unternehmer.

Das Liechtensteiner Wirtschaftsmagazin

Schaan, Juli 2014 / Nr. 76/8. Jahrgang www.unternehmer-magazin.li





Serie.
Die Getränkeoase feiert den 20. Geburtstag. Im Gespräch mit Philippe Hefti und Luzia Nipp über das Jubiläumsjahr.
Seite 16



Sektionen.
Verkaufen: Die richtige Einstellung zählt
Seite 23

The Top Service AG stärkt die Gundkompetenzen: Lesen und Schreiben – (k)eine Selbstverständlichkeit

In den vergangenen 10 Monaten besuchten 10 Reinigungsfachkräfte der Top Service AG einen betriebsinternen Kurs, bei dem sie ihre Sprach- und Kommunikationskompetenzen am Arbeitsplatz gezielt verbessern konnten. Ziel des Kurses war es zudem, den Mitarbeitenden Kenntnisse und Kompetenzen in den Arbeitsabläufen zu vermitteln.

wirtschaftskammer.liechtenstein
für gewerbe, handel und dienstleistung

Auswahl der schönsten Immobilien Wohnen & Invest!
Weitere Angebote unter: www.engelvoelkers.li



Vaduz: lux. Villa mit fürstlichem Schlossblick, Wfl. 340 m², Grstk 1118 m². Edler Ausbau. Neuer Preis!



Nr. 1 für Verkauf & Vermietung hochwertiger Immobilien mit Zugang zu einer solventen Top-Klientel!



Invest Triesen: Mod.Eigentumswohnung, 4 ½ Zi., 2 Bäder, 110 m², VP 780'000.- inkl. 2 PP!



Vaduz: Einmaliges Stadthaus beim Roten Haus, Wfl. 404 m², exkl. Dachterrasse, stilvoll renov. Verkauf!



Triesenberg: Einzigartige Rarität, Jagdhaus mit 22'600 m² Grund! Direkt über Schloss Vaduz. Verkauf!



Bad Ragaz: Lux. ETW, 221 m², mod. Ausbau, sonnige Lage, Nähe Golf, Resort & med. Zentrum. Verkauf!



Mauren/Berg: Terrassenwohnung, 141 m², tolle Aussicht, Komfortlüftung. Attrakt. VK-Preis!



Schaan/Villenviertel: Toplage Baugrundstück 976 m² (271.36 Klft.), ideale Süd-West-Lage. Attrakt. Preis!



Eschen: attraktive Liegenschaft, zentrale Lage, Grstk. 1312 m², 2. Bauplatz möglich. Top-Preis!



Vaduz/Museumsviertel: Prestige-Bau, BGF 1090m², Dachterrasse, Schlossblick, Safe, Autolift. Verkauf!



Tessin: Luxuriöse Villa direkt am See, Wfl. 500 m², Grstk. 3510 m², Bootsplatz, Hallenbad. Verkauf!



Top Invest Bendern: Zwei 4½ Zi.-Eigentumswohnungen, 113 m², zentr. Lage. VP je CHF 675'000.-!

Büro Vaduz +423 231 30 03 · Büro Rheintal 081 523 70 70 · Büro Lugano 091 980 42 60 · www.engelvoelkers.li

ENGEL&VÖLKERS®

Grundkompetenz.
The Top Service AG stärkt die Grundkompetenzen: Lesen und Schreiben – (k)eine Selbstverständlichkeit **5**
Wirtschaftskammer.
Treffen Verbandsvorstand mit dem Ministerium für Wirtschaft **9**
Sozialfonds.
Deckungsgrad von 108.1 Prozent **11**
Dienstleistung.
Bewährter Partner, bewährtes Team, klarer Fokus **13**
Business Outlook.
Marktanalyse & Ausblick **15**
Serie.
Die Getränkeoase feiert den 20. Geburtstag **16**
Ministerium für Inneres, Justiz und Wirtschaft.
Liechtenstein Marketing: Der Fokus ist nach aussen gerichtet **18**
Energie-Netzwerk.
Energie sparen und Klima schonen **21**
Sektionen.
Verkaufen: Die richtige Einstellung zählt **23**
Kurse.
Aktuelle Weiterbildungen kurse.li **25**
Rätsel.
15 Minuten unternehmer. Pause **27**
Info.
Gwerbler
Neumitglieder
Sommerpause **29**
Publikation.
Öffentliche Arbeitsvergaben **31**

Impressum

Unternehmer. Das Liechtensteiner Wirtschaftsmagazin, 8. Jahrgang, Nr. 76, Juli 2014, Auflage 4'700

Herausgeber Wirtschaftskammer Liechtenstein, 9494 Schaan, Telefon +423 237 77 88, Fax +423 237 77 89 info@wirtschaftskammer.li, www.wirtschaftskammer.li
Redaktion Isabell Schädler, Geschäftsführer-Stellvertreterin
Satz, Layout und Druck Lampert Druckzentrum AG, 9490 Vaduz
Grafisches Konzept Atelier Silvia Ruppen, 9490 Vaduz
Anzeigen fokusmedien, creativeservice ag, Im alten Riet 153, 9494 Schaan, kunde@fokusmedien.li, Telefon +423 375 23 23
Titelbild Fotolia
Bildnachweis Wirtschaftskammer Liechtenstein

FSC www.fsc.org MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C022359

Ausbauen statt abbauen

Lehrlinge sind Zukunft für die Wirtschaft

Endlich am Ziel, endlich die Lehrzeit vorbei, endlich das Lehrabschlusszeugnis in der Hand. So werden wahrscheinlich am 3. Juli viele junge Berufsleute denken, die an der Lehrabschlussfeier der Wirtschaftskammer das Zeugnis entgegennehmen. Die Freude über die bestandenen Prüfungen liegt aber nicht nur bei den Lehrlingen, den Eltern und den Lehrlingsausbildnern, sondern Freude herrscht auch im Gewerbe und in der Wirtschaftskammer. Denn gut ausgebildete junge Berufsleute sind wichtig für die Zukunft unserer Wirtschaft, im Gewerbe, in der Industrie, in den Dienstleistungen.

Der zahlenmässig überwiegende Teil der Berufsausbildung spielt sich in unserem Land im gewerblichen Bereich ab. Es sind die Gewerbe- und Handwerksbetriebe, die am meisten Lehrlinge ausbilden. Als Antwort auf die Spezialisierung in der Wirtschaft und den Produktionsbetrieben sind in den letzten Jahren neue Berufe entstanden. Den Schulabgängern bieten sich damit zusätzliche Möglichkeiten für Berufslehren, angepasst an die heutige Arbeitswelt. Allerdings müssen wir auch feststellen, dass Spezialisierungen in der Produktion, ganz abgesehen von Regulierungen und immer neuen Vorschriften, bisherige Ausbildungsbetriebe veranlassten, die Ausbildung von Lehrlingen aufzugeben.



Eine Schere zwischen den Anforderungen der Wirtschaft und den Angeboten an Ausbildungsplätzen in den Unternehmen droht sich zu öffnen. Damit sich diese Schere nicht zum Nachteil unserer Jugend, nicht zum Nachteil der Unternehmen bei der Suche nach qualifizierten Arbeitskräften und nicht zum Nachteil der gesamten Wirtschaft weiter öffnet, hat die Wirtschaftskammer die offensive Aktion «100pro!» gestartet. Nach der Devise, bestehende Potenziale weiter ausschöpfen und neue Innovationen in Gang setzen, bemüht sich «100pro!» um Lehrlinge, Lehrmeister und Lehrbetriebe. Potenziale auszuschöpfen und Innovationen in Gang zu setzen heisst, den notwendigen Nachwuchs an qualifizierten Fach- und Führungskräften für die Zukunft sicherzustellen. Das Projekt «100pro!» hat sich in kurzer Zeit bereits bestens bewährt. Statt dem Abbau an Ausbildungsplätzen zuzuschauen, galt es, den Ausbau an Ausbildungsmöglichkeiten voranzutreiben. Das ist uns gelungen.

Noldi Matt, Präsident der Wirtschaftskammer Liechtenstein

FORUMBGM
Betriebliches Gesundheitsmanagement Ostschweiz

Gesunde **Menschen** in gesunden **Unternehmen!**

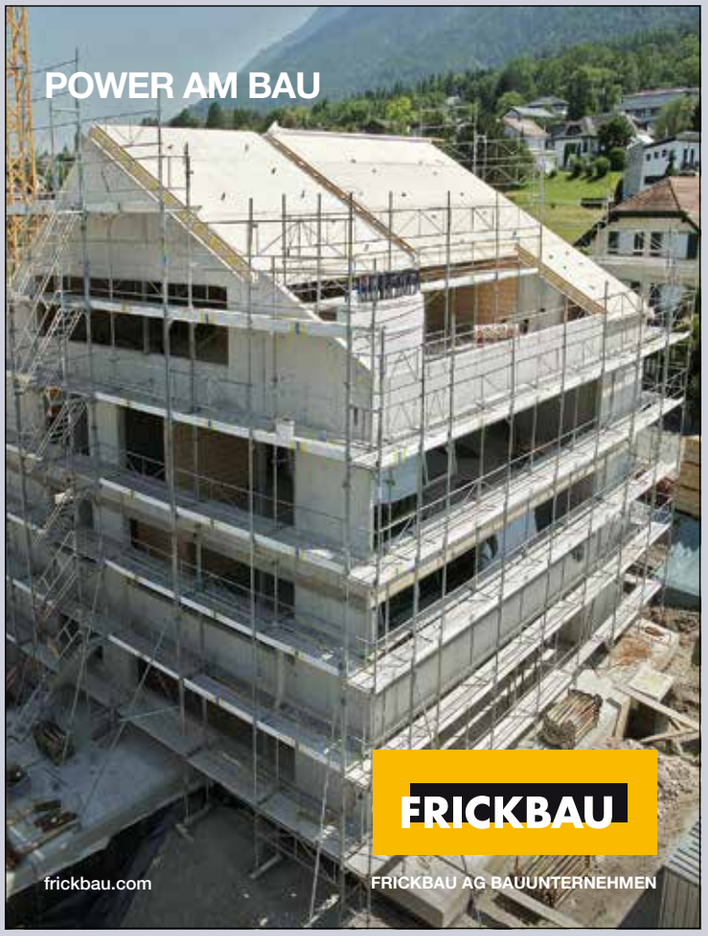
Nehmen Sie aktiv teil an der Förderung des Betrieblichen Gesundheitsmanagements in Liechtenstein.

Werden Sie Mitglied im «Forum BGM – Betriebliches Gesundheitsmanagement Ostschweiz»

www.bgm-ostschweiz.ch

AMT FÜR GESUNDHEIT FÜRSTENTUM LIECHTENSTEIN

bewusst**er**leben
Eine Initiative der Regierung des Fürstentums Liechtenstein





TSCHÜTSCHER
GIPSEREI AG

Aus Ideen werden neue Räume. Mit Sorgfalt perfekt und termingerecht ausgeführt.

