



**Gesetzgebung.** Erfolgreicher Kampf um gleich lange Spiesse. [Seite 7](#)



**KMU-Marketing.** Kompetenz im Marketing. [Seite 15](#)

**Unternehmerin.**  
Der Unternehmer  
im Fokus  
der KMU-Frauen.

# Immer mehr Frauen als Unternehmerinnen

## Hinter vielen Unternehmern steht eine starke Ehepartnerin

**Gehen Sie in ein Ladengeschäft, suchen Sie jemanden für die Buchhaltung, lesen Sie die Berichte über Geschäftseröffnungen in den Zeitungen – überall stossen Sie auf Frauen. Tüchtige, mutige und erfolgreiche Frauen – Frauen als Unternehmerinnen.**

Die Klagen sind bekannt: In den obersten Chefetagen von grossen Unternehmen sind kaum Frauen zu finden. Frauen haben es schwer, sich bis in die Chefsessel oder in die Vorstandszimmer von Industriebetrieben und Banken vorzuarbeiten. Die Entwicklung der letzten Jahre allerdings zeigt, dass die Frauen daran arbeiten, ihre Karriere auch bis in die höchsten Ebenen auszudehnen.

Ein Blick in die Runde der Klein- und Mittelunternehmen zeigt dagegen, dass sich die Frauen im KMU-Bereich schon sehr gut etabliert haben. In Deutschland und der Schweiz liegt die Frauen-Quote bei den Unternehmensgründungen derzeit bei etwa einem Drittel, in Österreich befinden sich unter den Firmengründern schon bald die Hälfte Frauen. Die Schätzung, dass auch in unserem Land immer mehr Frauen selbständig ein Unternehmen führen und zahlenmässig die Marke in den Nachbarländern erreicht haben, dürfte etwa stimmen.

Die aktuelle Diskussion über die Familienförderung verdeutlicht, dass es für die Frauen immer noch Hindernisse gibt, ein Unternehmen zu gründen. Fragen, ob die Karriere im Vordergrund stehen oder ob die Familie eine grössere Rolle spielen soll, sind Herausforderungen für die Frauen. Die Vereinbarkeit von Erwerbstätigkeit und Familiengründung ist, wie die Diskussionen zeigen, oft ein sehr schwieriges Unterfangen.



Noch sind Mädchen bei der Berufswahl, wenn sie einen typischen Frauenberuf wählen wollen, auf einige wenige Berufe eingeengt. Auch an den Hochschulen sind die Studentinnen mehr in den Sozial- und Geisteswissenschaften als in den technischen und naturwissenschaftlichen Studienrichtungen anzutreffen. Kein Wunder also, dass Frauen auch als selbständige Unternehmerinnen mehr in den kleineren Dienstleistungsunternehmen vertreten sind und weniger in Branchen des produzierenden Gewerbes. So sind Frauen als Unternehmerinnen in eigenen Verkaufsgeschäften – von der Drogerie bis zum Blumenladen – zu finden, leiten Buchhaltungs- und Beratungsfirmen, führen grafische Ateliers und Gastronomie-Unternehmen, bieten Dienstleistungen in der Haarpflege, im Gesundheitswesen und im Schönheitsbereich an.

Diese herkömmliche Klassifizierung in typische Männer- und Frauenberufe gehört aber bald der Vergangenheit an. Vermehrt machen Mädchen die Berufsausbildung in Berufen, die früher praktisch nur von Männern belegt wurden. Diese Entwicklung wird dazu führen, dass in Zukunft auch in

diesen Branchen vermehrt Frauen als Unternehmerinnen anzutreffen sind. Wenn die staatliche Unterstützung der Frauen, die Berufskarriere und Familie unter einen Hut bringen wollen, nach den derzeit diskutierten Modellen verwirklicht wird, dann stehen künftigen Unternehmerinnen weniger Hürden im Wege. Und wenn die Bevölkerungsentwicklung so weiter geht, dass in der nachfolgenden Generation weniger Kinder nachwachsen, so wird die Wirtschaft über jede Frau froh sein, die wieder ins Erwerbsleben zurückkehrt.

Meist werden im Zusammenhang mit dem Unternehmertum nur jene Frauen erwähnt, die ein eigenes Geschäft führen. Ich möchte einmal jene Frauen in den Vordergrund stellen, die in gewerblichen Betrieben hinter den Kulissen arbeiten. Mancher Gewerbetreibende ist froh, dass seine Frau oder Partnerin für die Post zuständig ist, die Buchhaltung führt, das Personalwesen besorgt. Ohne diese wertvolle Arbeit im Hintergrund wäre das Überleben des Unternehmens nicht gesichert. Ich möchte diese Frauen ebenfalls zu unseren erfolgreichen Unternehmerinnen zählen, auch wenn man sie oft gar nicht kennt. Und ihnen danken für ihren unschätzbaren Einsatz für den Betrieb, für unsere Wirtschaft.

Noldi Matt  
Präsident der Wirtschaftskammer

**«Das 21. Jahrhundert ist das  
Jahrhundert der Frauen.»**

Matthias Horx,  
Trend- und Zukunftsforscher

## 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](mailto:info@wirtschaftskammer.li)  
[www.wirtschaftskammer.li](http://www.wirtschaftskammer.li)

Redaktionelle Leitung  
Isabell Schädler  
Telefon +423 237 77 81  
Fax +423 237 77 89  
[i.schaedler@wirtschaftskammer.li](mailto: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](mailto:gug@medienagentur-gstoehl.ch)

Titelbild  
Bilderbox

Bildnachweis  
Wirtschaftskammer Liechtenstein

Versand  
Liechtensteinische Post AG

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

## Gesetzgebung

Erfolgreicher Kampf um gleich lange Spiesse für  
unsere Unternehmen

7

## Unternehmerin

Die Kunden sind unsere Gäste

11

## KMU-Marketing

Kompetenz im Marketing

15

## Serie

Persönliche Sympathien zwischen Kunden und Geschäft –  
Schuh Risch AG

16

## Wirtschaftskammer

Eine Mitgliedschaft zahlt sich aus!

19

## Ressort Wirtschaft

Keine Frage der Qualifikation

21

## Bildung

BWI-Kursangebot Oktober 2007

24

## Info

Gestatten, Gwerblerin

Briefkasten

Neumitglieder

27

## Publikationen

Öffentliche Arbeitsvergaben

29

# Erfolgreicher Kampf um gleich lange Spiesse für unsere Unternehmen

## Bald Erleichterungen im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr

**Die Schweiz setzte ein verschärftes Entsendegesetz in Kraft und kontrollierte ab 1. April 2006 auch Liechtensteiner Unternehmer bei Arbeitsausführungen in der schweizerischen Nachbarschaft. Damit ergab sich ein Ungleichgewicht zwischen den Bedingungen für Schweizer Unternehmen in Liechtenstein. Die ungleich langen Spiesse sollen bald beseitigt sein.**

Viele betroffene Unternehmer aus Liechtenstein, die in der Schweiz eine Arbeit zu verrichten hatten, griffen in den letzten Monaten zum Telefon und beschwerten sich bei der Wirtschaftskammer. Viele empörten sich über die strengen und intensiven Kontrollen, denen sie in der Schweiz ausgesetzt waren. Begriffe wie «Schikanen» und «Schikanierung» wurden gebraucht, um auf das Ungleichgewicht zwischen den Kontrollen in Liechtenstein und der Schweiz aufmerksam zu machen. Schon nach den ersten Vorkommnissen lautete die Forderung «Gleich lange Spiesse», doch trotz Interventionen der Wirtschaftskammer Liechtenstein an die Regierung und der Regierung an den Schweizer Bundesrat wollte sich kein Erfolg einstellen.

### Einverständnis mit der Schweiz

Jetzt aber scheint Bewegung in die Sache zu kommen. Regierungschef Otmar Hasler informierte Bundesrat Christoph Blocher bei ihrem Treffen am 27. Februar 2007 in Zürich ausführlich über die liechtensteinische Sicht der Dinge, nachdem vorher schon Bundespräsidentin Micheline Calmy-Rey orientiert und um die Rückführung auf den ursprünglichen Zustand des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs ersucht worden war. Mehrfach



Treffen zwischen Regierungschef Otmar Hasler und Bundesrat Christoph Blocher am 27. Februar 2007 in Zürich.

