



LIHGA 2010.

Wirtschafts-Garten – ein ganz besonderer Messestand

Seite 11 und 13



Berufsbildung.

Einblick in die Praxis

Seite 21

LAP 2010.

Die Qualität der Grundausbildung ist Existenzgrundlage für unsere Wirtschaft

Seite 7 bis 9

Für ein noch attraktiveres Schaufenster

Die LIHGA, die Liechtensteinische Industrie-, Handels- und Gewerbeausstellung, öffnet in wenigen Tagen ihre Tore. Schon bei der ersten LIHGA 1978 übernahm die Wirtschaftskammer das Patronat über diese Ausstellung und hat die Patronatschaft ununterbrochen übernommen. Aus gutem Grund! Die LIHGA ist die ideale Plattform für Klein- und Mittelunternehmen aus unserem Land, um sich der Öffentlichkeit zu präsentieren. Und weil sich die LIHGA zu einer Ausstellung mit regionalem Charakter entwickelt hat, die zahlreiche Besucherinnen und Besucher aus dem Rheintal und Vorarlberg anzieht, wirkt die LIHGA weit über unsere Landesgrenzen hinaus.

Die LIHGA ist Anziehungspunkt und Schaufenster zugleich. Rund 30'000 Besucher können sich ein Bild vom qualitativ hohen Stand unserer gewerblichen Wirtschaft machen, die innovativen Ideen der Produktionsbetriebe bestaunen und sich über die kundenorientierten Dienstleistungsunternehmen informieren. Ein Schaufenster wie die LIHGA ist gerade in der heutigen Zeit so wichtig, weil der Konjunkturaufschwung sich noch festigen muss, um durchgehend wirken zu können. Das Schaufenster zeigt aber auch ein positives Bild des Wirtschaftsstandortes Liechtenstein, der sich in der Vergangenheit ausgezeichnet gegenüber der Konkurrenz behauptet hat, aber seit einiger Zeit unter verstärktem Druck aus dem Ausland steht.

Auch die Wirtschaftskammer Liechtenstein präsentiert sich an der LIHGA, zusammen mit der VP Bank. Es mag auf den ersten Blick etwas erstaunen, dass Gewerbe und Bank für einen gemeinsamen Auftritt zusammenspannen. Wer die Hintergründe kennt, der weiss, dass die Wirtschaftskammer und die VP Bank eine Kooperation mit dem Ziel abgeschlossen haben, gewerblichen Unternehmen den Zugang zu Kredi-



ten für Geschäftserweiterungen zu erleichtern. Diese Kooperation hat sich innerhalb kurzer Zeit sehr bewährt und könnte als Modell für weitere Kooperationen dienen. Was in der Vergangenheit vielleicht nicht so vordringlich war, erscheint heute umso dringender: Nämlich die Zusammenarbeit auf dem Wirtschaftsplatz Liechtenstein. Nur wenn es allen Wirtschaftssektoren und allen Branchen gut geht, können wir mit Zuversicht den Herausforderungen der Zukunft entgegentreten. Die LIHGA wäre eine gute Gelegenheit, beispielsweise im Rahmen der verschiedenen Diskussions- und Rahmenveranstaltungen, um auf die Notwendigkeit, aber auch auf den langfristigen Gewinn einer verstärkten Zusammenarbeit aller Wirtschaftsakteure einzugehen. Die Ausstellung bietet eine geeignete Plattform dazu, denn wie der Name LIHGA bereits ausdrückt, sind hier Industrie, Handel (und Dienstleistungen) sowie das Gewerbe vereinigt.

Der Stand der Wirtschaftskammer an der LIHGA wird von Lehrlingen aufgebaut, auf dem auch das Lehrlingsprojekt der Wirtschaftskammer vorgestellt wird. Die Jugend sei unser Kapital für die Zukunft, heisst es immer wieder. Die Wirtschaftskammer belässt es nicht bei dieser Aussage, sondern hat mit dem Lehrlingsprojekt ein in die Zukunft weisendes, langfris-

tig angelegtes Projekt lanciert. Mit «100pro! berufsbildung liechtenstein» macht die Wirtschaftskammer Ernst mit der verstärkten Förderung von Lehrberufen und mit der Unterstützung von Lehrbetrieben und Lernenden. Über ein Paket von Dienstleistungen können sich Lehrbetriebe von administrativen Aufgaben entlasten, Lernende können Unterstützung für die theoretische Berufsausbildung in Anspruch nehmen. Das Betrieb-Coaching und das Lernenden-Coaching wird ergänzt durch die Möglichkeit einer Verbundausbildung: Zwei Lehrbetriebe, die allein nicht in der Lage wären, eine umfassende Berufsausbildung anzubieten, bilden gemeinsam unter der administrativen Leitung von «100pro!» die Lernenden aus. Damit werden zwei Fliegen auf einen Schlag getroffen. Einerseits können Lehrbetriebe aktiviert werden, die aufgrund ihrer Spezialisierung in letzter Zeit auf die Berufsausbildung verzichtet hatten oder verzichten mussten, andererseits erhalten Schulabgänger die Möglichkeit, aus einem breiteren Angebot an Berufsmöglichkeiten auszuwählen.

Die LIHGA wird oft auch als «Schaufenster» unserer Wirtschaft bezeichnet. Wir von der Wirtschaftskammer sind bestrebt, insbesondere mit dem Projekt «100pro!» und mit der zukunftsgerichteten Verbundausbildung, dieses Schaufenster noch attraktiver zu machen.

Noldi Matt

Präsident der Wirtschaftskammer Liechtenstein

Impressum

unternehmer.

publikation der wirtschaftskammer
liechtenstein
Erscheint 10-mal jährlich
Auflage 4'600 Ex.
4. Jahrgang, Nr. 37, August 2010

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
BVD Druck + Verlag 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

Lehrabschlussprüfungen 2010

Die Qualität der Grundausbildung **7**
ist Existenzgrundlage für unsere Wirtschaft

LIHGA 2010

Wirtschafts-Garten – ein ganz besonderer Messestand **11**

Serie

Umfassender Service für die Kunden **14**
Interview mit Rainer und Remi Ritter,
Kirchplatz-Garage AG Mauren.

Recht, Gesetz

Das Recht an Erfindungen im Rahmen eines **17**
Arbeitsverhältnisses

Ressort Wirtschaft

Energievision 2020 – Von der Idee zur Umsetzung **18**

Berufsbildung

Einblick in die Praxis **16**

Wissenswert

Fachzirkel für Verzollung **19**
Erste Lernende in die Verbundausbildung gestartet **23**

Kurse

Kursangebot ab September 2010 **25**

Wissenswert

Unternehmer coachen **27**

Info

So einfach kann sparen sein **29**
Neumitglieder
Willkommen bei de LIHGA

Publikationen

Öffentliche Arbeitsvergaben **31**

Die Qualität der Grundausbildung ist Existenzgrundlage für unsere Wirtschaft

Fähigkeitsausweise für 157 erfolgreiche Lernende in gewerblichen Berufen.



Die 157 erfolgreichen Lernenden, die im Sommer 2010 ihre Lehrzeit in einem gewerblichen Unternehmen abschlossen, erhielten ihre Ausbildung in den unterschiedlichsten Berufssparten. Von A wie Automobil-Assistent bis Z wie Zimmermann. Über 40 Prozent aller Lehrabsolventen 2010 wurden in einem Gewerbebetrieb ausgebildet.

Absolventinnen und Absolventen der Lehrberufe, Eltern und Verantwortliche der Lehrbetriebe sowie Regierungs- und Gemeindevertreter bevölkerten am 1. Juli den neuen, festlich geschmückten Gemeindsaal in Schaan. Feierlicher Anlass bildete die Lehrabschlussfeier der Wirtschaftskammer. Wie in den Vorjahren hatten fast alle Lehrabsolventen das gesteckte Ziel erreicht und konnten den Fähigkeitsausweis entgegen nehmen. Jürgen Nigg, Geschäftsführer der Wirtschaftskammer, betonte in seiner Begrüßungsansprache, dass die Bildungspolitik

zu den Kernaufgaben der Wirtschaftskammer Liechtenstein gehöre. Ausserdem sprach er sich für die best mögliche Ausbildung in den Lehrberufen aus: «Die Qualität der Grundausbildung der heutigen Schulgeneration ist die Existenzgrundlage für unsere Wirtschaft, allen voran der Gewerbewirtschaft.» Jürgen Nigg hob das breite Spektrum der gewerblichen Berufsausbildungsmöglichkeiten hervor, das in einzelnen Berufen nur wenige Ausbildungsplätze umfasse, aber durch diese Nischen zur Farbigkeit und Vielfalt der Berufs- und Arbeitswelt beitrage. Die möglichst breite Streuung innerhalb der Berufe ist nach seiner Ansicht notwendig, denn je differenzierter die Berufswelt ausgestaltet sei, umso eher könnten die Jugendlichen eine Berufswahl treffen, die ihren Neigungen und Fähigkeiten entgegen kommen.

Chancen wahrnehmen

Regierungschef-Stellvertreter und Wirtschaftsminister Martin Meyer stellte seine

Festansprache unter das Thema «Chance wahrnehmen» und betonte dabei, dass Liechtenstein mit dem dualen Ausbildungssystem unverändert ein attraktiver Standort für investitionswillige Unternehmer und ein attraktiver Standort für leistungswillige Mitarbeiter sei. Eine OECD-Studie belege, sagte Martin Meyer, dass Länder mit dem dualen Berufsbildungssystem am wenigsten Jugendarbeitslose aufwiesen und Jugendliche in diesen Ländern die besten Beschäftigungsaussichten hätten. Oder noch konkreter ausgedrückt: «Das Risiko, im Alter von 15 bis 24 Jahren arbeitslos zu werden, ist nirgendwo so gering wie in unserem Land.» Martin Meyer würdigte die Leistungen der Lehrabsolventen und gratulierte zum Erfolg. Er betonte auch, dass die Berufswahl für einen technischen und gewerblichen Beruf eine gute Wahl gewesen sei: «Eine gut florierende Wirtschaft braucht auch künftig kluge und innovative Köpfe. Um die Spitzenposition Liechtensteins als High-Tech-Standort zu sichern, ist es erforderlich, technologische Zukunftsfelder erfolgreich zu besetzen. Qualifizierte Nachwuchskräfte in technischen Berufen sind dafür unerlässlich.»