UMBAUEN
SANIEREN
RENOVIEREN

Tschütscher Gipserei AG
Im alten Riet 101
FL-9494 Schaan

Tel +41 78 643 94 40
www.tschuetscher-ag.li

www.mazda3.ch

- **Dick Fosbury,** Olympiasieger im Hochsprung 1968 -



«Hab den Mut,
Dinge anders zu machen.»

mazda
zoom-zoom

Jetzt bei uns Probe fahren.

Wohlwend Garage AG, Mazda Vertretung
Churerstrasse 86, 9485 Nendeln, T +423 373 11 51



DER NEUE MAZDA3 AB CHF 18 950.–[2]

Mexiko, 1968: Alle sprangen beim Hochsprung – wie üblich – vorwärts über die Latte. Nur Dick Fosbury entwickelte seine eigene Technik, sprang rückwärts und wurde Olympiasieger. Mit dieser Einstellung –Dinge anders machen, um sie besser zu machen – haben wir die SKYACTIV Technologie entwickelt. Diese kommt im Mazda3 beispielsweise als SKYACTIV-D 150 Dieselmotor zum Einsatz und bietet bei einem Verbrauch ab nur 4,1 l pro 100 km[1] beeindruckende 150 PS (110 kW), begeisternde 380 Nm und puren Fahrspass. Der weltweit erste serienmässige Motor mit einem Verdichtungsverhältnis von 14 : 1. MAZDA. LEIDENSCHAFTLICH ANDERS.

1 Neuer Mazda3 SKYACTIV-D 150 MT: Energieeffi zienz-Kategorie A — C, Verbrauch gemischt 4,1 — 5,8 l/100 km, CO2-Emissionen 107 — 135 g/km. Durchschnitt aller verkauften Neuwagen 153 g CO2/km. 2 Die Eintauschprämie von CHF 1 000.— ist für alle Verkaufsverträge bis 31.12.13 gültig. Nettopreis CHF 18 950.— = Katalogpreis CHF 19 950.— abzüglich Eintauschprämie CHF 1 000.—.

The Top Service AG stärkt die Grundkompetenzen: Lesen und Schreiben – (k)eine Selbstverständlichkeit

In den vergangenen Monaten besuchten 10 Reinigungsfachkräfte der Top Service AG einen betriebsinternen Kurs, bei dem sie ihre Sprach- und Kommunikationskompetenzen am Arbeitsplatz gezielt verbessern konnten. Ziel des Kurses war es zudem, den Mitarbeitenden Kenntnisse und Kompetenzen in den Arbeitsabläufen zu vermitteln, damit sie Kundenwünsche und Arbeitsanweisungen sicherer verstehen und umsetzen können.

Warum Grundkompetenzen fördern

Warum sollen Sie in die Grundkompetenzen Ihrer Mitarbeitenden investieren? Was bringt es Ihnen als UnternehmerIn und was bringt es Ihren Mitarbeitenden, wenn diese besser lesen und schreiben können oder mit mathematischen Fragestellungen am Arbeitsplatz besser umgehen können?

Ihre Mitarbeitenden sind die Stärke Ihres Unternehmens. Kompetente Mitarbeitende sind die Grundlage des Erfolgs Ihres Unternehmens. Laufende Neuerungen am Arbeitsplatz und steigende Anforderungen machen es für Mitarbeitende mit Defiziten in den Grundkompetenzen schwierig im Betrieb produktiv zu bleiben, ohne sich weiterzuentwickeln.

Im beruflichen Leben kommt die Lese- und Schreibschwäche besonders zum Tragen. Weiterbildungen, Arbeitswechsel, neue Maschinen und Geräte, Veränderungen jeder Art gehören zum Alltag. Wer nicht genügend schnell reagieren kann, ist beruflich und finanziell benachteiligt.

Auch aus wirtschaftlichen Gründen ist es wichtig, die Lese- und Schreibkompetenzen der Mitarbeitenden zu stärken, denn die Betriebe sind auf verschiedenen Ebenen von diesen Defiziten betroffen: Personalausfälle durch stressbedingte Krankheiten, Mangel an Fachkräften, Fehlproduktion durch nicht oder falsch verstandene Arbeitsanweisungen sind nur einige Beispiele.



Diese Überlegungen flossen auch bei Alois Beck, Firmeninhaber der Gebäudereinigung The Top Service AG ein. Seine Reinigungsfachkräfte sind sehr engagiert, die Reinigungsarbeiten werden zuverlässig und sorgfältig durchgeführt. Das Vertrauen und die Diskretion sind hierbei wichtige Kriterien. Um dieser Verantwortung gerecht zu werden, ist das Beherrschen der deutschen Sprache zentral. Kundenwünsche und Arbeitsanweisungen müssen sicher verstanden und umgesetzt werden. Die Unsicherheiten in den Gesprächen mit Kunden (und Vorgesetzten) können die Dienstleistungsqualität erheblich beeinträchtigen und sich nachteilig auf den Firmenerfolg auswirken.

Nutzen für Betriebe

Der Firmenerfolg war denn auch mit ein Grund für Alois Beck, mit einem massgeschneiderten Kurs die Sprachkompetenz seiner Mitarbeitenden zu stärken. Der Kurs wurde durch die Stiftung Erwachsenenbildung Liechtenstein gefördert und in Zusammenarbeit mit der Erwachsenenbildung Stein Egerta umgesetzt. Die verbesserte Sprachkompetenz wirkt sich positiv auf die Selbstsicherheit und das Auftreten der Mitarbeitenden aus. Sie stehen im täglichen direkten Kundenkontakt, können das Vertrauen der Kunden gewinnen und repräsentieren die Firma nach aussen.

Wie Grundkompetenzen fördern Bedarfserhebung

Am Arbeitsplatz der Mitarbeitenden von Top Service AG besteht kaum die Möglichkeit die deutsche Sprache anzuwenden und zu verbessern. Viele Mitarbeitende der Top Service AG haben

BallonART:
UNÜBERSEHBAR.
Werbeballone bis Ø 3,50m.
Perfekt für Ausstellung,
Geschäftseröffnung & Events.



PARTY BOX
feiern. schenken. überraschen.

www.partybox.li - tel.+423 232 10 02 - info@partybox.li

Triesen T 392 36 77

SCHURTE
baut mit Holz



Wir isolieren und
verkleiden Ihre Fassade
mit Eternit oder Holz

Ing. Holzbau Sägerei
Schreinerei Zimmerei
Parkett Fassadenbau

Gemeinsam ERFOLGREICH
it-infrastruktur. cad. kurscenter



marvo.
Starke IT-Lösungen
Marvo Engineering AG ¦ 9496 Balzers ¦ www.marvo.li



FROMMELT Copycenter
Competences in Copy and Digital Services
Dienstleistungen für jede Branche



Direktes Drucken auf bis zu 4,5cm starke Materialien!

Für z.B. Messestände und Geschenkartikel.

Landstrasse 3 - 9490 Vaduz - T.: +423 233 30 03 - Mail: info@copycenter.li - Web: www.copycenter.li

einen Migrationshintergrund. Obwohl sie schon länger in Liechtenstein leben, verfügen sie zum Teil über sehr tiefe Sprachkompetenzen, mit dem sie kaum ihren Alltag bewältigen können. Im beruflichen Alltag und im Umgang mit KollegInnen wird häufig in der Muttersprache gesprochen. Auch in ihrem privaten Alltag und in ihrer Freizeit haben sie wenig Kontakt zu Menschen, die Deutsch sprechen.

Kurs: Einfacher praxisbezogener Spracherwerb

Der Kurs wurde sehr praxisnah aufgebaut und umgesetzt. Vorgängig wurden gemeinsam mit dem Geschäftsführer die Bedürfnisse der Firma und das branchenspezifische Vokabular bestimmt. Es wurde bewusst auf ein vorgefertigtes Lehrmittel verzichtet. Arbeitsabläufe standen im Zentrum des Unterrichts. In einem Gespräch mit den einzelnen Mitarbeitenden wurden die individuellen Unsicherheiten und Bedürfnisse erfasst und niveaugerechte Kleingruppen gebildet. Die Kursleiterin Michaela Marxer hat so, abgestimmt auf die Firmenbedürfnisse und die individuellen Schwächen, die Lerninhalte und das Unterrichtsmaterial zusammengestellt.

Die Unterrichtszeiten wurden ebenfalls an den Arbeitsalltag der Reinigungsfachkräfte angepasst. So entstand ein Kursangebot, das optimal auf die Firmenbedürfnisse abgestimmt ist. Mit Flipcharts und an konkretem Arbeitsmaterial konnte Michaela Marxer in verschiedenen Gruppen praxisorientiert arbeiten. Die folgenden Inhalte wurden im Kurs behandelt: Berufsbezogener Wortschatz, das Begrüssen und Verabschieden, das Verstehen von Arbeitsanweisungen und notfalls hinterfragen, der Umgang mit Kunden bei Reklamationen und Fragen am Arbeitsplatz. Die einzelnen Mitarbeitenden konnten gezielt gefördert werden, was der ganzen Firma zugute kommt. Denn gut ausgebildete Reinigungsfachkräfte sind die beste Visitenkarte.



Auf Wunsch von Alois Beck wurde das erworbene Wissen am Kursende mit einer Lernkontrolle geprüft. Mit dieser neuerlichen Standortbestimmung soll zum einen der Lernerfolg dokumentiert werden und soll Ansporn für weitere Kursmodule sein.

Vorteile betriebsinterner Weiterbildungsmassnahmen

Geringqualifizierte Mitarbeitende in Betrieben sind oft sehr belastet, haben mehrere berufliche und familiäre Verpflichtungen und oft bleibt ihnen keine Zeit für die eigene Weiterbildung.

Betriebsinterne Lösungen zur Förderung der Weiterbildung von Mitarbeitenden ist deswegen sinnvoll: Die Weiterbildung wird den Mitarbeitenden direkt in den Betrieb gebracht und speziell für sie und ihre Bedürfnisse am Arbeitsplatz konzipiert und durchgeführt.

Betriebsinterne Bildungsmassnahmen können in Bezug auf die Inhalte, Methodik, Didaktik, Dauer, Zeitpunkt der Durchführung etc. sehr flexibel an die Bedürfnisse am Arbeitsplatz angepasst werden. Die Eigenheiten, Herausforderungen und Bedürfnisse der Betriebe werden so optimal berücksichtigt und das Gelernte kann im beruflichen Alltag besser und einfacher transferiert werden. Im Unterricht können konkrete berufliche Situationen und Arbeitsabläufe analysiert werden.

Möchten Sie die Produktivität und Motivation in Ihrem Betrieb steigern? Stärken Sie die Grundkompetenzen ihrer Mitarbeitenden. Seit Frühjahr 2013 besteht auch die Möglichkeit Kurse in den Bereichen Lesen, Schreiben, Alltagsmathematik und Computer zu besuchen. Die firmeninternen Kurse sind wiederum auf die Bedürfnisse und das Vokabular Ihres Betriebs und die Defizite Ihrer Mitarbeitenden abgestimmt. Kursanbieter ist die Erwachsenenbildung Stein Egerta Anstalt. Auskunft und weiterführende Information erhalten sie über die Telefonnummer: 0840 47 47 47 (individuelle Kurse) und +423 232 48 22 (firmeninterne Kurse).

