

LEADER

# 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

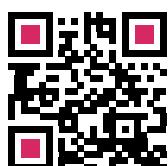
WO WISSEN WIRKT.



Jetzt das  
Angebot  
kennenlernen!

## School of Management

# Praxisnah und chancenreich studieren.



[ost.ch/wirtschaft](http://ost.ch/wirtschaft)

### Bachelor-Studium

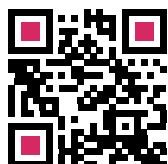
- Betriebsökonomie
- Management und Recht
- Wirtschaftsinformatik

### 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](http://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



Internationalisierungs-  
partner



Patronatspartner



Patronatspartner



Patronatspartner



Patronatspartner



Patronatspartner

# LEADER – förderst Macher von morgen.

[www.leaderdigital.ch](http://www.leaderdigital.ch)

LEADER  
DAS OST SCHWEIZER 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 Harring**, 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](http://www.ost.ch/yla) einsehbar.



# Künftige Führungs-kräfte 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 zelebrierte 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-Mitinhaber 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 Echtaufträgen 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- & Motorbootsschule | 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 vorgingen, 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 Kunden-daten 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.



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

*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 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.



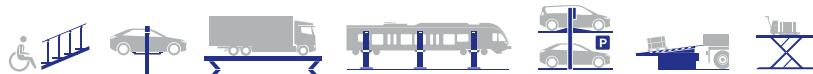
[Video FlexStep](#)

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

Hafner AG – Ihr Partner für:

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

#### Technologie die parkt und bewegt



8580 Amriswil 071 411 28 72  
[www.hafnerag.ch](http://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](http://www.veloplus.ch)

Anzeige



## Momente, die bleiben.

[www.gallusmedia.ch](http://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, Brönshofen)  
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 Bührer (Bazenheid)  
David Wipfli (Cham)

### Projekt-Coach

Piumbardh 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  
sgsu.

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.

Erfahren Sie  
mehr über die  
St.Galler  
Stadtwerke:  
[sgsu.ch](http://sgsu.ch)



- Die Reduktion von CO<sub>2</sub>-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.

# 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.



**reest**



Jetzt kostenlose Beratung anfordern unter [reest.ch](http://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 monatlang 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 Startup 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 Konkursbeamte. 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 braucht 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](http://www.flawa-iq.ch)

Anzeige

**GIFAS**  
E L E C T R I C

**THE  
SOLUTION  
PARTNER**

Lösungen für Stromverteilung  
und Lichtsysteme

# 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 (Wilen 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

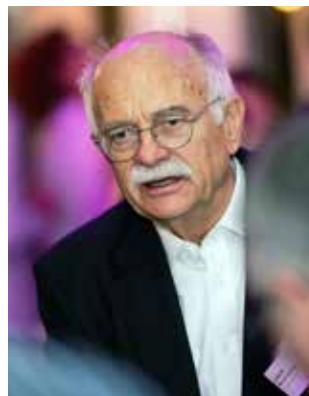
Magazin LEADER,  
MetroComm AG,  
Bahnhofstrasse 8  
9000 St.Gallen,  
T 071 272 80 50  
leader@metrocomm.ch  
www.leaderdigital.ch

**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-Lade-  
stationen. [www.sgsw.ch/e-mobilitaet](http://www.sgsw.ch/e-mobilitaet)

  
St.Galler Stadtwerke



**OSTSCHWEIZ DRUCK**

**Druck ist  
unsere Passion**

[ostschweizdruck.ch](http://ostschweizdruck.ch)

# Innovation



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

[abraxas.ch](http://abraxas.ch)

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

**abraxas**