Auch der Schaaner Vorsteher Daniel Hilti beglückwünschte die erfolgreichen Lehrabsolventen und forderte sie auf, die Weiterbildung nicht zu vernachlässigen sowie auf andere Kulturen zuzugehen, um daraus zu lernen.

In alle Richtungen denken

Werner Kranz, Leiter des Amtes für Berufsbildung und Berufsberatung, nahm den Gedanken des lebenslangen und unvoreingenommenen Lernens auf, als er am Schluss seiner Ansprache die Frage stellte: «Wissen Sie, warum der Kopf rund ist?» Seine Antwort lautete, damit das Denken in alle Richtungen möglich sei – womit er allen jungen Berufsleuten ans Herz legte, in alle Richtungen zu denken und offen zu sein für Neues. Nach einem Sprichwort, das er zitierte, sei das grösste Glück nicht das in den Schoss gefallene, sondern das selbst erworbene und damit verdiente Glück. Für ihren Erfolg hätten die erfolgreichen Lehrabsolventen einiges geleistet, rund 1500 Schul-

stunden besucht und etwa 500 Tage im Lehrbetrieb gearbeitet. Wenn noch die Kurstage und Prüfungsvorbereitungen dazu gezählt würden, betonte Werner Kranz, dann könnten die erfolgreichen Lehrabsolventen mit Fug und Recht behaupten, sie hätten das Glück selbst erworben oder verdient.

Preis «100pro! Ausbildungsbetrieb des Jahres»

Erst fünf Monate aus den Startlöchern, konnte sich die neu geschaffene Institution «100pro! Berufsbildung Liechtenstein» der Wirtschaftskammer bereits bewähren. Wie Bereichsleiter Ivan Schurte erwähnte, wurden bereits rund 30 Lernende mit der Hausaufgaben-Lobby betreut. 18 Lehrfirmen sorgten dafür, dass die Lernenden die Möglichkeit erhielten, die Hausaufgaben-Lobby zu besuchen. Ivan Schurte würdigte die Leistungen der Berufsbildner, die im Verlaufe der Lehrzeit die Funktionen von Lehrern, Psychologen, Vorgesetzten ausübten und eventuell zu Freunden würden. Die Wirtschaftskammer Liechtenstein möchte die Arbeit der Ausbildungsbetriebe besonders würdigen und führte deshalb den Preis «100pro! Ausbildungsbetrieb des Jahres» ein. Der erstmals vergebene Preis wurde dem Ausbildungsbetrieb Gebrüder Frick AG zuerkannt, den Geschäftsführer Philipp Frick unter Applaus entgegennehmen konnte.



Zahlen und Personen

Zu den Lehrabschlussprüfungen im Sommer 2010 waren 370 Lernende angetreten. Davon haben 91 Prozent die Prüfungen mit Erfolg bestanden. 157 der 370 Lernenden erhielten ihre Berufsausbildung in einem gewerblichen Unternehmen. Das sind 42,4 Prozent. Das Gewerbe bildet damit anteilmässig am meisten Schulabgänger in einem Lehrberuf aus, mehr als die Industrie, mehr als die Dienstleistungen und mehr als die Verwaltung. Laut einer Umfrage des Amtes für Berufsbildung und Berufsberatung hatten bis zum Zeitpunkt der Lehrabschlussfeier bereits über drei Viertel eine geeignete Anschlusslösung an die Berufsausbildung gefunden. Von 157 Lehrabsolventen im Gewerbe, die am 1. Juli 2010 ihre Fähigkeitszeugnisse entgegennehmen konnten, schlossen 7 ihre Berufslehre mit einem Notendurchschnitt von 5,3 oder besser ab. Sie konnten sich am 27. August auf Schloss Vaduz in das Goldene Buch eintragen.

Neu im Goldenen Buch:

Note 5,3:

- Christoph Hoop – Mechapraktiker/A
- Sabine Marxer – Coiffeuse EFZ
- Saskia Tellenbach – Fachangestellte Gesundheit

Note 5,4:

- Sebastian Amann – Fachmann Betriebsunterhalt EFZ

Note 5,5:

- Simone Marianne Allgäuer – Fachfrau Kinderbetreuung
- Martin Negele – Heizungsmonteur

Note 5,6:

- Manuel Eberle – Heizungsmonteur

Wirtschafts-Garten – ein ganz besonderer Messestand

Im Rahmen ihrer erfolgreichen Zusammenarbeit treten die Wirtschaftskammer Liechtenstein und die VP Bank gemeinsam an der LIHGA auf. Erstellt wird der Messestand von Lernenden aus verschiedenen Sektionen.

Am gemeinsamen Messestand der Wirtschaftskammer und der VP Bank steht die Berufsbildung im Mittelpunkt. Unter dem Motto «Wirtschafts-Garten» werden in drei Sektoren die wichtigsten Bereiche der Liechtensteinischen Wirtschaft präsentiert; in einem Unternehmens-Garten, einem Finanz-Garten und einem Berufs-Garten. Im Sinne von «unser Nachwuchs baut den Messestand» entsteht ein ganz besonderer Messeauftritt. Dabei arbeiten Lernende aus verschiedenen Sektionen nicht nur kreativ-planerisch mit, sondern realisieren die drei Sektoren mit ihren eigenen Händen. Um an der Ausstellung die Auftrittsplannung und die Entstehung des Standes zeigen zu können, werden die Plan- und Bauphasen fotografisch festgehalten. Die Lernenden aus verschiedenen Sektionen erhalten so eine interessante Plattform, um ihr Können aus der gewerblichen Lehre einem grossen Publikum zu präsentieren.

Sektionen, deren Lernende den Messestand umsetzen:

- Liechtensteiner Zimmermeister-Verband (und Dachdecker)
- Gärtner & Floristen Fürstentum Liechtenstein
- Liechtensteiner Schreinerverband
- Maler Verband Liechtenstein
- Grafisches Gewerbe Fürstentum Liechtenstein
- Elektro-Elektronik / Radio-TV Gewerbe Fürstentum Liechtenstein



Dominik Kaiser (1. Lehrjahr Zimmermann) von der Zimmerei Marxer AG, Mauren, bei den ersten Vorbereitungen für den Standbau.

Unternehmens-Garten

Die Highlights des Unternehmens-Gartens sind die 18-Uhr-Talks der Wirtschaftskammer. Täglich diskutieren fachkundige Referenten aus Politik und Wirtschaft über aktuelle Themen aus ihren spezifischen Bereichen. Interviewpartner sind Regierungschef Dr. Klaus Tschüscher, Regierungschef-Stv. Dr. Martin Meyer und Amtsleiter Christian Hausmann vom Amt für Volkswirtschaft, welche jeweils verschiedene Aspekte des Wirtschaftsstandortes Liechtenstein beleuchten. Des Weiteren befasst sich der Chefökonom der VP Bank, Dr. Jörg Zeuner, mit den Perspektiven der Wirtschaft Liechtensteins, die sich im Spannungsfeld des Aufschwungs in der Schweiz und der schlep-penden Erholung in Europa befindet. Aber auch breitgefächerte Themen finden ihren Platz im 18-Uhr Sendegefäss. So diskutieren Gregor Seekirchner von der LQS, Dr. Silvio Leonardi von der SQS und Silvan Felder, VR Management, über nachhaltige Verbesserungen durch neue Managementsysteme. Rolf Jermann sowie Werner Wessner von der VP Bank

greifen das Thema «Vom SMS Schuldner zum Villabesitzer» auf. Zudem besteht tagsüber die Möglichkeit, sich über die Aufgaben und das Dienstleistungsangebot der Wirtschaftskammer Liechtenstein zu informieren.

Finanz-Garten

Unternehmer stehen immer wieder vor richtungweisenden Entscheidungen, vor allem in Finanzierungsangelegenheiten. Soll der Betrieb erweitert werden oder stehen Investitionen in Produkt- und Prozessinnovationen an? Durch die Partnerschaft zwischen der VP Bank und der Wirtschaftskammer kommen heimische Klein- und Mittelbetriebe in den Genuss einer ganzheitlichen Beratung und professionellen Betreuung bei ihrem Finanzierungsprozess. Das heisst: Sie erhalten einen einfacheren Zugang zu Finanzierungen, indem Machbarkeitsbeurteilung, Business Case und Kontakt zur Bank als eine Dienstleistung angeboten werden. Als Hausbank vieler KMUs in Liechtenstein und der Schweiz ist die VP Bank mit unternehmerischen Herausforderungen

bestens vertraut – seien dies Firmenerweiterungen, grössere Investitionen oder grundsätzliche Fragen zu Finanzierungen. Die Unternehmen werden in jeder Entwicklungsstufe unterstützt, vom Aufbau bis zur Nachfolgeregelung.

Die VP Bank steht für individuelle Beratung, langfristige Beziehung und solide Finanzplanung. An der LIHGA 2010 informieren Kundenberater über die gesamte Finanzierungspalette. Zudem haben LIHGA-Besucher im September die exklusive Möglichkeit, von Kassenobligationen mit Sonderkonditionen zu profitieren.