«Ich habe Mühe ganze Sätze zu verstehen. Vielleicht verstehe ich nur drei, vier Worte und verstehe deshalb nicht genau, was die Leute zu mir sagen. Michaela hilft mir ganze Sätze besser zu verstehen und beantwortet meine Fragen. Ich möchte sehr gerne weiterlernen, damit ich noch besser Deutsch verstehen und in ganzen Sätzen sprechen kann.»
Zitat einer Kursteilnehmerin


UNSERE
PENSIONSKASSE
PASST BESSER.
DIE PENSIONSKASSE NACH MASS.
www.bevo.li
BEVO
Betriebliche
Vorsorge
Liechtenstein


Parkett & Dielen
Decken & Wände
Laminat & andere Böden
Gartenholz & Aussen-dielen
HOLZ PARK
www.holzpark.com
PARKETTBÖDEN MACHEN WOHNQUALITÄT!
Grosse Ausstellung
Öffnungszeiten:
Mo - Fr 7 - 12 und 13 - 17.15 Uhr
Sa 8 - 12 Uhr
Ausstellung zusätzlich:
Mo bis 20 Uhr
HOLZ-PARK AG
Im alten Riet 102
FL-9494 Schaan
T+423/232 06 66
F+423/232 06 68
e-mail: contact@holzpark.com


einfach sauber
TOP SERVICE
Gebäudereinigung
THE-TOP SERVICE AG · Fürst-Franz-Josef-Strasse 5 · FL-9490 Vaduz
T +423 - 238 230 00 · info@the-topservice.com · www.the-topservice.com

Treffen Verbandsvorstand mit dem Ministerium für Wirtschaft

Das regelmässige Treffen mit dem Ministerium für Inneres, Justiz und Wirtschaft fand im Mai bei der Firma Messtechnik AG, in Triesen statt. Die Überprüfung von Gesetzen und Richtlinien auf deren KMU-Verträglichkeit stand im Mittelpunkt der Gespräche.

Am Gespräch haben von Seiten des Ministeriums Regierungschef-Stellvertreter Thomas Zwiefelhofer, Simon Biedermann und Karl-Heinz Oehri teilgenommen. Die Wirtschaftskammer wurde von Arnold Matt, Hans-Peter Tschütscher, Magnus Tuor, Irmgard Küng-Nipp, Elmar Marxer und Jürgen Nigg vertreten. Zahlreiche Traktanden und Themen wurden besprochen, wie zum Beispiel das eingeleitete Vertragsverletzungsverfahren durch die ESA hinsichtlich der Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie im Gewerbegesetz oder anstehenden Änderungen bei der Zollabfertigung am Zollamt Schaanwald. Intensiv wurde das Thema Bürokratieabbau im Zusammenhang mit der KMU-Verträglichkeit diskutiert. Das Ministerium für Inneres, Justiz und Wirtschaft ist mit der Anfrage für eine jährliche Umfrage zum Thema Bürokratieabbau an die Wirtschaftskammer herangetreten. Die Wirtschaftskammer nahm das Angebot an und berichtete, dass in einem ersten Durchgang anlässlich ihrer Präsidentenkonferenz bereits 10 Vorschläge für einen Bürokratieabbau erarbeitet habe. In diesem Zusammenhang führte Jürgen Nigg aus, dass die KMU-Verträglichkeit von Gesetzen und Verordnungen ein wichtiges Anliegen ist. Als erste Massnahme werde die Wirtschaftskammer einen Juristen/Juristin mit einem Beschäftigungsgrad von 30% anstellen (siehe Inserat). Eine Hauptaufgabe dieser Stelle wird die Ausarbeitung von Stellungnahmen zu Vernehmlassungen sein sowie die erwähnte KMU-Verträglichkeitsprüfung.

Neben dem Gedankenaustausch bekamen die Teilnehmer auch einen Einblick in die Firma Messtechnik AG von Gastgeber Magnus Tuor. Die Messtechnik AG wurde im Jahr 1986 im Team von 3 Mitarbeitern gegründet. Heute beschäftigt die Messtechnik AG 25 Mitarbeiter, davon 10 Ingenieure. Die Firma bietet am Markt Messsysteme für die Fertigungstechnik an. Das Produktespektrum reicht von einfachen Messeinrichtungen bis zu in die Fertigungsstrasse integrierten Messautomaten. Die Kunden befinden sich in der Automobil-, Maschinen und Flugzeugindustrie sowie in der Medizinaltechnik. Geographisch wurde bis vor drei Jahren hauptsächlich Deutschland bearbeitet. Aktuell zeigen sich die Märkte in Asien und USA immer stärker.

● **Jürgen Nigg**, Geschäftsführer Wirtschaftskammer Liechtenstein





Treffen mit dem Ministerium für Inneres, Justiz und Wirtschaft fand Ende Mai bei der Fima Messtechnik AG in Triesen statt.

Aufgrund einer Erweiterung unseres Dienstleistungsangebotes suchen wir eine/n

Jurist(in) 30% (Jahresarbeitszeit)
Schwerpunkt Arbeitsrecht

Ihre Hauptaufgaben

Sie stellen die juristische Beratung und Abklärungen gegenüber der Geschäftsstelle, den Organen und Sektionen sicher • Sie beraten die Mitglieder der Wirtschaftskammer in Arbeits- und Vertragsrecht und verfassen Stellungnahmen zu Vernehmlassungen zuhanden der Behörden • Sie pflegen den regelmässigen Austausch mit unseren Vertrauenskanzleien • Sie bearbeiten, planen und führen Themen sowie beauftragte Projekte durch • Sie begleiten Massnahmen der Wirtschaftskammer hinsichtlich Richtlinien und Gesetzen auf deren KMU-Verträglichkeit

Ihr Profil

Sie verfügen über ein abgeschlossenes juristisches Studium und von Vorteil über das Liechtensteinische Anwaltspatent • Sie haben Erfahrung im Arbeits- und Vertragsrecht • Sie überzeugen durch gutes Auftreten und Integrationsvermögen

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Ihre Bewerbungsunterlagen richten Sie bitte schriftlich und persönlich an Herrn Jürgen Nigg, Geschäftsführer Wirtschaftskammer Liechtenstein, Zollstrasse 23, 9494 Schaan.

KAISER

Kaiser AG – Jubiläumsbuch

«100 Jahre Innovation. 100 Jahre Kaiser.» ab sofort erhältlich

Die Kaiser AG heute

Die Kaiser AG ist ein liechtensteinisches Familienunternehmen, das von Markus Kaiser in dritter Generation geführt wird. Als kleiner Gewerbebetrieb gegründet, ist die Kaiser AG heute ein international tätiges Industrieunternehmen mit Standorten in Finnland, Österreich und der Slowakei. Die Hauptprodukte des Unternehmens sind Fahrzeuge für die Kanalreinigung und industrielle Entsorgung sowie Mobil-Schreitbagger. In beiden Branchen gilt Kaiser als Synonym für innovative technische Lösungen. Bei den Kanalreinigungsfahrzeugen mit Wasserrückgewinnung ist Kaiser weltweit Technologieführer. Kaiser Fahrzeuge sind heute auf fünf Kontinenten, in 116 Ländern und weit über 1000 Städten im Einsatz. Das Unternehmen nimmt international eine führende Marktposition ein und ist heute so präsent wie noch nie.

Kurz vor Fertigstellung des Jubiläumsbuches gelang Kaiser im April 2014 mit der Akquisition des Unternehmens Moro in Pordenone/Italien ein weiterer substanzieller Schritt zur Stärkung der Marktstellung. Im Bereich der Fahrzeuge für die Kanalreinigung ist die Kaiser Gruppe damit weltweit zum führenden Unternehmen avanciert.

Jubiläumsbuch

Im Rahmen des 100-jährigen Jubiläums 2013 verfasste die Kaiser AG in Kooperation mit der Liechtensteiner Historikerin Veronika Marxer ein Buch. Das Jubiläumsbuch setzt mit dem ersten Patent von Josef Kaiser senior aus dem Jahr 1913 ein und spannt den Bogen über die technischen Neuerungen und Erfindungen von Josef Kaiser junior bis zu den aktuellsten Entwicklungen unter Markus Kaiser. Zwei grössere Kapitel sind der technologischen Entwicklung der beiden Hauptprodukte gewidmet. Neben der Technikgeschichte dokumentiert die Publikation den Wandel eines kleinen liechtensteinischen Gewerbebetriebs zu einem internationalen Unternehmen und kann, in diesem Sinn, auch als Teil der liechtensteinischen Industriegeschichte gelesen werden.

Das Buch mit 224 Seiten und circa 350 Abbildungen ist beim Buchzentrum Liechtenstein (www.buchzentrum.li, Telefon +423 239 50 30) um CHF 48 erhältlich.

KAISER AG
Vorarlbergerstrasse 220
9486 Schaanwald

Tel. +423 377 21 21
kaiserag@kaiser.li
www.kaiser.li



Der von Josef Kaiser entwickelte Schreitbagger, um 1970



Einer der ersten Kaiser Combi, 1967



Das Kaiserfass markiert den Übergang zur industriellen Fertigung, 60er Jahre



Die Auto- und Maschinenreparaturwerkstätte, 30er Jahre

Deckungsgrad von 108.1 Prozent

Die Stiftung Sozialfonds, die zahlenmässig grösste Pensionskasse in Liechtenstein, kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2013 zurückblicken. Der Deckungsgrad betrug am Stichtag 31. Dezember 2013 108.1 Prozent und lag damit um 2 Prozent höher als im Vorjahr. Die Verzinsung der Sparguthaben 2013 wurde wie schon 2012 auf 2.25 Prozent festgelegt.

Die Stiftung Sozialfonds kann auf einen erfolgreichen Geschäftsverlauf 2013 zurückblicken. Der Deckungsgrad lag per 31. Dezember 2013 bei 108.1 Prozent. Somit stieg dieser gegenüber dem Vorjahr um zwei Prozent. Des Weiteren beliess der Stiftungsrat die Verzinsung der Sparguthaben 2013 auf 2.25 Prozent. Stiftungsratspräsident Herbert Risch zeigt sich denn auch zufrieden mit dem Jahresabschluss. Er betont: «Das erzielte Ergebnis ist umso beachtlicher, als es mit einer vergleichsweise tiefen Aktienquote von 23 Prozent erreicht werden konnte. Für den Sozialfonds ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko und Rendite oberste Maxime. Der Sozialfonds hat sich seit jeher einer konservativen Anlagepolitik verschrieben, bei der die Sicherheit und der Kapitalerhalt an erster Stelle stehen.»