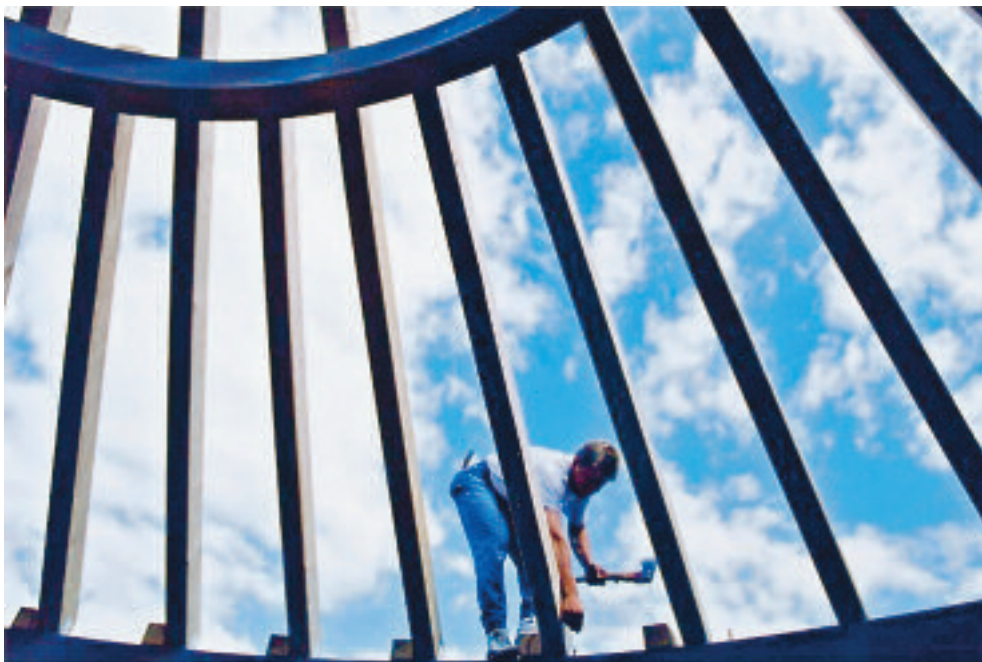
war auch Regierungschef-Stellvertreter und Wirtschaftsminister Klaus Tschütscher im Landtag zu dieser Angelegenheit befragt und daraufhin bei den zuständigen Stellen vorstellig geworden. Auch Bundesrätin Doris Leuthard bekam bei ihrem Antrittsbesuch in Liechtenstein die Klagen über die Ungleichbehandlung zu hören.

Am 17. August 2007 informierte die Regierung in einer Mitteilung über das Presse- und Informationsamt, dass sich eine Lösung in einer strittigen Angelegenheit abzeichne. Der zuständige Direktor für Arbeit im Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Serge Gaillard, habe der Regierung mitgeteilt, dass sich die Schweiz in Zukunft wieder an die Schlussprotokolle aus dem Jahre 2003 halten wolle. Die Erklärung aus der Schweiz machte deutlich, dass die

Vereinbarung zwischen der Schweiz und Liechtenstein den verschärften schweizerischen Bestimmungen im Entsendegesetz vorgezogen wird. «Dieses grundsätzliche Einverständnis zwischen der Schweiz und Liechtenstein sollte es erlauben», drückte die Regierung ihre Hoffnung aus, «in absehbarer Zeit für die Dienstleistungserbringer vernünftige, konkrete Regelungen zu treffen, die den Interessen der Wirtschaft beider Staaten entsprechen.»

### Unterschiedliche Vorschriften

Im Rahmen der Verhandlungen im Jahr 2003 über die künftige Ausgestaltung des Personenverkehrs zwischen Liechtenstein und der Schweiz war abgemacht worden, dass Dienstleistungen von Unternehmungen mit Sitz in Liechtenstein während 8 Tagen innerhalb von 90 Tagen melde- und bewilligungsfrei, ab dem 9. Tag inner-



Die Probleme beim grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr werden bald behoben sein.

halb von 90 Tagen grundsätzlich zu melden und ab dem 91. Tag in der Schweiz bewilligungspflichtig sind. Dienstleistungen, die nicht länger als 8 Tage dauern, sind gemäss dieser Abmachung sowohl von einer Meldepflicht wie auch von einer Bewilligungspflicht ausgenommen. Gerade diese kleineren Arbeiten von wenigen Tagen Dauer hatten zu heftigen Reaktionen geführt, weil der Aufwand aufgrund der behördlichen Vorschriften in keinem Verhältnis zum Ertrag stand.

### **Die Schweiz muss sich an die Abmachungen halten!**

Wie Regierungschef Otmar Hasler in einem Antwortschreiben im Frühjahr an die Wirtschaftskammer Liechtenstein ausführte, verlange die Schweiz entgegen den Abmachungen für jede grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung eine Meldung und im Bau- und Ausbaugewerbe sogar eine Meldung 8 Tage vor Antritt der Dienstleistungserbringung. Es brauche keine neuen Verhandlungen stellte der Regierungschef gegenüber Erklärungen von schweizerischen Amtsstellen klar, sondern nur eines: Die Schweiz muss sich an die Abmachungen

halten! Nach einer Reihe von Interventionen der Regierung beim Schweizer Bundesrat scheint es nun so weit zu sein: Die gleich langen Spiesse kommen wieder!

### **Gleiche Standortvoraussetzungen wie in der Schweiz**

Es hat relativ lange gedauert, bis sich eine Lösung in dieser Frage, die unsere Unternehmen bei Arbeitsausführungen in der schweizerischen Nachbarschaft benachteiligt, auf der politischen Ebene abzeichnete. Das stete Drängen der Wirtschaftskammer Liechtenstein hat zweifellos dazu beigetragen, eine Regelung der offenen Fragen rascher zu bereinigen. Der Präsident der Wirtschaftskammer, Noldi Matt, sagte in diesem Zusammenhang an der Jahresversammlung: «Wir fordern von der Politik Regelungen, welche gewährleisten, dass das Liechtensteiner Gewerbe unter den gleichen Voraussetzungen im angrenzenden Ausland ihrer Arbeit nachgehen kann wie die ausländischen Betriebe bei uns.» Und weiter unterstrich er, dass sich die Wirtschaftskammer dafür einsetzen werde, die Vorteile des Wirtschaftsstandortes Liechtenstein auch in Zukunft zu erhalten.

### **Künftig gleich lange Spiesse**

Der FDP-Abgeordnete Peter Lampert und der VU-Abgeordnete Jürgen Beck fragten an der Landtagssitzung vom 19. September 2007 nach der Neuregelung des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs. Regierungschef Otmar Hasler gab die nachstehende Antwort.

Das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO hat mit Schreiben vom 14. August 2007 festgehalten, dass sich die Schweiz an die Abmachungen des Schlussprotokolls CH – FL vom 29. April 2003 halten will. Darin werden die Melde- und Bewilligungspflichten bei der Erbringung von grenzüberschreitenden Dienstleistungen beschrieben. Konkret sind Dienstleistungen von einer Dauer bis zu 8 Tagen innerhalb von 90 Tagen melde- und bewilligungsfrei, vom 9. bis 90. Tag meldepflichtig und vom 90. Tag an bewilligungspflichtig.

Leider gibt es vereinzelt Unternehmen, die der Bewilligungspflicht – trotz vorgängigem schriftlichem Hinweis seitens des Amtes für Wirtschaft des Kantons St. Gallen – keine Beachtung schenken. In einem derartigen kürzlich vorgekommenen Fall, wo das Unternehmen streng genommen seine Tätigkeit hätte einstellen müssen, durfte es die Arbeit jedoch fortsetzen, nachdem im Gespräch vereinbart wurde, dass die Unterlagen für die Bewilligung der länger als 90 Tage dauernden Dienstleistung unverzüglich dem zuständigen Amt zugesendet werden.

Solche Kontrollen, welche die Einhaltung der Melde- und Bewilligungspflicht sowie der Lohn- und weiteren Arbeitsbedingungen zum Gegenstand haben, finden statt und werden auch in Zukunft stattfinden. Auch in Liechtenstein werden solche Kontrollen vom Ausländer- und Passamt durchgeführt.

# Die Kunden sind unsere Gäste

Seit zehn Jahren führt Isabelle Dettwiler-Marxer die Centrum Drogerie Eschen



**Frau Dettwiler-Marxer, Sie haben vor kurzem «10 Jahre Centrum Drogerie Eschen» gefeiert. Wenn Sie zurückblicken, hat sich das Wagnis, ein eigenes Unternehmen zu gründen, gelohnt?**

Es hat sich gelohnt, sich selbständig zu machen und ein eigenes Geschäft zu eröffnen. Natürlich bin ich nicht unvorbereitet in die Selbständigkeit gegangen, sondern habe vorher die notwendigen Sachen abgeklärt, auch die Notwendigkeit einer Drogerie im Unterland, mit dem Standort Eschen. Beruflich war ich ebenfalls entsprechend vorbereitet mit Berufslehre und Weiterbildung.

