



Wissenswert. Firmen brauchen Guerillakämpfer statt Soldaten. [Seite 25](#)



Gesetzgebung. Baustellenkontrollen in Liechtenstein. [Seite 6](#)

Die Berufsbilder haben sich verändert.

Interview mit Werner Hemmerle, Berufsbildner der Liechtensteinischen Kraftwerke.

[Seite 9](#)

Aufwertung der gewerblichen Berufsausbildung

Seit zwanzig Jahren Lehrabschlussfeier der Wirtschaftskammer

Der Trend unserer Bildungsgesellschaft läuft seit Jahren in Richtung Studium. Die Bestrebungen der europäischen Bildungspolitiker gehen dahin, möglichst viele oder gar alle Schülerinnen und Schüler zur Maturität zu führen und anschliessend für ein Studium zu gewinnen. Die moderne Gesellschaft, die auf dem Weg zu einer Wissensgesellschaft ist, verlangt nach sehr gut ausgebildeten Arbeitskräften, die sich flexibel auf neue Herausforderungen einstellen können und bereit sind, das ganze Leben immer wieder ihr Wissen zu erweitern.

Was für Studierende und Studium gilt, hat natürlich auch seine Gültigkeit für die berufliche Ausbildung. Liechtenstein richtete sich schon vor Jahrzehnten auf die schweizerische Berufsbildung aus, die gekennzeichnet ist durch das duale System mit theoretischer Ausbildung in der Berufsschule und die praktische Ausbildung in einem Lehrbetrieb. Dieses Ausbildungssystem nimmt in unserem Land immer noch eine hervorragende Bedeutung ein – zahlenmässig und natürlich auch vom Stellenwert in der Wirtschaft her gesehen. Nichts gegen die Bestrebungen, einen möglichst hohen Anteil von Schülerinnen und Schülern für ein Studium zu gewinnen, aber unsere Wirtschaft braucht auch Handwerker: Also Berufsleute, die mit den Händen arbeiten! Wo käme unsere Gesellschaft hin, wenn plötzlich alle handwerklichen und gewerblichen Berufe wegfallen würden?

Etwa zwei Drittel unserer Jugendlichen wählen derzeit den Weg in die Arbeitswelt über eine Berufslehre oder eine Berufsfachschule. Besonders im gewerblichen Sektor ist die Vielfalt an Berufen sehr hoch,



was an der Lehrabschlussfeier der Wirtschaftskammer beobachtet werden kann. Auch wenn in einzelnen Berufen nur ganz wenige Lehrabsolventen aufscheinen, so tragen gerade diese Nischen zur Farbigkeit und Vielfältigkeit unserer Berufs- und Arbeitswelt bei. Und es darf nicht vergessen werden: Je differenzierter die Berufswelt aufgebaut ist, umso eher kann ein Jugendlicher eine Berufswahl treffen, die seinen Neigungen und Fähigkeiten entgegenkommt.

Die Wirtschaftskammer Liechtenstein organisiert schon seit zwanzig Jahren die Lehrabschlussfeier für die gewerblichen Berufe. Am 23. April 1987 konnten 116 Lehrlinge aus 15 verschiedenen Berufen ihre Fähigkeitsausweise entgegennehmen. Der feierliche Rahmen der Lehrabschlussfeier unterstreicht die Bedeutung, welche die Wirtschaftskammer der beruflichen Ausbildung beimisst. Die gemeinsame Feier für alle KMU-Lehrbetriebe, auch wenn sie nicht mehr der Wirtschaftskammer als Mitglied angehören, betont in

besonderer Weise das Ziel der Wirtschaftskammer, die gesamte gewerbliche Wirtschaft zu vertreten.

Vieles aus den Reden, die 1987 an der ersten Lehrabschlussfeier des Gewerbes gehalten wurden, gilt heute noch. Der damalige Gewerbesekretär Beat Marxer forderte, der Unternehmensschulung mehr Bedeutung beizumessen: «Schulung und Weiterbildung der Mitarbeiter ist mindestens so notwendig wie die ständige Erneuerung des Maschinenparks.» Und Gewerbepräsident Josef Frommelt gab den erfolgreichen Lehrlingen den Ratschlag mit auf den Weg: «Wo überall auf der Welt ihr es nur mit den Ellbogen versuchen werdet, werdet ihr auf viel grösseren Widerstand stossen, als wenn ihr die Probleme mit Kopf und geschickten Händen angeht.»

Solche Ratschläge an Unternehmer und junge Berufsleute gelten heute noch. In diesem Sinne freuen wir uns auf die Lehrabschlussfeier, wenn Lehrlinge und Auszubildende, Eltern und Unternehmer gemeinsam den Abschluss eines wichtigen Abschnitts im Leben eines jungen Menschen feiern.

Wir gratulieren den erfolgreichen Absolventen zu ihrem Erfolg, ermuntern sie zur stetigen Weiterbildung und wünschen allen ein erfülltes, abwechslungsreiches Berufsleben in der gewerblichen Wirtschaft.

Jürgen Nigg
Geschäftsführer

Impressum

unternehmer.

publikation der wirtschaftskammer
liechtenstein
Erscheint 10-mal jährlich
Auflage 4'700 Ex.

Herausgeber
wirtschaftskammer liechtenstein für
gewerbe, handel und dienstleistung,
Jürgen Nigg
Zollstrasse 23, 9494 Schaan,
Liechtenstein

Telefon +423 237 77 88
Fax +423 237 77 89
E-Mail info@wirtschaftskammer.li
www.wirtschaftskammer.li

Redaktionelle Leitung
Isabell Schädler
Telefon +423 237 77 81
Fax +423 237 77 89
i.schaedler@wirtschaftskammer.li

Satz, Layout und Druck
Gutenberg AG, 9494 Schaan

Grafisches Konzept
Atelier Silvia Ruppen, 9490 Vaduz

Anzeigen
Medienagentur Gstöhl Anstalt
Gustav Gstöhl
Essanestrasse 93
FL-9492 Eschen
Telefon +423 375 08 80
Fax +423 375 08 99
gug@medienagentur-gstoehl.ch

Titelbild
Wirtschaftskammer Liechtenstein

Bildnachweis
Wirtschaftskammer Liechtenstein

Versand
Liechtensteinische Post AG

Abonnement
Das Jahresabo «unternehmer»
kostet CHF 50.– inkl. Versand

Gesetzgebung	
Baustellenkontrollen in Liechtenstein	6
Lehrlingswesen	
Die Berufsbilder haben sich verändert	9
Lehrlingsaustausch	
Idee von xchange	13
Dienstleistung	
Bargeldlos ist einfacher	15
Serie	
Für alles die richtige Antenne – Gmeiner Multimedia Anstalt	16
Ressort Wirtschaft	
Wer ist in Liechtenstein arbeitslos?	19
Recht, Gesetz	
Nachfolgeplanung: Vorsorge für den Todesfall	23
Wissenswert	
Firmen brauchen Guerillakämpfer statt Soldaten	25
Land und Leute	
Verordnungsanpassung Treffen mit Amt für Berufsbildung und Berufsberatung	29
Hochschullehrgang	
Kostet Marketing nicht viel Geld? Kein Marketing kostet noch mehr Geld!	30
Lehrlingsausbildung	
Lehrlingskurse	31
Info	
Dr Gwerbler: 1 + 1 = 3? LIE-CARD verteilt Feriengeld	33
Publikationen	
Öffentliche Arbeitsvergaben	34

Baustellenkontrollen in Liechtenstein

Isabell Schädler, Mitarbeiterin der Wirtschaftskammer Liechtenstein, unterwegs mit den Ermittlungsbeauftragten

Um in Liechtenstein eine gewerbliche Dienstleistung erbringen zu können, müssen die entsprechenden Betriebe mit Sitz im Ausland notwendige Bewilligungen bei den liechtensteinischen Behörden einholen. Zum einen gilt beim Ausländer- und Passamt eine Melde- bzw. Bewilligungspflicht für die Erbringung grenzüberschreitender Dienstleistung und seit dem 1. Januar 2007 muss zusätzlich auch beim Amt für Volkswirtschaft eine entsprechende Bewilligung eingeholt beziehungsweise Meldung erstattet werden.

Seit Mai 2007 sind Marco Blumenthal und Ronald Kaufmann landauf und landab unterwegs und kontrollieren im Rahmen ihrer Tätigkeit für das Ausländer- und Passamt, ob die ausländischen Unternehmen im Besitz der Bewilligungen sind. Weiters werden im Zuge dieser Baustellenkontrollen auch liechtensteinische Gewerbebetriebe auf Einhaltung von Melde- und Bewilligungspflichten bezüglich ihrer Arbeitnehmer überprüft. Sobald die Rahmenbedingungen stehen, sollten auch Kontrollen bezüglich des Entsendegesetzes stattfinden.

Im Monat Mai wurden 37 Unternehmen und 90 Arbeitnehmer kontrolliert, davon waren 28 Unternehmen ohne Bewilligungen in Liechtenstein tätig.

Die unternehmer-Redakteurin Isabell Schädler konnte Marco Blumenthal und Ronald Kaufmann bei einer ihrer Kontrolltours durch Liechtenstein begleiten und sich ein genaues Bild der Tätigkeit machen.

08:00 Uhr

Wie vereinbart treffe ich mich mit den beiden Ermittlungsbeauftragten in ihrem Büro in Vaduz. Marco Blumenthal und

Ronald Kaufmann. Im Büro geben mir die beiden einen kurzen Überblick über ihre Tätigkeit und Schwerpunktaufgaben. Sie informieren mich, dass sie in der Regel 60–70 % ihrer Arbeitszeit im Aussendienst verbringen. Mit den Kontrollen beginnen sie meist schon um 7 Uhr. Die Zeit im Büro, wird für die Nachbearbeitung der Kontrollen und Überprüfung von Vergenzen benötigt. Sie können in der Regel davon ausgehen, dass eine kontrollierte Firma ca. 30 Minuten Büroarbeit mit sich bringt.

Ob sie die Kontrollorte nach einem gewissen Schema aussuchen, möchte ich von Ihnen wissen. Sie teilen mir mit, dass sie die Orte spontan aussuchen. Zum Teil können sie aber auch schon mal am Vortag festgelegt werden, um allfällige Vorarbeiten machen zu können. Kontrollen auf Grossbaustellen finden in Zusammenarbeit mit der Landespolizei statt.

08:50 Uhr

Die erste Kontrolle findet in Schaan statt. Bei einer Baustelle treffen wir auf Arbeitnehmer von zwei schweizerischen Unternehmen. Marco Blumenthal und Ronald Kaufmann weisen sich als Mitarbeiter des Ausländer- und Passamtes aus und fragen, ob sie die Bewilligungen für die grenz-

überschreitende Dienstleistungserbringung haben. Die Arbeitnehmer, doch eher erstaunt über diese Frage, geben klar zur Antwort, dass sie nichts von Bewilligungen gewusst haben. Von den Ermittlern werden sie über die benötigten Papiere und das weitere Vorgehen informiert.

Es kann auch schon einmal vorkommen, dass ein Arbeitnehmer zum Handy greift und die Ermittler bittet, doch direkt mit dem Chef zu sprechen. Im Zuge der Kontrolle notiert Marco Blumenthal den Namen und die Adresse des Unternehmens sowie die Personalien der Arbeitnehmer, welche vor Ort tätig sind.



Ronald Kaufmann telefoniert mit dem Chef eines Arbeitnehmers

Für die Ermittler ist es nicht verwunderlich, dass die schweizerischen Betriebe bei uns nicht um eine Bewilligung angesucht haben. «Die ausländischen Unternehmen werden zu wenig über die geltenden Bestimmungen in Liechtenstein von der schweizerischen Seite informiert», gibt mir einer der Ermittler zur Auskunft.