Auch Geschäftsführer Walter Fehr zeigt sich erfreut über die Geschäftsentwicklung des letzten Jahres. Er führt aus: «Die Stiftung Sozialfonds kann zufrieden auf das Geschäftsjahr 2013 zurückblicken. Auf den Gesamtanlagen konnte eine Rendite erwirtschaftet werden, welche 1.5 Prozentpunkte über der benötigten Sollrendite von 2¾ Prozent lag. Da die effektiv erwirtschaftete Nettorendite im Jahr 2013 über der Sollrendite lag, konnte der Deckungsgrad um 2 Prozentpunkte auf 108,1% gesteigert werden. Somit verfügt die Stiftung Sozialfonds per 31.Dezember 2013 über eine Wertschwankungsreserve von CHF 41,5 Mio.» Die Summe der verwalteten Vorsorgegelder belief sich am Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 auf CHF 424,5 Mio. (Vorjahr CHF 393,8 Mio.), was einer Zunahme von rund CHF 30 Mio. (Vorjahr CHF +28 Mio.) entspricht.



Positive Kennzahlen

Doch nicht nur der Deckungsgrad, auch die weiteren Kennzahlen des Geschäftsjahres 2013 können sich sehen lassen. Die Anzahl der angeschlossenen Unternehmen betrug am Stichtag 31. Dezember 2013 1'454 (Vorjahr 1'434), womit auch bei dieser Kennzahl eine Steigerung erzielt werden konnte. Am 31. Dezember 2013 waren bei der Stiftung Sozialfonds insgesamt 7'533 Personen (2'547 Frauen und 4'986 Männer) aktiv versichert, womit 122 Personen mehr als im Vorjahr zum Kundenkreis der Stiftung Sozialfonds zählen.

Davon waren 3'675 Personen in Liechtenstein, 1'951 Personen in der Schweiz sowie 1'907 Personen im europäischen Raum wohnhaft.

Die Altersgruppe zwischen 24 und 44 Jahren ist mit 4'134 Versicherten (54.9 %) am stärksten vertreten. In der Altersgruppe zwischen 45 und 54 Jahren waren 1'958 Personen (26.0 %) und ab dem 55. Altersjahr noch 829 Personen (11.0 %) im Versichertenbestand. Bei den ganz jungen Versicherten bis 23 Jahren betrug die Versichertenanzahl 612 Personen (8.1 %).

Die Stiftung Sozialfonds in Kürze (Stand 31. Dezember 2013)

Angeschlossene Betriebe	1454
Anzahl Versicherte	7533
Verwaltete Vorsorgekapitalien Aktive	CHF 424.5 Mio.
Verzinsung Sparkapitalien 2013	2.25 %
Deckungsgrad per 31.12.2013	108.1 %

	2013	2012
Bezüger von Altersrenten	321	298
Bezüger von Lebenspartnerrenten	79	74
Bezüger von Waisenrenten	26	26
Bezüger von Invalidenrenten	228	228
Bezüger von Invalidenkinderrenten	75	80



ANDREAS FRICK AG
METALLBAU BALZERS

Mühlesträssle 28
Industrie Neugrüt
FL-9496 Balzers
Telefon +423 / 388 01 31

www.andreasfrick.li

TOTO VITO
ANSTALT

- Gartenpflege
- Gartenunterhalt
- Umgebungsarbeiten



Feldkircher Strasse 17 • FL-9494 Schaan
Fax +423 232 04 85 • Natel +41 78 674 64 08

Torsysteme für Gewerbe und Industrie



Torsysteme
. Rolltore
. Schnelllauftore
. Feuerwehr-Falttore
. Sectionaltore
. Rollgittertore
. Falttore in Alu und Stahl
. Hofschiebetore

Ludwig Sprenger AG
Wirtschaftspark 44
FL 9492 Eschen

www.lsprenger.li

Tel. + 423 / 373 37 11
Fax. + 423 / 373 35 40

Regionalvertretung

LUDWIG SPRENGER AG
Tore-Türen-Fenster, FL 9492 Eschen

von small bis XXX-Large...



Risch reinigt Rohre AG

...isch Not am Ma, am Risch lüt a!

9490 VADUZ
KANALREINIGUNG - MULDENSERVICE
TEL. 00423/232 43 58 www.rrr.li
NOTFALL 24 Stunden-Service
079/438 01 03

Muldenservice
Kanalreinigung Kanalfernsehen
Leitungsortungen
Schächte und Ölabscheider saugen
Trockensaugen von Kies und Aushub
Transporte • Kranarbeiten
Kalk-, Beton- und Wurzelfräsen
24h-Notservice

Mulden von 1 m^3 - 40 m^3
Unser Hit: Trennmulde
Pressmulden - Deckelmulden
wasserdichte Mulden
Trockensaugen von Kohle,
Kies und Sägemehl
Aushub und Flachdächer
Dienstleistungen in Gemeinden,
Industrie und Privatbereich

Bewährter Partner, bewährtes Team, klarer Fokus

Seit April 2014 hilft die «creativeservice ag» ihren Kunden den Verkaufserfolg zu steigern. Im Fokus steht der Kunde, der mit professioneller Unterstützung von «creativeservice ag» seine Botschaften wirkungsvoll an die ausgewählten Zielgruppen richten kann und somit seine Abschlussmöglichkeit erhöht.

Bewährtes Team für den «unternehmer.»

Der «unternehmer.» zählt seit über zehn Jahren zu den Kernprodukten eines eingespielten Teams, das künftig unter dem neuen Namen «fokusmedien» mit der gewohnten Qualität und Zuverlässigkeit seine Kunden betreuen wird. Simone Schäpper-Gstöhl und Can Tinner sind auch weiterhin die bewährten Ansprechpartner, wenn es um eine unverbindliche Beratung oder die Schaltung von bezahlten Inhalten im «unternehmer.» oder anderen Publikationen geht.

Produktebündel von «fokusmedien»

«fokusmedien» übernimmt als ein Dienstleistungsbereich der «creativeservice ag» mit einem spezialisierten Verkaufsteam die exklusive Betreuung von Magazinen, Journalen, Onlineportalen und Bildschirmplätzen. Des Weiteren kann das Unternehmen auf zahlreiche eigene Formate im Print- wie auch im Online-Bereich zurückgreifen. Die Kombination ermöglicht es «fokusmedien», individuell zusammengestellte Pakete aus dem gesamten Leistungsspektrum anzubieten und für die Kunden unmittelbaren Nutzen zu schaffen.

Betrieb von Online-Plattformen

«fokusmedien» betreibt eine immer grösser werdende Anzahl von eigenen Online-Plattformen und betreut das grösste Bildschirmnetzwerk in Liechtenstein. Ziel ist es, dem Online Benutzer wie auch dem teilnehmenden Partner einen unmittelbaren Mehrwert zu bieten und Angebot und Nachfrage gezielt zusammenzuführen. Aufgrund starker strategischer Partnerschaften, unterstützt «fokusmedien» die Kunden auch dabei, heute physische Inhalte in die digitale Welt zu übertragen. Sichtbarkeit auf allen Kanälen in Kombination mit aktuellen Trends wird zu unmittelbarem Mehrumsatz und stärkerer Wahrnehmung führen.

Komplettbetreuung von Medienprodukten

«fokusmedien» übernimmt auf Wunsch die komplette Betreuung eines Mediums oder einer Publikation und unterstützt den Auftraggeber (Verleger) in allen Phasen des Produktionsprozesses. Hauptschwerpunkt liegt dabei auf der Vermarktung aller bezahlten Inhalte, um für den Auftraggeber den budgetierten Deckungsbeitrag je Medium sicherzustellen. Hierbei werden neben der klassischen Akquisition auch administrative Tätigkeiten wie die Kommunikation mit Druckpartnern, das zeitgerechte Einverlangen der gebuchten Inhalte, die Qualitätskontrolle sowie der komplette Verrechnungsprozess gegenüber dem Endkunden übernommen. Der Auftraggeber kümmert sich um redaktionelle Inhalte, alles andere übernimmt «fokusmedien».

Wie «fokusmedien» entstanden ist

Vor über 14 Jahren gründete Gustav Gstöhl die Medienagentur Gstöhl Anstalt und trat fortan als klassische Inserateagentur primär in den Märkten Liechtenstein, Schweiz und Vorarlberg auf. Nach über 10 Jahren erfolgreicher Geschäftstätigkeit entschloss sich Gustav Gstöhl, das Unternehmen an die Liechtensteinische Post AG zu verkaufen, die es unter dem Namen LIEmedien in den vergangenen drei Jahren weiterführte. Am 1. Mai 2014 ist das Geschäftsfeld LIEmedien an die «creativeservice ag» übergegangen, die Bernhard Elkuch vor kurzem gegründet hat. Er war über acht Jahre in unterschiedlichen Funktionen bei der Liechtensteinischen Post AG tätig. Unter dem Namen «fokusmedien» entwickelt Bernhard Elkuch die Geschäfte der LIEmedien bzw. der Medienagentur Gstöhl Anstalt mit seinem Team weiter und bringt seine Erfahrung im digitalen Umfeld mit der Erfahrung des Team zum Nutzen der Kunden zusammen.



● **Ihr Kontakt** zu «fokusmedien» und zum «unternehmer.»: Can Tinner , Simone Schäpper-Gstöhl und Bernhard Elkuch

Produkte

- unternehmer.
- Liechtenstein Guide® Online
- Liechtenstein Guide® Druckausgabe
- Bildschirmwerbung in Liechtensteiner Poststellen
- Heckwerbung auf Kurierfahrzeugen der Liechtensteinischen Post AG
- Diverse Magazine und Broschüren aus der Schweiz und Liechtenstein

Gerüstbau, Gipser-, Stuck-, Edelputz-,
Akustikarbeiten, Innenausbau, Brandschutz

seit 1955 Roman Hermann AG
Im Besch 2 · 9494 Schaan FL

Tel. 00423/232 24 30 · Fax 00423/232 34 20
roman-hermann-ag@adon.li
Patrick 079 696 86 94 · Gösta 079 698 97 43

Spenglerei Biedermann AG
Spenglerarbeiten Flachdacharbeiten Blitzschutzanlagen Lüftungsanlagen



www.biedermann-ag.li

kommunizieren sie direkt?



gut vernetzt
SpeedCom AG • Zollstrasse 21 • Schaan/FL • Tel +423 237 02 02 • www.speedcom.li

SPEEDCOM



Klare Aussichten für Ihre Pensionskasse

Ausblick schafft Vertrauen. Übersicht schafft Klarheit. Wir schaffen beides. Weil wir vorausschauend denken, langfristig handeln und individuelle Vorsorgelösungen für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeitenden in Liechtenstein bieten. Mit sichtbaren Erfolgen gemeinsam in eine gesicherte Zukunft. Wir sind für Sie da: Telefon +423 236 92 30.

