

SPECIAL

WTT Young Leader Award 2025

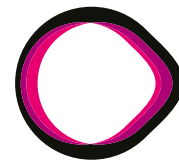
**Award für
Marktforschung**

Das Team «Veloplus» gewinnt mit einer zukunftsfähigen digitalen Kundenkarte.

**Award für
Managementkonzeption**

Das Team «Flawa iQ» gewinnt mit rechtlichen Dokumenten für den Wachstumskurs.

Breaking the Rules



OST
Ostschweizer
Fachhochschule

WO WISSEN WIRKT.



**Jetzt das
Angebot
kennenlernen!**

School of Management **Praxisnah und chancenreich studieren.**



ost.ch/wirtschaft

Bachelor-Studium

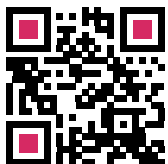
- Betriebsökonomie
- Management und Recht
- Wirtschaftsinformatik

Master-Studium

- Business Administration
- Wirtschaftsinformatik

Weiterbildung in Wirtschaft (Auswahl)

- Accounting, Finance und Banking
- Digitales Marketing & Marketing Management
- Digitale Transformation
- Künstliche Intelligenz
- Leadership, Human Resources, Organisation
- Qualität und Nachhaltigkeit
- Strategie & Innovation
- Wirtschaftsrecht



ost.ch/wb-wirtschaft

Innovation fördern und ausleben

Beat Tinner
Regierungspräsident
des Kantons St.Gallen



Liebe Leserin, lieber Leser

«Breaking the Rules!» – im Kontext des diesjährigen WTT Young Leader Awards verkörpert dieser Ausspruch Tugenden wie Mut, Kreativität und Pioniergeist. Genau diese Eigenschaften zeichnen die diesjährigen Gewinner aus: Sie haben gezeigt, dass Fortschritt entsteht, wenn bestehende Denkmuster hinterfragt und neue Wege beschritten werden. Gegen knapp fünfzig Teams setzten sie sich mit inspirierenden Ideen durch und beeindruckten damit eine Jury, die aus Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Wissenschaft bestand. Zu diesem Erfolg gratuliere ich von Herzen!

Ein besonderer Dank gilt den Mitgliedern dieser ehrenamtlichen Jury: Sie bringen nicht nur Expertise und Erfahrung ein, sondern schenken auch Zeit, Aufmerksamkeit und Wertschätzung. Ihr Interesse an der nächsten Generation von Fach- und Führungskräften verleiht dem Wettbewerb Tiefe und Glaubwürdigkeit. Ebenso danke ich den Auftraggebern der Praxisprojekte, die Jahr für Jahr Studenten reale Heraus-

forderungen anvertrauen. Sie schaffen Lernräume, in denen Theorie und Praxis aufeinandertreffen und wo aus Wissen Wirksamkeit entsteht.

Ein herzliches Dankeschön gilt schliesslich den Sponsoren, Partnern und allen Teilnehmern. Sie alle sind Botschafter eines schweizweit einzigartigen Modells: des Praxisprojektmodells der OST – Ostschweizer Fachhochschule. Ihr Engagement zeigt, dass dieses Modell fest in der regionalen Wirtschaft verankert ist und weit darüber hinaus Ausstrahlung hat.

Der WTT Young Leader Award steht für eine Region, die Innovation nicht nur fördert, sondern lebt. Damit fügt sich der Anlass nahtlos in die Schwerpunktplanung der St.Galler Regierung ein, die darauf abzielt, die Innovationskraft des Kantons St.Gallen zu stärken. Denn wer wagt, Bekanntes zu hinterfragen und Neues auszuprobieren, trägt entscheidend zur Zukunftsfähigkeit der Ostschweiz bei.

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 Partner



Staging Partner



Supporting Partner



Supporting Partner



Internationalisierungspartner



Patronatspartner



Patronatspartner



Patronatspartner



Patronatspartner



Patronatspartner

LEADER – fördert Macher von morgen.

www.leaderdigital.ch

LEADER
DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMER MAGAZIN

Leader aus Hochschule und Praxis

Acht Ostschweizer Führungskräfte vertiefen sich in vornominierte Schlussberichte der Studierenden. Diese Jury entscheidet: Wer gewinnt? Wer kommt auf die Podestplätze?

1 Mario Davatz, Leiter Bühler Energy Center, Uzwil, Preissponsor 1. Rang Marktforschung

2 Thomas Haring, Group EVP Hexagon AB, Hexagon | Leica Geosystems AG, Heerbrugg, Preissponsor 1. Rang Managementkonzeption

3 Thomas Bosshard, Co-CEO und Mitinhaber Oertli Instrumente AG, Preissponsor 2./3. Rang Marktforschung

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

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

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

7 Prof. Dr. Daniel Seelhofer, Rektor OST

8 Prof. Thomas Metzger, Leiter Departement Wirtschaft OST

Das Juryreglement ist auf www.ost.ch/yla einsehbar.