**War es echt ein Wagnis, in einem Dorf wie Eschen eine Drogerie zu eröffnen oder haben Sie gewusst, dass ein solches Geschäft einem Bedürfnis entspricht?**

Natürlich habe ich mich umgehört, ob ein Bedürfnis für eine Drogerie vorhanden ist. Ein Stück war es natürlich ein Schritt ins

Ungewisse, aber nachdem es vorher schon eine Drogerie in Eschen gegeben hatte, war anzunehmen, dass mein Vorhaben mit neuem Standort im Zentrum von Eschen gelingen würde. Das Angebot, das wir den Kundinnen und Kunden anbieten,

### **Isabelle Dettwiler-Marxer**

Nach der Berufslehre als Drogistin arbeitete Isabelle Dettwiler-Marxer zwei Jahre in der Drogerie und vervollständigte in der Praxis die Ausbildung. Anschliessend absolvierte sie die zwei Jahre dauernde Vollzeitausbildung in der Drogistenfachschule in Neuenburg und schloss diese als diplomierte Drogistin HF ab. Alles in allem acht Jahre Ausbildung – vier Jahre Lehrzeit, zwei Jahre Berufspraxis, zwei Jahre Diplomausbildung. Nach diesem Ausbildungsweg konnte sie ihre Drogerie auch als Geschäftsführerin leiten.

ist heute sehr breit, so dass sich das Bedürfnis nach einem Drogerie-Fachgeschäft schon vom Sortiment her ableiten lässt. Schwerpunkt sind Pharma-Produkte, wie Aufbaumittel, Mittel gegen Erkältungen und Vitamin-Präparate. Dazu kommt der wachsende Bereich der Heilpflanzen. Begleitend dazu bieten wir Reformprodukte an, Produkte für Kosmetik, Schönheitspflege und Wellness. Weiters sind auch Sanitäts- und Haushaltsprodukte im Sortiment.

Eine grosse Rolle spielen heute die Naturprodukte, was vor zehn Jahren noch nicht in diesem Ausmass der Fall war.

**Zehn Jahre ist eine beachtlich lange Zeit für ein kleines Unternehmen. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?**

Da gibt es verschiedene Punkte. Erstens die gute Ausbildung aller Mitarbeiterinnen: Alle sind Drogistinnen oder Pharma-Assistentinnen. Dazu kommt die permanente Weiterbildung, welche vom Drogistenverband unterstützt wird. Zweitens möchte ich die Geschäftsphilosophie erwähnen, welche die Wünsche der Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt stellt. Kunden sind unsere Gäste, die wir zukünftig und freundlich behandeln. Ein dritter Punkt sind unsere individuellen Mischungen von Tees, die verschiedenen Tinkturen und die Spagyrik-Produkte aus Heilkräutern, die wir nach den Wünschen oder Beschwerden der Kundinnen und Kunden zusammenstellen.

**Erzählen Sie uns etwas von der Entwicklung Ihrer Drogerie – von den Anfängen bis heute?**

In der Anfangsphase standen wir zu zweit in der Drogerie. Doch dann zeigte der Geschäftsgang bald, dass ich das Geschäft auch personell ausbauen musste. Heute

# Unternehmerin.

beschäftige ich insgesamt sechs Mitarbeiterinnen, davon sind zwei Lernende in der Berufsausbildung. Das wäre die personelle Seite. Ausgeweitet habe ich auch das Sortiment, vor allem die Naturheilmittel. Im Sortiment führe ich auch Produkte aus der Homöopathie, Schüssler-Salze, Burgerstein-Produkte, Bachblüten, Frischpflanzentinkturen und spagyrische Essenzen. Die stetige Zunahme des Kundenkreises ist bestimmt auf den zentralen Standort sowie auf das abgestimmte kundenorientierte Sortiment zurückzuführen.

**Sie beschäftigen sechs Mitarbeiterinnen, also zählt Ihr Unternehmen nicht zu den ganzen kleinen Geschäften, wie Sie vielfach von Frauen geführt werden. Da müssen Sie verschiedene Aufgaben erfüllen: Unternehmerin, Personalchefin, Kundenberaterin?**

Meine Mitarbeiterinnen haben alle die Drogistinnen- oder Pharma-Assistentinenausbildung und im Hintergrund eine Familie. Ihre Arbeitseinsätze sind flexibel gesetzt, sodass Beruf und Familie bestmöglichst aufeinander abgestimmt werden können. Dies bedingt allseits Flexibilität und Rücksichtnahme.

Natürlich liegt die Hauptverantwortung für den Einkauf und die Organisation bei mir als Geschäftsinhaberin, aber meine Mitarbeiterinnen haben auch bestimmte Sektoren selbständig zu betreuen, so dass alles zusammen eine gut funktionierende Organisation ergibt.

## Tipps für junge Frauen

Eine solide Grundausbildung und dauernde Weiterbildung gehören zu den wichtigsten Faktoren, weil die fachliche Qualifikation einen entscheidenden Anteil am Gelingen eines eigenen Geschäftes hat. Dazu braucht es Ausdauer für die Umsetzung der gesteckten Ziele – man muss stetig daran arbeiten. Ohne grossen Einsatz geht es nicht.



Isabelle Dettwiler-Marxer mit dem Centrum Drogerie-Team

Erwähnenswert ist der zweite Preis, den die Centrum Drogerie im März 2005 als «Frauen- und familienfreundlichsten Betrieb» in Liechtenstein erhielt. Dies freute und motivierte uns alle!

**In Ihrer Broschüre zum 10-jährigen Bestehen des Geschäftes haben Sie geschrieben, dass sie auf zehn Jahre voller Veränderung und Entwicklung zurückblicken können. Was für Veränderungen?**

Veränderungen ergaben sich – wie ich vorher schon erwähnt habe – mit der personellen Ausweitung des Mitarbeiterinnen-Teams. Parallel dazu wuchs der Gesundheits-, Schönheits- und Wellnessbereich. Da gibt es heute eine Menge von Produkten für die Steigerung des Wohlbefindens. Wichtig ist auch der Sportbereich: Es kaufen Sportvereine, aber auch Einzelsportler bei mir ein, die beispielsweise Vitamin-Präparate wollen oder Mittel gegen Muskel- und Sehnenschmerzen verlangen. Wir stellen auch nach den Wünschen der Kunden Geschenkkörbe in allen Varianten, Grössen und Preisklassen her. Sehr beliebt sind auch individuelle Geschenke für Betriebsjubiläen.

**Haben Sie immer schon den Traum gehabt, selbständige Unternehmerin zu sein oder hat sich das einfach so ergeben?**

Eigentlich hat es sich so ergeben. Ich hatte das Glück einer sehr guten Lehrstelle. Da-

raus erwuchs die Vorstellung, ich könnte etwas selbst probieren. Entgegen kam mir, dass hier am Standort in Eschen gleichzeitig eine Überbauung mit verschiedenen Ladengeschäften realisiert wurde.

**Wenn Sie täglich im Geschäft stehen, müssen Sie das Familienleben und die Geschäftstätigkeit unter einen Hut bringen. Wie machen Sie das?**

Darauf kann ich im Moment noch keine konkrete Antwort geben, weil mir die Erfahrung fehlt. Gegen Ende Jahr beginnt die diesbezügliche Erfahrung, weil ich ein Baby erwarte. Natürlich hab auch ich eine geregelte Arbeitswoche mit Freiräumen. Es wird sich zeigen, wie ich künftig Familie und Geschäft unter einen Hut bringen kann.

**Aktuell läuft die Diskussion in unserem Land, dass Frauen künftig Erwerbsleben und Familie besser vereinbaren können: Wie stellen Sie sich dazu, was haben Sie aus Ihrer Erfahrung für Vorschläge?**

Ich denke, Familie und Erwerbstätigkeit ist machbar, wenn beide Bereiche gut organisiert sind und beide Partner ihren Teil der Arbeit übernehmen und für das Gelingen beitragen. Dies bedingt gegenseitiges Verständnis und Rücksichtnahme.