www.vorsorgestiftung.li

LLB Vorsorgestiftung für Liechtenstein
Liechtensteinische Landesbank 1861

Marktanalyse & Ausblick

Im Fokus

Anfang Juni hat der Schweizer Ständerat die Motion zur Verschärfung der Lex Koller verworfen. In dieser wurde verlangt, dass Personen im Ausland künftig keine Geschäftsliegenschaften und auch keine börsengehandelten Immobilienunternehmen mehr kaufen dürfen. Seit 1983 schränkt das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland, informell Lex Koller genannt, den Schweizer Immobilienmarkt ein. Das Gesetz beschränkt den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland, um die Überfremdung des einheimischen Bodens zu verhindern. Wohnimmobilien dürfen durch Personen im Ausland nicht erworben werden, einzige Ausnahme bilden Ferienwohnungen, welche jedoch durch die Kantone kontingentiert sind. Wohnimmobilien dürfen ansonsten durch Ausländer nur durch Zuzug zum Eigengebrauch gekauft werden. Geschäftsliegenschaften zum Eigengebrauch sowie als Anlageobjekte sind jedoch erlaubt und auch regelmässig (an der Börse) gehandelte Immobilienfonds und Immobilienaktiengesellschaften sind zulässig. Noch im Jahr 2007 wollte das Parlament die Lex Koller ersatzlos streichen. Erst im März 2013 haben sich beide Parlamentskammern doch dafür ausgesprochen, die Abschaffungsvorlage formell zu beerdigen. Neben der Lex Koller ist der Schweizer Immobilienmarkt durch weitere Regulierungen gesteuert. Dazu gehören sinnvolle Instrumente wie Raumplanung, Bau- und Zonenordnungen sowie Bauvorschriften, aber auch die verfassungsmässige Eigentumsgarantie. Um Spekulationen zu bekämpfen wurde zudem die Grundstückgewinnsteuer bei kurzer Haltedauer – die sogenannte Strafsteuer – besonders hoch angesetzt. Der Ständerat ist daher zu Recht zum Schluss gekommen, dass der Immobilienmarkt genügend reguliert wird.

Zinspolitik

Die EZB senkte den Leitzins auf ein historisches Tief von 0.15 Prozent. Der Einlagensatz wurde parallel auf Minus 0.1 Prozent gesenkt. Darüber hinaus führt die EZB in den kommenden Monaten spezielle Refinanzierungsgeschäfte für Banken durch, damit diese in den Krisenländern mehr Kredite an Unternehmen vergeben. Das Volumen liegt bei EUR 400 Mrd. Daneben werden die von der EZB wöchentlich durchgeführten Sterilisierungsmassnahmen über ein Volumen von EUR 173 Mrd. eingestellt. Draghi zufolge bereitet die EZB ein Programm zum Aufkauf von verbrieften Unternehmenskrediten vor. Da die Massnahmen der Frankfurter Währungshüter an den Finanzmärkten erwartet worden war, gingen langlaufende Zinsen schon in den vergangenen Wochen in den Sinkflug. Aufgrund der fortgesetzten globalen konjunkturellen Erholung bleiben die Risiken für einen Zinsanstieg im langlaufenden Segment in der Eurozone wie auch in der Schweiz nicht unerheblich.

Geldmarkthypothek (LIBOR-basiert)	Aktuell	Prognose 3-6 Monate
6 Monate	1.019%	➲
12 Monate	1.138%	➲

Gültig per 11. Juni 2014

Festsatzhypothek (Swap-basiert)	Aktuell	Prognose 3-6 Monate
3 Jahre	1.1%	➲
5 Jahre	1.3%	➲

Gültig per 11. Juni 2014

Devisen

Trotz des Massnahmenpaketes der EZB blieb das Wechselkurspaar EUR/CHF in sicherer Distanz zu 1.20. Die von der SNB gesetzte Wechselkursuntergrenze ist für die Finanzmarktteilnehmer glaubhaft, so dass ein Test der 1.20 gar nicht erst in Erwägung gezogen wird. Ein schwacher Euro geht gegenüber dem USD mit einem schwachen CHF gegenüber dem Euro einher. Die SNB ist derzeit jedenfalls nicht unter Zugzwang. Wir halten an unserer prognostizierten Seitwärtsbewegung fest. Anders sieht es jenseits des Atlantiks aus: Die US-Wirtschaft bleibt auf einem robusten Erholungspfad. Die US-Notenbank dürfte also an der moderaten Straffung ihrer Geldpolitik festhalten. Die SNB muss hingegen ihre Zinspolitik an der EZB ausrichten. Die Massnahmen der EZB lassen eine Zinserhöhung der SNB in die Ferne rücken. Der CHF sollte in den kommenden Wochen auf die unterschiedliche Ausrichtung der Notenbank mit Abwertungen gegenüber dem USD reagieren.

Titel	Aktuell	Prognose 3-6 Monate
Euro/CHF	1.22	➲
USD/CHF	0.90	➴

Gültig per 11. Juni 2014

Kooperationspartner
VP BANK

VP Bank AG
Aeulestrasse 6 – 9490 Vaduz
T +423 235 66 55 – F +423 235 65 00
info@vpbank.com – www.vpbank.com

Die Getränkeoase feiert den 20. Geburtstag

Schon seit 20 Jahren steht die Getränkeoase in Triesen im Dienste der Kunden, die sich mit Getränken versorgen wollen. Das reichhaltige Sortiment reicht von Mineralwasser über Bier und Wein bis zu ausgesuchten Spirituosen. Wir haben uns mit den Inhabern Philippe Hefti und Luzia Nipp über das Jubiläumsjahr und die Entwicklung des Unternehmens unterhalten.



Luzia Nipp und Philippe Hefti, Inhaber der Getränkeoase in Triesen.

Philippe Hefti, Sie feiern ein Jubiläum mit der Getränkeoase. Vor 20 Jahren haben Sie das Geschäft eröffnet. Ist es immer noch das gleiche Unternehmen oder haben Sie Erweiterungen vorgenommen?
Gestartet bin ich vor 20 Jahren mit einem Mitarbeiter. Das Sortiment war noch viel kleiner und wir hatten am damaligen Standort bedeutend weniger Geschäftsfläche. Auch am jetzigen Standort, wo wir uns seit 1998 befinden und mit einem grösseren Sortiment auch viel mehr Kunden bedienen, hat sich unsere Philosophie nicht verändert. Für mich standen immer schon die Bedürfnisse der Kunden im Mittelpunkt. Unser Team setzt nach wie vor alles daran, den Kunden diese Wünsche zu erfüllen und sie mit Spezialitäten aus der ganzen Welt zu bedienen.

Die Getränkeoase feiert das Jubiläum mit verschiedenen Aktionen. Was haben Sie alles auf dem Programm?
Wir wollen das ganze Jahr über mit unseren Kunden feiern und haben uns eine Reihe von Jubiläumsaktionen ausgedacht. Bereits im Handel ist unser Jubiläumsbier, das als Spezialsud im Liechtensteiner Brauhaus hergestellt wurde. Im Mai bekamen unsere Kunden zu jedem Einkauf ein Rubbellos mit der Chance auf einen von über 1'000 Sofortgewinnen. Verlost wurden beliebte Durstlöscher wie Bier, Süss- und Mineralwasser sowie Rabatte für einen der nächsten Einkäufe. Zeitlich parallel dazu lief der Jubiläums-Onlinewettbewerb auf unserer Webseite. Unter allen Teilnehmern, welche drei Fragen rund um die Getränkeoase richtig beantwortet hatten, verlosten wir einmal Getränke für ein ganzes Jahr im Gesamtwert von 1'800 Franken. Die Gewinnerin wurde live auf Radio L ermittelt und darf sich nun über zwölf monatliche Getränkegutscheine à 150 Franken freuen. Im Oktober wird es ein grosses Fest mit einem Tag der offenen Tür bei uns auf dem Firmenareal geben.

Die Kunden können sich auch über ein Jubiläumsbier freuen. Ist das nur eine Spezialabfüllung oder handelt es sich um ein spezielles Bier?
Beides. Das Brauhaus hat dieses Jubiläumsbier nach unseren Wünschen und Vorstellungen gebraut. Bei unseren Kunden kommt das Bier sehr gut an, über die Hälfte der 2'600 Flaschen ist bereits weg. Feinster Aromahopfen und erlesenes Malz aus Liechtensteiner Braugerste verleihen dem leicht naturtrüben Jubiläumsbier seinen individuellen Geschmack. Nach sechs Wochen kalter Reifezeit wurde es ohne Pasteurisation direkt aus dem Lagerkeller abgefüllt. Es schmeckt kräftig und vollmundig, mit einer leicht bitteren Hefenote.

Blicken wir zurück auf die Gründung des Unternehmens: War das damals ein Wagnis oder eine Herausforderung, einen Getränkehandel zu eröffnen?
Als wir die Getränkeoase eröffneten, war der Getränkehandel noch stark strukturiert. Jeder Händler hatte sein Bier, also kaufte man Hürlimann beim einen Händler, das Feldschlösschen bei einem anderen usw. Wir drehten die Sache um und haben jene Getränke in das Sortiment aufgenommen, nach denen die Kunden gefragt haben. Das heisst, wir haben rund zwei Dutzend verschiedene Biersorten an-

geboten, wodurch die Kunden bei uns eine Auswahl treffen konnten. Bei den anderen Getränken machten wir das genauso: Bei den Mineralwassern wie bei den Fruchtsäften und den Spirituosen. Auch beim Wein haben wir Vielfalt in das Sortiment gebracht, wobei italienische Weine damals wie heute den Schwerpunkt bilden.

Wenn Sie mit heute vergleichen: Wo liegen aktuell die Herausforderungen für den Getränkehandel und für ein kleines Unternehmen?

Die Herausforderung besteht darin, ein umfangreiches Sortiment zu vernünftigen Preisen anbieten zu können. Beispielsweise beim Bier haben wir rund zehn verschiedene Lieferanten, die bestimmte Sorten anbieten. Wir müssen also eine Auswahl treffen. Bei den anderen Getränken ist es ähnlich: Teilweise kaufen wir bei Importeuren ein, teilweise importieren wir direkt. Um vernünftige Preise anbieten zu können, müssen wir bestimmte Mengen einkaufen. Der Direktimport lohnt sich nur bei grösseren Mengen, weil sonst die Transportkosten zu hoch ausfallen würden.

Über das Jubiläumsbier haben wir schon gesprochen. Was umfasst das Standardsortiment, das Sie während des Jahres anbieten?

Wir bieten alle Getränke an, wie schon gesagt: Vom Bier und Wein über Mineralwasser und Fruchtsäften bis zu Spirituosen, Sekt und Champagner. Beim Wein liegt unser Schwerpunkt auf Italien, aber auch Spanien, Österreich, die Schweiz und viele aussereuropäische Länder sind vertreten. Selbstverständlich führen wir auch Wein aus Liechtenstein und der Region wie der Bündner Herrschaft.

Unser Weinsortiment wird laufend erweitert. Zudem sind wir auch in diesem Segment offen, Kundenwünsche zu erfüllen. Wenn beispielsweise ein Kunde im Urlaub einen guten Tropfen getrunken hat, dann versuchen wir, diesen für ihn zu beschaffen. Das gilt natürlich auch für alle anderen Getränkesorten.



Die Belegschaft der Getränkeoase, für alle Kundenwünsche bereit im Jubiläumsjahr 2014.