09:35 Uhr

Unsere Kontrollroute führt uns weiter ins Unterland. In Eschen wird ein Arbeiter einer österreichischen Firma kontrolliert. Auch diesem sind die Bewilligungspflich-



Datenerfassung durch Marco Blumenthal

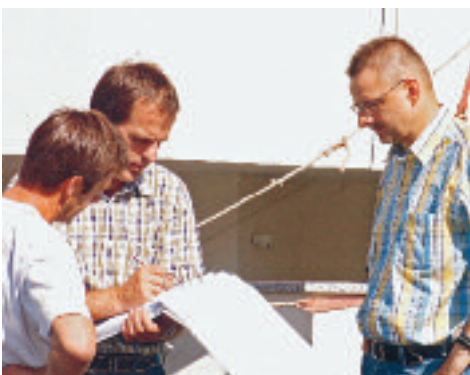
Gesetzgebung.

ten nicht bekannt. Auf der benachbarten Baustelle sind weitere in- und ausländische Betriebe anzutreffen. Ein Arbeiter eines österreichischen Betriebes konnte zwar die Bewilligungskopie des Ausländer- und Passamtes vorweisen, doch war ihm nicht bewusst, dass ebenfalls eine Bewilligung vom Amt für Volkswirtschaft einzuholen ist.



Ein Arbeitnehmer legt dem Ermittler die Bewilligungskopie vor

Ebenfalls kontrolliert Ronald Kaufmann einen Arbeitnehmer eines liechtensteinischen Betriebes mit deutscher Staatsbürgerschaft. Dieser trägt überraschenderweise alle benötigten Unterlagen bei sich. «Solche Arbeitnehmer gelten als Idealfall, sind aber leider selten anzutreffen», sind sich die beiden Ermittler einig. Auf der gleichen Baustelle werden noch weitere Betriebe und Personen kontrolliert. U.a. befinden sich auch temporär Angestellte vor Ort. «Für diese Personen werden umfangreichere Abklärungen nötig sein», ist sich Ronald Kaufmann jetzt schon bewusst.



Befragung durch die Ermittler

10:45 Uhr

Auf dem Weg zurück nach Vaduz, werden besonders die Nebenstrassen der Gemeinden abgefahren. Die Ermittler legen sehr viel Wert darauf, dass auch die Arbeiten, Reparaturen und Montagen, welche in Einfamilienhäusern stattfinden, kontrolliert werden. Während der Rückfahrt schauen sich die Ermittler schon wieder genau um, wo es neue Baustellen gibt und somit bald eine nächste Kontrolle stattfinden kann. «Eine Baustelle wird selbstverständlich mehr als einmal kontrolliert», teilen mir die Ermittler mit, «schliesslich befinden sich immer wieder neue Betriebe vor Ort».

11:30 Uhr

Wieder im Büro in Vaduz angekommen geht die Arbeit für die Ermittler weiter. Am Nachmittag setzen sie sich an ihre Computer und erfassen die kontrollierten Betriebe und deren Angestellte, die notwendigen Angaben leiten sei dem Amt für Volkswirtschaft weiter. In der Regel dauert es höchstens einen Tag bis die Unterlagen weitergeleitet werden und sobald das erledigt ist, geht es wieder zurück in den Aussen-dienst.

Ob sie ihre Arbeit gerne machen, frage ich sie. «Natürlich», antworten Sie, «schliesslich bringt diese Arbeit sehr viel Abwechslung mit sich. Ständig hat man den Kontakt zu Menschen und kein Tag ist wie der andere». Sie schätzen auch sehr das freundliche und positive Entgegenkommen sowie die Kooperation der kontrollierten Personen, auch wenn der eine oder andere nur ein Kopfschütteln für die Kontrollen übrig hat.

Kontakt bei weiteren Fragen

Ausländer- und Passamt
Abteilung Bewilligungen
Heuweg 6
9490 Vaduz
Telefon +423/236 61 41
Telefax +423/236 61 66

Kontrollverfahren

Wenn die Unternehmen keine Bewilligung bei den Amtsstellen eingeholt haben, werden ihnen vom Ausländer- und Passamt sowie vom Amt für Volkswirtschaft entsprechende Schreiben zugestellt. Dabei werden sie aufgefordert, die Bewilligung innert einer gegebenen Frist nachzureichen. Sollte diese Frist nicht eingehalten werden, wird von den Amtsstellen ein entsprechendes Bussverfahren eingeleitet.



Marco Blumenthal



Ronald Kaufmann

Die Berufsbilder haben sich verändert

Interview mit Werner Hemmerle,
Berufsbildner der Liechtensteinischen Kraftwerke

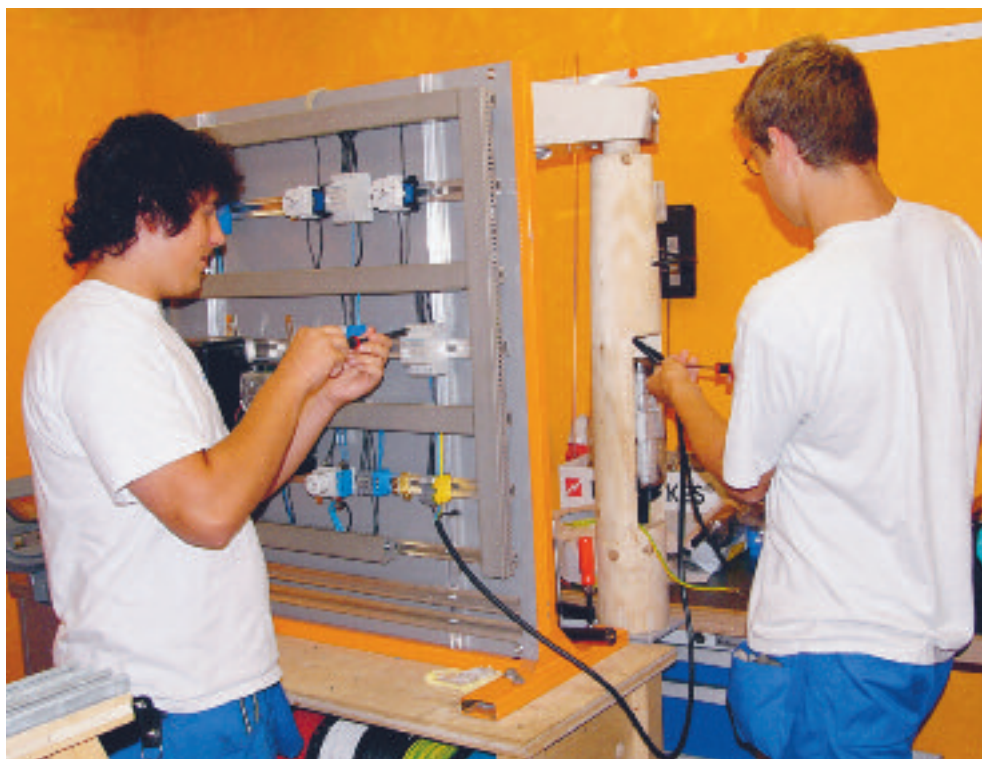
Die Liechtensteinischen Kraftwerke zählen zu den erfolgreichen Lehrbetrieben in unserem Land. Hohe Notendurchschnitte bei den Abschlussprüfungen, aber auch Medaillen an den Internationalen Berufswettbewerben sind der Ausweis dafür.

Im nachstehenden Interview nimmt Werner Hemmerle, Personalfachmann und Berufsbildner der LKW und damit auch zuständig für das Lehrlingswesen, Stellung zur Berufsausbildung ganz allgemein und zur praktischen Ausbildung im Lehrbetrieb. Ausserdem gibt er ein paar Einblicke in die Lehrlingsbetreuung bei den LKW.

Herr Hemmerle, wie sieht die derzeitige Lehrstellen-Situation bei den LKW aus? Gibt es genügend Anfragen von jungen Leuten, um die offenen Lehrstellen zu besetzen?

Im Moment bilden wir 17 Jugendliche aus. Mit dem Echo auf unsere Lehrstellenausschreibung sind wir sehr zufrieden. Es gab viele Bewerbungen und mit Lehranfang am 1. August beginnen fünf neue Lernende in unserem Unternehmen mit einer drei- oder vierjährigen Berufsausbildung. Insgesamt hat es viele Bewerbungen für die ausgeschriebene Kaufmännische Stelle gegeben. Aber wir konnten – wie schon in den letzten zwei, drei Jahren – auch eine Zunahme der Bewerbungen für die technischen Berufe beobachten. Leider vermissen wir immer noch Mädchen, die sich bei uns für eine technische Lehre bewerben. Mädchen haben zwar schon Schupperlehren gemacht, aber für eine Bewerbung hat es noch nicht gereicht.

Die Lernenden, die von den LKW eingestellt werden, kommen wahrscheinlich nicht ganz unvorbereitet



mit ihrer Bewerbung. Zeigen Sie den interessierten Schülern, was die LKW alles zu bieten haben?

Ich bin Mitglied der AGIL, der Arbeitsgruppe Industrielehre der Liechtensteinischen Industrie- und Handelskammer, wo sich acht Betriebe der Industrie zusammengetan haben. Wir organisieren beispielsweise im Zweijahresrhythmus ein Symposium für Schüler, Eltern und Lehrkräfte, um ihnen die verschiedenen Lehrberufe in der Industrie vorzustellen und zu zeigen, worauf Wert bei der Lehrstellenbewerbung gelegt wird. Diese Veranstaltung wird attraktiv gestaltet, nicht nur einfach trockene Information vermittelt. Einen «Tag der offenen Türe» veranstalten die acht Firmen jedes Jahr gemeinsam, wobei die interessierten Schüler die Möglichkeit haben, am gleichen Nachmittag mit Hilcona AG und Ivoclar Vivadent AG

und LKW gleich drei nahe beieinander liegende Unternehmen zu besichtigen. Dieses Jahr hatten wir zwischen 70 und 80 Interessenten, denen unsere Lernenden den Lehrbetrieb vorstellten und die Berufsmöglichkeiten erklärten.

Sie können schon ein paar Jahre zurückblicken als LKW-Personalchef und Berufsbildner. Hat sich in dieser Zeit etwas verändert im Lehrlingswesen?

Die Berufsausbildung hat sich in den letzten Jahren stets weiterentwickelt. Die Berufsbilder haben sich verändert und die zweijährigen Ausbildungen sind Vergangenheit. Die Berufsausbildung in den Betrieben ist auch professioneller geworden. Die LKW nehmen ihre Verantwortung ernst, junge Berufsleute auszubilden. Wenn wir eigene Nachwuchskräfte weiter-

Lehrlingswesen.

beschäftigen können, so hat das auch den Vorteil, dass sie den Betrieb bereits kennen. Was die Schulabgänger betrifft, so stelle ich einen Rückgang beim Schulwissen fest. Beispielsweise kann praktisch niemand mehr Kopfrechnen, weil alles mit dem Taschenrechner oder Computer abgewickelt wird. Ebenso staune ich teilweise über mangelnde Kenntnisse der deutschen Sprache: Viele können sich nicht schriftlich exakt ausdrücken!

Die LKW bilden Lernende in fünf Lehrberufen aus. Wie erfolgt die praktische Ausbildung im Betrieb?

Wir bilden Kaufleute, Detailhandelsfachleute und im technischen Bereich Netzelektriker, Montageelektriker und Elektroinstallateure aus. Verschiedene Einführungen zu Beginn der Lehrzeit sowie das jährlich stattfindende Lehrlingslager machen wir für alle gemeinsam, sonst aber sind die Lernenden den einzelnen Bereichen zugeteilt und arbeiten dort mit erfahrenen Berufsleuten und Berufsbildnern zusammen.

In der LKW-Personalzeitschrift konnte man lesen, dass für Lernende ein Lerntechnik-Workshop durchgeführt wurde. Bilden Sie die Lernen-

den auch in Bereichen weiter, die nicht direkt mit der Berufsausbildung zu tun haben?

Ja, zusätzlich zur praktischen Berufsausbildung gibt es Angebote, wie beispielsweise den erwähnten Lerntechnik-Workshop. Wir arbeiten dabei auch mit externen Veranstaltern zusammen. Im ersten Lehrjahr etwa senden wir die Lernenden in das BWI, in das Berufliche Weiterbildungsinstitut der Wirtschaftskammer, für den Kurs «Leichter lernen aber wie?». Auch vor den Abschlussprüfungen können die Lernenden das Angebot des BWI «Ja, das schaffe ich! – Optimal vorbereitet zur Prüfung» nutzen. Dazwischen bieten wir betriebsintern gezielt und teilweise nur für einzelne Lernende zusätzliche Schulungen an, wenn sich zeigt, dass in einem Bereich gewisse Schwächen vorliegen, die man beheben muss.