# Kompetenz im Marketing

## Hochschule Liechtenstein übergab Zertifikate

**Absolventinnen und Absolventen des Hochschullehrgangs «KMU Marketing» erhielten nach einjährigem berufsbegleitendem Studium an der Hochschule Liechtenstein ihre Zertifikate.**

Nicht nur Global-Player müssen sich im Wettbewerb behaupten, auch für KMU spielen die Regeln dynamischer Märkte eine zunehmend wichtigere Rolle. Wer als Unternehmer für das lokale oder regionale Absatzgebiet massgeschneiderte Dienstleistungen oder marktgerechte Produkte anbietet, hat sich eine gute Basis für den

Erfolg des Unternehmens geschaffen. Produktion und Dienstleistung allein allerdings reicht heute für eine Erfolgsstory nicht mehr aus, denn die Kunden wollen auf dem Markt erreicht und umworben werden. Dieses veränderte Marktumfeld verlangt über die traditionellen Fachkenntnisse hinaus nach zusätzlichen Kompetenzen. Vor diesem Hintergrund führte das KMU-Zentrum an der Hochschule Liechtenstein in Kooperation mit der Wirtschaftskammer Liechtenstein den Hochschullehrgang «KMU Marketing» durch. Marktorientiertes Denken und Handeln bildeten die zentralen Ausbildungsziele des

Lehrgangs. Die Teilnehmer haben nicht nur die Regeln des Marktes kennengelernt, sondern entwickelten auch Marketingstrategien, um die Instrumente für die Marktbearbeitung optimal einsetzen zu können. Wirtschaftsnah und praxisorientiert sind die wichtigsten theoretischen Grundlagen über Management und Marketing vermittelt worden, die bei den Projektarbeiten für die Erstellung eines Marketingplanes und für die Entwicklung eines Marketing-Events in der Wirklichkeit getestet werden konnten. Den erfolgreichen Absolventen des zweiten Lehrgangs wurde nun das Zertifikat «KMU Marketing» übergeben.

Telekommunikation und Informatik gehen heute Hand in Hand und ihre Grenzen werden je länger je fließender. Deshalb ist gut beraten, wer sämtliche Dienstleistungen in beiden Bereichen aus einer Hand bekommt. Die Spezialisten von *SpeedCom* sind in der Telekommunikation genau so zu Hause wie in der Informatik. So stellen sie sicher, dass in Ihrem Unternehmen alle Informationen intern und extern genau so flüssig fließen, wie Sie es wünschen. Besuchen Sie unsere Website oder rufen Sie uns an. Wir erläutern Ihnen gerne, was wir alles für Sie tun können. [www.speedcom.li](http://www.speedcom.li) Telefon +423 237 02 02



**IT und Telekommunikation  
aus einer Hand.**

**Wir vernetzen  
Informatik und  
Telekommunikation.**

TANGRAM

# Persönliche Sympathien zwischen Kunden und Geschäft

Im Gespräch mit Karolina Risch, Schuh Risch AG, Schaan

## Das Unternehmen

Das Schuhhaus Risch in Schaan besteht seit 85 Jahren. Die Geschäftsphilosophie lautet: In unserem Familienunternehmen bieten wir seit über 80 Jahren fachkundige Beratung und prompten Service. Dabei stehen die persönlichen Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden für uns im Mittelpunkt. Schuhe sind unsere Welt. Wir legen daher grössten Wert auf die Qualität von Material und Verarbeitung und auf ein faires Preis-Leistungsverhältnis. Natürlich kommt auch der modische Aspekt nicht zu kurz. Auf internationalen Messen halten wir für Sie frühzeitig nach den neuesten Trends Ausschau.

## Die Nachfolgeregelung?

Das Geschäft haben Karolina Risch und ihr Bruder Dominik Risch von den Eltern übernommen. Dominik Risch ist im Frühjahr 2007 aus dem Geschäft ausgestiegen, um sich einer neuen Herausforderung zu stellen.

Bei der Übernahme standen eine Renovation und ein Umbau des Ladengeschäftes an. Damals, im Jahr 2002, wurde die Entscheidung getroffen, sich vollständig auf die Kernkompetenzen im Schuhbereich zu konzentrieren. Die vorher bestehende Platznot war damit behoben, genügend Platz für Schuhe und Sportschuhe für Erwachsene und Kinder geschaffen.



## Frau Risch, das Schuhhaus Risch oder die Schuh Risch AG ist seit Jahrzehnten eine Institution, nicht einfach ein Geschäft. Was ist das Geheimnis des Unternehmens?

Eines der wichtigsten Elemente ist sicher, dass wir ein «persönliches Geschäft» sind. Mit grossem persönlichen Einsatz, aber auch im persönlichen Umgang mit unseren Kunden. Das stelle ich täglich fest. Ein grosser Teil der Kundschaft gehört zur Stammkundschaft. Viele Leute kommen schon seit Generationen: Früher als Kinder, heute als Erwachsene mit ihren Kindern. Sympathien, die wir unseren Kunden entgegenbringen, erhalten wir von den Kunden wieder zurück.

Der andere positive Aspekt ist das Angebot. Wir halten unser Angebot immer auf dem neuesten modischen und technischen Stand.

## Sie haben das Schuhgeschäft von Ihren Eltern übernommen. Führten Sie das Geschäft einfach im bisherigen Stil weiter oder haben Sie Ihre eigenen Ideen verwirklicht?

Wir bewegen uns bewusst in einem mittleren bis höheren Preissegment, mit den entsprechenden Anforderungen an die Qualität der Produkte. Unsere Stärke sind Markenprodukte mit einem sehr guten Leistungsausweis in Sachen Mode, Qualität und Passform. Zu unseren Stärken gehört die persönliche, fachliche Beratung. Damit haben wir die Ausrichtung unseres Geschäftes grundsätzlich aber nicht verändert: Das Schuhhaus Risch war schon unter meinen Eltern und Grosseltern ein Fachgeschäft mit individueller und persönlicher Beratung sowie mit Qualitäts- und Markenprodukten im gleichen Preissegment. Aber selbstverständlich habe ich meine eigenen Vorstellungen

eingbracht, einen persönlichen Akzent gesetzt bei der Sortimentsgestaltung und der Präsentation der Schuhe in einem aktuell-modischen Umfeld. Mode macht mir Spass, das ist mein Leben.

### **Jede Umstellung ist mit Risiken verbunden. Haben Sie das Geschäft kontinuierlich mit Erfolg weiter geführt oder gab es auch Rückschläge, die Sie zu verkraften hatten?**

Seit dem grossen Umbau im Jahre 2002 haben wir uns ganz bewusst auf unsere Kernkompetenz «Schuhe» fokussiert. Wir haben die Sporthartwarenabteilung aufgelöst. In der Rückschau kann ich mit Genugtuung feststellen, dass sich dieser Schritt gelohnt hat.

Natürlich hat es Aufwärts- und Abwärtsentwicklungen gegeben, wie in jeder anderen Branche auch. Auch die Konjunkturschwankungen spielten eine gewisse Rolle, aber insgesamt zeigt die Kurve stetig nach oben.

### **Erfolg braucht Innovationen: Wie und wann entwickeln Sie Ihre neuen Ideen? Nach welchen Kriterien kaufen Sie die Waren ein?**

Für die Einkäufe des Sortiments gibt es verschiedene Möglichkeiten, die bei mir alle ineinander fliessen. Ich hole Ideen an den grossen Schuhmessen in Düsseldorf, München, Zürich und vor allem in Mailand. Ein Flair von Italien zieht sich deshalb durch unser Angebot.

Ausserdem stehe ich in engem Kontakt mit führenden Schuh- und Sportschuhgeschäften aus der Schweiz. Ich tausche mich sehr gerne mit anderen Menschen aus der Branche aus und kann davon sehr profitieren.

Aber ich hole mir auch Impulse in Ruhephasen. In der Ruhe in meinem kleinen Haus in Oberplanken kann ich kreativ meine Ideen entwickeln, kann Abstand gewinnen und dann Neuerungen in Angriff nehmen.

Nicht zu vergessen die Fachzeitschriften, die ich genau studiere und daraus wertvolle Anregungen hole.

### **Frau Risch, Sie sind eine erfolgreiche Unternehmerin. Welches sind die häufigsten Fehler, die junge Unternehmer machen und die vielleicht sogar zur Geschäftsaufgabe führen?**

Am Anfang des Erfolgs steht sicher eine fundierte fachliche Ausbildung, die auch in die Breite geht. Auch die kaufmännische Ausbildung ist absolut notwendig. Selbstverständlich muss man mit Herzblut bei der Sache sein. Man muss überzeugt sein, eine unternehmerische Idee durchziehen zu wollen und zu können. Dazu ist viel Arbeit notwendig, Durchhaltewille und Durchsetzungskraft.