Die Getränkeoase wartet nicht einfach auf die Kunden, sondern bietet auch Dienstleistungen an, beispielsweise den Hauslieferdienst.

Wir haben Privatkunden, Geschäftskunden und Vereine, die ihre Getränke direkt in der Getränkeoase abholen. Unsere Öffnungszeiten kann man sich leicht merken, weil sie mit den üblichen Ladenöffnungszeiten übereinstimmen. Ab einer Mindestbestellung von zwei Kisten oder 24 Flaschen bieten wir auch unseren Hauslieferdienst innerhalb von 24 Stunden an – in ganz Liechtenstein und in der schweizerischen Nachbarschaft. Diesen Service nutzen auch viele Gastronomiebetriebe gerne. Weine und Spirituosen werden auf Wunsch auch per Post verschickt.

Zum Unternehmen selbst: Geben Sie uns eine kurze Beschreibung!

Die Getränkeoase wurde im Jahre 1994 im Industriegebiet in Triesen gegründet. Firmengründer Philippe Hefti beschäftigte anfänglich nur einen Mitarbeiter. Vier Jahre nach Firmengründung kam Luzia Nipp dazu. Sie führt heute mit Philippe Hefti gemeinsam das Unternehmen. Bis zum Jubiläumsjahr 2014 ist der Personalbestand auf 10 Personen angewachsen, einige davon arbeiten in Teilzeit.

Luzia Nipp

Weinsommelière



Dem Wein kommt in der Getränkeoase eine besondere Bedeutung zu, weil die Kunden im Unterschied zu anderen Getränken beim Wein eher Beratung brauchen. Luzia Nipp hat kürzlich ihre Ausbildung zur diplomierten Weinsommelière abgeschlossen und verfügt damit über umfassende Kenntnisse über den Anbau und die Herstellung von Wein. Sie kennt die bedeutendsten Anbaugebiete und die dort vorkommenden Rebsorten. Luzia Nipp berät die Kunden in Weinfragen und gibt gerne oft gewünschte Weinempfehlungen zu speziellen Anlässe oder bestimmten Speisen. Ihr Weinwissen bringt sie auch ein, wenn Gastronomiebetriebe eine neue Weinkarte mit Weinen der Getränkeoase erstellen wollen und natürlich auch für die Erweiterung des eigenen Sortiments.

Informationen: www.getraenkeoase.li

Liechtenstein Marketing: Der Fokus ist nach aussen gerichtet

Schwerpunkt im Auf- und Ausbau des Standortmarketings

Liechtenstein Marketing ist die Marketing- und Kommunikationsagentur für das Land Liechtenstein. Ein Schwerpunkt ist der Auf- und Ausbau des Standortmarketings im Bereich Wirtschaft. Dabei ist der Fokus klar nach aussen gerichtet. Doch auch bestehende Unternehmen in Liechtenstein können vom Service von Liechtenstein Marketing profitieren.

Mit dem Inkrafttreten des Gesetzes über die Förderung der wirtschaftlichen und touristischen Entwicklung des Standortes Liechtenstein (Standortförderungsgesetz) am 1. Januar 2012 erfolgte der Startschuss für die neue Organisation Liechtenstein Marketing. Eine wesentliche strategische Zielsetzung ist die Positionierung von Liechtenstein Marketing als Marketing- und Kommunikationsagentur für das Land Liechtenstein. In diesem Zusammenhang ist Liechtenstein Marketing in den Bereichen Wirtschaft, Tourismus und Landeskommunikation tätig. Die Hauptaufgabe von Liechtenstein Marketing besteht darin, Informationen über das Land sowie die spezifischen Vorteile nach aussen zu transportieren. Eine positive Aufmerksamkeit für Liechtenstein ist das Ziel. Damit ist klar, dass der Fokus nach aussen gerichtet ist.



Das erste Exemplar der neuen Wirtschaftsbroschüre wurde an Wirtschaftsminister Thomas Zwiefelhofer überreicht. v.l.n.r: Engelbert Schreiber jun., Verwaltungsrat, Alexander Ospelt, Verwaltungsrat, Ernst Risch, Geschäftsführer, Regierungschef-Stellvertreter Dr. Thomas Zwiefelhofer, Christoph Schredt, Verwaltungsratspräsident, Corina Bühler Verwaltungsrat, Michael Hasler, Verwaltungsrat und Hubertus Real, Verwaltungsrat. Auf dem Bild fehlt Klaus Risch, Verwaltungsrat.

Neue Broschüre zum Wirtschaftsstandort

Der derzeitige Schwerpunkt liegt im Auf- und Ausbau des Standortmarketings im Bereich Wirtschaft. Hier übernimmt Liechtenstein Marketing die Vermarktung des Standortes und das Bekanntmachen der Standortvorteile. Die Abwicklung bzw. Ansiedlung von Interessenten erfolgt nicht durch Liechtenstein Marketing, sondern durch das Amt für Volkswirtschaft oder private Anbieter. Liechtenstein Marketing übernimmt die Rolle des Erstkontakts. Um diese Rolle wahrzunehmen, steht die Aufbereitung der Basisinformationen derzeit im Mittelpunkt der Aktivitäten. So publizierte Liechtenstein Marketing Anfang April eine neue Broschüre zum Wirtschaftsstandort Liechtenstein in Deutsch und Englisch. Der Inhalt der 36-seitigen Broschüre ist im Vorfeld mit den grossen Wirtschaftsverbänden abgestimmt worden. Nach einem kurzen Portrait des Landes stehen die Standortvorteile Liechtensteins im Mittelpunkt. Auch weiterführende Kontakte zum Einheitlichen Ansprechpartner (EAP) des Amtes für Volkswirtschaft oder zu den Verbänden sind angegeben. Wirtschaftsminister Thomas Zwiefelhofer stellte anlässlich der Präsentation der Erstausgabe fest: «Die Broschüre ‹Wirtschaftsstandort Liechtenstein› ist kompakt, informativ und bringt die Unternehmerfreundlichkeit des Landes auf den Punkt.» Die Nachfrage nach der Broschüre durch liechtensteinische Unternehmen unterstreicht diese Aussage. So wurden bei Liechtenstein Marketing bereits über 4'000 Exemplare bezogen, um Kunden über den Wirtschaftsstandort Liechtenstein zu informieren.

www.liechtenstein-business.li ab 3. Juli online

Um Liechtenstein als attraktiven Wirtschaftsstandort zu vermarkten, ist es wichtig, dass Interessierte auch im Internet schnell zu den gewünschten Informationen in Deutsch und Englisch finden. Heute können Informationen zum

Wirtschaftsstandort, Firmengründung oder Arbeitsbedingungen zwar gefunden werden, dies geht aber nicht ohne beträchtlichen Suchaufwand. Aus diesem Grund bringt Liechtenstein Marketing am 3. Juli ein offizielles Webportal für den Wirtschaftsstandort Liechtenstein an den Start. Unter der Adresse www.liechtenstein-business.li werden aber nicht nur die Standortvorteile aufgezeigt. Die Seite bietet auch für bereits in Liechtenstein ansässige Unternehmen, künftige Arbeitnehmer, in- und ausländische Wirtschaftsinteressierte und Investoren einen Mehrwert. Neben Basisinformationen werden auf dem neuen Webportal interessante News-Meldungen über Unternehmen und Produkte aus Liechtenstein publiziert. Anhand von konkreten Beispielen wird so Werbung für den Standort gemacht. Erfreulich an der neuen Webseite ist, dass das komplette Know-how von der Grafik, über die Programmierung, den Texten, den Fotos bis hin zu den Übersetzungen aus Liechtenstein stammt: Eine Wirtschaftshomepage «100 % made in Liechtenstein».

www.liechtenstein.li mit neuem Erscheinungsbild

Seit 2014 ist Liechtenstein Marketing auch für die Hauptportalseite www.liechtenstein.li zuständig. Am 3. Juli geht diese Seite in einem neuen Erscheinungsbild an den Start. Neben der grafischen Anpassung gibt es eine neue Navigationsstruktur und mehr Inhalt. Die fortlaufende Optimierung der Auffindbarkeit durch Suchmaschinen ist ein zentraler Punkt. Über www.liechtenstein.li findet der Internetnutzer alle wichtigen Informationen über Liechtenstein vom Staatswesen, über die Gesellschaft bis hin zu Kultur und Sport. Wo vorhanden, wird auf liechtensteinische Internetseiten mit vertieften Informationen verwiesen. Nebst diesen Grundinformationen werden interessante Nachrichten aus Liechtenstein veröffentlicht. Mit der gezielten Verbreitung von Informationen und positiven News soll ein authentisches und positives Bild von Liechtenstein gezeigt werden.

Zusätzliche Social-Media-Kanäle nutzen

Mit www.liechtenstein.li als Hauptseite, dem Wirtschafsportal www.liechtenstein-business.li und dem Tourismusportal www.tourismus.li sind somit per anfangs Juli alle Tätigkeitsbereiche von Liechtenstein Marketing im Internet abgebildet. Durch einen einheitlichen Auftritt kann das Bild von Liechtenstein gegen innen und aussen klarer und positiver besetzt werden. Aufbauend darauf werden zur Verbreitung der Nachrichten und Informationen auch die bestehenden Social-Media-Kanäle gezielter genutzt. Schon heute nutzt Liechtenstein Marketing für den Bereich Tourismus eine Facebook-Page, einen Youtube-Kanal, Twitter, Flickr und Google+.

Liechtenstein-Newsletter und Präsentationen

Als weitere Begleitmassnahme versendet Liechtenstein Marketing seit Februar 2014 monatlich einen Liechtenstein-Newsletter an rund 20'000 Personen, vornehmlich aus dem Ausland. Dort wird ebenfalls auf interessante Nachrichten aus Wirtschaft, Tourismus, Politik und Gesellschaft aus Liechtenstein hingewiesen bzw. auf die bestehenden Internetseiten verlinkt. Zusätzlich sind mehrere Powerpoint-Präsentationen zu verschiedenen Liechtenstein-Themen erstellt worden, welche unter www.liechtenstein.li heruntergeladen werden können. Dies ist auch für Unternehmer eine gute Möglichkeit, um ihren Kunden im Ausland einen kurzen Überblick zum Unternehmensstandort geben zu können.

Mit diesen Massnahmen ist die erste Phase der Aufbereitung der Basisinformationen abgeschlossen und somit der Grundstein für eine aktive Bewerbung des Standortes gelegt.

Welchen Service bietet Liechtenstein Marketing für Unternehmen in Liechtenstein?

• Informieren Sie Ihre Kunden über den Wirtschaftsstandort Liechtenstein mit der neuen Broschüre. Einfach kostenlos unter business@liechtenstein.li bestellen oder online unter www.liechtenstein.li/wirtschaftsstandort ansehen.

• Bevor Sie Ihr Produkt präsentieren, können Sie Ihren Kunden den Unternehmensstandort mit einer kurzen Powerpoint-Präsentation näherbringen. Die Präsentation zu verschiedenen Themen können unter www.liechtenstein.li/praesentationen kostenlos heruntergeladen werden.