Nach der Lehrzeit suchen sich viele Lehrlinge einen anderen Betrieb, um etwas Neues kennen zu lernen. Was passiert mit Jugendlichen, die nach der Lehre keinen Job anderswo finden?

Wir beschäftigen alle Lernenden nach der Lehrabschlussprüfung bis Ende Jahr weiter. In dieser Zeit können sie sich ander-

weitig umsehen oder sich um Stellen bewerben, die wir ausschreiben. Wenn ein Lernender eine Arbeitsstelle gleich nach der Lehre antreten kann, so kann er das natürlich machen und muss nicht bis Ende Jahr in unserem Betrieb bleiben. Es gibt auch einige Beispiele, dass etliche nach der Lehrzeit bei den LKW zuerst Erfahrungen in anderen Betrieben gesammelt haben und dann zu einem späteren Zeitpunkt wiederum eine Stelle bei den LKW angenommen haben.

Eigenes Ausbildungszentrum



Die LKW haben in einer technischen Lagerhalle einen Teil als Ausbildungszentrum eingerichtet. Das Grundgerüst für die verschiedenen Pavillons wurde von einer Zimmererei erstellt. Unsere Lernenden haben dann alles weitere besorgt, also die Wände mit Spanplatten eingepasst, die Räume innen und aussen bemalt, die Inneneinrichtung besorgt, selbstverständlich die elektrischen Leitungen installiert. Einen Raum benutzen die Lernenden als Sitzungszimmer für den innerbetrieblichen Unterricht, andere Räume werden von den Elektroinstallateuren und Netzelektrikern genutzt, um nach Plänen Schaltanlagen zu bauen oder Installationen zu erstellen. Das ist ein Proberaum, in dem auch praktische Arbeiten vor den Lehrabschlussprüfungen gemacht werden. Auch praktische Übungen für die Internationalen Berufswettbewerbe können hier durchgeführt werden, weil an speziellen Wänden alles wie in der Praxis installiert werden kann.



Idee von xchange



Jeder Lernende hat die Chance, vier Wochen seiner betrieblichen Ausbildung in einem Lehrbetrieb eines anderen Landes zu absolvieren. Im Gegenzug kann ein Lernender dieser Austauschfirma beim entsendenden Unternehmen Gastrecht erhalten. xchange hilft bei der Organisation und gibt finanzielle Unterstützung. Die Länder, mit denen ein solcher Austausch möglich ist, kannst du bei deinem Projektverantwortlichen erfragen.

Was bringt dir ein Austausch?

- Du lernst ein anderes Land, eine andere Firma und neue Leute kennen
- Deine Ausbildung wird interessanter und abwechslungsreicher
- Du lernst neue Arbeitsmethoden, neue Techniken und einen anderen Führungsstil kennen
- Du machst wichtige Erfahrungen in einer neuen Umgebung und hast damit einen deutlichen Vorteil gegenüber deinen Kolleginnen und Kollegen
- Du erhältst als Bestätigung ein Diplom, welches dir in deiner Karriere sicherlich nützlich sein wird

Was bringt es deiner Firma?

- Sie bekommt mit dir einen jungen, motivierten Mitarbeiter mit mehr Erfahrung und grösserer Selbständigkeit
- Du bringst neue Ideen in das Unternehmen

- Es entstehen Kontakte mit dynamischen Firmen
- Partner für Kooperationen kennen zu lernen neue Märkte oder Lieferanten zu finden
- Die Firma hat die Möglichkeit, sich mit dem Austausch in der Öffentlichkeit als innovativer Ausbildungsbetrieb zu profilieren

Wer kann mitmachen?

Alle Lernenden und Auszubildenden aus allen anerkannten Ausbildungsberufen. Das erste Lehrjahr sollte in jedem Fall abgeschlossen sein.

Wie wird der Berufsschulbesuch geregelt?

Eine notwendige Freistellung von der Tagesberufsschule ist mit den beteiligten Ländern grundsätzlich vereinbart. Es muss jedoch in jedem Falle die Berufsschule informiert werden. Auf Wunsch kann auch eine Tagesberufsschule im Gastland besucht werden.

Wie komme ich zu einer Unterkunft?

Der aufnehmende Betrieb ist – zusammen mit dem Verantwortlichen in der Region – bei der Beschaffung einer kostengünstigen Unterkunft behilflich. Auf Wunsch wird auch eine Betreuung in der Freizeit organisiert.

Wie wird der Austausch finanziert?

Der Lehrlingslohn wird durch den Ausbildungsbetrieb weiter bezahlt. Zur Abdeckung der Kosten, die nachgewiesen werden, steht für jeden Lernenden ein Pauschalbetrag von 30 € pro Tag, bzw. 780 € für die Gesamtdauer zur Verfügung. Reisekosten werden gegen Vorlage von Belegen rückerstattet.

Was ist mit dem Versicherungsschutz?

Alle Versicherungen aus dem Heimatland gelten weiter.

Zusätzlich wird für alle Teilnehmer von der Projektleitung eine umfassende Risikoversicherung abgeschlossen.

Bestätigung und Abschlusszertifikat

Dauer und Inhalte des Praktikums werden vom aufnehmenden Unternehmen bestätigt. Im Rahmen einer öffentlichen Veranstaltung erhält der/die Auszubildende ein Zertifikat der Internationalen Bodensee-Konferenz oder der Arbeitsgemeinschaft der Alpenländer.

Wo gibt es weitere Infos und wie kann ich mich anmelden?

- Internet: www.xchange-info.net – dort findest du auch ein Anmeldeformular.
- Telefonische Beratung: Die Nummer deiner Kontaktstelle in Liechtenstein ist: 00423 / 236 72 14
Frau Silvia Risch-Wirth – Projektleitung

Bargeldlos ist einfacher

Spezialangebot für Mitglieder der Wirtschaftskammer

Zahlterminals für Debit- und Kreditkarten sind an der Kasse heute kaum mehr wegzudenken. Jetzt können Mitglieder der Wirtschaftskammer Zahlterminals zu Spezialkonditionen erwerben.

Debit- und Kreditkarten sind heute als Zahlungsmittel so selbstverständlich wie Bargeld, denn die Abwicklung ist einfach, kostengünstig und sicher. Der führende Anbieter für EFT/POS-Zahlterminals in der Schweiz ist Telekurs Card Solutions AG.

Die Zahlterminals der neuen Generation, die EMV/ep2*-Terminals, können die sicheren Chipkarten lesen. Gleichzeitig sind sie wesentlich schneller und kundenfreundlicher. Es werden kassenintegrierte, kassenunabhängige und mobile Terminals unterschieden. Integrierte Lösungen sind dort interessant, wo eine PC-Kasse steht. Wo nicht, empfiehlt sich ein Terminal, das unabhängig von der Kasse, also autonom, funktioniert. Dazu ist auch eine Kompaktversion erhältlich, bei der Kunden- und Kassenterminal sowie der Belegdrucker platzsparend in einem Gerät vereint sind. Dank der mittlerweile grossen Verbreitung sind die Preise der Zahlterminals in letzter Zeit deutlich gesunken. Eine zuverlässige und kostengünstige Standardlösung bietet Telekurs Card Solutions bereits ab rund 1500 Franken an.

Interessante Zusatzdienstleistungen

Mit Zahlterminals von Telekurs Card Solutions und entsprechenden Verträgen mit Telekurs Multipay können Händler von interessanten Zusatzdienstleistungen profitieren. Dazu gehört die automatische Währungsumwechslung Dynamic Currency Conversion (DCC), bei welcher der Karteninhaber immer weiss, wie viel ihn der Einkauf, das Hotel oder die Restau-

rantrechnung in seiner eigenen Währung kostet. Zudem er hat die Wahl, in der landesüblichen oder seiner eigenen Landeswährung zu bezahlen. Interessant ist DCC dank den tieferen Transaktionsgebühren auch für die Geschäfte selbst.

Mobile Voucher ist eine weitere, äusserst attraktive Zusatzdienstleistung. Mit ihr wird jedes EMV/ep2-Terminal kostenlos und ohne zusätzlichen Aufwand zur Ladestation für Prepaid-Handys von allen wichtigen Mobilfunkanbietern. Pro verkauftem Voucher erhält der Händler eine garantierte Marge von bis zu 5,5 Prozent.

Mitglieder profitieren

Telekurs Card Solutions ist für die Wirtschaftskammer Liechtenstein Exklusivpartner für den bargeldlosen Zahlungsverkehr. Dank einer entsprechenden Vereinbarung profitieren die Mitglieder von äusserst attraktiven Konditionen für Zahlterminals. Zudem gewährt Telekurs Card Solutions absolute Zuverlässigkeit, Qualität und einen Rund-um-die-Uhr-Service.

Weitere Details zu Zahlterminals und Vorteile der neuen Generation erfahren Sie auch an der Informationsveranstaltung am Donnerstag, 12. Juli 2007, um 19.00 Uhr. Ort: Wirtschaftskammer Liechtenstein, Schaan.

Ihr Kontakt:

Telekurs Card Solutions AG
Lead Management
Hardturmstrasse 201, Postfach
CH-8021 Zürich
Tel. 0848 66 33 33, Fax 0848 66 33 34
sales.tkc@telekurs.com
www.telekurs-card-solutions.com

*EMV ist ein gemeinsamer Standard der führenden Kartenunternehmen und steht für Eurocard, MasterCard und VISA; ep2 bedeutet EFT/POS 2000 und definiert die Richtlinien, die in der Schweiz registrierte Zahlterminals erfüllen müssen.

Die Zahlterminals von Telekurs Card Solutions:



- **davinci:** Ein Schweizer Spitzenprodukt, welches dank Farbdisplay und automatischem, schnellem Motorkartenleser neue Massstäbe setzt. Es ist als In- und Outdoor- sowie als Automatenlösung erhältlich.



- **xenta:** Das perfekte Zusammenspiel von Wirtschaftlichkeit, Technologie, Ergonomie und Ästhetik. Als schlichter Würfel ist es im Design konsequent reduziert und passt sich ideal jeder Kassenumgebung an.



- **xentissimo:** Das erste mobile Zahlterminal (GPRS oder WLAN), das die spezifischen Bedürfnisse von Restaurants und Bars hundertprozentig abdeckt. Es ist sehr handlich und verarbeitet ohne nachgeladen werden zu müssen bis zu 300 Transaktionen.

Für alles die richtige Antenne

Gmeiner Multimedia Anstalt – Fachgeschäft für Unterhaltungselektronik

Gmeiner Multimedia Anstalt

Das Unternehmen Radio-TV-Gmeiner wurde von Peter Gmeiner gegründet, der aber 2003 früh verstarb. Uwe Kieber, einer von Gmeiners Angestellten, übernahm das Geschäft und erweiterte Namen und Angebot in Gmeiner Multimedia Anstalt.



Uwe Kieber, Geschäftsführer

Das heutige Angebot umfasst den Fernsehbereich, vom alt-bewährten Röhrenfernseher bis zu den modernsten Flachbildschirmen in allen Grössen. Hinzu kommen High-Tech-DVD-Installationen, Multiroom-Soundsysteme, Zimmerinstallationen für Heimkino. Beschallungsanlagen können gemietet und für Anlässe aufgebaut werden, ebenso alles, was zu einer Multimedia-Show gehört. Nicht zu vergessen der Antennenbau, der vor allem aufgrund der Satelliten-Installationen ein wichtiger Geschäftszweig ist.

Das Unternehmen besteht aus Uwe Kieber als Geschäftsführer, Oliver Frick und den im Sommer abschliessenden Multimediaelektroniker Valerio Näscher.

Der Markt der Unterhaltungselektronik scheint ins Uferlose abzugleiten. Kaum ist ein Produkt im Handel, wird es schon von einem Nachfolgeprodukt überholt. In dieser Szene den Überblick zu behalten und sich gegen die Billig-Konkurrenz im Internet mit Fachberatung zu behaupten, gehört zu den wichtigsten Aufgaben eines kleinen Unternehmens.