### **Welche Tipps oder Anregungen können Sie aus Ihrer Erfahrung an junge Unternehmer geben, die sich selbständig machen wollen?**

Selbständige Unternehmerin sein, bedeutet nicht nur sein eigener Herr und Meister sein, sondern ist auch mit viel Arbeit, grossem Einsatz und Entbehrungen verbunden. Gerade in der Anfangszeit ist hohes Engagement notwendig, eine grosse Portion Geduld und Durchhaltewillen, wenn nicht alles so läuft, wie man es gerne hätte. Wichtig erscheint mir auch Risikobereitschaft: Probiert etwas, geht ein Risiko ein – es lohnt sich!

### **Ist es für Frauen schwieriger, ein Unternehmen zu führen? Wie sind Ihre Erfahrungen, wenn Sie sich im Ausland bewegen?**

Ich bin in einer Unternehmerfamilie aufgewachsen. Meine Grosseltern auf beiden Elternseiten waren Kaufleute, das hat mich sicher geprägt. Ich habe keine Probleme, mich durchzusetzen, weshalb ich nicht glaube, dass es typische Frauen- oder Männerprobleme gibt. Schwieriger für Frauen ist es, Berufstätigkeit und Familie unter einen Hut zu bringen.

## Die Unternehmerin



Karolina Risch machte ihr Handelsdiplom in Fribourg und arbeitete zuerst in einem Geschäft in Graubünden. Dann folgte eine zweijährige Tätigkeit im Treuhandwesen in Liechtenstein, bevor sie ins Geschäft der Eltern zurückkehrte. Um ihre eigenen Ideen verwirklichen zu können, baute sie das Damenbekleidungsgeschäft «Karolina Mode» auf und führte es zehn Jahre erfolgreich in unmittelbarer Nähe vom elterlichen Schuhgeschäft. Mit der Übernahme der Schuh Risch AG kehrte sie wieder ins elterliche Geschäft zurück. Schuhe waren von jeher ihre Leidenschaft.

### **Lebensphilosophie**

Immer vorwärts schauen.

### **Unternehmerphilosophie**

Nur gemeinsam mit den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen bin ich als Schuh Risch stark. Ich kann nicht allein das Geschäft repräsentieren, sondern brauche dazu engagierte Mitarbeiterinnen, die mit Freude und Motivation für die Kunden da sind.

An alle  
Nicht-Mitglieder der  
Wirtschaftskammer Liechtenstein

wirtschaftskammer.liechtenstein

Schaan, im Oktober 2007

## Eine Mitgliedschaft zahlt sich aus!

Sehr geehrte Damen und Herren

Als Inhaber eines Gewerbescheines oder einer «branchenfremden Unternehmung» haben Sie die Möglichkeit, bei der Wirtschaftskammer Liechtenstein Mitglied bzw. Freimitglied zu werden.

Während Sie sich im täglichen Geschäftsleben auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren, können wir Ihnen auf Grund unserer umfangreichen Dienstleistungspalette stark unter die Arme greifen. Sie profitieren u.a. von:

- Unterstützung im Prozedere Bewilligungsverfahren für Ihre ausländischen Arbeitnehmer
- Downloadbereich mit Formularen, Vorlagen und Musterbriefen für den täglichen Gebrauch
- Beratung im Bereich Arbeitsrecht und Sozialversicherung
- OSEC – Unterstützung bei Auslandaktivitäten
- Netzwerk – Wirtschaft Liechtenstein
- Vorzugstarife im Wirtschaftsmagazin «unternehmer»

Weiters bietet Ihnen die Wirtschaftskammer Liechtenstein auch finanzielle Vorteile: Sie haben jährlich Anspruch auf Rechtsberatung in Wert von CHF 1'500.–. Sie profitieren auch von Vorzugstarifen im Bereich der Krankentaggeld-Versicherung dank unserer Partnerschaft mit der Concordia. Als Mitglied haben Sie zudem Anrecht auf günstigere Kurspreise beim Beruflichen Weiterbildungsinstitut (BWI).

Unser Dienstleistungsangebot wächst in einem ständigen Prozess, denn wir sind stets bemüht, die Mitgliedschaft bei der Wirtschaftskammer Liechtenstein noch attraktiver zu gestalten.

Haben wir Ihr Interesse an einer Mitgliedschaft geweckt oder haben Sie Fragen? Unsere Mitarbeiterinnen geben Ihnen gerne Auskunft unter Telefon 237 77 88.

Mit freundlichen Grüßen

**Wirtschaftskammer Liechtenstein**  
für Gewerbe, Handel und Dienstleistung



Arnold Matt  
Präsident

Jürgen Nigg  
Geschäftsführer

# Keine Frage der Qualifikation

**Das Amt für Volkswirtschaft und die Wirtschaft allgemein mit den Augen einer Frau betrachtet, die schon seit mehr als 33 Jahren in diesem Amt an vorderster Front tätig ist. Ein Interview mit Hermine Haug.**

**Frau Haug, Sie sind schon seit mehr als 33 Jahren im Amt für Volkswirtschaft tätig. Was waren und sind ihre Aufgaben?**

Ich arbeite eigentlich schon seit den Anfangsjahren als Sekretärin des Amtsleiters. In der Privatwirtschaft würde man dazu Assistentin der Geschäftsleitung sagen. Zu meinen Hauptaufgaben gehören vor allem organisatorische und koordinative Arbeiten für den Amtsleiter und die Abteilungsleiter. Dazu zählen beispielsweise die Terminverwaltung und die Koordination der jeweiligen Tagesabläufe mit Besprechungen usw. Die Arbeit ist seit jeher sehr interessant und abwechslungsreich.

**Wirtschaft ist ja immer noch eine von Männern dominierte Welt. Warum ist das Ihrer Meinung nach so?**

Eine gute Frage. Gewisse Dinge brauchen ihre Zeit. Als ich im Jahr 1992 erste Präsidentin der Rheintaler Jungen Wirtschaftskammer wurde, war das schon ein ziemliches Novum und eine mittlere Sensation. Ich glaube, es gibt keine rationalen Gründe, warum die Wirtschaftswelt federführend in den Händen von Männern liegen muss. An der Qualifikation kann es heute nicht mehr liegen. Es hat vermutlich vielmehr etwas mit dem traditionellen Rollenverständnis zu tun, dass die Frauen eher als Familienmanagerinnen sieht – sprich Haushalt und Kindererziehung – und die Männer mehrheitlich in der erwerbstätigen Berufswelt. Aber in den letzten Jahren hat sich eindeutig eine Veränderung in Richtung Lockerung dieser



festgefahrenen Rollen abgezeichnet. Wie weit diese Entwicklung noch geht und wie gut sie für unsere Gesellschaft ist, wird sich zeigen.

**Wenn Sie jemandem das Amt für Volkswirtschaft in einem Satz erklären müssten, wie würden Sie das tun?**

Es ist ein vielseitiges und interessantes Amt, das versucht sich am Puls der Zeit zu befinden, wirtschaftliche Entwicklungen erspürt, sich ihnen anpasst und mit allen Schichten der Gesellschaft, vom Grossunternehmer, über den Kleinbetrieb, bis hin zum Arbeitnehmer und Stellensuchenden zu tun hat.

**Wie hat sich das Amt für Volkswirtschaft in den letzten 30 Jahren verändert?**

Vor 30 Jahren waren wir fünf bis sieben MitarbeiterInnen. Dann gab es Zeiten, in denen über 50 Personen bei uns tätig waren. Mittlerweile hat sich die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch Umstrukturierungen und Auslagerung

einzelner Bereiche in andere Ämter, bei rund 40 Personen eingependelt. Neben den personellen Veränderungen hat sicher der EWR mit seinen Richtlinien und generell die Internationalisierung viele Neuerungen gebracht.

**Sie bekommen von Amtes wegen viel über die Wirtschaft mit. Hatten Sie nie den Wunsch selbständig zu werden?**

Nein, überhaupt nicht. Ich bin in einer Familie mit einem eigenen Geschäft aufgewachsen und habe somit die positiven, wie auch die negativen Seiten der Selbständigkeit mitbekommen. Mir gefällt die Verwaltungsarbeit sehr gut, gerade in einer so interessanten Dienststelle wie dem Amt für Volkswirtschaft. Es ist perfekt wie es ist.

**Wird es einmal eine Frau geben, die das Amt für Volkswirtschaft leitet?**

Wieso nicht, das kann ich mir durchaus vorstellen. Aber das wird sicher noch seine Zeit brauchen.