Berufs-Garten

Der dritte Sektor des Messestandes greift ein grosses Anliegen der Wirtschaftskammer Liechtenstein auf. Als Interessensvertreterin ihrer Mitgliedsunternehmen in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft setzt sie sich grundsätzlich für die Sicherung des Wirtschaftsstandortes Liechtenstein ein. Hierfür ist eine qualitativ hochwertige Berufsbildung von entscheidender Bedeutung. Mit «100pro! berufsbildung liechtenstein» hat die Wirtschaftskammer Liechtenstein ein umfangreiches Dienstleistungsangebot für Lehrbetriebe und Lernende initiiert. Die Liechtensteinische

Regierung hat das Patronat für diese Initiative übernommen. Mit 100pro! werden die Lehrbetriebe im administrativen Bereich entlastet und das Potenzial der Lernenden gefördert. Ebenfalls werden – in Partnerschaft mit Lehrbetrieben – Lernende in allen Berufssparten ausgebildet. Dies in Form der sogenannten Verbundausbildung, bei der Lernende einer Branche unternehmensübergreifend und zentral ausgebildet werden. Die gesamte Dienstleistungspalette von 100pro! wird im «Wirtschafts-Garten» in der Halle 1, Stand 20-22, aufgezeigt.

Veranstaltungskalender «Wirtschafts-Garten»

Datum	Uhrzeit	Anlass	Thema
So, 5. Sept.	11.00 Uhr	LiveTalk mit Radio Liechtenstein	Radio Liechtenstein überträgt die Sonntagssendung „Thema“ live vom LIHGA-Stand der Wirtschaftskammer und der VP Bank
	18.00 Uhr	18-Uhr-Talk mit Rolf Jermann und Werner Wessner von der VP Bank	Vom SMS Schuldner zum Villabesitzer
Mo, 6. Sept.	18.00 Uhr	18-Uhr-Talk mit Regierungschef Dr. Klaus Tschütscher	Standortfaktor Gewerbe
Di, 7. Sept.	18.00 Uhr	18-Uhr-Talk mit Jörg Zeuner, VP Bank	Die Wirtschaft Liechtensteins Zwischen Aufschwung in der Schweiz und Rezession in Europa?
Mi, 8. Sept.	15.00-17.00 Uhr	Checkpoint Lehre	Schülerinnen und Schüler im Berufswahlprozess haben die Möglichkeit, ihr Bewerbungsdossier von fachkundigen Experten prüfen und beurteilen zu lassen
	18.00 Uhr	18-Uhr-Talk mit Amtsleiter Christian Hausmann vom Amt für Volkswirtschaft	Fachkräftemangel – Bremsklotz für Innovation und Wachstum
Do, 9. Sept.	18.00 Uhr	18-Uhr-Talk mit Regierungschef-Stv. Dr. Martin Meyer	Infrastrukturprojekte als Investition in die Zukunft des Wirtschaftsstandortes Liechtenstein
Fr, 10. Sept.	18.00 Uhr	18-Uhr-Talk mit Gregor Seekirchner von der LQS, Dr. Silvio Leonardi von der SQS und Silvan Felder, VR Management	Nachhaltige Verbesserungen durch neue Managementsysteme
Sa, 11. Sept.	12.00-14.00 Uhr	Checkpoint Lehre	Schülerinnen und Schüler im Berufswahlprozess haben die Möglichkeit, ihr Bewerbungsdossier von fachkundigen Experten prüfen und beurteilen zu lassen

Umfassender Service für die Kunden

Interview mit Rainer und Remi Ritter, Kirchplatz-Garage AG Mauren.

Rainer Ritter, die Autobranche stand vor kurzem beinahe vor dem Zusammenbruch. Wie sieht die Situation derzeit aus?

Rainer Ritter: Im Moment stehen die Zeichen auf Erholung. Ob dieser Trend anhält, bleibt abzuwarten. In Ländern, in denen mit einer Abwrackprämie der Absatz angekurbelt wurde, dürfte der Absatz an Neuwagen kaum steigen, weil viele Autokäufe aufgrund der Prämie vorgezogen wurden. Weil die gebrauchten Autos nach der Prämienzahlung verschrottet wurden, ist dort der Occasionsmarkt fast zum Erliegen gekommen.

Wie steht es in Liechtenstein? War die Situation so schwierig wie in anderen Ländern? Besteht jetzt ein Nachholbedarf, weil Autokäufe wegen der unsicheren Wirtschaftslage zurückgestellt wurden?

Remi Ritter: Laut Motorfahrzeug-Statistik sind die Neuzulassungen an Autos im letzten Jahr 2009 um rund 19 Prozent zurückgegangen. Wir haben diesen Rückgang nicht gespürt und konnten mit der genau gleichen Anzahl an verkauften und abgelieferten Neuwagen wie im Jahr 2008 abschliessen. Als Grund darin sehe ich einerseits, dass wir für die jetzige Zeit die richtigen Fahrzeugmodelle mit dem richtigen Preis/Leistungsverhältnis im Angebot haben. Des Weiteren sind auch die verschiedenen Aktivitäten, welche wir vom Haus aus machen, auch belohnt worden. Speziell zu erwähnen ist auch ein Markt, den man als Unternehmer nicht unterschätzen darf. Das Internet mit den verschiedenen Fahrzeugportalen ist heute für uns ein wesentlicher Markt für Neu- und Occasionsfahrzeuge. Wir verkaufen diese Fahrzeuge in der ganzen Schweiz und manchmal in den EU-Raum. Das sind keine bleibenden Kunden, aber

sie haben zu unserem Umsatz beigetragen. Tendenziell hatten den Rückgang die Händler mit den teuren Premium-Marken gespürt. Prinzipiell war das Jahr 2009 für alle Fahrzeughersteller wie auch Händler ein schwieriges Jahr, egal in welchem Land.

Egal in welcher Branche, wenn die Zeiten auch mal nicht so gut sind, so ist es doch so, dass der Unternehmer, wie das Wort schon sagt, etwas unternehmen muss, sonst wäre er ein Unterlasser.

Rainer Ritter: Ob ein Nachholbedarf besteht, wird sich herausstellen. Gross wird dieser Nachholbedarf nach meiner Einschätzung nicht sein, denn dort, wo die Staaten keine Abwrack-Prämien ausrichteten, haben die Autohersteller mit hohen Rabatten die Kunden zum Kauf von Neuwagen eingeladen. Zum Teil waren diese Preisnachlässe so hoch, dass man kaum widerstehen konnte, wenn man einen Autokauf im Sinn hatte.

Wie läuft der Occasionsmarkt: Grosse Nachfrage oder schwieriger Absatzmarkt für die Autohändler?

Remi Ritter: Der Occasionsmarkt läuft sehr gut und ist für die Autogaragen eigentlich das bessere Geschäft als Neuwagen. Die Gewinnmargen auf den Neuwagen sind in den letzten Jahren stetig zurückgegangen, während bei den Occasionen noch eine höhere Marge drin liegt. Die Hersteller legen heute die Preise für die Neuwagen fest, die dem Händler fast keinen Spielraum mehr lassen. Wenn man gleich viel verdienen möchte wie früher, muss man die verkauften Stückzahlen erhöhen – das ist die Geschäftsphilosophie der Hersteller.

Nissan verfügt über eine fast komplette Modellpalette: Ist das ein Vorteil oder werden die Kunden vom vielfältigen Angebot überfordert?

Remi Ritter: Nissan hat eine so breite Modellpalette, die fast alle Bedürfnisse abzudecken vermag. Nicht nur bei den Personwagen, auch bei den Nutzfahrzeugen. Ich sehe darin einen Vorteil, denn wir können den Kunden genau das anbieten, was sie sich wünschen.

Rainer Ritter: Viele Kunden informieren sich vor dem Autokauf und wissen genau, was sie wollen. Im Internet sind alle Informationen vorhanden. Viele kommen mit so

Rainer Ritter



Rainer Ritter folgte nach der Schule den Spuren seines Vaters, machte eine Lehre als Automechaniker, bildete sich zum Eidg. Dipl. Automobil diagnostiker und zum Eidg. Dipl. Automechaniker weiter. Sechs Jahre arbeitete er beim Nissan-Importeur in der Schweiz, zuerst als Automechaniker, später als Werkstattchef. 1996 trat er in das Unternehmen seines Vaters ein und übernahm dort die Geschäftsbereiche Werkstatt und Kundendienst, Ersatzteillager und Lehrlingswesen. Rainer Ritter ist Präsident und ehemaliger Lehrlingsobmann des Liechtensteiner Autogewerbeverbandes und Vorstandsmitglied der Wirtschaftskammer Liechtenstein. 2003 hat er sich zum Nissan-Service-Techniker und anschliessend zum Nissan-Mastertechnician (der höchsten Nissan-Ausbildungsstufe) ausgebildet und die Abschlussprüfungen erfolgreich bestanden.

klaren Vorstellungen, dass sie nur noch in die Garage kommen, um einmal Platz zu nehmen im ausgewählten Modell und um eine Probefahrt zu machen. Nissan macht es den Kunden aber auch einfach mit den verschiedenen Ausstattungsvarianten: Es gibt keine lange Aufpreisliste, die sich je nach Auswahl zu einer hübschen Summe zusammenläppern kann, sondern es gibt die Ausstattungsvarianten – und ein paar wenige Sonderzubehöre.

Alle Autobauer bringen derzeit sparsame Modelle auf den Markt. Reicht das aus oder geht es wirklich in Richtung Elektro-Fahrzeuge?