Uwe Kieber, Geschäftsführer der Gmeiner Multimedia Anstalt in Schaan, konnte das Geschäft nach dem frühen Tod des Geschäftsinhabers übernehmen. Seither baute er das Unternehmen kontinuierlich aus.

Herr Kieber, Sie haben das Unternehmen von Ihrem früheren Chef übernommen und führen es erfolgreich weiter. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?

In erster Linie schaffen, und nochmals schaffen. Hinter jedem Erfolg steht grosse Arbeit. Wichtig ist in unserer Branche auch, immer auf dem neuesten Stand der Technik zu sein. Das gilt für den Verkauf sowie für die Installationen. Eine gute Beratung, egal ob es sich um einen Radio, einen Fernseher oder um eine Multimedia-Anlage handelt, zeichnet ein Fachgeschäft aus. Die Kunden wollen gut beraten werden, dies ist aber nur möglich, wenn man immer auf dem neuesten Stand der Technik ist und weiss, welche Trends auf den Markt kommen werden.

Haben Sie das Unternehmen verändert übernommen oder haben Sie Neuerungen eingeführt, Angebot und Dienstleistungen erweitert?

Eine Neuerung war sicher, dass ich die neuesten Geräte im Ladengeschäft ausgestellt habe. Dies damit der Kunde das Gerät begutachten und ausprobieren kann.

Es ist ein riesiger Unterschied, ob ein Kunde ein neues Gerät vor Ort begutachten kann oder eine Neuheit nur aus dem Katalog kennt.

Haben Sie das Unternehmen kontinuierlich zum Erfolg geführt oder gab es auch Rückschläge, die Sie zu verkraften hatten?

Was die Umsätze betrifft, ging es glücklicherweise immer aufwärts. Wenn man ein Geschäft neu übernimmt, ist man auch gezwungen, die Umsatzentwicklung nach oben zu führen. Rückschläge gab es im Bereich der Plasma-Bildschirme, da die Konkurrenz durch grosse Billig-Anbieter und Internet-Auktionen sehr gross war. Auch bei vielen Kleingeräten wie Fotoapparate oder Camcorder wurde die Billig-Konkurrenz zu gross, so dass wir den Verkauf dieses Segmentes einstellen. Wenn ein Kunde jedoch so ein Gerät wünscht, bestellen wir ab Katalog, dies ist kein Problem. Zwischenzeitlich hat sich die Situation etwas beruhigt. Zudem haben wir auf Premium-Segmente umgestellt, die im Internet nicht auf der Billig-Schiene verkauft werden können.

Erfolg braucht Innovationen: Wie und wann entwickeln Sie Ihre neuen Ideen?

Einerseits informiere ich mich in der Fachliteratur, andererseits pflege ich den Gedankenaustausch mit Gewerbekollegen, insbesondere auch mit dem Präsidenten der Wirtschaftskammer. In der Fachliteratur finde ich die Neuheiten, die ich den Kunden anbieten möchte. Ich habe auch schon Direktimporte gemacht, um Neuheiten auszuprobieren und um diese Neuheiten möglichst schnell den Kunden anbieten zu können. Meistens haben diese Importe problemlos funktioniert. Auf einige Importeure war leider kein Ver-

lass, so dass ich etwas Lehrgeld bezahlt habe, dies gehört allerdings zum Risiko eines Unternehmers.

Wie erwähnt, habe ich bei der Übernahme des Unternehmens wertvolle Hilfe und Anregungen von anderen Gewerbekollegen und besonders von Noldi Matt, dem Präsidenten der Wirtschaftskammer erhalten.

Welches sind die häufigsten Fehler, die junge Unternehmer machen und die vielleicht sogar zur Geschäftsaufgabe führen?

Fehler habe ich am Anfang im Zeitmanagement gemacht. Wichtig ist, dass die Termine mit den Kunden ganz genau eingehalten werden. Probleme sollte es damit heute nicht mehr geben, denn die Termin kalender im Computer können auch mit Signalen unüberhörbar und unübersehbar Termine anzeigen.

Sehr wichtig ist auch eine dauernde Kontrolle der Finanzlage, damit man sofort reagieren kann. Ansonsten ist das Startkapital rasch aufgebraucht.

Welche Tipps können Sie jungen Unternehmern geben, die sich selbständig machen wollen?

Eine gute Vorbereitung auf den Schritt in die Selbständigkeit ist unerlässlich. Gesetze studieren, verschiedene Weiterbildungen besuchen, damit man sich auch im Personlawesen, den verschiedenen Rechten und Pflichten gut auskennt. Es sollte genügend Kapital vorhanden sein, damit eine allfällige Durststrecke überwunden werden kann. Ich hatte das Glück, dass ich ein Geschäft mit einem grossen Kundenstamm übernehmen konnte, von denen sehr viele dem Geschäft bis heute treu geblieben sind. Bei denen das nicht der Fall ist, braucht es einen längeren Atem, bis man einen Kundenstamm aufgebaut hat – was ein entsprechendes finanzielles Polster voraussetzt. Ich glaube auch, dass man sich in der Öffentlichkeit engagieren sollte, in Vereinen beispielsweise, um sich bekannt zu machen. Ausserdem sollte man sich mit guten Leistungen und mit einer guten Kundenbetreuung profilieren.

Vom Lehrling zum initiativen Unternehmer

Uwe Kieber begann seine berufliche Karriere als Radio-TV-Elektriker, ein Beruf, den es heute nicht mehr gibt. Neu lautet die Berufsbezeichnung «Multimedia-Elektroniker».

Die Berufslehre machte er von 1993 bis 1997 bei Peter Gmeiner. Anschliessend arbeitete er im Unternehmen weiter, weil in Schaan ein grosses Projekt mit der Antennenanlage anstand. Dieses Projekt machte das Unternehmen noch bekannter, was sich in den Umsätzen positiv niederschlug. Nach dem Ableben von Peter Gmeiner übernahm er das Geschäft.

Den gut eingeführten Namen des Geschäftes konnte er übernehmen, erweiterte ihn aber in die heutige moderne Gmeiner Multimedia Anstalt.

Seine Lebensphilosophie

Wenn du am morgen früh aufstehst, kannst du deine Arbeit gut erledigen. Wer zu spät beginnt, bringt nicht alles fertig!

Seine Unternehmerphilosophie

Ohne grossen Einsatz und die unermüdliche Arbeit, wirst du nie Fuss fassen können! Nichts ist unmöglich, alles wird von der GMM (Gmeiner Multimedia) umgesetzt!

Gmeiner Multimedia Anstalt

Fachgeschäft für
Unterhaltungselektronik
Antennenbau, Verkauf und Service
Landstrasse 91, 9494 Schaan



Wer ist in Liechtenstein arbeitslos?

Amtliche Statistik hat neue Arbeitslosenstatistik publiziert

Die Abteilung Statistik des Amtes für Volkswirtschaft hat im Mai eine detaillierte Arbeitslosenstatistik publiziert. Die neue Statistik erlaubt erstmals Aussagen darüber, welche Bevölkerungsgruppen besonders stark von Arbeitslosigkeit betroffen sind. Die gewonnenen Informationen ermöglichen es, bestehende Massnahmen zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit auf ihre Wirksamkeit hin zu überprüfen und zielgerichtet neue Massnahmen zu entwickeln.

Der «unternehmer» hat Dr. Wilfried Oehry, Leiter der Abteilung Statistik, und Abteilungsleiter-Stellvertreter Christian Brunhart zur neuen Arbeitslosenstatistik befragt.



Was sind die Vorzüge der neuen Arbeitslosenstatistik? Was bringt sie konkret? In den Medien las man von einem Quantensprung.

Wilfried Oehry: Die neue Arbeitslosenstatistik bietet uns erstmals ein detailliertes Bild zur Struktur und Entwicklung der Arbeitslosigkeit in Liechtenstein. Wir erhalten nun Antworten auf Fragen wie:

- In welcher Altersgruppe befinden sich die meisten Arbeitslosen?
- Aus welchen Wirtschaftszweigen kommen die Arbeitslosen?
- Welche Berufsgruppen sind unter den Arbeitslosen besonders stark vertreten?
- Wie viele Menschen sind länger als sechs Monate arbeitslos?

Mit der neuen Statistik haben wir auch die Zählung der Arbeitslosen und die Berechnung der Arbeitslosenquote an die internationalen Definitionen angepasst. Wir können nun erstmals aussagekräftige Vergleiche mit der Arbeitslosigkeit in anderen Ländern durchführen. Es zeigt sich, dass die Arbeitslosigkeit in Liechtenstein ähnlich hoch ist wie in der Schweiz. Im Ver-

gleich mit anderen europäischen Ländern ist die liechtensteinische Arbeitslosenquote damit immer noch relativ tief.

Was ist der Hauptunterschied zwischen der früheren und der neuen Berechnungsweise der Arbeitslosenquote?

Christian Brunhart: Die neue Arbeitslosenquote wird gemäss den international gebräuchlichen Definitionen von Eurostat, dem Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften in Luxemburg, berechnet. Dies wirkt sich sowohl auf die Zahl der Arbeitslosen als auch auf die Arbeitslosenquote aus. Die Gesamtzahl der als arbeitslos geltenden Personen verringert sich, weil Personen, die sich vorübergehend in einem Zwischenverdienst befinden, nicht mehr als arbeitslos gelten.

Gleichzeitig mit der Einführung der neuen, international vergleichbaren Definition der Arbeitslosen hat die Regierung auch die Berechnung der Arbeitslosenquote auf eine international vergleichbare Basis gestellt. Die Arbeitslosenquote zeigt neu

das Verhältnis der Arbeitslosen zu den in Liechtenstein wohnhaften Erwerbspersonen. Mit der früheren Arbeitslosenquote berechnete man hingegen das Verhältnis der Arbeitslosen zu den Beschäftigten. Gemäss der neuen Definition der Arbeitslosenquote gelangt nun wie international üblich das Wohnsitzprinzip zur Anwendung: Wesentlichste Konsequenz hieraus ist, dass die rund 15'000 Zupendler aus dem Ausland in der Berechnung der Arbeitslosenquote nicht mehr berücksichtigt werden. Die neue Arbeitslosenquote berechnet sich aus dem Verhältnis der Arbeitslosen zu rund 17'500 in Liechtenstein wohnhaften Erwerbspersonen, während früher die Zahl der rund 30'200 Beschäftigten herangezogen wurde.

Wie beurteilen Sie die Arbeitslosigkeit in Liechtenstein im Vergleich zur Schweiz?

Christian Brunhart: Die neue Arbeitslosenstatistik per 31. Dezember 2006 zeigt, dass die Arbeitslosenquote mit 3,3% in beiden Ländern genau gleich hoch war. Dennoch

gab es einige Unterschiede bei verschiedenen Personengruppen. Ich muss noch anfügen, dass in der Arbeitslosenstatistik erstmals Arbeitslosenquoten für verschiedene Personengruppen berechnet wurden. In der Schweiz lag die Arbeitslosenquote bei den Ausländern mit 6,2% deutlich höher als in Liechtenstein mit 4,7%. Bei den jugendlichen Personen im Alter von 15 bis 24 Jahren hingegen lag die Arbeitslosenquote in Liechtenstein mit 5,3% höher als in der Schweiz mit 4,0%. Bei den übrigen Personengruppen bewegte sich die Arbeitslosenquote der beiden Staaten auf ähnlichem Niveau.

Was lässt sich aufgrund der Arbeitslosenstatistik zur Struktur der Arbeitslosigkeit in Liechtenstein sagen? Wer wird in Liechtenstein arbeitslos?

Wilfried Oehry: Ende Dezember 2006 waren gemäss der neuen, international vergleichbaren Definition 584 Personen arbeitslos. Wenn man sich die Zusammensetzung dieser Arbeitslosen ansieht, kann man folgende Aussagen machen:

- Frauen sind relativ betrachtet stärker von Arbeitslosigkeit betroffen als Männer.
- Die Jugendarbeitslosigkeit ist in Liechtenstein überdurchschnittlich hoch.
- Für Personen mit ausländischer Staatsangehörigkeit ist die Wahrscheinlichkeit,

Factbox: Neue Definition der Arbeitslosenquote

Die Arbeitslosenquote zeigt das Verhältnis der «Arbeitslosen» zu den «Erwerbspersonen».