• Sie benötigen Fotos oder möchten einen Film in Ihre Homepage einbinden? Liechtenstein Marketing verfügt über ein umfangreiches Archiv. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. business@liechtenstein.li

• Sie haben interessante Neuigkeiten oder ein innovatives Produkt? Nehmen Sie Liechtenstein Marketing auf Ihren Verteiler (business@liechtenstein.li). Wenn möglich nehmen wir Sie gerne in unsere Kommunikation mit auf.

• Sie haben eine Frage oder ein Anliegen? Kommen Sie auf uns zu.

Liechtenstein Marketing
Äulestrasse 30
9490 Vaduz
Tel. +423 239 63 63
business@liechtenstein.li
www.liechtenstein.li
www.liechtenstein-business.li
www.tourismus.li

TELECOM
Liechtenstein



Remi Nescher

«MIT DER RICHTIGEN AUSRÜSTUNG SICHER UND MOBIL. DARUM ORGANISIERE ICH LIECHTENSTEINISCH.»

HÖCHSTE DATENSICHERHEIT:
FÜR IHREN ERFOLG.

Verfügbarkeit und Sicherheit von Daten sind unternehmensrelevant – heute und in Zukunft noch stärker. Daher bieten wir Ihnen umfangreiche individuelle Lösungen und kompetente Beratung. Firewall, SSL-VPN, E-Mail-Security-Lösungen usw. gehören genauso dazu wie unsere Rechenzentren, die stets mit den aktuellsten Sicherheitsstandards arbeiten. Vertrauen Sie auf den geschützten Betrieb Ihrer Daten und Applikationen aus Liechtenstein in Liechtenstein. Jederzeit.

Sprechen Sie uns an: Online oder ganz persönlich im Telecom Center an der Poststrasse 14 in Schaan.

www.telecom.li/professional . Telefon +423 237 74 00

LIMANI K. Charly
Gebäudereinigungs-Anstalt

Ihr Partner seit 25 Jahren

Mühleweg 7
FL-9495 Triesen

Telefon
+423 392 41 01

Mobile
079 888 88 00

CONCORDIA



CONCORDIA – der kompetente und leistungsstarke Partner für Liechtenstein und seine Wirtschaft

CONCORDIA
Landesvertretung Liechtenstein

Kundencenter Schaan
Landstrasse 170, 9494 Schaan
Telefon 00423/235 09 09

Kundencenter Eschen
St. Luzi-Strasse 18, 9492 Eschen
Telefon 00423/235 09 20

www.concordia.li

Energie sparen und Klima schonen

Die neue Kältezentrale der VP Bank AG in Vaduz war Schauplatz des 3. Energie-Netzwerk Treffens am 3. Juni 2014.

«Mit guten Beispielen voran gehen», so lautet die Devise der VP Bank AG und setzt damit auf Nachhaltigkeit in der Energiebewirtschaftung ihres Gebäudebestandes. Dieses Thema hat das Energie-Netzwerk an seiner Veranstaltung vom 3. Juni 2014 aufgegriffen. Rund dreissig Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, in das «kalte Herz» der VP Bank Vaduz zu schauen, die neue Kältezentrale, die das Haus Giessen versorgt. Mit der Erneuerung der Kältemaschinen wurden gleichzeitig Energieeffizienz-Massnahmen umgesetzt. So kann das Gebäude nun im Winter über die Abwärme nahezu vollständig beheizt werden. Zur Spitzenlastabdeckung und Notversorgung sollen in Zukunft kondensierende Erdgas/Biogas-Brennwertkessel eingesetzt werden. «Bereits 2008 haben wir mit der systematischen Energiedatenerfassung begonnen und auf Grundlage der Auswertungen eine mittel- und langfristige Planung von Energiemassnahmen erstellt», führte Karlheinz Frick, Leiter Technik der VP Bank AG, aus. 2010 wurde ein Heizungs- und Kältekonzept erarbeitet, 2011 das Projekt Kältezentrale freigegeben und der Planungsauftrag erteilt. Die besonderen Anforderungen an die Energieeffizienz der Kältemaschinen hat die Walter Meier AG, Schwerzenbach (CH) erfüllt. Nicolas Scherrer erläuterte die speziellen Umbauten, wie den Einbau elektronischer Expansionsventile für eine höhere Effizienz bei der Verdampfung des Kältemittels und den Einbau zusätzlicher Plattenwärmetauscher für die Abwärmenutzung. Für die Planung der Arbeiten war die Ospelt Haustechnik AG verantwortlich, die Christoph Gesson vorstellte. Ein besonderer Aspekt war das kleine Zeitfenster von sechs Wochen, in denen die Umbauarbeiten abgewickelt werden mussten, sowie die Vorgabe, dass die Kälteversorgung zu keiner Zeit unterbrochen sein darf. Das Ergebnis kann sich durchwegs sehen lassen, schon rein äusserlich ist die Anlage ein Schmuckstück.

Die kontinuierlichen Bemühungen der VP Bank AG um Verbesserungen in der Energieeffizienz zeigen sich eindrücklich in den Energiekennzahlen, die seit 2009 in der Energiebuchhaltung ausgewertet werden. Der Stromverbrauch ist in diesem Zeitraum um ganze 30 % zurückgegangen. Die





Gesamt-Energiekennzahl liegt heute um 25% tiefer und damit schon fast bei den Zielwerten heute gängiger Normen. Die jährlichen Energiekosten wurden durch den Umbau der Kältezentrale um rund CHF 100'000 gesenkt.

Ein genauer Blick auf den Energieverbrauch im Unternehmen lohnt sich also. «Energiefresser» lassen sich durch Messungen ausfindig machen und Optimierungspotenziale aufdecken. Der Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten hilft, «über den Tellerrand» zu schauen und Anregungen für das nächste Energiesparprojekt mitzunehmen.

Das Energie-Netzwerk für die Wirtschaft Liechtenstein bietet regelmässig Möglichkeiten, sich vor Ort bei Unternehmen über umgesetzte Projekte zu informieren und Kontakte zu knüpfen. Finanziell getragen wird das Energie-Netzwerk von den Liechtensteinischen Kraftwerken LKW und der Liechtensteinischen Gasversorgung LGV, und unterstützt von der Liechtensteinischen Industrie- und Handelskammer LIHK, der LIFE Klimastiftung, der Energieagentur der Wirtschaft Schweiz EnAW, dem Amt für Volkswirtschaft mit dem Energiebündel Liechtenstein sowie der Wirtschaftskammer Liechtenstein.

Informationen zum Energie-Netzwerk und den Veranstaltungen finden Sie unter www.energiebündel.li Förderung Wirtschaft/Energie-Netzwerk

LAMPERT
Druckzentrum | Vaduz



MIT DER KRAFT DER NATUR

Mit gebündelter Energie
für eine nachhaltige Zukunft.
Ihre Sonnendruckerei.

LAMPERT Druckzentrum AG | Schwefelstrasse 14 | FL-9490 Vaduz | T +423 239 77 11 | F +423 232 03 25 | admin@ldz.li | www.ldz.li

Verkaufen: Die richtige Einstellung zählt

«Verkäufer werden nicht geboren – Verkäufer werden gemacht», unter diesem Slogan referierte Top 100-Speaker und Verkaufstrainer Daniel Enz mit Boxhandschuhen und Clownnase am 17. Juni im SAL in Schaan. Dabei sparte der Querdenker nicht mit provokativen Aussagen.

SCHAAN. «Ein guter Berater ist noch lange kein guter Verkäufer», diesen Satz wiederholte Verkaufstrainer Daniel Enz einige Male. Auf Einladung der Sektion Medien und Kommunikation der Wirtschaftskammer Liechtenstein hielt er im gut besuchten SAL in Schaan einen Vortrag zum Thema «Verkauf und Kundenorientierung». Mit seiner lockeren, aber auch provokanten Art hat Daniel Enz wohl einigen Zuhörern die Augen geöffnet. Denn im Zeitalter des Internets, muss auch in der Verkaufs- und Dienstleistungsbranche ein Umdenken stattfinden. Dabei spielt der persönliche Kontakt zum Kunden eine wichtige Rolle.

Verkäufer im Zentrum

«Sind Sie schon Mensch oder verkaufen Sie noch?» Daniel Enz verstand es geschickt, Werbeslogans passend in seinen Vortrag einzubauen. Der Verkaufstrainer ist überzeugt, dass in Zukunft der Verkäufer und nicht das Produkt im Zentrum stehen wird. «Der Kunde wird wegen dem Verkäufer und nicht wegen dem Produkt in das Geschäft, Restaurant oder in die Bank gehen», sagte er. Denn heute gäbe es nichts leichteres, als das Produkt übers Internet zu bestellen. Deshalb sei es wichtig, dass ein Verkäufer authentisch sei. «Viele vergessen, dass der Kunde den Verkäufer vor dem Produkt kauft», sagte Enz. Um authentisch zu bleiben kann eine Clownnase, bei Verkaufsgesprächen am Telefon geeignet, helfen. Durch die Nase stellt sich automatisch eine gewisse Lockerheit ein. Um das zu beweisen durften sich alle Gäste eine Clownnase aufsetzen und mit Rocky Balboa nach seiner Frau Adrian schreien. Und tatsächlich, mit roter Nase gehen die Buchstaben um einiges leichter über die Lippen. Wichtige Botschaft: «Verstellt euch nicht!»



Top 100 Speaker und Verkaufstrainer Daniel Enz zu Gast in Schaan

Entscheidungshilfe

«Wissen wird oft überbewertet», ist eine weitere Aussage, die gestern gefallen ist. Viel wichtiger als Wissen sei die Einstellung und Motivation sowie das Verhalten des Verkäufers. «Denn Beratung alleine führt nicht zu einem Verkaufsabschluss», so Daniel Enz. Natürlich sei beraten gut, aber man könne den Kunde auch «totbräteln». Wichtig hingegen sei, dem Kunden die Entscheidung abzunehmen, wenn dieser überfordert ist. «Die Reizüberflutung ist in vielen Branchen immens. Bei einem grossen Angebot sind die Kunden schlichtweg überfordert. Da muss der Verkäufer die Auswahl einschränken», sagte Daniel Enz.

Erfolg beginnt im Kopf

«Welche Hirnregion ist bei einem Verkäufer am meisten ausgeprägt?», fragte der Verkaufstrainer in die Runde. Ist es der Frontallappen oder der Temporallappen? «Nein, es ist der Jammerlappen», sagte er bestimmt. Gelächter. «Dies ist aber die Realität, viele finden 1000 Gründe, weshalb etwas nicht funktioniert.» Erfolg beginne aber im Kopf: Sei der Verkäufer positiv eingestellt, sei es der Kunde auch. Stehe man vor einem Problem, gäbe es vier Möglichkeiten: Akzeptieren, damit leben, Lösung suchen oder gehen.



