschaft:** Raiffeisenbank Regio Uzwil, Niederuzwil
Silvan Räss, Mitglied der Bankleitung
- Projektteam:** Yannic Krüsi, Projektleiter, Lichtensteig
Demis Acrostelli, Freidorf
Emanuel Girardi, Rebstein
Ramona Klein, St.Gallen
Dominique Kündig, Stein AR
Agnese Lolli, St.Gallen
- Projektcoach:** Prof. Sigmar Willi





IHR PARTNER FÜR PRINT, ONLINE & LOGISTIK

Wir engagieren uns.

Über 40 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.

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

Fax +41 71 844 03 45

info@schmid-fehr.ch

www.schmid-fehr.ch

ERLEBEN SIE PARKETT MIT ALLEN SINNEN

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