Künftige Führungskräfte sollen auf Vertrauen setzen

«Veloplus» und «Flawa iQ» heissen die Siegerteams des WTT Young Leader Awards. Der Publikum-Award ging an das Team «Gifas-Electric». Insgesamt durften die Finalisten Preisgelder in Höhe von 22'000 Franken entgegennehmen. Reiseunternehmer André Lüthi hielt in seinem Award-Referat ein Plädoyer für eine Vertrauenskultur und riet den Studenten der Ostschweizer Fachhochschule, auf ihren Bauch zu hören.



Marco Letta, Unternehmensleiter der St.Galler Stadtwerke, überreichte den Publikum-Award an das Team Gifas-Electric. Dazu gehört ein Segeltörn auf dem Bodensee.

Mit rund 600 Gästen in der Tonhalle St.Gallen feierte die OST – Ostschweizer Fachhochschule am Mittwochabend, 29. Oktober, herausragende Arbeiten junger Wirtschaftstalente. Das Kompetenzzentrum für Wissenstransfer und Innovation (WTT) verlieh die WTT Young Leader Awards für die besten Praxisprojekte.

OST-Rektor Daniel Seelhofer erinnerte in seiner Ansprache an Heraklit: Bildung sei nicht das Füllen von Fässern, sondern das Entzünden von Flammen – und lobte: «In den Praxisprojekten brennt es lichterloh.» Die Thurgauer Bildungsdirektorin, Regierungsrätin Denise Neuweiler, gratulierte den Finalisten und würdigte die Kreativität in den Arbeiten.

Teams Veloplus, Flawa iQ und Gifas-Electric siegten

In der Kategorie Marktforschung gewann das Team «Veloplus». Die Studenten zeigten ihrem Auftragge-

ber, wie er seine Kundenkarte optimieren kann: Welche zeitgemässen Anreize machen sie konkurrenzfähig? Auf Platz zwei schaffte es ein Team, das für Gifas-Electric die Mitarbeitendenzufriedenheit untersuchte. Ebenfalls aufs Podium kam eine Marktforschung für die Firma H.P. Hafner. In der Kategorie Managementkonzeption holte sich das Team «Flawa iQ» die Trophäe. Es erarbeitete rechtliche Dokumente wie Kaufverträge oder Datenschutzerklärungen, die dem Innovationstempo des Unternehmens gerecht werden. Auf dem zweiten Platz folgte das Team «Jansen» mit einer Marketingstrategie für die USA. Als Drittes klassierte sich ein Team, das für die Firma Unihome die Positionierung eines digitalen Tools entwickelte. Den Publikum-Award holte sich das Team «Gifas-Electric».

Gegen das Misstrauen

Das Leitthema der Award-Verleihung lautete «Breaking the Rules». Passend dazu hielt Globetrotter-Mitinhhaber André Lüthi sein Referat «Erfolg kommt nicht von folgen». Er empfahl den Studenten, den Mut zu haben, eigene Wege zu gehen und auf ihren Bauch zu hören, statt sich starr an Businesspläne zu halten. Gleichzeitig gelte es, Verantwortung für getroffene Entscheide zu übernehmen. Den angehenden Führungskräften riet Lüthi: «Führende und Geführte brauchen gemeinsame Ziele und viel Kommunikation darüber. Dann kann man mehr vertrauen und weniger kontrollieren.» Als Reiseunternehmer, der vielen Kulturen begegnet ist, ermutigte er dazu, kein Misstrauen aufzubauen: «Was denkt der? Was will die? Das bringt einen weder beruflich noch privat weiter.»



Unterstützung des Praxisprojekt-Modells

Die OST-Praxisprojekte sind schweizweit einzigartig. Die Wirtschaftsstudierenden verbringen einen Fünftel ihres Studiums in bezahlten Echaufträgen von Unternehmen und Organisationen.

Der WTT Young Leader Award wird ideell und finanziell von rund dreissig Ostschweizer Unternehmen und Organisationen mitgetragen. Dank ihnen erhielten die Finalisten Preisgelder von insgesamt 22'000 Franken.

Anzeige

**MEIN SEE.
MEINE FREIHEIT.
MEINE WERFT.**



HANDEL & VERKAUF

3 Showrooms | Import & Verkauf
Neu- & Occasionsboote | Hafenplätze

INFRASTRUKTUR

Moderne Infrastruktur
20t & 25t Travel-Lifts

WERKSTATT

Motoren | Elektronik | Winterlager
Unterhalt | Service | Restauration | Neubau

BOOTSSCHULE

Segel- & Motorbootschule | Kurse
Events | Vermietung



PRO NAUTIK AG
Friedrichshafnerstrasse 50
CH-8590 Romanshorn
T +41 71 466 14 14
Info@pro-nautik.ch



Veloplus' Kundenkarte zukunftsfähig gemacht

Ein gemeinsames Steakessen soll es geben, so viel steht fest. Mit 6000 Franken Preisgeld in der Tasche darf das Team «Veloplus» seinen Erfolg beim WTT Young Leader Award gebührend feiern. Es überzeugte die Jury mit einer Marktforschung für Veloplus, den führenden Anbieter von Velozubehör. Im Gespräch erzählen die Studierenden, wie sie vorgehen, was sie gelernt haben und was ihre Zukunft bringt.