# Weiter durch Weiterbildung...

### Wie fit ist mein Unternehmen?

Um im Wettbewerb trotz schwierigem Umfeld erfolgreich bestehen zu können, dürfen Unternehmen nicht stehen bleiben und müssen sich fortdauernd «fit» halten. Im Seminar «Wie fit ist mein Unternehmen?» am 8./9. November 2007 erlernen Sie nicht nur das Handwerkzeug (Theorie), wie Sie die Positionierung ihres Unternehmens systematisch analysieren, sondern vor allem wie Sie daraus konkrete Massnahmen ableiten können (Praxis). Weitere Informationen zum Seminar finden Sie unter [www.kurse.li](http://www.kurse.li).



*Interview mit den Referenten Christian Wolf und Patrick Kranz von der Axalo AG in Liechtenstein.*

### Für wen ist das Seminar gedacht?

*C. Wolf:* Das Seminar richtet sich an Unternehmer mit einer Firmengrösse von 10 Mitarbeitern und mehr. Angesprochen sind einerseits «gesunde Unternehmen», welche fit bleiben wollen und wissen, dass dies nicht mit Stehenbleiben einhergeht. Andererseits richten wir unser Augenmerk aber auch auf Unternehmen, welche härtere Zeiten durchschreiten und wieder fit werden wollen.

### Wie ist das Seminar aufgebaut?

*P. Kranz:* Theorie und Praxis werden anhand eines durchgängigen, sehr realitäts-

nahen Fallbeispiels dargelegt und gemeinsam erarbeitet. Wir werden u.a. praxisorientierte Kennzahlen- sowie Markt-/Produkt-/Kundenanalysen erörtern, aber auch auf so wichtige Themen wie Sanierung und Nachfolgeplanung eingehen. Dabei gestalten wir die drei halben Tage interaktiv und wollen mit den Teilnehmern die verschiedenen Themen gemeinsam bearbeiten.

### Und was nimmt der einzelne Unternehmer mit nach Hause?

*C. Wolf:* Wir haben natürlich kein Geheimrezept, welches auf jeden Fall anwendbar wäre. Aber jeder Teilnehmer wird konkrete Denkanstösse erhalten und kann die erlernten Methoden auch auf sein eigenes Unternehmen anwenden.

### Wie kann ich Kunden finden, gewinnen und binden? – Dienstleistungs-Marketing

Für die Kunden ist es schwierig, die Leistung und Qualität ähnlicher Dienstleistungen miteinander zu vergleichen, wie es bei physischen Produkten der Fall ist. Es ist möglich, dass die Dienstleistung auf dem Ruf eines einzelnen Mitarbeiters basiert. Im Zeichen eines schärfer werdenden Wettbewerbs kommt dem Marketingmanagement im Dienstleistungsbereich eine besondere Bedeutung zu. In unserem Tagesseminar am 19. November 2007



Leone Ming, Leone Ming Establishment

erfahren Sie aus erster Hand, wieso es sich lohnt, der Sicherung und Erhöhung der Kundenzufriedenheit und der Kundenbindung mehr Gewichtung zu geben. Weitere Informationen zum Seminar finden Sie unter [www.kurse.li](http://www.kurse.li).

*Interview mit dem Kursreferenten Leone Ming*

### Was ist das Besondere am Dienstleistungsmarketing?

Dienstleistungen sind keine Sachgüter. Sie sind immateriell, nicht lagerfähig und nicht transportfähig. Das Spezielle an Dienstleistungen ist, dass zu ihrer Erstellung immer ein externer Faktor einfließen muss. Das kann entweder ein dem Kunden gehörendes Objekt oder der Kunde selber sein. Da also direkt «am Kunden» gearbeitet wird, ist die Qualität der Erstellung noch viel wichtiger. Es gibt keine zweite Chance.

### Weshalb ist Kundenbindung so wichtig?

Gerade im Zuge der allgemein abnehmenden Kundenloyalität gewinnen Kun-

denbindungsziele an Bedeutung. Es ist zu überlegen, wie durch eine Attraktivitätssteigerung des Leistungsprogramms die Kundenbindung gehalten oder sogar erhöht werden kann. Dazu gehört auch das Angebot an Sekundärdienstleistungen, die als Kundenbindungsinstrument ausgestaltet werden können.

### Was macht ein exzellenter Dienstleister aus?

Exzellente Dienstleister zeichnen sich durch kompromisslose Kundenorientierung aus. Sie schauen mit dem «Auge des Kunden» und handeln danach. Sie sind glaubwürdig, freundlich, erreichbar, effizient, haben ein sicheres Auftreten und strahlen Kompetenz aus. Sie fördern und leben eine «gewisse» Servicekultur. Der Kunde beeinflusst die Qualität der Leistung und wird damit selbst zum Objekt des Management: Kundenmanagement. Exzellente Dienstleister haben ein exzellentes Kundenmanagement.

# Bildung.

## Arbeitssicherheit im KMU

Viele Unfälle passieren bei einfachen Tätigkeiten: beim Gehen, Treppensteigen oder Lastentragen. Dabei wird das Risiko gerne unterschätzt. Wir denken: «Mir wird schon nichts passieren.»

Gründe, warum die Einhaltung der Sicherheit und des Gesundheitsschutzes der Arbeitnehmer am Arbeitsplatz eine sehr wichtige Stellung hat, sind neben den ethischen auch die gesetzlichen Vorschriften. Auch der wirtschaftliche Faktor sollte nicht ausser Acht gelassen werden. Arbeitsunfälle verursachen hohe direkte und indirekte Kosten. Jeder verhütete Unfall hilft, das Betriebsergebnis zu verbessern.

Unser Seminar «Arbeitssicherheit im KMU» am 29./30. November 2007 zeigt Ihnen auf, was für Anforderungen und Schutzmassnahmen der Arbeitgeber zur Wahrung der Sicherheit und des Gesundheitsschutzes des Arbeitnehmers treffen muss, die den Vorschriften des Arbeitsge-

setzes sowie den anerkannten sicherheitstechnischen und arbeitsmedizinischen Regeln entsprechen.

Weitere Informationen zum Seminar finden Sie unter [www.kurse.li](http://www.kurse.li).



*Interview mit Elmar Frick, Amt für Volkswirtschaft, Fachbereich Arbeitssicherheit*

**Was bedeutet Sicherheit und Gesundheitsschutz der Arbeitnehmer am Arbeitsplatz (Arbeitssicherheit)?**

Unter den Begriff Sicherheit und Gesundheitsschutz der Arbeitnehmer am Arbeits-

platz fallen insbesondere der technische Arbeitnehmerschutz (Maschinensicherheit), Gefahrenermittlungen im Betrieb und die daraus zu treffenden Massnahmen, Ergonomie, Lärm Arbeitsplätze, Umgang mit gesundheitsgefährdenden Stoffen an Arbeitsplätzen, Arbeitszeit- und Ruhezeitenregelungen, die Erstellung und Einrichtung sicherer Arbeitsplätze und Betriebsgebäude usw.

**Für wen gelten die Vorschriften der Verordnung über die Sicherheit und den Gesundheitsschutz der Arbeitnehmer am Arbeitsplatz?**

Diese Vorschriften gelten für jene Betriebe, die dem Arbeitsgesetz unterstehen oder obligatorisch gegen Unfall zu versichernde Arbeitnehmer beschäftigen. Das heisst die Bestimmungen über die Sicherheit und den Gesundheitsschutz der Arbeitnehmer am Arbeitsplatz gelten also für alle Betriebsarten wie Industrie, Gewerbe, Handel, Dienstleistung oder auch Landwirtschaft.

# Kursangebot Oktober 2007

## Kurse für Lehrlinge und Schüler

- Präsentationstechniken – erfolgreich präsentieren!

Datum: Donnerstag, 11. Oktober 2007

- Konfliktlösung durch Kommunikation – Wie verhalte ich mich richtig?

Datum: Dienstag, 16. Oktober 2007

- Ja, das schaffe ich! –

Optimal vorbereitet zur Prüfung

Datum: Mittwoch, 17. Oktober 2007

## Freihandelsverträge und Ursprungsregeln

Datum und Zeit: Dienstag, 9. Oktober 2007

von 8.30 bis 12 Uhr und 13.30 bis 17 Uhr  
Ziel: Das Seminar richtet sich an GeschäftsführerInnen sowie ExportsachbearbeiterInnen, die sich regelmässig mit der

Abwicklung von Exportgeschäften befassen, aber auch an EinkäuferInnen und DisponentenInnen, die mitverantwortlich sind, dass ein Produkt die entsprechenden Ursprungsregeln erfüllt, indem sie Waren mit dem richtigen Ursprung einkaufen bzw. für die Produktion freistellen.