- In der neuen Arbeitslosenquote (gemäss dem Wohnortprinzip) zählen die in Liechtenstein wohnhaften Erwerbstätigen (inklusive Wegpendler ins Ausland, aber ohne Zupendler vom Ausland) und die Arbeitslosen als Erwerbspersonen.
- Die bisher veröffentlichte Arbeitslosenquote Liechtensteins beruhte auf dem Arbeitsortprinzip, das heisst als Erwerbspersonen galten alle in Liechtenstein Beschäftigten, inklusive der Zupendler aus dem Ausland.

arbeitslos zu werden, höher als für Liechtensteinerinnen und Liechtensteiner.

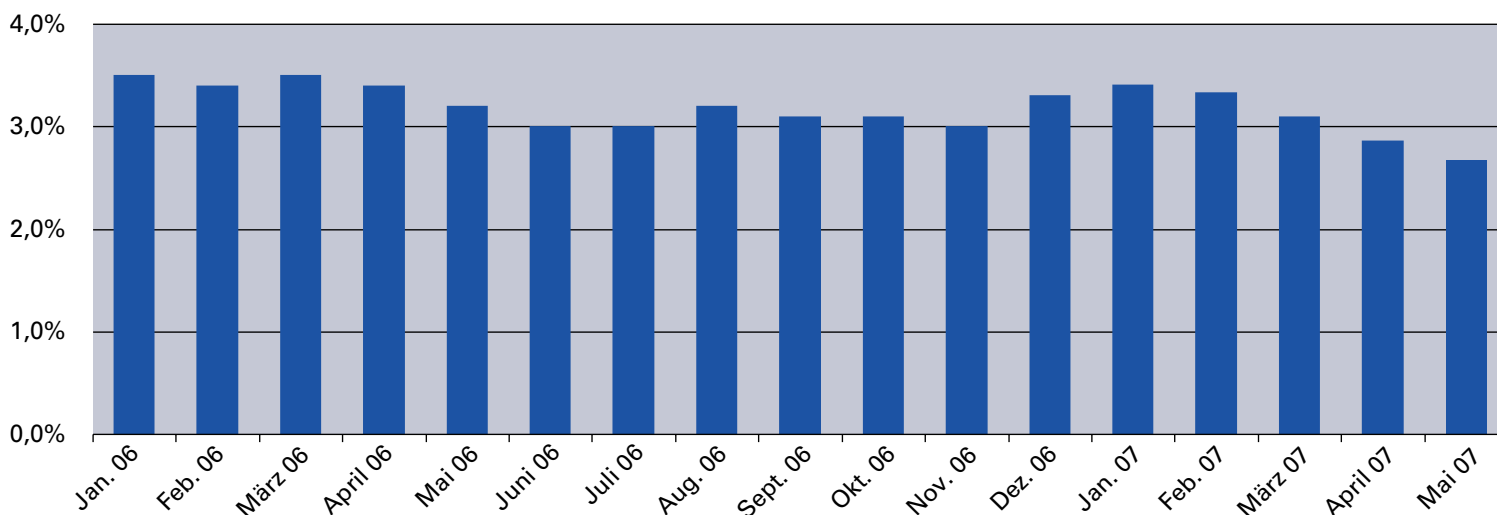
- Überdurchschnittlich viele Arbeitslose waren vorgängig in der Industrie und im warenproduzierenden Gewerbe beschäftigt.
- Unter den Arbeitslosen sind die Berufsgruppen der verarbeitenden Berufe und der kaufmännischen Berufe besonders stark vertreten.
- Zwei Fünftel der Arbeitslosen sind länger als sechs Monate arbeitslos.

Wir verfügen nun über ein wesentlich differenzierteres Bild der Arbeitslosigkeit in Liechtenstein. Bestehende Massnahmen zur Reduzierung der Arbeitslosigkeit können zielgerichtet überprüft und weiterentwickelt werden.

Factbox: Arbeitslosenquoten in Liechtenstein und der Schweiz per Ende 2006

	FL	CH
Insgesamt	3,3%	3,3%
Frauen	3,9%	3,5%
Männer	2,9%	3,1%
Inländische Staatsbürger	2,5%	2,4%
Ausländische Staatsbürger	4,7%	6,2%
15–24 Jahre	5,3%	4,0%
25–49 Jahre	3,1%	3,2%
50+ Jahre	3,0%	2,8%

Arbeitslosenquote seit Januar 2006



Nachfolgeplanung: Vorsorge für den Todesfall

Jede und jeder von uns, egal ob Unternehmer oder Arbeitnehmer, sollte im Interesse seiner Familie, anderer nahestehender Personen – und im Falle des Unternehmers insbesondere auch im Interesse der Arbeitnehmer – möglichst früh eine sachgerechte Vorsorge für die wirtschaftlichen Folgen des eigenen Todes treffen. Wenn keinerlei vorsorgliche Regelung für den Todesfall gemacht wird, kommen die gesetzlichen Erbfolgebestimmungen zur Anwendung, welche jedoch nicht für jede Situation die gewünschte oder sachgerechte Lösung bieten. Nach der gesetzlichen Erbfolgeregelung gelangen sämtliche Vermögenswerte, auch Unternehmensbeteiligungen, einfach gemäss bestimmten Quoten an die nächsten Familienangehörigen. Das allgemein gehaltene Gesetz sieht dabei keinerlei spezielle Lösung für Unternehmer oder für die bei jedem unterschiedliche familiäre Situation vor. Es ist deshalb wichtig, dass sich jedermann frühzeitig entsprechende Gedanken macht und sachgerechte Veranlassungen trifft, sodass wenigstens die wesentlichsten Aspekte der jeweils individuell unterschiedlichen Situation im Erbfall Berücksichtigung finden können.

Zur Vorbereitung entsprechender Vorsorgeschritte ist es notwendig, dass man sich für den Fall eines plötzlichen Todes überlegt, was dann

- a) an Vermögenswerten, an Rechten und Pflichten übrig bleiben bzw. an die Erben fallen würde, und
- b) wie diese Werte sinnvollerweise an welche Rechtsnachfolger verteilt werden sollen.

Man muss sich somit die Frage stellen, was bleibt heute im Fall meines unerwarteten plötzlichen Todes an materiellen Wer-

ten übrig und wer sollte diese zu welchen Bedingungen bekommen.

Wer diese zwei Fragen für sich selbst einmal im Detail beantwortet, bzw. die einzelnen Vermögenswerte und die gewünschten Rechtsnachfolger aufgelistet hat, kann sodann in weiterer Folge unter Beizug eines erfahrenen Beraters bestimmen, durch welche Veranlassungen, sei dies durch Errichtung eines Testaments, durch Einrichtung einer besonderen gesellschaftsrechtlichen Konstruktion oder beispielsweise auch durch Zuwendungen zu Lebzeiten, den angestrebten Zielen möglichst nahe gekommen werden kann.

Zu berücksichtigen bleibt, dass Pflichtteilsansprüche von Ehegatten, Nachkommen etc. jedenfalls abgedeckt werden müssen. Dies spricht aber etwa im Falle eines Unternehmers nicht dagegen, dass das Unternehmen aufgrund spezieller Verfügungen in erster Linie an einen bestimmten Nachfolger/in übertragen wird und die Ansprüche der übrigen Erben mittels entsprechender Ausgleichszahlungen befriedigt werden.

Ein insbesondere im privaten Bereich weit verbreitetes Anliegen ist weiter die erbrechtliche Sicherstellung des jeweils überlebenden Ehegatten: auch dies kann durch verschiedenste Vorkehrungen, beispielsweise durch die Errichtung eines gemeinschaftlichen Testamentes, durch Einräumung von Nutzungsrechten etc. abgesichert und insbesondere auch durch praktische Veranlassungen, wie etwa die Einrichtung separater Bankkontoverbindungen etc., sinnvoll ergänzt werden. Zu Diskussionen Anlass gibt in diesem Zusammenhang des Öfteren schliesslich auch die erbrechtliche Situation ausser-ehelicher Nachkommen.

Abschliessend sind auch Fragen wie die Ausfertigung einer Patientenverfügung und ähnliches zu prüfen. Es geht dabei darum, wer beispielsweise im Falle einer andauernden Bewusstlosigkeit Entscheidungen über alternative medizinische Massnahmen treffen soll oder auch, welche Art der Bestattung gewünscht wird.

All dies wird im Zuge einer fachgerechten Beratung regelmässig erörtert und gegebenenfalls schriftlich festgehalten und somit rechtsverbindlich fixiert.

Nutzen Sie die kommende Urlaubszeit dazu, sich entsprechende Gedanken zu machen und lassen Sie sich sodann auf Basis Ihrer Überlegungen fachmännisch beraten, sodass Sie Vorsorge für den früher oder später mit Sicherheit eintretenden Fall Ihres Todes getroffen haben.

Der dabei entstehende Aufwand ist kleiner als gemeinhin vermutet und für die oder den jeweils Überlebenden – das könnten ja möglicherweise auch Sie sein – lohnt es sich in jedem Fall.



Siegbert Lampert, Rechtsanwalt

lampert & schächle

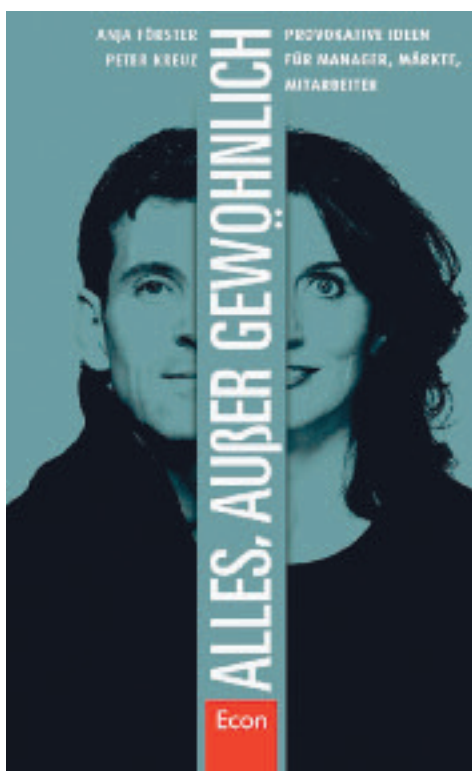
Rechtsanwälte

P.O. Box 1257, Landstr. 04, FL-9490 Vaduz

T +423-233 45 40, F +423-233 45 41

lampert@lslaw.li, www.lslaw.li

Firmen brauchen Guerillakämpfer statt Soldaten



Von: Anja Förster & Peter Kreuz

Im Jahr 1987 sorgte eine junge Juristin bei Hewlett-Packard Deutschland für Aufsehen. Dabei hatte sie eigentlich nur ein Problem. Die zierliche Anwältin Regine Stachelhaus aus der Rechtsabteilung des aufstrebenden IT-Unternehmens wollte karrieremässig vorankommen. Doch ihr Problem war männlich und besass ein kolossales Schreivermögen. Sie war Mutter eines Sohnes geworden, sie hatte Erziehungsurlaub genommen – und der war nun zu Ende.

Mitte der Achtziger galt es noch als ausgemacht, dass Männer Karriere machen und Frauen die Kinder erziehen. Regine Stachelhaus wollte sich damit nicht abfinden. Sie wollte beides. Also schlug sie HP vor, einen Betriebskindergarten zu gründen. Ihre durchweg männlichen Chefs hielten das für Unsinn. Doch sie gab nicht auf.

Heimlich besuchte sie die Ehefrauen der Geschäftsführer und begeisterte diese von ihrer Idee. So kam das Thema Kindergarten auf den Frühstückstisch der Manager. Und die Pressure-Group in den Vorstadtwillen setzte sich durch. Bald darauf wurde Regina Stachelhaus' Idee in die Tat umgesetzt.

Für ihre Karriere war das ein doppelter Sieg. Sie wusste ihren Sohn gut aufgehoben und hatte sich gleichzeitig in der Firma ins Gespräch gebracht. Sämtliche Führungskräfte bei HP Deutschland kannten nun ihren Namen und hatten eine Kostprobe ihres Durchsetzungsvermögens bekommen. Im Jahr 2000 wurde Regine Stachelhaus Geschäftsführerin der Imaging and Printing Group (IPG) von Hewlett-Packard Deutschland. Wenn die Powerfrau auf ihren ersten grossen Coup mit dem Betriebskindergarten angesprochen wird, dann sagt sie lächelnd: «So was nennt man heute wohl Guerillataktik.»