Was machen Sie mit 6'000 Franken Preisgeld?

Elvis Berisha: Wir haben beschlossen, einen Teil des Preisgelds für ein gemeinsames Essen zu verwenden – wahrscheinlich im Steakhouse. Es soll ein schöner Abend werden, an dem wir den Erfolg einfach geniessen.

Ihre Marktforschung überzeugte die Jury.

Was analysierten Sie darin?

Silvan Spühler: Im Kern wollten wir herausfinden, wie Veloplus sein Treueprogramm zukunftsfähig aufstellen kann, um die Kunden langfristig zu binden. Uns interessierte, wie das Unternehmen im Wettbewerb mit digitalen Anbietern konkurrenzfähig bleibt. Wir haben zunächst das bestehende Kundenbindungsprogramm analysiert, dann Hypothesen entwickelt und diese mit einer breit angelegten Marktforschung überprüft.

Wie sah diese Forschung konkret aus?

Nick Züger: Wir befragten Kunden zu ihrem Kaufverhalten, ihrer Kenntnis und Nutzung des Treue-

programms sowie zur Zufriedenheit. Ergänzend führten wir qualitative Interviews mit Branchenexperten. Daraus entstand ein Massnahmenplan mit kurzfristigen und langfristigen Handlungsempfehlungen – von der Optimierung des Registrierungsprozesses bis zur besseren Kommunikation der Vorteile. Auch die Nutzung von Kundendaten war ein Thema: Hier kann Veloplus das Kundenerlebnis künftig noch individueller gestalten.

Was haben Sie aus der Zusammenarbeit mit Veloplus gelernt?

Pedro Hagmann de Lima Castro: Veloplus ist ein klassisches KMU. Wir haben gesehen, dass solche Unternehmen sehr wohl mit grösseren Playern mithalten können, wenn sie strategisch planen. Entscheidend ist, Trends wie digitale Treueprogramme ernst zu nehmen und konsequent umzusetzen.
Leandro Roth: Spannend fand ich, dass Veloplus stark auf das Ladengeschäft setzt. Das unterscheidet sie von vielen anderen und hat uns beeindruckt.

Anzeige



**KLEIN.
ALPIN.
INNOVATIV.**

CSB setzt auf Innovation – für unsere Gäste, Patient:innen und Mitarbeitenden.
Zukunft entsteht aus Ideen.



ERFAHREN SIE MEHR



+41 81 838 11 99
info@csbregaglia.ch
Flin 5, 7606 Promontogno
+41 81 553 50 90
arztpraxis.maloja@csbregaglia.ch
Strada Cantonale 370, 7516 Maloja

Was war Ihr Erfolgsrezept?

Elvis Berisha: Wir konnten uns mit Veloplus identifizieren. Alle von uns fahren regelmässig Velo – das half beim Verständnis für die Kundschaft. Und wir hatten mit Simon Brassel, dem Marketingleiter, ein sehr offenes, fast familiäres Verhältnis.

Tim Wäspe: Wir arbeiteten von Beginn an sehr strukturiert. Schon in der ersten Woche planten wir den Ablauf im Detail, weil wir viele Termine und Methoden koordinieren mussten. Diese Organisation erlaubte uns, tief in die Themen einzutauchen und gleichzeitig die Qualität hochzuhalten. Ich glaube, das hat letztlich den Unterschied gemacht.

Am Award-Abend sprach der Reiseunternehmer André Lüthi über Vertrauen und Führung. Was haben Sie aus seiner Rede mitgenommen?

Pedro Hagmann de Lima Castro: Er hat gesagt, man brauche immer auch etwas Glück – und das stimmt. Die Konkurrenz war stark, aber wir hatten ein gutes Team und viel Konsistenz in der Zusammenarbeit.

Elvis Berisha: Mich hat das Bild beeindruckt, das ihn bei einem Unfall im Buggy zeigte: Fehler passieren, und man sollte tolerant bleiben. Das haben wir im Team auch so gelebt. Wenn etwas schiefging, suchten wir Lösungen statt Schuldige.

Silvan Spühler: Mir blieb hängen, wie zentral Führung ist. Man kann die besten Mitarbeitenden haben – wenn man sie nicht richtig führt, ziehen sie nicht am gleichen Strang. Das gilt im Projekt genauso wie im Unternehmen.

Was bringt der Award für Ihre berufliche Zukunft?

Nick Züger: Der Preis zeigt, dass wir in kurzer Zeit komplexe Projekte stemmen können – unter Druck, in neuen Teams, mit hohem Qualitätsanspruch. Das ist sicher ein Pluspunkt im Bewerbungsprozess.

Pedro Hagmann de Lima Castro: Und er beweist, dass wir im Team gut kommunizieren und planen können – eine wichtige Fähigkeit für jedes Unternehmen.