Kosten: CHF 500.–, Mitglieder der Wirtschaftskammer Liechtenstein CHF 400.–

## FL Arbeitsrecht – von der Bewerbung bis zum Abschluss des Arbeitsvertrages (Teil 1)

Datum und Zeit: Donnerstag, 18. Oktober 2007 von 13.30 bis 17.30 Uhr

Ziel: Sie möchten sich über die arbeitsrechtlichen Bestimmungen von der Bewerbung bis zum Abschluss des Arbeitsvertra-

ges in Liechtenstein und deren Auswirkungen in der Praxis informieren.

Kosten: CHF 160.–, Mitglieder der Wirtschaftskammer Liechtenstein CHF 120.–

**Eine Übersicht über unser gesamtes Kursangebot finden Sie unter [www.kurse.li](http://www.kurse.li)**



Berufliches Weiterbildungsinstitut  
im Fürstentum Liechtenstein  
Zollstrasse 23, 9494 Schaan  
Tel. +423 235 00 60, Fax +423 235 00 69  
[bwi@bwikurse.li](mailto:bwi@bwikurse.li), [www.kurse.li](http://www.kurse.li)

## Gestatten, Gwerblerin

Die Thematik zur Gleichstellung von Frau und Mann (oder muss es zwischen Mann und Frau heissen?) ist seit Jahren ein Dauerbrenner. Nun widmet sich auch diese Zeitschrift der Chancengleichheit beider Geschlechter und lässt den «Unternehmer» für einmal zur «Unternehmerin» werden. Als ich von diesem Vorhaben Kenntnis erhielt, kam mir sogleich ein lautes «Bravo!», über die Lippen. Das nenne ich doch gelebte Gleichberechtigung. Schliesslich gibt es viele Frauen, welche Unternehmen vorstehen. Doch wenn schon Gleichberechtigung, dann auch richtig, waren meine ersten Gedanken, weshalb ich meinem Mann, dem Gwerbler, die Aufgabe zum Verfassen des Textes zu seinen Gedanken abnahm. Schliesslich kann

ich als Gwerblerin zum Thema Chancengleichheit zwischen Frau und Mann einiges erzählen, wie auch alle im Landtag vertretenen Parteien. Sie haben sich diese Problematik ebenfalls auf die Fahnen geschrieben.



«Die Gleichstellung von Frauen und Männern ist ein übergreifendes Anliegen unserer Politik», so im FBP-Wahlprogramm 2005. «Im Vordergrund stehen Fragen der Chancengleich-

heit bezüglich der gesellschaftlichen Solidarität, z. B. im Hinblick auf gleiche Chancen von Frauen und Männern.» Dieser Satz ist in den Wertvorstellungen der VU zu

lesen. Und auch die Freie Liste nimmt sich diesem Thema in ihrem Wahlprogramm 2005 an: «Damit die Gleichstellung auch in der Praxis funktioniert, braucht es Rahmenbedingungen, die Frauen und Männern gleiche Chancen eröffnen.» Löbliches Vorhaben, geschätzte Frauen und Männer (oder muss es Männer und Frauen heissen?) in den Parteien. Nun gilt es, den schönen Worten konkrete Taten folgen zu lassen. Diesbezüglich ist noch nicht alles Gold was glänzt.

Doch wussten Sie, dass in der Wirtschaftskammer Liechtenstein Gleichberechtigung ein hohes Gut ist? Wenn man die Belegschaft betrachtet stehen vier Frauen einem Mann gegenüber. Ob sich in einem solchen Fall nicht die Männer benachteiligt fühlen? Doch wer weiss, vielleicht ändert sich diese Quote schon bald. Schliesslich hat die Wirtschaftskammer beschlossen, selbst einen Beitrag an die Lehrlingsförderung zu leisten und einen Ausbildungsplatz zur Verfügung zu stellen. Wenn diese Lehrstelle einem Mann zugeteilt werden sollte, steigt bei der Wirtschaftskammer die Männerquote von 20 auf 33,33 Prozent. Nicht schlecht oder?

Ihre Gwerblerin  
gwerbler@wirtschaftskammer.li

## Briefkasten

### Der richtige Umgang mit E-Mails

Immer vermehrt wird die gewöhnliche Geschäftskorrespondenz durch die elektronische Post (E-Mail) ersetzt. Oft werden die eingegangenen E-Mails im Schnellverfahren gelesen und beantwortet. Ein daraus folgendes Resultat ist zumeist, dass die gesendete Nachricht Fehler aufweist und beim Empfänger Fragen hinterlässt. Eine fehlerhaft verschickte E-Mail ist nicht nur eine negative Visitenkarte für das Unternehmen, sondern es muss auch mit zusätzlichem Zeitaufwand gerechnet werden. Aus diesem Grund ist es empfehlenswert, die selben Grundregeln für die elektronische Post einzuhalten, wie sie für die normalen Geschäftsbriefe gelten:

- Klare Formulierung der Betreffzeile, so dass sie eindeutig auf den Inhalt hinweist.
- Den Empfänger persönlich mit Namen anschreiben.
- Die korrekte Form der Gross- und Kleinschreibung verwenden. Ebenfalls darauf verzichten, einzelne Wörter mit Grossbuchstaben hervorzuheben.
- Auf Abkürzungen und lustige Symbole verzichten. Die E-Mail sollte respektvoll «mit freundlichen Grüssen» und nicht mit «mfG» abgeschlossen werden. Ebenfalls ist zu vermeiden, die geschäftliche Korrespondenz mit Smileys zu verzieren.
- Die E-Mail vor dem Absenden auf Rechtschreib- und Grammatikfehler überprüfen.
- Beim Versenden von Massenmails die E-Mail-Adressen in das Feld für Blind Copy (Bcc) eintragen. Somit bleibt der Datenschutz der Empfänger gewährleistet.

## Neumitglieder

wirtschaftskammer.lichtenstein  
für gewerbe, handel und dienstleistung

**PRESSEBÜRO VADUZ**  
**Anstalt für Kommunikation**

# Öffentliche Arbeitsvergaben

### Arbeitsvergaben durch das Land

#### Neubau Schulzentrum

##### Mühleholz II, Vaduz

- BKP 424 Sportplätze (Rasen- und Hartplatz), ARGE Brogle AG/Müller AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 800'780.95 inkl. MWST

- BKP 273.3 Hauswirtschaftsküchen (Schreinerarbeiten), Müller Innenausbau AG, Mauren, zum Offertpreis von CHF 148'311.45 inkl. MWST

- BKP 281.3 Schmutzfangsysteme, Quaderer AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 21'993.05 inkl. MWST

#### Strassensanierung Meierhofstrasse, Abschnitt Erlenbach-Matschils

- Baumeisterarbeiten, Kindlebau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 90'618.80 inkl. MWST

#### Schulzentrum Unterland, Hallenbad

- Auswechslung Blockheizkraftwerk und Heizkessel, Batliner Thomas Anstalt, Eschen, zum Offertpreis von CHF 414'137.– inkl. MWST

#### Erweiterung Auslaufbauwerk beim Kiessammler Nendler Rüfe

- Baumeisterarbeiten, Wilhelm Büchel AG, Bendern, zum Offertpreis von CHF 43'941.05 inkl. MWST

#### Belagssanierung Landstrasse Schaan-Planken

- Belagsarbeiten, Bühler Bau AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 83'087.50 inkl. MWST

#### LBA-Bushaltestellen

- Lieferung und Montage Schaukästen, Nägele Anstalt, Nendeln, zum Offertpreis von CHF 178'800.15 inkl. MWST

### Triesen

#### Bauverwaltung/H

##### Ortsplanung Modell Gemeinde

- Erstellung Modell Spörry Raster, Form Atelier AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 15'383.60 inkl. MWST

#### Bauverwaltung/H

##### Kinderspielplatz

##### Maschlinastrasse Neubau

- Architekturleistungen, W. Risch und Partner AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 19'368.– inkl. MWST

#### Bauverwaltung/H

##### Sportplatz Sanierung Kiosk und Tribüengebäude

- Bauingenieurleistungen, Hoch und Gassner AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 18'534.– inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### Dröschistrasse,

##### Strassensanierung

- Baumeisterarbeiten, Heinz Eberle AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 19'000.– inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### Regenbecken Hoval Sanierung, Sanierungsstudie

- Ingenieurbüro Sprenger und Steiner Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 18'292.– inkl. MWST

#### Bauverwaltung/H

##### Sportplatz Sanierung Kiosk und Tribüengebäude

- Architekturleistungen/Planung, Bargetze und Partner Architekten, Triesen, zum Offertpreis von CHF 46'016.20 inkl. MWST

- Bauleistungsleistungen, Alex Negele, Bauplanung AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 31'436.40 inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### Netzverbesserungen

##### (Abwasser) 9. Teil

- Kanalsanierung, Arpe AG, Winterthur, zum Offertpreis von CHF 100'031.40 inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### Netzverbesserungen

##### Meierhofstrasse Etappe 3

- Baumeisterarbeiten, Kindlebau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 7'576.70 inkl. MWST

- Pflasterungsarbeiten, Brogle AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 8'804.70 inkl. MWST

- Belagsarbeiten, Foser AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 5'515.05 inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### Weihnachtsbeleuchtung

##### 2007/2008

- Montage, Risch Elektro Telecom Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 57'980.75 inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### Langgasse Sanierung

##### Trockenmauern

- Baumeisterarbeiten, Gottfried Wolfinger Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 39'150.25 inkl. MWST

- Baumeisterarbeiten inkl.