Remi Ritter: Der Trend geht im Moment sicher in Richtung Null-Emissions-Fahrzeuge, also reine Elektro-Fahrzeuge. Nissan ist in dieser Beziehung weit fortgeschritten und wird nächstes Jahr die entsprechenden Fahrzeuge zum Verkauf anbieten. Gleichzeitig arbeiten alle Hersteller an sparsameren

Remi Ritter



Obwohl in die Autowelt hineingeboren, erlernte Remi Ritter zuerst den Beruf Schaltanlagenmonteur. Nach einjähriger Berufspraxis nach der Lehre wechselte er in ein Elektroingenieurbüro in Vaduz, machte berufsbegeleitende Weiterbildungen an der Kaderschule in St. Gallen zum technischen Kaufmann und Marketingassistenten. Des Weiteren werden alle laufenden Nissan Schulungen besucht. Seit 1993 arbeitet er in der Kirchplatz-Garage mit den Zuständigkeiten Geschäftsleitung, Einkauf und Verkauf von Fahrzeugen, Werbung und EDV. Er ist Mitglied der Eurotax-Tarifierungskommission.

Motoren, bei Dieseln und Benzinern. Ob diese Entwicklung anhält, werden wir in den nächsten Jahren erfahren.

Rainer Ritter: Solange es Erdöl gibt, werden die Diesel- und Benzin-Fahrzeuge nicht verschwinden. Ich glaube auch nicht, dass die Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren ganz verschwinden werden, auch wenn interessante Elektro-Fahrzeuge auf den Markt kommen.

Früher waren die Kunden sehr markentreu. Stellen Sie Veränderungen fest?

Remi Ritter: Es gibt auch heute noch viele markentreue Kunden. Wir haben Kunden, die uns schon Jahrzehnte die Treue halten und immer wieder ein neues Fahrzeug aus der Nissan-Palette auswählen. Dafür recht herzlichen Dank. Generell dürfte die Markentreue abgenommen haben. Das hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass sich die Kunden vor allem über das Internet informieren, Vergleiche anstellen und genau wissen, was für ein Fahrzeug sie wollen. Vor allem haben sie meistens genaue finanzielle Vorstellungen.

Rainer Ritter: Die Erhaltung der Marken- oder Kundentreue ist für uns eine tägliche Herausforderung. Heute verlangen die Kunden einen umfassenden Service. Das heisst, wenn ein Problem auftritt, müssen wir erreichbar sein – egal zu welcher Zeit. Wenn ein Fahrzeug-Service ansteht, dann versuchen wir den Terminwunsch des Kunden möglichst zu erfüllen, die Servicearbeiten müssen perfekt gemacht werden, bei Bedarf steht ein Ersatzfahrzeug zur Verfügung. Wir informieren unsere Kunden über Nissan-Neuigkeiten und machen sie auf fällig werdende Wartungsdienste aufmerksam. Das wird auch entsprechend geschätzt.

Wie steht es mit dem Nachwuchs im Autogewerbe? Interessieren sich die Buben immer noch für die Autobetriebe? Gibt es auch Mädchen?

Rainer Ritter: Das Interesse an einer

Berufsausbildung im Autogewerbe ist nach wie vor vorhanden. Bei den Buben sowieso, aber auch Mädchen interessieren sich. Es gibt ja verschiedene Möglichkeiten, einen Beruf in der Autobranche zu erlernen: Es gibt den Automobil-Assistenten mit zweijähriger Lehre, den Automobil-Fachmann mit drei Jahre Ausbildung und den Automobil-Mechatroniker mit einer vierjährigen Lehrzeit.

Die Wirtschaftskammer hat ein Lehrbetriebsverbundsystem auf die Beine gestellt. Könnten Sie sich eine derartige Ausbildung auch im Autogewerbe vorstellen?

Rainer Ritter: Das Verbundsystem könnte ich mir durchaus auch für die Auto-Branche vorstellen, indem die Wirtschaftskammer den administrativen Teil erledigt und die Lehrbetriebe sich auf die praktische Berufsausbildung konzentrieren können. Die Zusammenarbeit von zwei Lehrbetrieben, um eine vollständige Ausbildung zu ermöglichen, ist im Autogewerbe nicht zwingend notwendig. Aber es wäre zu überlegen, ob zwei Lehrbetriebe – eventuell bei einer anderen Automarke – die Ausbildung nicht attraktiver machen würden.

Das Unternehmen

Norbert Ritter, der Vater von Rainer und Remi Ritter, machte sich 1969 selbständig und eröffnete die Kirchplatz-Garage in Mauren. Ein Jahr später übernahm der Firmengründer die Nissan-Vertretung für Liechtenstein, die damals noch unter dem Namen Datsun bekannt war. Im Jahre 2003 übergab Norbert Ritter das Geschäft an seine beiden Söhne Rainer und Remi, die seither erfolgreich die Nissan-Exklusiv-Vertretung für Liechtenstein weiterführen.

Kirchplatz-Garage AG

Kaplaneigasse, 9493 Mauren
Telefon 370 17 17, www.nissan.li

Das Recht an Erfindungen im Rahmen eines Arbeitsverhältnisses

Im Arbeitsrecht gilt der Grundsatz, dass das Recht am Arbeitsergebnis dem Arbeitgeber zusteht und der Arbeitnehmer alles herauszugeben hat, was er in Ausübung seiner arbeitsvertraglichen Tätigkeit hervorbringt. Gleiches gilt für die Rechte an Erfindungen gemäss § 1173a Art 41 Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch (ABGB).

In der Regel sind Werke – wozu beispielsweise auch eine Produktidee zählt – urheberrechtlich geschützt. Weist die Erfindung bzw. die Produktidee einen Bezug zu einem Arbeitsverhältnis auf, so kommen jedoch die Bestimmungen des Arbeitsrechts (§ 1173a Art 41 ABGB) zum Tragen. Dabei wird grundsätzlich auf den patentrechtlichen Erfindungsbegriff abgestellt, was bedeutet, dass die Erfindung eine gewisse Ausschliesslichkeit bieten muss.

Zu beachten ist, dass die Erfindung noch während der Dauer des Arbeitsverhältnisses fertig gestellt sein muss, damit sie von § 1173a Art 41 ABGB geschützt wird. Eine nicht fertig gestellte Erfindung ist keine Erfindung und daher ohnehin dem Arbeitgeber zuzurechnen.

In Lehre und Rechtssprechung wird unterschieden zwischen der "Aufgabenerfindung" und der "Gelegenheitserfindung". Bei der Aufgabenerfindung geht es darum, dass der Arbeitnehmer die Erfindung in Ausübung seiner dienstlichen Tätigkeit und im Rahmen der Erfüllung seiner arbeitsvertraglichen Pflichten macht. Es kommt also auf die effektive Tätigkeit und Stellung des Arbeitnehmers im Betrieb an. Aufgabenerfindungen sind ausschliesslich dem Arbeitgeber zuzuordnen. Dies ungeachtet dessen, ob sie

schutzfähig sind oder nicht. Der Rechtserwerb der Aufgabenerfindungen durch den Arbeitgeber erfolgt automatisch. Zur wirtschaftlichen Verwertung ist jedenfalls nur der Arbeitgeber berechtigt. Erst wenn ein Arbeitgeber auf die Verwertung der Erfindung verzichtet, können die Rechte an der Erfindung auf den Arbeitnehmer übertragen werden. Als Aufgabenerfindung gilt beispielsweise eine solche, die ein Produktentwickler im Rahmen seiner Tätigkeit im Betrieb des Arbeitgebers macht. Liefert der Arbeitnehmer das Produkt beispielsweise nicht ab, sondern verwertet er die Erfindung nach seiner Kündigung anderweitig, so kann er sogar schadenersatzpflichtig werden.

Bei "Gelegenheitserfindungen" handelt es sich um solche, die ein Arbeitnehmer zwar bei Ausübung seiner dienstlichen Tätigkeit, aber nicht direkt in Erfüllung seiner arbeitsvertraglichen Pflichten macht. Zu Gelegenheitserfindungen zählen jene, die ein Arbeitnehmer zufällig macht. An solchen Erfindungen des Arbeitnehmers hat der Arbeitgeber gemäss § 1173a Abs 2 ABGB nur dann ein Recht, wenn dies schriftlich vereinbart wurde. Hat sich ein Arbeitgeber das Recht an Gelegenheitserfindungen gegenüber seinem Arbeitnehmer gesichert, so hat der Arbeitnehmer, der eine solche Erfindung gemacht hat die Pflicht, den Arbeitgeber davon umgehend in Kenntnis zu setzen. Der Arbeitgeber wiederum hat dem Arbeitnehmer binnen einer Frist von sechs Monaten mitzuteilen, ob er die Rechte an einer Gelegenheitserfindung erwerben will oder nicht. Erklärt der Arbeitgeber die Rechte an der Gelegenheitserfindung übernehmen zu wollen, so ist auch hier ein Übertragungsakt notwendig. Andernfalls verbleiben die Rechte beim Arbeitnehmer.

Zu beachten ist schliesslich, dass dem Arbeitnehmer bei Gelegenheitserfindungen gemäss § 1173a Art 41 ABGB eine angemessene Vergütung auszurichten ist, wenn der Arbeitgeber auf die Rechte an einer Erfindung besteht und diese daher eigens auf ihn übertragen werden müssen. Bei dieser Vergütung sind jedoch sowohl der wirtschaftliche Wert der Erfindung, die Mitwirkung des Arbeitgebers bzw. die Inanspruchnahme seiner Hilfspersonen und Betriebseinrichtungen sowie die Aufwendung des Arbeitnehmers und seine Stellung im Betrieb zu berücksichtigen. Zu beachten ist, dass die Übertragung nicht von der Einigung über die Höhe der Entschädigung abhängig gemacht werden kann. Die Übertragung hat vielmehr ohne Vorbehalt zu erfolgen. Soweit sich die Parteien über die Höhe der Entschädigung nicht einigen, so ist sie vom Gericht festzusetzen. Für die Zeit ab Übertragung bis zum Vorliegen einer definitiven Entscheidung könnte der Arbeitnehmer Zinsen begehren.