Wie sehen Ihre nächsten Schritte aus?

Pedro Hagmann de Lima Castro: Ich beende nächstes Jahr meinen Bachelor und möchte danach ein Traineeprogramm im Bankwesen starten, idealerweise im Bereich Asset Management oder Private Banking.

Elvis Berisha: Ich arbeite neben dem Studium im Betrieb meines Vaters, einer Gartenbau- und Immobilienfirma. Mein Ziel ist, das Unternehmen später zu übernehmen oder alternativ ins Consulting einzusteigen, vorzugsweise bei einer der grossen Wirtschaftsprüfungen.

Leandro Roth: Mich zieht es in die Immobilienbranche. Ich studiere Vollzeit und plane, nach dem Abschluss dort Fuss zu fassen.



Silvan Spühler: Ich bewerbe mich derzeit für Praktika in der Unternehmensberatung oder Wirtschaftsprüfung, bevor ich dann einen Master anstrebe.

Nick Züger: Nach dem Bachelor möchte ich ins Accounting oder Controlling einsteigen und meine Karriere dort aufbauen, um mein Wissen später mit passenden Weiterbildungen zu vertiefen.

Tim Wäspe: Nach meinem Bachelorabschluss im nächsten Sommer möchte ich verschiedene Praktika in unterschiedlichen Bereichen absolvieren, um herauszufinden, welches Fachgebiet ich im Master vertiefen möchte.

Das Siegerteam:
Elvis Berisha (Einsiedeln), Nick Züger (Galgenen), Leandro Roth (Niederurnen), Tim Wäspe (Stäfa), Pedro Hagmann de Lima Castro (Rapperswil) und Silvan Spühler (Kaltbrunn).

Das sagt der Coach

«Durch einen systematischen Forschungsaufbau konnte das Team wertvolle Erkenntnisse für Veloplus gewinnen. Die dabei entstandene Datengrundlage bietet eine fundierte Basis, um die Velocard zu optimieren und noch stärker an den Bedürfnissen der Kundschaft auszurichten. Besonders hervorzuheben sind die Bereitschaft des Teams, die Extrameile zu gehen, und der souveräne Umgang mit Herausforderungen.»

Franziska Bärtsch
OST – Ostschweizer Fachhochschule



HAFNER



FLEXSTEP
BY LIFTUP

Die FlexStep ist die perfekte Lösung für Rollstuhlfahrer und gehbehinderte Personen in einer Umgebung mit geringem Platzangebot um verschiedene Ebenen zu überwinden.



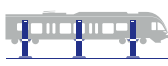
Video FlexStep

Die Hafner AG steht für innovative Hebertechnik und zuverlässige Lösungen im Bereich Park- und Förderanlagen sowie für barrierefreie Hebelösungen.

Hafner AG – Ihr Partner für:

- **Hebertechnik LKW/PKW**
- **Warenlifte und Autolifte**
- **Parksysteme**
- **Barrierefreiheit**

Technologie die parkt und bewegt



8580 Amriswil 071 411 28 72
www.hafnerag.ch

Die Zukunft der betrieblichen Erste Hilfe: sorglos, sicher, konform

flawa iQ ist die digitale Evolution des Erste Hilfe Koffers aus der Ostschweiz.

Das System reduziert Verwaltungsaufwand um bis zu 90%, garantiert Compliance bei jeder Kontrolle und sorgt für messbare Entlastung im Betrieb.



**Jetzt Kontakt aufnehmen
und mehr erfahren.**



flawa iQ
professional
first aid



«Identifikation und Motivation waren entscheidend»

Eine offene Kommunikation mit dem Team sei hilfreich für erfolgreiche Praxisprojekte, findet der Auftraggeber der besten Marktforschung, Simon Brassel. Vom WTT Young Leader Award mit seinen spannenden Projekten und Gästen zeigt er sich beeindruckt.

Simon Brassel, wie erlebten Sie den WTT Young Leader Award?

Ich war beeindruckt, wie gross und professionell der Anlass aufgezogen ist. Er ist wichtig für die ganze Region und bedeutet den Studierenden entsprechend viel. Hochkarätigen Gästen werden spannende Arbeiten präsentiert.

Ihr Team sagt, die Chemie mit Ihnen stimmte. Überzeugte es auch fachlich?

Absolut! Ein Faktor war auch, dass die Studierenden diesen Auftrag selbst als Projekt einbrachten. Das ist eher selten und war für die Identifikation und Motivation entscheidend.

Was ist rückblickend Ihr grösster Nutzen?

Die gesamte Arbeit ist sehr nützlich. Wir sind dabei, ein neues CRM einzuführen. Die Kundenkarte ist wichtig, um dafür Daten zu sammeln. Das Timing war also perfekt. Im Detail wissen wir nun, dass wir besser kommunizieren, die Personalisierung intensivieren und zusätzliche Vorteile anbieten müssen – für eine Karte, die unsere Kunden am liebsten im digitalen Wallet aufbewahren.