Ein Guerillero ist kein Anarchist.

Guerilla? Das klingt martialisch, aber der Vergleich trifft den Nagel auf den Kopf. Wer auch morgen noch erfolgreich sein will, der darf sich nicht nur mit Mitarbeitern umgeben, die in der Rolle des braven Soldaten nach dem Prinzip «Befehl und Gehorsam» agieren. Unternehmen brauchen heute keine Soldaten, sondern selbstständig und geschickt agierende Guerillakämpfer.

Das bedeutet nicht, dass dieser neue Typus Mitarbeiter permanent die Wünsche seines Chefs ignorieren würde. Ein Guerillero ist kein Anarchist. Es geht ihm nicht darum, Randalen zu machen. Er ist vielmehr ein leidenschaftlicher Kämpfer für ein legitimes Ziel. Wenn Sie so wollen, ist er Egoist und Altruist in einem. Regine Stachelhaus hat sowohl etwas für die eigene Karriere getan als auch für die

Chancen von Frauen bei HP und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Zwischen ihrem Engagement für sich selbst und für andere Frauen gab es überhaupt keinen Widerspruch. Um dieses legitime Ziel zu erreichen, ist sie keinem Konflikt aus dem Weg gegangen. Dazu hat sie nicht den frontalen Schlagabtausch gesucht, sondern aus dem Hinterhalt «angegriffen». Guerillataktik eben.

Der Guerillero im Unternehmen ist ein intelligenter Sparringspartner für seine Vorgesetzten, der sie mit seinen Ideen weiterbringt. Selberdenker werden gebraucht, denn kein Chef ist allwissend und hat die Wahrheit für sich gepachtet.

Guerilleros kämpfen also gleichzeitig für sich selbst und für ihr Unternehmen. Sie bewahren es davor, im Mittelmass zu versinken und sind so etwas wie die loyale Opposition im Unternehmen. Diese Loyalität gilt erst in zweiter Linie einem bestimmten Chef. In erster Linie gilt sie dem Erfolg des Unternehmens. So wie auch der mündige Bürger nicht einem bestimmten Politiker Treue schwört, sondern nur gegenüber dem demokratischen Rechtsstaat und seiner Verfassung loyal ist.

Diese Leute nerven und sind anstrengend

Das Problem, das viele Chefs mit diesem Typus von Mitarbeitern haben, liegt auf der Hand: Solche Leute muss man erst einmal aushalten können. Denn die nerven, haben Ecken und Kanten und geben sich nicht mit einem einfachen Nein zufrieden. Ja, das ist verdammt anstrengend! Und diese Menschen passen ganz sicher nicht in eine Unternehmenskultur, die keinen Widerspruch duldet und in der eigenständiges Denken als Verrat verstanden wird. Wenn man in einem solchen Umfeld Mitarbeiter vom Typ Guerillero einstellt, dann ist die Enttäuschung auf beiden Sei-

ten vorprogrammiert. Denn diese Mitarbeiter werden als Störenfriede empfunden, die nur die Betriebsabläufe durcheinander bringen. Sie werden im besten Fall geduldet, aber nicht befördert.

Allerdings gilt: Unternehmen, die versuchen, ihre Mitarbeiterstruktur systematisch der eines Fischeschwarms anzugleichen, geraten in Wahrheit immer tiefer in Bedrängnis. Intelligenz, Mut und unternehmerisches Denken unterliegen der Normalverteilung und sind kein Vorrecht 48-jähriger Männer. Daraus kann die Konsequenz nur lauten: Schluss mit der Belohnung von braven Soldaten. Führungskräfte sollten nicht Gleichförmigkeit und Anpassung belohnen, sondern die Fähigkeit zum Selberdenken.

Und zum Schluss wollen wir Ihnen noch gerne ein paar Tricks aus dem Handbuch für Guerillakämpfer verraten.

In fünf Schritten zum Business-Guerillero

1. Ein klares Konzept entwickeln

Nur eine gute Idee im Hinterkopf, einen Geistesblitz zu haben, das ist zu wenig. Ein gutes Konzept ist glaubwürdig, stimmig, und kaufmännisch durchdacht. Es muss auf schwer angreifbaren Feststellungen basieren. Wichtig sind Zahlen, Daten, Fakten. Sie müssen dokumentieren können, dass Sie wirklich verstehen, wovon sie reden und dass Sie die eine oder andere ziemlich gewagte Aussage auch belegen können. Das reicht aber noch nicht aus, um den Gegner einzukreisen. Das Ganze muss auch noch emotional ansprechend sein. Menschen urteilen niemals nur rational. Erst wenn Ihre Idee solche Werte wie Schönheit, Freude, Hoffnung, Gerechtigkeit oder Freiheit anspricht, kann sie das Herz der Menschen erreichen.

2. Verbündete im eigenen Unternehmen suchen

Einzelne Guerilleros, die mit kühnen neuen Ideen aufwarten, kann man als Individuen einfach übersehen oder zur Seite drängen. Wenn es aber mehrere sind,

dann ist es sehr viel schwieriger, sie auszubooten. Es ist auch für das eigene seelische Gleichgewicht gut zu wissen, dass man Verbündete hat und nicht alleine kämpfen muss. Denn Rückschläge sind unvermeidlich. Sie werden sicherlich einige Scharmützel verlieren, bevor Sie den Guerillakrieg gewinnen. Noch eine Idee: Vielleicht müssen Ihre Verbündeten nicht mal Kollegen sein. Wie wäre es damit, eine Innovation mit einem Kunden oder einem Zulieferer auf die Beine zu stellen?



3. Prototypen ins Rennen schicken

Rasch zu handeln, ohne zu Beginn schon alle Antworten zu kennen. Nur so können Sie Chancen beim Schopf ergreifen, sich vorwärts bewegen, im Laufen nachjustieren und schliesslich ans Ziel gelangen.

4. Niedrig hängende Kirschen ernten

Konzepte kann man kritisieren und auseinander nehmen, frühe Erfolge aber nicht. Glauben Sie uns: Es hilft. Egal, wie grossartig das Konzept ist, das man im Hinterkopf hat – es hilft, mit ein paar kleinen Häppchen zu beginnen. Das bringt Glaubwürdigkeit.

5. Mut haben und handeln

Wir erleben es in unserer Arbeit immer und immer wieder. Mitarbeiter entwickeln gute Ideen, die frech und clever sind und den Status Quo ankratzen. Doch dann

kommt das entscheidende Meeting mit der Geschäftsführung oder dem Vorstand, bei dem die Idee vorgestellt werden soll. Und plötzlich ist alles anders. Aus Furcht, die Sensibilitäten des Top-Managements zu verletzen, werden die ehemals so radikalen und frischen Ideen äusserst vorsichtig vorgetragen. Was bei Probeläufen ohne die Vorstände noch kühn und mutig klang, kommt in der späteren Präsentation dann so unverbindlich und weichgespült daher, als würde man mit Wattekügelchen schiessen. Jedes Argument wird relativiert, jede Ecke abgefeilt, alles irgendwie eingeschränkt. Warum also sollte sich noch jemand dafür begeistern? Deshalb schießt ein Guerillakämpfer nicht mit Wattekügelchen.

Die Autoren

Anja Förster und Dr. Peter Kreuz sind Managementberater, Bestseller-Autoren und Business-Querdenker aus Leidenschaft. Ihr Unternehmen, das «Labor für Business Querdenken» ist die weltweit einzige Organisation, die auf allen fünf Kontinenten nach unkonventionellen und erfolgreichen Geschäftskonzepten und den Menschen, die dahinter stehen, forscht.

www.business-querdenken.com



Buchtipps

Alles, ausser gewöhnlich!

Provokative Ideen für Manager, Märkte, Mitarbeiter
Anja Förster & Peter Kreuz
Econ Verlag, 2007

Berücksichtigen Sie die Buchhändler der Wirtschaftskammer Liechtenstein.

www.wirtschaftskammer.li
siehe Branchenregister

Verordnungsanpassung

Die Regierung hat die Verordnung über die Einhebung von Verwaltungskosten und Gebühren durch die Regierung und Amtsstellen abgeändert. Davon betroffen sind die Verwaltungskosten und Gebühren, welche das Amt für Volkswirtschaft für die Erledigung der im Art. 10 aufgeführten Verwaltungssachen zu erheben hat. Zur Information ist der abgeänderte Artikel der obgenannten Verordnung aufgeführt.

Art. 10

Amt für Volkswirtschaft

Das Amt für Volkswirtschaft hat für die Erledigung der in dieser Verordnung aufgeführten Verwaltungssachen nachstehende Verwaltungskosten und Gebühren zu erheben:

a) Gebühren nach der Gewerbegesetzgebung:	CHF
1. Erteilung oder Entzug einer Gewerbebewilligung bei natürlichen Personen	300.–
2. Erteilung oder Entzug einer Gewerbebewilligung bei juristischen Personen sowie Kollektiv- und Kommanditgesellschaften	600.–
3. Genehmigung eines neuen Geschäftsführers bei juristischen Personen sowie Kollektiv- und Kommanditgesellschaften	300.–
4. Ausstellung einer Bestätigung bei der Erbringung grenzüberschreitender Dienstleistungen	100.–
5. Erstellung eines aktualisierten Nachdrucks	50.–
6. Erstellung eines Auszugs aus dem Gewerberegister, je Unternehmen	25.–
7. Ausstellung einer Legitimation im Sicherheitsgewerbe	80.–
8. Durchführung der Prüfung der fachlichen Eignung für Maurer- und Zimmermeister	500.–
9. Durchführung der Prüfung der fachlichen Eignung im Gastgewerbe	250.–
10. Übrige Amtshandlungen, nach Aufwand	100.– / Stunde
b) Gebühren nach der Arbeitsgesetzgebung:	
1. Ausfertigung von Planverfügungen:	
– bei Bauvorhaben	50.– bis 3000.–
– bei Druckbehälter und Dampfkessel	50.– bis 200.–
– bei Erdgas- und Flüssiganlagen	100.– bis 1000.–
2. Erteilung oder Entzug von Betriebsbewilligungen	50.– bis 2000.–
3. Erteilung oder Entzug von Arbeitszeitbewilligungen:	
– für Sonntagsarbeit	50.– bis 300.–
– für Nachtarbeit, drei- oder mehrschichtige Arbeit	50.– bis 400.–
4. Erteilung oder Entzug von Bewilligungen für die Beschäftigung Jugendlicher	50.–
5. Übrige Amtshandlungen, nach Aufwand	100.– / Stunde
c) Erteilung einer Bewilligung für Arbeiten Dritter im Bereich der Hochdruckleitung nach der Rohrleitungsgesetzgebung	100.– bis 500.–
d) Erteilung und Entzug von Betriebsbewilligungen für Kleinskilifte nach der Seilbahngesetzgebung	200.–
e) Erteilung und Entzug von Bewilligungen für das Aufstellen von Luftfahrthindernissen nach der Luftfahrtgesetzgebung	100.–
f) Erteilung und Entzug von Bewilligungen für den Umgang mit ionisierenden Strahlen nach der Strahlenschutzgesetzgebung	200.– bis 600.–

Treffen mit Amt für Berufsbildung und Berufsberatung

Am 6. Juni 2007 fand ein erstes Arbeitsgespräch zwischen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiterin des Amtes für Berufsbildung und Berufsberatung sowie der Wirtschaftskammer Liechtenstein statt. Im Zentrum dieses Austausches standen Themen bezüglich des allgemeinen Lehrlingswesens, diverse Projekte und Aufgaben, welche sowohl das Amt für Berufsbildung und Berufsberatung sowie die Wirtschaftskammer Liechtenstein tangieren. Weiters wurde die Lehrabschlussfeier, welche am 5. Juli 2007 stattfindet und von der Wirtschaftskammer Liechtenstein durchge-



führt wird, eingehend besprochen. Bei der Organisation dieser Veranstaltung wird die Wirtschaftskammer Liechtenstein vom Amt für Berufsbildung und Berufsberatung unterstützt. Ebenfalls bot das Treffen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die

Möglichkeit, bereits bestehende Kontakte zu vertiefen und neue zu knüpfen. Amtsleiter Werner Kranz informierte über die Reorganisation und Zusammenführung des Amtes für Berufsbildung und der Berufsberatungsstelle, welche am 1. August 2007 in Kraft tritt, und die damit verbundene Personalerweiterung. Von Seiten der Wirtschaftskammer Liechtenstein wurde das Amt für Berufsbildung und Berufsberatung über die Neueinteilungen im Verbandswesen und die generellen Aufgabengebiete der Mitarbeiterinnen in Kenntnis gesetzt.