Mag.iur. Raphael Näscher, LL.M.
Rechtsanwalt

RITTER & WOHLWEND

ADVOKATURBUREAU

Pflugstrasse 16, P.O.B. 731, FL-9490 Vaduz
T +423/236 55 33, F +423/236 56 11
raphael.naescher@lawfirm.li

Energievision 2020

Von der Idee zur Umsetzung

Erdöl und Erdgas werden irgendwann einmal zu Ende gehen. Es gilt deshalb, sich rechtzeitig in der Energiepolitik auf das nach-fossile Zeitalter umzustellen. Mit der Energievision 2020 stellt sich Liechtenstein dieser Herausforderung

«Globale Probleme können nur grenzüberschreitend gelöst werden», betonte Martin Meyer an einer Veranstaltung an der Hochschule Liechtenstein und führt weiter aus: „Liechtenstein muss den Eigenversorgungsgrad erhöhen. Dies gelingt uns substantiell nur, wenn wir über die eigenen Landesgrenzen hinausdenken und auch unsere Strategien immer wieder neu an den technologischen Möglichkeiten ausrichten.“ Schon das Energiekonzept 2013, das nach Anpassungen und Aktualisierungen in die Energievision 2020 überführt wird, ist davon ausgegangen, dass Liechtenstein grundsätzlich das Potenzial besitze, energiepolitisch eine Vorbildfunktion einzunehmen. Dabei war sich die Regierung schon damals bewusst, dass Liechtenstein ein hoch industrialisiertes Land mit sehr geringen Energiere Ressourcen ist. Ebenso aber erkannte man die Notwendigkeit, dass die zuverlässige Bereitstellung der benötigten Energie von zentraler Bedeutung für die Industrie, das Gewerbe und die privaten Haushalte sei. Festgelegt wurde, dass ein Zusammenspiel von Energieeinsparungen und dem Ausbau der erneuerbaren Energieträger die wohl beste Lösung für Liechtenstein darstellen würde.

Beteiligung an Windenergieprojekt «Ocean Breeze»

Nicht nur Liechtenstein, alle Länder stehen vor der Herausforderung, langfristig einen Ersatz für die fossilen Energieträger



Regierungschef-Stellvertreter und Energieminister Martin Meyer: Liechtenstein hat sich die Vision gegeben, in naher Zukunft zu hundert Prozent erneuerbare Energien zu verbrauchen.»

zu finden, die heute den weitaus überwiegenden Anteil an der Energieversorgung rund um den Erdball bestreiten. Bei der Wasserkraft sind in Liechtenstein die Möglichkeiten zu einer Ausweitung des Versorgungsanteils begrenzt, wenn man von der Nutzung des Rheins absieht, so dass sich der Zuwachs vor allem auf Effizienzsteigerungen konzentrieren wird. Weltweit setzen Experten auf den Einsatz von Biomasse, die für Wärmegewinnung, zur Stromerzeugung und für Treibstoff geeignet ist. Hier stehen wir in Liechtenstein noch am Anfang, doch auch diese Energiequelle muss in einer Energievision enthalten sein. Abklärungen sind in Liechtenstein auch über die Ausschöpfungsmöglichkeiten der Geothermie sowie der Windenergie im Gange. Besonders die Windenergie genießt derzeit in vielen Ländern hohe Aufmerksamkeit, was die Liechtensteinischen Kraftwerke (LKW) veranlasste, in das Projekt «Ocean Breeze 1» in Deutschland zu investieren. Als unerschöpflich erweist sich die Nutzung der Sonnenenergie, die sowohl zur Wärme- als auch zur Stromerzeugung eingesetzt wird.

Anhebung der Einspeisevergütung für Strom

Der Einsatz neuer technologischer Möglichkeiten zur Nutzung erneuerbarer Energien ist eine Seite, die andere sind Einsparungen durch Verzicht und durch technische Erneuerungen. Das Energieeffizienzgesetz von 2008 hat sich in dieser Hinsicht bewährt, ist aber in diesem Frühjahr bereits an die neuen Erfordernisse angepasst worden. Die aufgrund dieses Gesetzes in einem Jahre eingesparte Energiemenge durch Gebäudesanierungen, Haustechnikanlagen, Photovoltaik- und Solaranlagen beläuft sich auf ein Volumen, das ungefähr einer Million Liter Heizöl entspricht. Die Revision des Energieeffizienzgesetzes umfasste in erster Linie die Festsetzung des Investitionskostenbeitrags für Photovoltaikanlagen sowie die Einspeisevergütung für Strom als Photovoltaikanlagen, um auf den äusserst dynamischen Markt im Bereich der Photovoltaik reagieren zu können. Mit der Verordnung wurden die Staatsbeiträge an die Investitionskosten von Photovoltaikanlagen reduziert, was sich aufgrund der Preissituation bei diesen Anlagen aufdrängte. Gleichzeitig erfolgte eine Anhebung der Einspeisevergütung für Photovoltaik-Strom. Mit der bereits erfolgten Absenkung des Investitionskostenbeitrags und der Erhöhung der Einspeisevergütung wurde der Schwerpunkt der Förderbeiträge auf den variablen Anteil gelegt, womit ein Anreiz für den Bau möglichst effizienter Anlagen geschaffen wurde.

Starker Anstieg der staatlichen Förderungsmittel

Schon das Energiespargesetz 1996 hat eine erhebliche Wirkung für Einsparungen ergeben. Über die Förderbeiträge des Staates für die Wärmedämmung bei



Altbauten, für die Erneuerung von Haus- technikanlagen sowie für die Förderung von Sonnenkollektoren und Photovoltaikanlagen konnten Einsparungen erzielt werden. Die positive Einstellung der Bevölkerung zugunsten eines sparsamen Umgangs mit Energie lässt sich an der Entwicklung der Förderbeiträge ablesen: In den Jahren 1997 bis 2007 sind – gestützt auf das Energiespargesetz – insgesamt 9,3 Mio. Fr. an Förderbeiträgen ausgerichtet worden. Das Fördervolumen pro Jahr belief sich auf rund 850'000 Franken. In den Jahren 2008 und 2009 stiegen die Förderbeiträge aufgrund der ausgeweiteten Förderungsmöglichkeiten auf knapp 17 Mio. Fr. an, was pro Jahr im Durchschnitt 8,5 Mio. Fr. – oder ungefähr zehn Mal mehr. Den grössten Zuspruch erzielten die Förderung der Photovoltaikanlagen und die Zuschüsse an die Gebäudesanierungen.

Vom Energiekonzept 2013 zur Energievision 2020

«Liechtenstein hat sich zum Ziel gesetzt, jene Einspar-, Effizienzsteigerungs- und

Substitutionsmassnahmen vermehrt umzusetzen, die sich in unserer Klimazone, unserer Kultur und bei unserem technischen Standard bereits bewährt haben. Und Liechtenstein will sich durch eine maximal mögliche Breitenwirkung mit dem Erreichen entsprechend ehrgeiziger Ziele profilieren.» So lautet eine der Botschaften des Energiekonzeptes 2013, das einen detaillierten Massnahmenkatalog enthält, der in weiten Teilen bereits umgesetzt worden ist. Mit dem Energieeffizienzgesetz haben verschiedene Massnahmen aufgrund der verstärkten finanziellen Förderung noch mehr Schubkraft erhalten. Derzeit befindet sich das Ressort Wirtschaft der Regierung an der Erarbeitung der «Energievision 2020», die auf dem Energiekonzept 2013 aufbaut, neue Entwicklungen im Energiebereich berücksichtigt und die Chancen für die Energiezukunft Liechtensteins aufzeigen soll. Geplant ist, bevor das schon weit gehend umgesetzte Energiekonzept 2013 ausläuft, die Energievision 2020 der Öffentlichkeit zu präsentieren.

Erneuerbare Energien

Liechtenstein kann derzeit nur einen kleinen Teil des Energiebedarfs über die Energieerzeugung im Inland abdecken. Zu den Hauptzielen der zukunftsgerichteten Energiepolitik gehört, die Versorgungssicherheit im Energiebereich weiter auszubauen und zu stärken. Im Vordergrund steht dabei die Notwendigkeit, den Eigenversorgungsgrad zu erhöhen, um so die Abhängigkeit vom Ausland zu reduzieren.

Die erneuerbaren Energien spielen bei dieser Strategie eine wichtige Rolle. Schon das «Energiekonzept Liechtenstein 2013» nannte als eines der wesentlichsten Ziele die Anhebung des Anteils an erneuerbaren Energieträgern auf über 10 Prozent am Gesamtenergieverbrauch. Im Mittelpunkt steht dabei die verstärkte Nutzung der Sonnenenergie sowie den Einsatz von Windenergieanlagen.

Die Liechtensteinischen Kraftwerke (LKW) haben sich am Offshore Windpark «Ocean Breeze 1» beteiligt. Hinter dieser Beteiligung stehen die strategischen Bemühungen der LKW, den Eigenversorgungsgrad an elektrischer Energie massgeblich zu erhöhen, um so die Abhängigkeit vom Ausland zu minimieren. Der Produktionsanteil Liechtensteins an «Ocean Breeze» beläuft sich auf rund 5 Prozent des Landesabsatzes.

Anfangs 2010 traf sich Regierungschef-Stellvertreter und Energieminister Martin Meyer in Bern mit dem Direktor des Bundesamtes für Energie, Walter Steinmann. Gesprächsthema waren die Anstrengungen beider Länder zur Förderung der erneuerbaren Energien. Die beiden Gesprächspartner kamen überein, weiterhin eng in energiepolitischen Belangen zusammenzuarbeiten, um von den gegenseitigen Erfahrungen profitieren zu können.