Simon Brassel,
Head of Marketing,
Veloplus AG.

Was empfehlen Sie künftigen Praxisprojekt-Auftraggebern?

Die Studierenden benötigen einen offenen Kanal zu ihrem Auftraggeber mit einem Ansprechpartner, der Zeit für sie hat. Ansonsten sehe ich den Award als Verdienst der Studierenden. Er gebührt ihnen. Unser Beitrag war eine spannende Fragestellung, die zum Team passte.

www.veloplus.ch

Anzeige



Momente, die bleiben.

www.gallusmedia.ch

TON BILD WEB



Auf den Ehrenplätzen in Marktforschung

2. Rang: Team «Gifas-Electric»

Projekt

Energiequelle Mensch: Mitarbeitendenzufriedenheit und Mitarbeitendenbindung im Fokus

Kunde

Gifas-Electric GmbH, Rheineck
Markus Eigenmann, Bereichsleiter Administration, Personalleiter

Projektteam

Seraina Auer (Projektleiterin, Bronschhofen)
Jasmin Buschor (Altstätten SG)
Riana Fausch (Marbach)
Neil Meier (Gossau)
Delian Ochsner (Gossau)
Fabrice Weibel (Neukirch)
Anna Werner (Jonschwil)

Projekt-Coach

Claudia Brönimann



Preissponsor Thomas Bosshard (Oertli Instrumente, links) sowie Markus Eigenmann (zweiter von links) und Romana Santos (vierte von links) vom Auftraggeber Gifas-Electric mit dem Team.

3. Rang: Team «H.P. Hafner»

Projekt

Höhen überwinden: Der Weg zur barrierefreien Mobilität

Kunde

H.P. Hafner AG, Amriswil
Mark Porter, Inhaber/Geschäftsführer
Hugo Belbute, Verkaufsleiter, Mitglied der Geschäftsleitung

Projektteam

Helen Bühlmann (Projektleiterin, St.Gallen)
Joël Bachmann (Wil)
Refik Bajramoski (Widnau)
Joel Breu (St.Gallen)
Cedric Bühner (Bazenheid)
David Wipfli (Cham)

Projekt-Coach

Pilumbardh Kryeziu



Das Team mit Preissponsor Thomas Bosshard (Oertli Instrumente, zweiter von links) und den Auftraggebern von H.P. Hafner, Hugo Belbute (dritter von links) und Mark Porter (vierter von rechts).

Energiewende gemeinsam gestalten

Der Umbau der Energieversorgung ist eine Generationenaufgabe – technisch anspruchsvoll, gesellschaftlich herausfordernd und nur im Miteinander zu bewältigen. Die St.Galler Stadtwerke setzen dabei nicht nur auf Technik, sondern auch auf den Dialog mit der Bevölkerung. Denn der Mensch steht im Zentrum dieser Transformation.



Marco Letta,
Unternehmensleiter
sgsw.ch

Der ökologische Umbau der Energieversorgung fordert nicht nur die St.Galler Stadtwerke auf verschiedenen Ebenen, sondern auch uns alle als Gesellschaft. Die umzusetzenden Massnahmen sind langfristige Projekte, die wir nicht nur technologiegetrieben betrachten dürfen. Denn der Mensch möchte die Veränderungen mitgestalten. Und nur wenn Lösungen mitgetragen werden, kann die Energiewende gelingen.

Die Herausforderungen dabei sind zahlreich und gross:

- Das Aufrechterhalten einer stabilen Energieversorgung wird durch eine wachsende dezentrale Erzeugung und volatile Energiequellen wie z.B. Photovoltaik zunehmend komplexer. Um Lastspitzen auszugleichen, sind Investitionen in Netzinfrastruktur und Speicherlösungen nötig.
- Intelligente Netze (Smart Grids), automatisierte Prozesse und datengetriebene Dienstleistungen bieten Chancen zur Effizienzsteigerung, erfordern jedoch den Aufbau neuer Fähigkeiten, beträchtliche Investitionen und das Anpassen bestehender Infrastrukturen.

- Die Reduktion von CO₂-Emissionen setzt voraus, den Anteil an erneuerbaren Energien zu erhöhen und gleichzeitig fossile Energieträger zu reduzieren. Der Umbau der Energieproduktion und Verteilnetze ist technisch und finanziell anspruchsvoll.
- Es sind Strategien zu entwickeln, die ökologische, ökonomische und soziale Aspekte berücksichtigen. Dies umfasst sowohl die Produktion als auch den sparsamen Umgang mit Ressourcen.
- Die steigende Komplexität regulatorischer Vorgaben und gesetzlicher Bestimmungen zieht für unterschiedliche Geschäftsfelder einen immer höheren Aufwand nach sich.
- Die Öffnung der Energiemärkte führt zu einem höheren Wettbewerbsdruck, was nach einer stärkeren Kundenorientierung und innovativen Geschäftsmodellen verlangt.
- Der Fachkräftemangel ist deutlich spürbar und das Halten und Gewinnen von qualifiziertem Personal gewinnt an Bedeutung.