Kostet Marketing nicht viel Geld? Kein Marketing kostet noch mehr Geld!

Hochschullehrgang KMU-Marketing für gewerbliche Unternehmer

Hochschullehrgang KMU-Marketing

Der Hochschullehrgang KMU-Marketing wurde durch das KMU-Zentrum an der Hochschule Liechtenstein in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftskammer entwickelt. Die beiden Trägerschaften führen den Lehrgang gemeinsam durch. Der Hochschullehrgang richtet sich an:

- MitarbeiterInnen, die eine Funktion im Produktionsmanagement übernehmen möchten,
- Führungskräfte, die eine persönliche Umsatz- und Ergebnisverantwortung haben,
- UnternehmerInnen, die ihren Betrieb konsequent marktorientiert führen möchten.

Der Hochschullehrgang ist modular aufgebaut. Die sieben Module umfassen die Bereiche Management und Marketing, Selbstmarketing, Marketinginstrumente, Marketingstrategie sowie Marketingtrends. Parallel erarbeiten die Teilnehmer einen Marketingplan und organisieren einen Marketing-Event.

Der Hochschullehrgang dauert zwei Semester oder 24 Studientage. Die Lehrveranstaltungen werden am Freitagnachmittag von 13.30 bis 18.30 Uhr und am Samstag von 8.00 bis 14.00 Uhr durchgeführt. Der nächste Lehrgang beginnt im September 2007.

Auskunft und Studienberatung

Christian Hausmann

T +423 265 12 67, F +423 265 12 71

christian.hausmann@kmu-zentrum.li

Marketing ist heute auch für kleine Unternehmen notwendig. Das KMU-Zentrum an der Hochschule Liechtenstein und die Wirtschaftskammer Liechtenstein haben gemeinsam den Hochschullehrgang KMU-Marketing entwickelt.

«Wozu Marketing? Mich kennt doch jeder im Land!» Glückliche Unternehmer, die weder Werbung noch Marketing brauchen. Nicht nur Global-Player müssen sich im internationalen Wettbewerb behaupten, auch für KMU spielen die Regeln dynamischer Märkte im lokalen wie regionalen Bereich eine zunehmend wichtigere Rolle. Wer als gewerblicher Unternehmer für seinen Markt massgeschneiderte Dienstleistungen oder marktgerechte Produkte anbietet, hat eine gute Basis für sein Unternehmen geschaffen. Das Angebot allein reicht heute allerdings nicht mehr aus für eine Erfolgsstory. Auch die Kunden müssen erreicht werden.

Der Hochschullehrgang KMU-Management ist speziell für jene zusätzlichen Kom-

petenzen konzipiert worden, die für den Erfolg eines Unternehmens notwendig sind. Geweckt und geschult werden marktorientiertes Denken und Handeln. Es wird gelernt, wie in einem Unternehmen eine Marketing-Strategie entwickelt werden kann. Der optimale Einsatz der Marketing-Instrumente steht ebenso auf dem Programm wie die erfolgreiche Umsetzung der Strategie im Markt.

Der Hochschullehrgang KMU-Management ist eine Weiterbildung für Praktiker, die eine Berufsausbildung abgeschlossen haben, sich in leitender Position in einem Unternehmen befinden oder beabsichtigen, eine Führungsposition in einem Betrieb zu übernehmen. Weil der Lehrgang strategische Kompetenzen für das Marketing vermittelt, ist diese Weiterbildung auch besonders für Jungunternehmer geeignet, die sich mit der Frage eines eigenen Unternehmens befassen oder bereits mit dem Aufbau eines eigenen Betriebs beschäftigt sind.



Lehrlingskurse

Das Berufliche Weiterbildungsinstitut im Fürstentum Liechtenstein (BWI) bietet seit über 10 Jahren erfolgreich diverse Kurse und Seminare an – unter anderem auch Kurse speziell für Lehrlinge.

Seit der Einführung dieser Lehrlingskurse durften wir bereits rund 380 Lehrlinge in unserem Hause begrüßen. Gerne stellen wir Ihnen hiermit die sechs verschiedenen Themengebiete unserer Lehrlingskurse kurz vor.

Detaillierte Information über Kursinhalt und Durchführungsdaten finden Sie auf unserer Homepage www.bwikurse.li

Leichter lernen aber wie?

Kursziel: Wenn Sie die Technik des gehirngerechten Arbeitens einmal beherrschen, können Sie verblüffende Gedächtnisleistungen erbringen. Sie merken sich problemlos Vokabeln, Namen von Menschen, Fachausdrücke usw.

Referent: Martin Beck, Fontnas



«Ich sehe oft, wie ineffizient gelernt wird. Kaum gelernt, ist der Stoff schon wieder vergessen: das bringt Frust und muss nicht sein. Wenn man aber weiss, wie unser Gehirn funktioniert, wenn man ein paar Tricks und Lerntechniken anwendet, dann wird Lernen Erfolg bringen und mehr Spass machen.»

Präsentationstechniken – erfolgreich präsentieren!

Kursziel: Auf pragmatische Art und Weise erfahren die TeilnehmerInnen wie sie die verschiedenen Hilfsmittel bzw. Methoden kreativ und zielorientiert einsetzen.



Referent: Markus Schaper, Seven Ps Anstalt, Ruggell

«Es ist irgendwie wie Kindererziehung, eigene Erfahrungen und erworbenes Wissen an wissenshungrige junge Leute weitergeben zu dürfen. Lehren und lernen – das eröffnet Horizonte und weckt Verständnis und Toleranz füreinander.»

Selbtsicher im Beruf

Kursziel: Vorderhand wird die eigene Selbstsicherheit gefördert. Der richtige Umgang mit Kunden oder Mitarbeiter in schwierigen Situationen kann mit Verhaltensregeln «angenehmer» gestaltet werden.

Referent: Marco Insinna, Job 4 You AG, Schaan



«Ein Kurs für Lehrlinge zu geben ist eine spannende Sache. Das tollste daran ist, dass man anhand von Erfahrungen aus dem eigenen Berufsleben mit plausiblen Beispielen, dem einen oder anderen ein wenig die Augen für die entsprechende Thematik öffnen kann.»

Ja, das schaffe ich –

Optimal vorbereitet zur Prüfung

Kursziel: Wer mit einem guten Gefühl zu einer Prüfung geht, wird diese auch mit sehr grosser Wahrscheinlichkeit mit gutem Erfolg meistern. Dieses gute Gefühl kann durch eine gut geplante, neue Lern- und Motivationstechniken beinhaltende Vorbereitung erzielt werden

Referent: Arno Brändle, Feldkirch



«Neben allen Lern- und Zeitplanungstools, die ich während dieses Tages anbiete, steht die Motivation der Lehrlinge an erster Stelle. Die Lehrlinge erkennen, dass sie kurz vor dem grössten Erfolg ihres Lebens stehen und sind nun bereit, den Endspurt eigenverantwortlich in Angriff zu nehmen.»

Konfliktlösung durch Kommunikation – Wie verhalte ich mich richtig?

Kursziel: In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie erfolgreich mit Konflikten umgehen können, damit «Stress» erst gar nicht entsteht. Wenn Sie bereits «Stress» haben, können Sie hier lernen, wie Sie diesen «Stress» erfolgreich bewältigen können.

Referent: Arno Brändle, Feldkirch



«Mir liegt dieser Kurs ganz besonders am Herzen, da positive Kommunikation und der bewusste Umgang mit Konflikten nicht nur die Grundlage für ein erfolgreiches Berufsleben, sondern überhaupt für ein glückliches Leben ist.»

Schluss mit dem Zeitdruck. Nur wie?

Kursziel: Da Zeit nicht unbegrenzt zur Verfügung steht, sie nicht vermehrt oder angespart werden kann, lohnt es sich, mit ihr umgehen zu können. Arbeitstechniken und ein funktionierendes Zeitmanagement sind erlernbar.

Referent: Thomas Knäpke, up! consulting, Ruggell



«Jeder hat seine ganz persönlichen Strategien, um mit einem zunehmenden Zeitdruck umzugehen. Manches gelingt, manches eben nicht. Es lohnt sich deshalb, die eigenen «Werkzeuge» an der persönlichen Praxis zu reflektieren und zu «schärfen».



Berufliches Weiterbildungsinstitut
im Fürstentum Liechtenstein
Zollstrasse 23, 9494 Schaan
Tel. +423 235 00 60, Fax +423 235 00 69
bwi@bwikurse.li, www.bwikurse.li

Dr Gwerbler: 1 + 1 = 3?

Hallo, da bin ich wieder, ihr Gwerbler. Vier Wochen sind vergangen, seit ich mich das erste Mal zu Wort meldete. Vieles ist in dieser Zeit passiert und einiges davon versetzt nicht nur einen alteingesessenen Gwerbler ins Staunen. Oder wussten Sie, wie schwer Rechnen sein kann? Nein? Dann lassen Sie es uns mal versuchen. Wieviel ist 7,6 Prozent von 934'000 minus 11'000? Ja genau – 59'984. Wieso ich Sie das Frage? Genau diese Summe lässt sich Vater Staat entgehen, indem er einen Auftrag über 934'000 Franken in die Schweiz vergibt, obwohl das billigste Liechtensteiner Angebot «nur» 11'000 Franken höher war, wie vor kurzem geschehen. Alleine die Einnahmen durch 7,6 Prozent Mehrwertsteuer hätte diese Differenz mehr als wettgemacht. Wenn man dann noch die



verlorenen AHV- und Lohnsteuer-Beiträge dazuzählt, dürfte sich diese Zahl noch einiges erhöhen. Egal, Hauptsache der billigste Anbieter – in diesem Fall aus der Schweiz – bekommt den Auftrag, unabhängig davon, ob unser Land dadurch einige Zehntausend Franken an Einnahmen verliert oder nicht. Vielleicht sollte man diese Rechnung mal den Abgeordneten des Landtages präsentieren. Vermutlich würden sie dann erkennen, wie unsinnig die heutige Gesetzgebung zum öffentlichen Auftragswesen ist. Denn wussten Sie, dass das Gesetz es vorschreibt, immer dem Billigsten den Auftrag zu geben, auch wenn der Billigste nicht in Liechten-

stein ansässig ist und Vater Staat dadurch hohe Einnahmen verliert? Diese Rechnung geht definitiv nicht auf – traurig, aber wahr! Wäre es nicht mal an der Zeit, etwas zu unternehmen, damit 1 + 1 = 2 ist und nicht 3 ergibt? Aber nicht nur wegen den entronnenen Einnahmen ist dieses Gesetz fragwürdig. Schliesslich bilden solche Firmen auch Lehrlinge aus. Ob eine solche Gesetzesbestimmung zu einem umfangreichen Lehrlingsprogramm bei davon betroffenen Firmen motiviert? Auch darüber müsste der Gesetzgeber mal nachdenken. Aber für die Lehrlinge engagiert sich wenigstens die Wirtschaftskammer, welche am 5. Juli zur Lehrabschlussfeier einlädt. Da wird allen gewerblichen Lehrlingen eine Plattform geboten, egal ob der Betrieb Mitglied der Wirtschaftskammer ist oder nicht. Das nenne ich doch mal ein positives Zeichen für unseren Nachwuchs.



Ihr Gwerbler
gwerbler@wirtschaftskammer.li

LIE-CARD verteilt Feriengeld

Vom 1. Juli bis 15. August 2007 führen die Partner der LieCard einen gemeinsamen Wettbewerb durch.

Wie funktioniert's?