Einblick in die Praxis

Schülerinnen und Schüler des LG verbringen einen halben Tag in einem Betrieb

Im Rahmen der Projektstage am Liechtensteinischen Gymnasium besuchten Schülerinnen und Schüler in der letzten Schulwoche vor den Sommerferien während einem halben Tag einen Betrieb. Dabei erhielten sie einerseits einen Einblick in deren Tätigkeiten und andererseits wurden sie über Berufsmöglichkeiten in diesen Branchen informiert.

Bereits im letzten Jahr hatten Schülerinnen und Schüler der 3. Stufe des LG Gelegenheit Einblick in verschiedene Berufsbilder zu erhalten. Die Auswertung des Halbtages ergab damals, dass der Einblick interessant, aber zu kurz war. Insbesondere wurde der Wunsch geäußert zusätzlich zu den Berufsbildern auch eine längere Betriebsführung miterleben zu dürfen. Aufgrund dieser Erkenntnisse wurde der diesjährige Halbtag etwas anders gestaltet. Eine erste Änderung bestand darin, dass die Schülerinnen und Schüler den ganzen Vormittag im Betrieb verbrachten. Eine zweite Änderung war, dass ein längerer Betriebsrundgang auf dem Programm stand. Zusätzlich zu diesen Anpassungen des Konzepts sollte neu das ganze Berufs- und Ausbildungsspektrum für die entsprechende Branche von der Lehre bis zum Universitätsstudium aufgezeigt werden.

Das Konzept war ambitiös. Umso erfreulicher war, dass sieben Betriebe gefunden

werden konnten, welche sich als Gastfirmen zur Verfügung stellten und ebenso viele Betriebe, welche bereit waren, einen Referenten zu stellen. So war es den Verantwortlichen der Wirtschaftskammer möglich folgende Tandems zu bilden, wobei die erstgenannte Unternehmung das Gastunternehmen war und die zweitgenannte einen Gastreferenten stellten. Raumin Marxer Friedrich AG und Heeb & Büchel Architekturbüro; Kyberna AG und SpeedCom AG; Wohlwend AG Tiefkühl-spezialitäten und Hilcona AG; CNC Mechanik AG und UCP Processing Ltd.; Liechtenstein Tourismus und Residence Comfort & Business Hotel zusammen mit Restaurant Engel, Gebr. Frick AG und Bargetze & Partner sowie Ospelt Haustechnik AG und Lenum AG.

Aufgeteilt in Gruppen von bis zu 20 Schülerinnen und Schülern fanden sich diese am Mittwochvormittag pünktlich bei den Betrieben ein. Nach einer kurzen Begrüssung durch die Wirtschaftskammer erfolgte die Vorstellung der Unternehmung mit den Berufen, Entwicklungsmöglichkeiten und Weiterbildungen. Beim anschliessenden Firmenrundgang konnten die Berufsbilder in der Praxis 1:1 betrachtet werden. Eine Gesprächsrunde mit Lernenden, Akademikern und Unternehmern rundete den Vormittag ab.

Gemäss ersten Rückmeldungen aus den Betrieben und von Seiten der Schülerin-

nen und Schüler, darf der Anlass als Erfolg bezeichnet werden. Wie überall gilt: Optimiert werden kann immer. Die positiven Rückmeldungen sind umso erfreulicher, als dass eine solche Veranstaltung fix im Jahresprogramm der 3. Klassen verankert werden soll. Sie wird Teil eines gesamten Konzeptes zur Verstärkung der Berufsbildung am LG sein. Damit soll erreicht werden, dass die Berufswahlvorbereitung in den 3. Klassen des LG gezielter und strukturierter erfolgt. Für die Zielerreichung sind weitere flankierende Massnahmen geplant. So soll in einer Projektwoche vor den Herbstferien ein Angebot für Schnupperlehren bestehen. Für die Umsetzung wird mit verschiedenen Partnern unter anderem auch mit der Wirtschaftskammer und deren Mitgliedern zusammengearbeitet werden.

Sowohl den Schülerinnen und Schülern, als auch den Lehrpersonen und der Schulleitung ist bewusst, dass solche Veranstaltungen nur möglich sind, weil auf Seiten der Betriebe eine grosse Bereitschaft und Motivation vorhanden ist, sich auf Neues einzulassen und Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Dank gebührt sowohl den einzelnen Betrieben als auch den Vertretern der Wirtschaftskammer, welche immer wieder Hand zur Zusammenarbeit bieten und die Veranstaltung ermöglicht haben.



Erste Lernende in die Verbundausbildung gestartet

Zehn Monate haben wir auf diesen Moment hingearbeitet, am 2. August war es soweit, drei Lernende starteten ihre Verbundausbildung mit 100pro! als Leitorganisation.

Im Vorfeld gab es viel zu tun, das Ausbildungskonzept erstellen, die Ausbildungserlaubnis beantragen und die Rekrutierung der passenden Lernenden. Darauf folgte die Lehrvertragsunterzeichnung sowie die Anmeldung an die Berufsschulen.

Die Infrastruktur für die praktische Ausbildung stand, diese haben wir mit den Leistungsvereinbarungen sowie den Verbundverträgen mit unseren Partnern sicher gestellt.

Nun war es an 100pro! als Leitorganisation neue Partner zu finden. Nach dem Abschluss der Verträge folgte die Organisation der Personaladministration. Dazu gehörten das definieren von Prozessen wie u.a. der Lohnlauf der Lernenden, Aus-

zahlen von Leistungen aus dem Lehrvertrag, Personalbetreuung und Mitarbeitergespräche.

Im Juli konnten wir dann die Einladungen für den ersten Tag an die Lernenden versenden. Die letzten Julinächte waren dann von Nervosität begleitet. So fieberten unsere Lernenden, 100pro! sowie die Ausbildungspartner dem ersten Arbeitstag der Lernenden entgegen.

Am 2. August um 8 Uhr war es endlich soweit. Die Lernen Emanuel Risch (Printmedienverarbeiter), Lukas Majal (Zimmermann) und Ronny Dürr (Gipsler) trafen in der Wirtschaftskammer Liechtenstein ein. Ivan Schurte begrüßte sie und während zwei Stunden wurde den Lernenden die Leitorganisation erklärt sowie die Abläufe näher gebracht. Bewaffnet mit dem Ausbildungslehrplan und den wichtigsten Informationen wurden sie durch Ivan Schurte zu den Ausbildungsbetrieben gebracht, wo sie durch die Berufsbildner in Empfang genommen wurden.

Die Berufsbildner in den Betrieben überreichten den Lernenden die nötigen Instrumente und erklärten ihnen den Ablauf der praktischen Ausbildung. Keine Stunde später sah man die drei Lernenden schon im Einsatz, Emanuel beim Erlernen der Funktionen einer Maschine, Ronny beim Zusammensuchen der benötigten Schulutensilien und Lukas beim Bereitstellen der Werkzeuge für die Baustelle.

100pro!

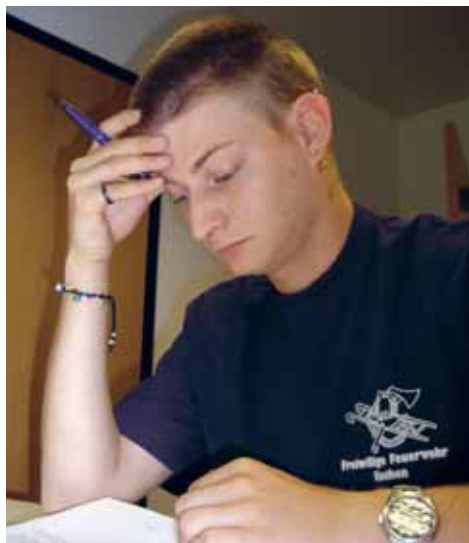
berufsbildung liechtenstein

100pro!

berufsbildung liechtenstein
Wirtschaftskammer Liechtenstein
Zollstrasse 23, 9494 Schaan
Telefon: +423 237 77 80
Telefax: +423 237 77 89
info@100pro.li / www.100pro.li



Lukas Majal der Zimmermannlernende



Emanuel Risch startet die Lehre zum Printmedienverarbeiter.



Ronny Dürr startet in die Gipserausbildung.

Kursangebot ab September 2010

NKG – Kurs für Berufsbildner

Ziel: Der Kurs wendet sich an Berufsbildner im kaufmännischen Bereich, welche sich um die Lernenden in ihrem Betrieb kümmern und über die gesamte Ausbildungszeit begleiten.

Referentin: Irene Ritter, Eschen

Datum und Zeit: Montag, 13. September 2010 von 08.00 bis 17.00 Uhr und
Dienstag, 14. September 2010 von 08.00 bis 12.00 Uhr

Kosten: CHF 400.–

Ausländerrechtliche Vorschriften

Ziel: Das Seminar bietet Personen, welche sich mit Personalfragen konfrontiert sehen die Möglichkeit, sich ausführlich über die ausländerrechtlichen Vorschriften in Liechtenstein zu informieren.

Referentin: Mag. iur. Regine Walzl, LL.M., Ausländer- und Passamt, Vaduz

Datum und Zeit: Mittwoch, 15. September 2010 von 13.30 bis 17.30 Uhr

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

Grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung leicht gemacht (A und CH)

Ziel: Am Seminar erhalten Sie einen Überblick über die verschiedenen Bestimmungen und lernen, was Sie bei grenz-

überschreitender Dienstleistungserbringung (A und CH) alles beachten sollten.