Erfreulicherweise stehen das Stadtparlament und die städtische Bevölkerung zu den St.Galler Stadtwerken und unterstützen uns bei der Umsetzung wichtiger Zukunftsprojekte. Dafür sind wir dankbar und auch weiterhin bestrebt, mit unseren vielen zahlreichen Anspruchsgruppen im Dialog zu bleiben. Mit ihrem berechtigten Interesse an unseren Aktivitäten wirken sie an der Legitimation und Ausgestaltung unseres Auftrags mit und ein Austausch schafft Verständnis, Akzeptanz und Vertrauen. Deshalb ist der Dialog mit unseren Anspruchsgruppen kein «Nice to have», sondern ein strategischer Erfolgsfaktor für die St.Galler Stadtwerke. Denn er hilft uns dabei, gesellschaftliche Verantwortung glaubwürdig wahrzunehmen, politische Akzeptanz zu sichern und dauerhaft legitimiert zu handeln.

Erfahren Sie
mehr über die
St.Galler
Stadtwerke:
sgsw.ch



Rechtliche Grundlagen für Flawa iQ

Überrascht, dankbar und ein wenig sprachlos – so erlebte das Team «Flawa iQ» den Moment seines Sieges beim WTT Young Leader Award. Sein Projekt für die Flawa iQ überzeugte die Jury mit wissenschaftlicher Tiefe und Praxisnähe. Die Absolventinnen des Studiengangs Management und Recht entwickelten für das Unternehmen ein neues Vertragswesen – von allgemeinen Geschäftsbedingungen bis zur Datenschutzerklärung.

Hatten Sie das Ziel, den Award zu gewinnen – und haben Sie ihn entsprechend gefeiert?

Regina Yogarajah: Der Sieg war nicht unser primäres Ziel. Uns ging es darum, für den Kunden eine verlässliche, rechtlich saubere Lösung zu erarbeiten. Dass wir dann gewonnen haben, war eine riesige Überraschung und ein schönes Zeichen der Wertschätzung.

Seraina Kundert: Beim anschliessenden Networking-Dinner haben wir auf unseren Erfolg angestossen. Leider konnten wir nicht lange feiern, weil am nächsten Tag alle wieder arbeiten oder studieren mussten. Aber wir holen das sicher noch nach.

Ihr Projekt drehte sich um neue Vertragsunterlagen für die Flawa iQ. Was war Ihr Ziel?

Seraina Mühlemann: Das Unternehmen verfügt nun über rechtssichere sowie praxistaugliche Verträge, die es sofort einsetzen kann.

Ladina Indermaur: Wir wollten ein modulares, rechtlich solides Vertragswesen schaffen – mit Datenschutzerklärung, Vertraulichkeitserklärung,

Kaufverträgen und allgemeinen Geschäftsbedingungen. Alles wurde so aufgebaut, dass es direkt anwendbar ist und den rechtlichen Anforderungen standhält.

Seraina Kundert: Uns war wichtig, dass die Vorlagen mit dem Unternehmen mitwachsen können. Sie sind nicht nur ein Abbild des Status quo, sondern so gestaltet, dass sie künftige Entwicklungen und Anpassungen ermöglichen.

Wie sind Sie methodisch vorgegangen?

Seraina Mühlemann: Wir starteten mit einer umfassenden Ist-Analyse der rechtlichen Grundlagen. Daraus entwickelten wir die Soll-Situation, also die neuen Vertragsdokumente, ergänzt mit Handlungsempfehlungen.


Sarina Wüst: Wir teilten uns in drei Arbeitsgruppen auf: Datenschutz, Vertraulichkeit sowie Geschäftsbedingungen und Kaufvertrag. Diese Themen beruhen auf unterschiedlichen und teils komplexen Rechtsgebieten. Darum konzentrierte sich jede Gruppe auf ihren Teilbereich.

Anzeige



Professionelle Immobilienplanung mit **reest**

Die umfassende Software-Lösung für effiziente, Immobilien-, Budget- und Investitionsplanung sowie Instandhaltungsmanagement.



Jetzt kostenlose Beratung anfordern unter reest.ch

reest by Unihome GmbH | Erlachstrasse 10 | 9014 St.Gallen

+41 71 288 44 00 | info@reest.ch

Was war die grösste Herausforderung?

Seraina Mühlemann: Die Anforderungen der Kundenschaft präzise zu erfassen und praxisnah umzusetzen. Durch die Spezialisierung in Teilgruppen bestand die Gefahr, den Blick fürs Ganze zu verlieren. Zudem waren die Themen inhaltlich sehr komplex. Diese Balance zwischen juristischer Genauigkeit und Verständlichkeit war anspruchsvoll.

Die Jury lobte die wissenschaftliche Fundierung und die Praxisnähe Ihrer Arbeit. Worauf haben Sie besonders geachtet?