Während der Zeit vom 1. Juli bis 15. August 2007 nehmen Sie automatisch an dem Wettbewerb teil, wenn Sie mit Ihrer LieCard Punkte sammeln. Anschliessend werden die Gewinner aus allen Teilnehmern ermittelt.



Wo kann ich teilnehmen?

Teilnehmen können Sie bei 64 Geschäften in Liechtenstein, welche die LieCard akzeptieren. Genaue Angaben über die Partner finden Sie unter www.liecard.li.

Was gibt's zu gewinnen?

1. Preis Gutscheine im Wert von CHF 500.–
 2. Preis Gutscheine im Wert von CHF 300.–
 3. Preis Gutscheine im Wert von CHF 100.–
- Und weitere 200 Gutscheine à CHF 20.– gibt es zu gewinnen.

Die Auslosung findet im September 2007 statt.
Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt.



Absage Sommercocktail

Wegen Terminkollision mit der Lehrabschlussfeier am 5. Juli 2007 wird der geplante Sommercocktail von der Sektion Allgemein auf den Herbst verschoben.

Das genaue Datum wird zu gegebener Zeit bekanntgegeben.

Für Ihr Verständnis bedankt sich der Vorstand der Sektion Allgemein.

Öffentliche Arbeitsvergaben

Arbeitsvergaben durch das Land

Leerung Schlammsammler Mühleholzrüfe inkl. Aufladung und Humusreukultivierung Schulzentrum Mühleholz II, Vaduz/Schaan

- Bagger- und Transportarbeiten, Gottlieb Risch AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 89'446.25 inkl. MWST

Schulzentrum Mühleholz I (13. Bauetappe 2007)

- BKP 277.2 WC-Trennwände/Trakt A, Konrad Jürgen Schreiner AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 24'530.90 inkl. MWST

Neubau Schulzentrum Mühleholz II, Vaduz

- BKP 271.0 Innere Gipserarbeiten, Firma Kurt Beusch AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 49'722.35 inkl. MWST
- BKP 281.8 Doppelböden, Firma Fournier Steiner AG, Regendorf, CHF 20'046.35 inkl. MWST
- BKP 273 Schachtfrenten (Schreinerarbeiten), Konrad Jürgen Schreiner AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 36'334.70 inkl. MWST

Landstrasse Triesenberg, Gädami-Rizlina, Sanierung Kunstbauten

- Schlossarbeiten, Eberle Metallbau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 43'383.40 inkl. MWST
- Pflasterungs- und Belagsarbeiten, W. Büchel AG, Benden, zum Offertpreis von CHF 55'229.45 inkl. MWST
- Abdichtungsarbeiten, Lampert AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 30'383.70 inkl. MWST
- Baumeisterarbeiten, Marzell Schädler AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 227'283.10 inkl. MWST

Archiv- und Verwaltungsgebäude Vaduz (AVV)

- BKP 261 Aufzüge, Kone (Schweiz) AG, Basserdorf, zum Offertpreis von CHF 160'356.30 inkl. MWST
- BKP 25 Sanitäranlagen, Jakob Nutt AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 228'055.85 inkl. MWST
- BKP 244 Lüftungsanlagen, Novintec AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 528'274.25 inkl. MWST
- BKP 24 Heizungsanlagen, Novintec AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 243'953.45 inkl. MWST
- BKP 23 Elektroanlagen, abc Installationen AG, Dietikon, zum Offertpreis von CHF 882'635.90 inkl. MWST
- BKP 225.2/225.3 spezielle Dämmungen und Dichtungen, ARGE csi bau AG, Welcher AG, Igis, zum Offertpreis von CHF 934'201.50 inkl. MWST
- BKP 211.1 Gerüste, Roman Hermann, Schaan, zum Offertpreis von CHF 191'634.80 inkl. MWST
- BKP 211 Baumeisterarbeiten, ARGE Frick-Eberle, Schaan, zum Offertpreis von CHF 4'420'861.60 inkl. MWST

Hochwasserschutzkonzept Nendler Dorfbach/Heubergbach, Weiheranierung

- Baumeisterarbeiten, Gebr. Frick AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 122'502.40 inkl. MWST

Umnutzung Post Schaan, Dachgeschoss

- BKP 273 Schreinerarbeiten, Raumin AG, Ruggell, zum Offertpreis von CHF 69'972.45 inkl. MWST
- BKP 271 Gipserarbeiten, Firma Theo und Georg Beck, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 59'537.95 inkl. MWST

Vaduz

Werkhof Wührstrasse 30, Vaduz, Umbau und Sanierung

- Aussen- und Innentüren aus Metall, Bauelemente AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 31'653.55 inkl. MWST
- Äussere und innere Oberflächenbehandlung, Maleratelier Boss AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 37'306.60 inkl. MWST
- Einfriedungen, Eberle Metallbau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 40'781.35 inkl. MWST
- Umgebungsarbeiten, Foser AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 227'577.60 inkl. MWST
- Werkstattausrüstung, Gestelle und dgl., Erni Hermann AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 52'824.90 inkl. MWST
- Büromöbel, Erni Hermann AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 45'051.10 inkl. MWST
- Arealbeleuchtung, Ospelt-Telekom AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 39'615.70
- Schliessanlagen, Arbeitsgemeinschaft Konrad Jürgen/OWI Vaduz, zum Offertpreis von CHF 24'599.10 inkl. MWST

Synergien Abwasserpumpwerk Schulzentrum Mühleholz 2

- Lieferung Messtechnik inkl. Montage und Inbetriebnahme, Züllig AG, Rheineck, zum Offertpreis von CHF 37'721.85 inkl. MWST

Triesenberg

Wasserleitungsbau Landstrasse Gufer

- Baumeisterarbeiten, Bühler Bau AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 120'286.40 inkl. MWST
- Belagsarbeiten, Foser AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 86'368.75 inkl. MWST

- Rohrbauarbeiten für Wasserleitung, Gebr. Lampert AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 37'307.60 inkl. MWST

Triesen

Bauverwaltung/H

Ortszentrum Bühnennebenraum (Saal)

- Montagebau in Holz, Engelbert Schurte AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 11'836.– inkl. MWST
- Innentüren aus Metall, Eberle Metallbau AG, Triesen, zum Offerpreis von CHF 12'759.20 inkl. MWST

Bauverwaltung/T

Litzenen/Tiefewald/Hohegg Quellwasser-Schutzzonen-Auscheidung

- Ingenieurarbeiten, Sprenger und Steiner Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 15'000.– inkl. MWST

Bauverwaltung/L

Hallenbad

- Austausch Fensterscheiben, Messina Metall Design AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 13'777.10 inkl. MWST
- Sitzungszimmer 1 Elektroarbeiten, Risch Elektro Telecom Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 10'435.– inkl. MWST

Bauverwaltung/H

Ortszentrum Fernwärmeverbund mit Hackschnitzelfeuerung

- Erstellung Uebergabestation Swarovski, A. Vogt AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 27'901.05 inkl. MWST
- Schalterschranke für die Fernheizung, Risch Elektro Telecom, Triesen, zum Offertpreis von CHF 26'165.15 inkl. MWST
- Bühnennebenraum, Pflasterungsarbeiten, Foser AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 54'725.35 inkl. MWST

Publikationen.

- Spezielle Feuchtigkeitsabdichtungen, Hubert Mühlshuster, Triesen, zum Offertpreis von CHF 19'680.05 inkl. MWST

Bauverwaltung/T

Bächlegatterweg

- Ausbau Strasse und Trottoir, Sprenger und Steiner Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 47'968.– inkl. MWST

Schaan

Verbindungsweg Tröxlegass – Kindergarten Malarsch

- Baumeisterarbeiten, Theodor Frick AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 45'043.15 inkl. MWST
- Plästerungs- und Belagsarbeiten, Gebr. Frick AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 36'708.05 inkl. MWST

Balzers

Gemeindesaal und Gemeindeverwaltung

- Elektroanlagen, Heini Vogt AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 17'327.60 inkl. MWST

Hallenbad Balzers – Sanierung

- Lieferung und Installation der Kassa Anlage, Ticos AG, Feuerthalen, zum Offertpreis von CHF 87'102.20 inkl. MWST

Neubau Kreisel Westkreuzung

- Lieferung Druckrohe, Formstücke und Armaturen für die Wasserleitung, Debrunner Acifer AG, Landquart, zum Offertpreis von CHF 67'420.20 inkl. MWST

Alters- und Pflegeheim Schlossgarten Sanierung Haustechnikanlagen/Regelorgange

- Elektroanlagen, H. Vogt, Balzers, zum Offertpreis von CHF 37'186.55 inkl. MWST
- Schaltschränke, H. Vogt, Balzers, zum Offertpreis von CHF 14'995.65 inkl. MWST
- Regulierung, Siemens Schweiz AG, Gossau, zum Offertpreis von CHF 59'592.20 inkl. MWST

Alters- und Pflegeheim Schlossgarten Diverse Unterhaltsarbeiten, Änderungen und Anschaffungen

- Leuchten und Lampen, Heini Vogt AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 73'114.40 inkl. MWST
- Innere Malerarbeiten, Werner Gstöhl AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 28'559.50 inkl. MWST
- Schreinerarbeiten, Büchel Küchen und Badezimmer AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 9'284.25 inkl. MWST
- Gärtnerarbeiten, Bepflanzung, Herbaflor AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 70'248.75 inkl. MWST
- Schlosserarbeiten, Andreas Frick AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 13'173.25 inkl. MWST

Sanierung Schulhaus Gnetsch

- Spezielle Gipserarbeiten, Josef Bürzle AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 157'105.15 inkl. MWST
- Baumeisterarbeiten, Meisterbau AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 29'865.40 inkl. MWST

Friedhof Balzers – Auflösung Grabfeld 3

- Elektroarbeiten, HST, Balzers, zum Offertpreis von CHF 18'097.50 inkl. MWST
- Exhumierung, Kindra, Triesen, zum Offertpreis von CHF 23'879.– inkl. MWST

Hallenbad Balzers – Sanierung

- Gerüste A. Büchel, Balzers, zum Offertpreis von CHF 24'825.80 inkl. MWST
- Audio Anlagen Beschallung, HiFi Video AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 23'412.25 inkl. MWST
- Schreinerarbeiten, VHP Anstalt, Balzers, zum Offertpreis von CHF 85'573.45 inkl. MWST
- Lieferung Metallbaufertigteile/ Garderobenschränke, Büwa AG, Bichwil, zum Offertpreis von CHF 16'483.60 inkl. MWST

- Innere Malerarbeiten, Werner Frick Balzers, zum Offertpreis von CHF 20'021.85 inkl. MWST

Planken

Aussenfassade Kapelle St. Josef

- Malerarbeiten, Atelier Mutter Matthias, zum Offertpreis von CHF 5'080.– inkl. MWST

Sicherheits- und Brandmeldeanlage Kapelle St. Josef

- Firma Ritronik AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 8'242.30 inkl. MWST

Bedachung Sanierung Kapelle St. Josef

- Dachdeckerarbeiten, Eugen Nutt und Söhne, Triesen, zum Offertpreis von CHF 25'266.15 inkl. MWST

Schellenberg

Dorfplatzgestaltung

- Felsabbauarbeiten, Markus Goop, Schellenberg, zum Offertpreis von CHF 7'792.60 inkl. MWST

Rankhagstrasse

- Bauingenieurleistungen, Wenaweser und Partner AG, Ruggell, zum Offertpreis von CHF 115'262.25 inkl. MWST

Gamprin/Bendern

Sanierung Rietwege

- Sanierung, Markus Goop, Schellenberg, zum Offertpreis von CHF 29'006.55 inkl. MWST

Ruggell

Sanierung Friedhofkapelle

- Bauarbeiten, Matt Baugeschäft, Ruggell, zum Offertpreis von CHF 10'300.– inkl. MWST

Restaurierung Ofen

Altes Pfarrhaus

- Sanierungsarbeiten, Peter Kieber Anstalt, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 12'158.80 inkl. MWST

Errichtung und Erweiterung von Gemeindegebäuden

- Installation Kabinennotruf System Rathaus und Primarschule, Schindler AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 3'766.– inkl. MWST
- Legung Telefonleitungen, SpeedCom AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 700.– inkl. MWST