Referenten: Karl-Heinz Oehri, Amt für Volkswirtschaft, Vaduz, Thomas Pleuler, lic. iur., RA, Amt für Wirtschaft, St. Gallen, Heinrich Vonbun, Zollamt Feldkirch-Wolfurt, Feldkirch

Datum und Zeit: Mittwoch, 22. September 2010 von 13.30 bis 16.30 Uhr

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

20 Lektionen Seminar für Berufsbildner

Ziel: Der Kurs vermittelt angemessen berufspädagogische und methodisch-didaktische Fähigkeiten, welche gemäss dem neuen Berufsbildungsgesetz (BBG, seit März 2008 in Kraft) für jede/n Berufsbildner/in obligatorisch sind.

Referenten: Adolf Frick, Amt für Berufsbildung und Berufsberatung, Schaan, Ivan Schurte, 100pro! berufsbildung liechtenstein, Schaan, lic. phil. Walter Joller, Chur

Datum und Zeit: Donnerstag, 30. September und Freitag, 1. Oktober 2010 jeweils von 08.00 bis 17.00 Uhr

Kosten: Die Kosten werden vom Land Liechtenstein übernommen

Mehrwertsteuerkurse: Wie rechne ich die MWST mit der Steuerverwaltung ab?

Datum und Zeit: Montag, 4. Oktober 2010 von 13.30 bis 17.30 Uhr

Grundkurs für Anfänger

Datum und Zeit: Dienstag, 12. Oktober 2010 von 13.30 bis 17.30 Uhr

Von der ersten Buchung bis zur MWST – Revision

Datum und Zeit: Dienstag, 19. Oktober 2010 von 13.30 bis 17.30 Uhr

Referent: Hilmar Halbeisen, Liechtensteinische Steuerverwaltung, Vaduz

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

Die Firmengründung in Liechtenstein

Ziel: Es werden die wichtigsten Gesellschaftsformen unter Berücksichtigung des Gewerbegesetzes vorgestellt. Nach Kursende sind Sie in der Lage, die Chancen und Gefahren der wichtigsten Gesellschaftsformen abzuschätzen und können die für Ihre Geschäftsidee am besten geeignete Form auswählen.

Referent: Renatus Kühne, Executive MBA, Euro Treuhand AG, Balzers

Datum und Zeit: Montag, 18. Oktober 2010 von 13.30 bis 17.30 Uhr

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

Lehrlingskurse:

Leichter lernen, aber wie?

29. September 2010

Optimal vorbereitet zur Prüfung?

7. Oktober 2010

Schluss mit Zeitdruck!

11. Oktober 2010

Lerntechniken für Lehrlinge

22. November 2010

Kosten: CHF 120.–/pro Kurs

Eine detaillierte Übersicht über unser Kursangebot finden Sie unter www.kurse.li



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

Gefahrgutkurse

ADR – Basiskurs
4. und 11. September 2010

ADR – Fortbildung
17. und 18. September 2010

Sicherheitsberater Basiskurs
25. bis und mit 28. Oktober 2010

Sicherheitsberater Fortbildung
21. und 22. Oktober 2010

Unternehmer coachen

Unternehmer gelten als relativ beratungsresistent, wenn es um ihr Verhalten geht. Das sind sie aber nicht. Im Gegenteil! Sie sind meist offen für ein kritisches Feedback, wenn der Berater in ihren Augen ein ebenbürtiger Gesprächspartner ist.

Wer wird Unternehmer? Darüber wurden bereits viele wissenschaftliche Untersuchungen verfasst. Sie kommen zum Schluss: Wer freiwillig Unternehmer wird – und nicht etwa, weil der Vater schon Unternehmer war – verfügt über eine ganz spezielle persönliche Disposition. Als eine zentrale Eigenschaft von Unternehmern gilt das Streben nach Unabhängigkeit. Für viele Selbstständige stellt das „Chef-sein“ einen Selbstwert dar. Ein weiterer Faktor, der Unternehmer auszeichnet, ist: Sie haben eine Vision. Sie wissen, was sie erreichen möchten. Doch nicht nur dies! Sie sind zudem überzeugt: „Ich kann mein Ziel erreichen.“ Und hierfür sind sie bereit, Risiken einzugehen.

Credo: Von nichts, kommt nichts

Unternehmer wissen zudem: Von nichts, kommt nichts. Sie zeigen zumindest in der Aufbauphase ihrer Unternehmen einen deutlich höheren Einsatz als das Gros der Angestellten. 60 oder gar 70 Stunden pro Woche zu arbeiten, erachten sie als normal. Und ebenso selbstverständlich ist es für sie, in gewissen Lebensphasen auf Manches zu verzichten. Zum Beispiel sechs Wochen Urlaub pro Jahr.

Wegen dieser Persönlichkeitsmerkmale ist das Streben der meisten Unternehmer von Erfolg gekrönt – auch weil Rückschläge sie nicht umwerfen. Und wenn sich eine Entscheidung als falsch erweist? Dann versuchen sie ihr Ziel auf einem anderen Weg zu erreichen.

Ausgeprägtes Selbstbewusstsein

Aufgrund dieser Eigenschaften, die sie oft

bewiesen haben, entwickeln die meisten Unternehmer im Laufe der Jahre ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein. Und sie sind stolz auf ihre Tat- und Entschlusskraft. Umgekehrt fällt es ihnen aber schwer, bei Bedarf sich und anderen einzugestehen: „Ich benötige Rat und Hilfe“.

Relativ einfach fällt ihnen dies meist noch bei Fachfragen. Anders sieht dies schon bei unternehmerischen Fragen aus. Denn ein Teil ihres Selbstbilds ist: Ich kann mich schnell entscheiden. Deshalb erleben sie ein Zögern oft als Schwäche.

Probleme, eigene Grenzen zu akzeptieren

Am schwierigsten fällt es Unternehmern aber, Unterstützung bei Fragen einzuholen, bei denen sie ahnen: Die hängen auch mit meinem Verhalten zusammen. Als Beispiel seien Problemstellungen genannt wie: Meine guten Leute verlassen meinen Betrieb oft nach kurzer Zeit. Oder: Es gelingt mir nicht, meinen Sohn oder meine Tochter als Nachfolger in den Betrieb zu integrieren. Eine zentrale Ursache hierfür ist: Als pragmatische Macher graust es ihnen vor solch „menschelnden“ Themen.

Entsprechend selten wenden sich Unternehmer mit solchen Fragestellungen an Berater. Der Kontaktpunkt stellt meist ein akutes betriebliches Problem dar. Der offizielle Anlass kann zum Beispiel sein: Wir finden nur schwer qualifizierte Mitarbeiter – obwohl der Firmeninhaber schon ahnt: Unser eigentliches Problem ist die hohe Mitarbeiterfluktuation. Und deren Ursache ist teilweise auch mein Verhalten.

Berater sollen selbst Unternehmer sein

Aufgrund ihres Selbstverständnisses akzeptieren Unternehmer zudem nicht jede Person als Berater. So schreiben sie zum Beispiel Personen, deren Biografie weitge-

hend durch ein Angestelltendasein geprägt ist, zumeist nicht die Kompetenz zu, sie zu beraten. Denn ihnen unterstellen sie: Sie verstehen meine Situation nicht. Unternehmer wollen von Unternehmern beraten werden.

Unternehmer wollen zudem im Erstkontakt mit dem Berater spüren: Diese Person tickt ähnlich wie ich. Sie ist ähnlich risikobereit. Oder: Sie ist ähnlich leistungsorientiert. Inwieweit dies zutrifft, testen gerade gestandene Unternehmer im Erstkontakt gern. Abhängig davon, wie ihr Gegenüber bei diesen Machtspielen reagiert, fällen sie dann für sich entweder das Urteil „Schwätzer“ oder „gleichwertiger Gesprächspartner“.

Das heisst, meist entscheidet sich schon in den ersten Minuten, ob eine Beratung stattfindet und wie erfolgreich diese ist. Gewinnen Unternehmer in dieser Zeit den Eindruck „Diese Person hat mir etwas zu sagen“, dann sind sie in der Regel für ein kritisches Feedback offen. Denn als Unternehmer wollen sie ihre Wirksamkeit erhöhen. Also sind sie auch bereit, ihr Verhalten zu verändern – selbst wenn sie das Sich-eingestehen von Verhaltensdefiziten schmerzt.

Kurt-Georg Scheible



Kurt-Georg Scheible ist Inhaber des Beratungsunternehmens ErfolgsCampus, Stuttgart/Frankfurt am Main. Im Oktober startet ErfolgsCampus eine Weiterbildung zum Unternehmercoach. Nähere Info: Tel. 0711/222 54 478; E-Mail: info@erfolgscampus.de).

So einfach kann sparen sein

Ist für Sie der Staatsfeiertag auch noch ein besonderer Tag? Also ich finde es jedes Jahr wieder schön, wie wir unser Land feiern. Obwohl ich mir dieses Jahr schon die Frage stellte, was wir eigentlich zu feiern haben. Schliesslich ist es um unser Land momentan nicht zum Besten bestellt. Dafür dürfen wir uns über Gratiswerbung freuen, schliesslich sorgten sogar schon verstorbene ausländische Politiker dafür, dass unser Land wieder im gesamten deutschsprachigen Raum Erwähnung fand und ganze Zeitungsseiten füllte. Und der verlorene Sohn unseres Landes sorgte mit seinem Buch auch noch dafür, dass wir die Imagewerbung einstellen können. Liechtenstein kennt nun bald jedes Kind. Mehr Werbung geht nicht; herzlichen Dank dafür.