Regina Yogarajah: Dieses Lob hat uns besonders gefreut. Wir wollten, dass der Kunde versteht, was in den Dokumenten steht, und dass er sie wirklich nutzen kann. Der Schlussbericht sollte nicht einfach in der Schublade verschwinden. Deshalb legten wir grossen Wert auf Verständlichkeit und Visualisierung. Viele Menschen lernen visuell – also haben wir rechtliche Inhalte so aufbereitet, dass sie auf einen Blick nachvollziehbar sind. Das hat offenbar auch die Jury überzeugt.

Seraina Kundert: Wir achteten auf einen klaren roten Faden – Theorie und Praxis liefen immer parallel. Und bei der Schlusspräsentation wollten wir nicht nur referieren, sondern zeigen, wie das Wissen angewendet wird. Deshalb gestalteten wir sie als Rollenspiel: Eine von uns spielte den Kunden, die anderen die Rechtsberatung. Das kam sehr gut an.

Wie waren die Reaktionen auf Ihren Sieg?

Sarina Wüst: Überwältigend positiv – von Familie, Freunden, im beruflichen Umfeld und in den sozialen Medien. Es ist schön zu spüren, dass sich so viele mit uns freuen. Das motiviert für alles, was kommt.

Regina Yogarajah: Beim Networking-Dinner wurden wir von vielen angesprochen. Es war ungewohnt, plötzlich im Mittelpunkt zu stehen und über ein Thema zu sprechen, das wir monatelang bearbeitet haben. Aber es war auch schön zu merken, dass echtes Interesse da ist.

Am Award-Abend sprach André Lüthi von Globetrotter über die Kunst, Regeln zu brechen. Was haben Sie mitgenommen?

Regina Yogarajah: Als Juristinnen leben wir natürlich mit Gesetzesartikeln – aber man muss sie auch pragmatisch interpretieren. Gerade bei einem Start-up wie Flawa iQ war uns wichtig, realistische Lösungen zu finden. Es geht nicht darum, Regeln zu brechen, sondern sie in die Praxis zu übersetzen.

Sarina Wüst: Wir haben uns bewusst von früheren Projekten gelöst und neue Wege gewählt. Am Anfang wollten wir vieles so machen wie beim letzten Mal, bis wir gemerkt haben, dass Mut zur Veränderung oft der bessere Weg ist.



Wie geht es für Sie beruflich weiter?

Regina Yogarajah: Ich arbeite als Stabsmitarbeiterin beim Konkursamt des Kantons St.Gallen und bin sehr zufrieden dort.

Seraina Mühlemann: Auch ich arbeite beim Konkursamt, jedoch als Konkursbeamtin. Langfristig plane ich ein Masterstudium in Rechtswissenschaften, vielleicht mit Fokus Strafrecht. Die öffentliche Verwaltung interessiert mich weiterhin.

Seraina Kundert: Ich arbeite weiterhin in einer Anwaltskanzlei und studiere nun Rechtswissenschaften an der Universität St.Gallen. Der Weg nach diesem Studium ist noch offen.

Sarina Wüst: Ich arbeite in der Rechtsabteilung eines Industrieunternehmens und studiere gleichzeitig Rechtswissenschaften an der Universität St.Gallen.

Ladina Indermaur: Ich bin für ein Zwischenjahr im Ausland und werde im Juli 2026 zurück in der Schweiz sein. Was ich anschliessend machen werde, ist noch nicht ganz klar – wahrscheinlich mein HSG-Studium fortsetzen mit dem Ziel, die Anwaltsprüfung zu machen.

Das Siegerteam:
Seraina Kundert
(Glarus Süd), Regina
Yogarajah (Projekt-
leiterin, Sargans),
Seraina Mühlemann
(Schönenberg) und
Sarina Wüst (Ober-
riet). Ladina Inder-
maur (Rheineck) fehlt
auf dem Bild.

Das sagt der Coach

«Die Studierenden starteten sprichwörtlich auf der grünen Wiese und hatten die Aufgabe, neue Vertragsunterlagen sowie eine überarbeitete Datenschutzerklärung für die Website zu gestalten. Das Projekt wurde von ihnen mit hoher Professionalität und grossem Engagement umgesetzt – was sich im überzeugenden Endergebnis widerspiegelt. Nun liegt es an der Flawa iQ, diese rechtlichen Werkzeuge zu nutzen, um ihr Geschäft weiter zum Erblühen zu bringen.»

Dr. iur. Franziska Pertek
OST – Ostschweizer Fachhochschule

Wenn Recht plötzlich spannend wird

Tempo und umsetzbare Ergebnisse – genau das brauche ein junges Unternehmen wie Flawa iQ, ist Patrick Bürkle überzeugt. Dass sein Team den Award in Managementkonzeption holte, war gewünscht, aber nicht selbstverständlich.



Patrick Bürkle,
CEO, Flawa iQ.

Patrick Bürkle, hatten Sie Ihr Team auf der Rechnung für den Sieg?