- Steinaufbereitung, Kindlebau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 44'619.05 inkl. MWST

#### Bauverwaltung/L

##### Ortszentrum, Sanierung

##### Schliessanlage

- Aufrüstung und Umbau, Oehri AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 41'500.– inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### St. Wolfgangsstrasse

- Deckbelagsarbeiten, Bühler Bauunternehmung AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 48'291.– inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### Gemeindestrassen,

##### div. Sanierung 2007

- div. Belagsarbeiten, LupoBau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 21'012.45 inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### Dröschistrasse,

##### Strassensanierung

- Pflasterungsarbeiten, Bühler Bauunternehmung AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 340'200.95 inkl. MWST

- Belagsarbeiten, Bühler Bauunternehmung AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 246'316.35 inkl. MWST

#### Bauverwaltung/T

##### Matschilsstrasse, Sanierung

- Bauleitungsarbeiten, Sprenger und Steiner Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 12'400.– inkl. MWST

#### Bauverwaltung/L

##### Stall Spörry Weiher

- Heissluftbehandlung gegen Holzschädlinge, Raimund Tschol, Triesen, zum Offertpreis von CHF 12'643.– inkl. MWST

#### Bauverwaltung/H

##### Ortszentrum Erweiterung

##### Infotafel Samariter

- Metallbauarbeiten, Messina Metall Design AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 12'864.65 inkl. MWST

#### Bauverwaltung/H

##### Primarschule Trakt 6 Umbau

- Architekturleistungen, Siegbert Kranz AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 162'570.70 inkl. MWST

- Bauningenieurleistungen, Hoch und Gassner AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 109'126.85 inkl. MWST

- Elektroingenieurleistungen, ITW AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 30'088.20 inkl. MWST

# Publikationen.

- Haustechnikingenieurleistungen, Genertec Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 69'121.15 inkl. MWST

## Triesenberg

### Erweiterung Dorfzentrum

- Elektroanlagen sowie Lieferung von Leuchten und Lampen, Risch Elektro-Telecom, Triesen, zum Offertpreis von CHF 216'909.45 inkl. MWST
- Heizungsanlagen/Installationen, ARGE Lampert-Bühler, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 168'806.65 inkl. MWST
- Hackschnitzelheizung, Mawera AG, St. Margrethen, zum Offertpreis von CHF 666'615.55 inkl. MWST
- Lüftungsanlagen, Novintec Energie AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 168'289.40 inkl. MWST
- Sanitäranlagen, ARGE Lampert-Bühler, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 83'413.75 inkl. MWST
- Aufzüge, AS Aufzüge, St. Gallen, zum Offertpreis von CHF 198'879.60 inkl. MWST

## Planken

### Quellfassung Wissa Stä

- Baumeister Druckbrecherschacht, Gebr. Frick AG, zum Offertpreis von CHF 189'834.40 inkl. MWST
- Baumeister Leitungsbau, Gebr. Frick AG, zum Offertpreis von CHF 120'372.10 inkl. MWST
- Schlosserarbeiten Leitungsbau, Jakob Nutt AG, zum Offertpreis von CHF 181'285.80 inkl. MWST

### Verbindungsweg

#### Unterm Rain – Auf der Egerta

- Baumeister- und Pflasterungsarbeiten, Matt Baugeschäft, Ruggell, zum Offertpreis von CHF 198'383.65 inkl. MWST

## Balzers

### Ausführung Strassenbeleuchtung Schlossweg

- Strassenbeleuchtung, LKW, Schaan, zum Offertpreis von CHF 18'386.60 inkl. MWST

### Sanierung Schulhaus Gnetsch

- Sanierung inkl. Fassadenisolation und Elektroinstallationen, Architekturbüros Zogg und Tribelhorn AG, Buchs, zum Offertpreis von CHF 2'227'100.– inkl. MWST
- Abbrüche Flachdach, Stabag AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 38'039.75 inkl. MWST
- Spenglerarbeiten, Malin Spenglerei-Anstalt, Balzers, zum Offertpreis von CHF 44'629.– inkl. MWST
- Plastische und elastische Dichtungsbeläge, Spenglerei Biedermann AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 87'163.35 inkl. MWST
- Treppenlift, Peter Auer AG, Truttikon, zum Offertpreis von CHF 35'670.– inkl. MWST

### Umbau Renovation Foyer Gemeindesaal Balzers

- Architekturarbeiten, Inda und Partner Est. Balzers, zum Offertpreis von CHF 27'514.85 inkl. MWST

### Friedhof Balzers,

#### Auflösung Grabfeld 3

- Baumeisterarbeiten, Büchel Bauunternehmung AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 24'124.60 inkl. MWST

### Gemeindesaal und Gemeindeverwaltung

- Ersetzen Brandmeldeanlage, Heini Vogt AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 40'740.65 inkl. MWST

## Vaduz

### Gemeinde Vaduz, Triesen, Triesenberg, Abwasseranlagen, Prozessleitsystem

- Endgeräte Datenübertragung, Westermo Data Communications GmbH, Waghäusel, zum Offertpreis von CHF 23'734.80 inkl. MWST
- Ankopplung SPS-Steuerungen, Allen Bready, Ospelt Elektro Telecom AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 136'444.70 inkl. MWST
- Ankopplung SPS-Steuerungen, Mitsubishi, Neu Elektrik AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 26'091.90 inkl. MWST
- Ankopplung SPS-Steuerungen, Saia, Züllig AG, Rheineck, zum Offertpreis von CHF 64'790.75 inkl. MWST
- Prozessleitsystem, EDV, Leitwarte, Rittmeyer AG, Baar, zum Offertpreis von CHF 126'643.10 inkl. MWST
- Verkabelung Lichtwellenleiter und Kupferkabel, Züllig AG, Rheineck, zum Offertpreis von CHF 68'054.70 inkl. MWST
- Baumeisterarbeiten, Anton Ospelt AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 40'027.60 inkl. MWST

### Rheinauweg, Sanierung Lochgasse-Binnendamm

- Baumeisterarbeiten, Kindlebau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 166'669.60 inkl. MWST
- Belagsarbeiten, Brogle AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 100'872.40 inkl. MWST

## Schaan

### Sanierung Entwässerung Duxgass, Teilstück Parkplätze-Fürstenweg

- Baumeister- und Belagsarbeiten, Bühler Bau AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 73'224.– inkl. MWST

### Strassen- und Werkleitungsausbau im Besch

- Projektierungsarbeiten, Wenaweser und Partner AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 124'741.55 inkl. MWST

### Strassen-Werkleitungsausbau im Garsill

- Projektierungsarbeiten, Hanno Konrad Anstalt, Schaan, zum Offertpreis von CHF 129'658.80 inkl. MWST

### Werkleitungsausbau Strassen im Zentrum Nord, Poststrasse, 1. Ausbaustufe

- Baumeisterarbeiten, A. Büchel AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 220'856.35 inkl. MWST
- Belagsarbeiten, Firma Bühler Bau AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 27'102.85 inkl. MWST

### Sanierung Wäschgraba, Ausbau 2007

- Baumeisterarbeiten, Bühler Bau AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 283'654.20 inkl. MWST

### Abbruch und Neubau Brücke Wiesengass GROSSER Kanal

- Baumeisterarbeiten, Gebr. Frick AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 328'113.90 inkl. MWST

### Verlegung Wasserleitung im Bereich Schaanerstrasse Licht. Gymnasium

- Rohrlieferung, Firma Sturm AG, Rorschach, zum Offertpreis von CHF 101'085.40 inkl. MWST