Wir dürfen aber auch nicht vergessen, dass unser Land noch andere Probleme zu bewältigen hat. Dass die finanzielle Situation keine Freudensprünge zulässt, ist spätestens seit den Ansprachen auf der Schlosswiese jedem bewusst geworden. Doch hierzu hat der Erbprinz einen genialen Vorschlag gemacht, indem er sagte: „Es wäre aber auch sinnvoll, darüber nachzudenken, inwiefern gewisse Aufgaben, die heute das Land wahrnimmt, in Zukunft nicht besser durch die Gemeinden oder Private erfüllt werden können.“ Das nenne ich doch wahrlich eine ehrenhafte Unterstützung unserer Wirtschaft und speziell von uns Gwerblern. Denn auch wir könnten dem Staat unter die Arme greifen und etliche Aufgaben in unseren Dienstleistungs-

katalog aufnehmen. Damit würde er zwei Fliegen mit einer Klappe erledigen. Zum einen hätte das Land weniger Ausgaben und zum anderen mehr Einnahmen, da wir Gwerbler natürlich diese neuen Dienstleistungen auch verrechnen könnten und somit mehr Steuern bezahlen müssten.

Auf was wartet die Regierung noch? Und das Beste dabei ist, dass dem damit entlasteten Staatspersonal nicht gekündigt werden müsste, sondern es anders, zielgerichteter eingesetzt werden kann.

So könnten wir die Fahrzeugkontrolle von der Motorfahrzeugkontrolle zum Autogewerbe verschieben oder das Amt für Volkswirtschaft entlasten, indem wir das Gewerbebewilligungsverfahren der Wirtschaftskammer anvertrauen. Dann könnte die Belegschaft dieser Ämter auf Weltreise geschickt werden. Diese erhielten den Auftrag, unseren verlorenen Sohn und Buchautor nach Hause zu bringen. Was dem deutschen Stern möglich ist, sollte doch auch uns gelingen. Und alle wären zufrieden: Wir Gwerbler durch Auftragseingänge, der Staat durch Kostensenkung, die Belegschaften durch eine staatliche Weltreise und auch der verlorene Sohn, indem er wieder nach Hause kehren durfte. Ich wüsste auch schon ein Begrüßungsgeschenk: schwedische Gardinen. So einfach kann sparen sein.



Ihr Gwerbler
gwerbler@wirtschaftskammer.li

Mit dem **«unternehmer.»** erreichen Sie alle Unternehmer des Landes.
Ohne Streuverluste.
www.unternehmer-magazin.li
unternehmer.
publikation der wirtschaftskammer liechtenstein

Neumitglieder

wirtschaftskammer.liechtenstein
für gewerbe, handel und dienstleistung

Schule für Bewegung und Yoga, Mauren



Ausana
Aurelia Schädler Zacharias
Massage Schellenberg

Naturheilpraxis Franziska Büchel, Ruggell

Naturheilpraxis Rita Wilhelm, Vaduz



Beratungsdienstleistungen Martha Wohlwend, Triesen

Massagepraxis Lichtblick, Schaan

Praxis Klangräume, Planken

Praxis für Kinesiologie und Energiearbeit, Schaan

Öffentliche Arbeitsvergaben

Arbeitsvergaben durch das Land

Buswartekabinen Elite West und Elite Ost, Vaduz

- Metallbauarbeiten, Eberle Metallbau AG, Triesen, zum Offertpreis von (Elite West) CHF 23'005.15 und CHF 23'005.15 (Elite Ost) inkl. MwSt.

Meierhofstrasse Triesen, Abschnitt Erlenweg bis Gemeindegrenze Triesen/Vaduz

- Belagsarbeiten, Foser AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 338'893.60 inkl. MwSt.
- Pflasterungsarbeiten, Brogle AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 179'770.15 inkl. MwSt.

Bushof mit Tiefgarage in Schaan

- Schreinerarbeiten, Frommelt Noldi Schreinerei AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 40'892.75 inkl. MwSt.

Grosskreisel Schaan, 1. Etappe Feldkircherstrasse bis Im Bretscha

- Pflasterungsarbeiten, Gebr. Hilti AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 467'294.65 inkl. MwSt.
- Belagsarbeiten, Gebr. Hilti AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 211'036.25 inkl. MwSt.

Vaduz

Innensanierung Kirche St. Florin

- Behandlung Sitzbänke, Sigi Korner Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 96'933.60 inkl. MwSt.
- Gerüst, Roman Hermann AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 51'525.10 inkl. MwSt.
- Bodenbeläge aus Textilien, Tebiva Bodenbeläge, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 22'236.60 inkl. MwSt.
- Elektroinstallationen, Ospelt Elektro, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 192'230.40 inkl. MwSt.
- Brandmeldeanlagen, Ospelt Elektro, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 43'420.30 inkl. MwSt.

- Polsterung Sitz- und Kniebänke, Quaderer AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 47'286.05 inkl. MwSt.
- Innere Malerarbeiten, S.Castor AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 52'568.– inkl. MwSt.
- Gipserarbeiten, Kurt Beusch AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 35'824.– inkl. MwSt.

Alte Rheinbrücke Vaduz-Sevelen

- Starkstrominstallationen (Lichtinteraktion), Arbeitsgemeinschaft Metanor AG, Zürich, zum Offertpreis von CHF 165'030.– inkl. MwSt.

Schaan

Strassen- und Werkleitungsausbau Säggass

- Bauleitungsarbeiten, Baubüro AG Gilbert Frommelt, Schaan, zum Offertpreis von CHF 47'160.65 inkl. MwSt.
- Baumeisterarbeiten, Kindle Bau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 469'451.65 (Gemeindeanteil) inkl. MwSt.
- Pflasterungsarbeiten, Gebr. Hilti AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 111'090.60 (Gemeindeanteil) inkl. MwSt.
- Belagsarbeiten, Gebr. Hilti AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 151'477.70 (Gemeindeanteil) inkl. MwSt.
- Rohrlieferung für die Wasserversorgung, Debrunner Acifer AG, Landquart, zum Offertpreis von CHF 44'511.95 inkl. MwSt.
- Strassenbeleuchtung, Liechtensteinische Kraftwerke, Schaan, zum Offertpreis von CHF 36'324.65 inkl. MwSt.

Sanierung Tottoir Obergass, Ausbau Kreuzung Reberastrasse bis Kreuzung im Ganser

- Baumeister-, Pflasterungs- und Belagsarbeiten, Gebr. Frick AG, zum Offertpreis von CHF 288'588.20 (Gemeindeanteil) inkl. MwSt.

Haus Resch

- Gärtnerarbeiten (Spielplatz), Alois Jehle Gartenbau, Schaan, zum Offertpreis von CHF 44'903.45 inkl. MwSt.

Fuss- und Radweg Gapetsch – Landstrasse

- Baumeister- und Belagsarbeiten, Bühler Bauunternehmung AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 106'863.20 inkl. MwSt.

Triesenberg

Dorfzentrum (Pflegewohnheim/Gemeindeverwaltung)

- Metallbauarbeiten (Schlosserarbeiten), ARGE Bühler Schlosserei, Triesenberg / Eberle Metallbau, Triesen, zum Offertpreis von CHF 245'425.60 inkl. MwSt.
- Bodenbeläge aus Kunststein, ARGE Jürg Bär, Triesenberg / Peter Lageder, Triesen, zum Offertpreis von CHF 120'576.25 inkl. MwSt.
- Bodenbeläge aus Holz, Parketta-teilier AG, Eschen, zum Offertpreis von CHF 153'312.80 inkl. MwSt.
- Plattenarbeiten, Thomas Schädler Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 146'789.25 inkl. MwSt.
- Strassen und Plätze (Belagsarbeiten), Gebr. Hilti AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 257'990.10 inkl. MwSt.
- Lieferung Strassenbeleuchtung, Quaderer & Beck AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 55'488.15 inkl. MwSt.
- Verkabelung der Strassenbeleuchtung, Liechtensteinische Kraftwerke, Schaan, zum Offertpreis von CHF 21'281.85 inkl. MwSt.

Strassensanierung Hofi- Gärbi

- Geländerarbeiten, Bühler Schlosserei und Installationen Anstalt, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 26'835.50 inkl. MwSt.

Neugestaltung Kirchen- und Rathausvorplatz

- Geländerarbeiten, Bühler Schlosserei und Installationen Anstalt, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 43'512.90 inkl. MwSt.

Schulhaus Oberufer / Ersetzen der Deckenleuchten

- Lieferung LED-Leuchtmittel, ASTRA LED, Teufen, zum Offertpreis von CHF 36'915.20 inkl. MwSt. wobei die Lieferung an die Quaderer & Beck AG, Triesenberg, zu erfolgen hat.
- Montage der Leuchten, Quaderer & Beck AG, Triesenberg, zum Offertpreis von CHF 11'019.30 inkl. MwSt.

Ruggell

Anonymes Gemeinschaftsgrab

- Grabsteingestaltung, Mario Hilti AG, Bildhauerei und Steinmetzgeschäft, Schaan, zum Offertpreis von 14'075.00 exkl. MwSt.

Erschliessungsstrasse „Under Wesa“ und Egertaweg

- Belagsarbeiten für beide Erschliessungsstrassen, Gebr. Hilti AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 78'130.25 inkl. MwSt.

Beachvolleyballfeld

- Metallbauarbeiten, Goop Metallbau Anstalt, Gamprin, zum Offertpreis von CHF 24'807.70 inkl. MwSt.
- Baumeisterarbeiten, Marxer-Büchel AG, Ruggell, zum Offertpreis von CHF 62'020.10 inkl. MwSt.

Erneuerung Regelorgane und Steuerschrank Heizung/Lüftung Gemeindesaal

- Elektroanlagen, Eder Elektrik AG, Ruggell, zum Offertpreis von CHF 18'934.20 inkl. MwSt.
- Heizungsanlagen, Büchel Haustechnik, Schellenberg, zum Offertpreis von CHF 9'149.10 inkl. MwSt.