Der Wille war da. Wir waren aber unsicher, ob wir mit einem rechtlichen Auftrag eine Chance haben: Verträge oder Datenschutzerklärungen klingen selten spannend. Das Team hat die Aufgabe überraschend kurzweilig gelöst und präsentiert.

Was waren die wichtigsten Ergebnisse?

Was das Team lieferte, war für uns eins zu eins in den Alltag übertragbar. Eine Woche nach Abgabe waren die neuen rechtlichen Dokumente online. Das war extrem wertvoll für uns – genau das, was wir als junges Unternehmen brauchen: schnelle, brauchbare Resultate, damit wir weiterwachsen können.

Welchen Tipp geben Sie künftigen Praxisprojekt-Teams?

Die Pflicht erfüllen, in der Kür konkret werden! Praxisprojekte sind keine wissenschaftlichen Abhandlungen. Sie brauchen umsetzbare Ergebnisse

und Empfehlungen. Die Studenten müssen genau verstehen: Was ist das Geschäftsmodell? Welches Problem hat der Kunde? Was braucht er? Das kostet Zeit.

Stichwort «Breaking the Rules»: Was löste das Award-Referat bei Ihnen aus?

André Lüthi war hoch inspirierend. Auch wir brechen Branchenregeln mit unserem Erste-Hilfe-Koffer. Wir lösen ein bislang analoges Problem mit Hightech, komplett digitalisiert. Mir gefiel auch seine Botschaft: «Glückliche Kunden gleich Marketing.» Auch wir wollen unsere Kunden auf eine Reise mitnehmen und sie begeistern – auf den ersten Blick für ein Nebenthema.

www.flawa-iq.ch

Anzeige

Auf den Ehrenplätzen in Managementkonzeption

2. Rang: Team «Jansen»

Projekt

Building a Sustainable Tomorrow: Elevating Architectural Creativity with Jansen

Kunde

Jansen AG, Oberriet
Robert Miller

Projektteam

Marc Woodtli (Projektleiter, Siebnen), OST
Kira Eckert (Flurlingen), OST
Raphael Eugster (Schänis), OST
Tanner Kaminski (Project Leader), RMU – Robert Morris University, USA
Aaron Frier, RMU – Robert Morris University, USA
Ashley Stebbins, RMU – Robert Morris University, USA

Projekt-Coach

OST: Prof. Dr. Franziska Weis
RMU: Gabriel Moreno, Ph.D.
Intercultural Mentor: Dr. Christa Uehlinger



Das Team mit Intercultural Mentor Christa Uehlinger (links), OST-Coach Franziska Weis (zweiter von links) und Auftraggeber Robert Miller von Jansen (rechts).

3. Rang: Team «Unihome»

Projekt

Strategische Positionierung und Vermarktung des Immobilienmanagementtools «reest»

Kunde

Unihome GmbH, St.Gallen
Hanspeter Egli

Projektteam

Dominik Christoffel (Projektleiter, Buchs)
Jasmina Amidzic (Rorschach)
Nadia Bürge (Herisau)
Mathias Ergin (Wilten bei Wil)
Leana Peretti (St.Gallen)
Dario Rossi (St.Gallen)

Projekt-Coach

Dr. Ronald Ivancic



Auftraggeber Hanspeter Egli (links) von Unihome mit seinem Praxisprojekt-Team.

AWARD DINNER



LEADER SPECIAL ZUM WTT YOUNG LEADER AWARD 2025

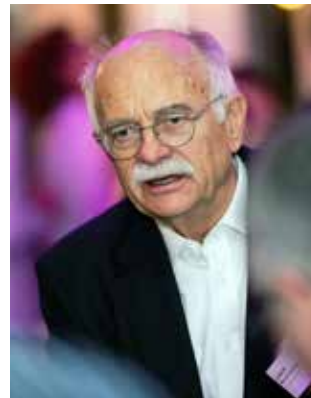
Magazin LEADER,
MetroComm AG,
Bahnhofstrasse 8
9000 St.Gallen,
T 071 272 80 50
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

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

Die als «Profil» gekennzeichneten
bezahlten Beiträge sind kommer-
ziell ausgerichtet.

LEADER ist ein beim Institut für
geistiges Eigentum eingetragenes
Markenzeichen. Nachdruck, auch
auszugsweise, nur mit schriftlicher
Genehmigung des Verlages. Für
unverlangt eingesandte Manu-
skripte übernimmt der Verlag keine
Haftung.

ISSN 1660-2757





Wie wechsle ich zur E-Mobilität?

Wir haben die Antwort.
Mit der passenden Ladelösung fällt der Umstieg leicht. Wir helfen Ihnen bei allen Fragen rund um E-Ladestationen. www.sgs.ch/e-mobilitaet

sgsw
St.Galler Stadtwerke



OSTSCHWEIZ DRUCK

**Druck ist
unsere Passion**

ostschweizdruck.ch



Innovation

«WTT Young Leader Award 2025» –
Abraxas gratuliert den Preisträger:innen
zum wohlverdienten Sieg!

abraxas.ch

Für die digitale Schweiz.
Mit Sicherheit.


abraxas