Verkäufer werden gemacht

Mit Boxhandschuhen ausgestattet eröffnete Enz nach seinem Vortrag die Fragerunde. Sektionspräsident Patrick Flammer stellte zum Abschluss die entscheidende Frage: «Werden Verkäufer nun geboren oder werden sie gemacht?» Die Antwort des Verkaufstrainer fiel klar aus: «Wir werden gemacht. Vieles kann trainiert werden. Diverse Studien belegen, dass stetes Training die Intelligenz schlägt. Nur leiden leider viele Verkäufer am Ich-alter-Fuchs-bin-doch-schon-dreissig-Jahre-im-Geschäft-und-muss-nix-mehr-dazulernen-Syndrom.»

Ein gelungener Abschlusssatz, der nicht nur auf Verkäufer zutreffen wird.

● **Manuela Schädler,** Liechtensteiner Vaterland

Die Sektion Medien & Kommunikation der Wirtschaftskammer Liechtenstein führt jährlich 2-3 Anlässe durch, zu denen je nach Programm ihre Sektionsmitglieder oder auch alle Mitglieder der Wirtschaftskammer kostenlos eingeladen werden.

Sektion Medien & Kommunikation

Roeckle
HOLZ

Parkett, Terrassendielen, Türen, Fassaden …

Besuchen Sie unsere 800 Quadratmeter grosse Ausstellung in Vaduz.



Vom rohen Brett bis zum Parkett

Roeckle AG
Marianumstrasse 27
9490 Vaduz

T +423 232 04 46
F +423 232 10 71
www.roeckle.li

GÖTZ
ELEKTRO
Götz Elektro Telecom Anstalt

…hilft Strom sparen

9488 Schellenberg +423 373 78 28

perfekte Abdichtung und mehr

bauplus ag
Wir halten dicht!

9494 Schaan
Tel. +423/236 19 90
www.bauplus.li

Sozialfonds
Pensionskasse in Liechtenstein



«Bei uns trifft Handwerk auf Innovation. Diesen Anspruch haben wir auch bei der Altersvorsorge. Die **VorsorgeQualität** des Sozialfonds passt genau zu uns.»

Silvio Bargetze und Elmar Bargetze
Messina Metall Design, Triesen

Sozialfonds, Essanestrasse 152, 9492 Eschen, Telefon 00423 375 09 09, www.sozialfonds.li

Aktuelle Weiterbildungen

kurse.li
Stiftung für Berufliche Weiterbildung

Arbeitssicherheit

Einführungsschulung Arbeitssicherheit für Lernende

Ziel: Lernende werden auf die Gefahren und Tücken im Arbeitsalltag vorbereitet und erfahren, wie sie sich vor Unfällen mit Hilfe der persönlichen Schutzausrüstung sichern müssen.

Datum und Zeit: Donnerstag, 14. August 2014 von 08.00 bis ca. 10.00 Uhr

Referent: Gabriel Hoop, Sicherheitsfachmann, Hoop Sicherheitsberatung Eschen

Kosten: kostenlos für Mitglieder der Wirtschaftskammer Liechtenstein, CHF 80.00 für Nichtmitglieder

Wirtefachkurs

Vorbereitungslehrgang zur Gastwirteprüfung

Ziel: Für viele ist es ein unerfüllter Traum ein eigenes Restaurant oder Hotel zu führen. In dieser umfangreichen Weiterbildung erhalten Sie die nötigen Grundkenntnisse für die Absolvierung der Gastwirteprüfung. Themen wie das Arbeitsrecht und die Lebensmittelhygiene sind dabei die wichtigsten Voraussetzungen.

Datum und Zeit: Beginn Dienstag, 19. August 2014. Der detaillierte Stundenplan kann auf unserer Homepage www.kurse.li unter Downloads eingesehen werden.

Referenten: Thomas Beck, Gabriel Hoop, Rainer Marxer, Susanne Meier, Raphael Näscher, Karlheinz Sturn, Regine Walzl

Kosten: CHF 1'980.00

Weiterbildungen für Berufsbildner

40 Lektionen Seminar für Berufsbildner

Ziel: Dieses Seminar vermittelt angemessen berufspädagogische und methodisch-didaktische Fähigkeiten über das gesetzliche Obligatorium hinaus und entspricht dem Lehrmeisterkurs der Schweiz.

Datum: Donnerstag, 28. August 2014, Freitag, 29. August 2014, Montag, 1. September 2014, Dienstag, 2. September 2014, Mittwoch, 3. September 2014 jeweils von 08.30 bis 11.45 und 12.45 bis 16.00 Uhr

Referenten: Gerhard Gerner, Amt für Berufsbildung und Berufsberatung, Schaan, Ivan Schurte, 100pro!, Wirtschaftskammer Liechtenstein, Schaan, lic.phil. Bruno Gmür und Hanspeter Schläpfer, beide von der ZbW St.Gallen

Kosten: Die Kosten werden vom Land übernommen

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.

Datum: Donnerstag, 4. September und Freitag, 5. September 2014 jeweils von 08.00 bis 12.00 Uhr und 13.30 bis 17.00 Uhr

Referenten: Gerhard Gerner, Amt für Berufsbildung und Berufsberatung, Schaan, Ivan Schurte, 100pro!, Wirtschaftskammer Liechtenstein, Schaan, lic.phil. Walter Joller, Chur

Kosten: Die Kosten werden vom Land übernommen

Seminar «Berufsbildung mit nachhaltigem Lernerfolg»

Ziel: Mit neu erworbenem Wissen können sie ihre eigene Instruktionstätigkeit im gegenseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch überprüfen und optimieren. In den Wochen während den Kurstagen wird das erworbene Wissen in der Ausbildung umgesetzt. Die Ergebnisse werden dann im folgenden Workshop gemeinsam besprochen.

Datum: Dienstag, 9. September 2014, Dienstag, 28. Oktober 2014 und Dienstag, 25. November 2014, jeweils von 08.30 bis 17.00 Uhr

Referent: Prof. Gerhard Steiner, Universität Basel, Ordinarius für Entwicklung und Lernen

Kosten: CHF 500.00

Berufliche Weiterbildung

Führungstraining mittels Unternehmenssimulation

Ziel: Sichern Sie den Erfolg Ihres Unternehmens mit Führungskräften, die kompetent und praxisorientiert die täglichen, unternehmerischen Herausforderungen lösen. Sie erkennen die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge und die daraus resultierenden Handlungen.

Datum: Donnerstag, 18. September 2014 von 09.00 bis 17.00 Uhr

Referenten: Oliver Gerstgrasser, Alvier AG PM-Technology, Buchs

Kosten: CHF 1'110.00

● Information und Anmeldung unter: Tel. +423 235 00 60, E-Mail s.kieber@kurse.li

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

MARIO HILTI AG
Bildhauerei und Steinmetzgeschäft

Im Rietacker 28, Postfach 307, FL-9494 Schaan
Tel. +423/233 34 44, Fax +423/233 17 05, Natel +423/770 34 44
www.mariohilti.li

Kindlebaut

Kindlebau AG
Bauunternehmung
Messinastrasse 33
FL-9495 Triesen

399 33 22
Fax 399 33 23
www.kindlebaut.li
info@kindlebaut.li



Der perfekte
Gastro-Partner
Beratung – Planung – Lieferung –
Montage – Wartung aus einer Hand

MARXER GROSSKÜCHEN – KÄLTE – CHEMIE
GASTROCHEM AG

FL-9491 Ruggell – Industriering 7 – Tel. +423/373 62 85 – E-Mail: info@gastrochem.li – www.gastrochem.li



15 Minuten unternehmer. Pause

polizeil. Kontrollrunde		Große Sundainsel			Musik- und TV-Messe in Berlin	Würdigung	Autor von 'Peer Gynt'		Ureinwohner Japans	engl. Firmenform (Abk.)	Lebewesen		Titelfigur bei Lessing	Doppelkontinent	Buntsandsteinschicht	unbestimmte, große Anzahl		Mongolendorf
Luzifer	▶						LT Abgeordneter	▶		2						Initialen der Adjani	▶	
▶					kleine Kellerkrebse		Sitzstreik	▶					Initialen Ochsenknechts	▶		musikalisches Übungsstück		
Schauspiel		überdachte Terrasse		wegschicken	▶				7				fair, ehrlich	▶				
Marderart	▶		5			afrikan. Kuhantilope	▶			Blumenbeet	▶			3				zur Last legen
nordamerik. Festungen	▶												Fußballspielerposition		Wortteil: Leben		Skatausdruck	
▶		10		ehrenvolle Verdienste									▶			9		
Stern in der 'Leier'	Gemeinde FL		Hohlmaß (Abk.)	▶									Entenart (...ente)	▶				
hetzen	▶												Name Noahs in der Vulgata	▶			Anglergruß (... Heil!)	
▶			Weinstadt in Italien		Abk.: Dienstag		Figur in Becketts 'Endspiel'	westafrikanischer Staat		Stellen			nützliches Insekt	Vorname v. Schauspieler Ode †	Geruchsorgan	int. Auto-Z. Peru	1	
'Jesus' im Islam		Oper von Verdi	▶				Volksvertreterin	▶	11				Computertaste (Eingabe)	▶				
eilig	▶			4			Abk.: Registertonne	Initialen des Autors Ambler		Fremdwortteil: vier	▶			12		spanischer Artikel		
▶	6				mit der Hand fassen	▶							Fluss durch Grenoble	▶				
im Krieg erobertes Gut		kurz für: in das	▶			Braunalgen	▶				weiblicher Nachkomme	▶				8	raetsel.ch	

Unser Inkasso-Service rettet Ihr Sparschwein.



Prokum AG
Inkasso und mehr
Tel. +423 392 16 76
www.prokum.li

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Teilnahme

Senden Sie das Lösungswort mit dem Betreff **Rätsel Juli/2014** an: info@wirtschaftskammer.li oder per Fax an 237 77 89 und gewinnen Sie einen von zwei 50 Franken Einkaufs-Gutscheinen vom einkaufland liechtenstein.

Einsendeschluss ist der 14. Juli 2014.

Lösungswort Juni/2014: MALERVERBAND

Gewinner der Einkaufsgutscheine:
Christa Wolf, Vaduz
Annie Jeger-Wachter, Schaan

einkaufland liechtenstein qualität erleben

www.einkaufland.li **Gewinne gesponsort von** einkaufland liechtenstein

gassnerbau
Ihr Spezialist in Baufragen
gassnerbau.li

Gassner Ivo
Anlagen und
Apparatebau AG
GASSNER APPARATEBAU
Steinortstrasse 25
LI- 9497 Triesenberg
Tel. +423 390 00 93
Fax +423 390 00 94
Natel +423 770 00 93
ig@weso-gassner.ch
Das MetallTechTeam
www.weso-gassner.ch

Wir setzen Zeichen...
Layout & Gestaltung | Digitaldruck | Offsetdruck | Canon XL Poster Store
satz + druck ag balzers
seit 1993
...und bieten Ihnen das für Sie perfekte Druckverfahren!
Fabrikstrasse 2 | FL-9496 Balzers | Tel +423 384 20 20/21 | Fax +423 384 20 28 | info@satzunddruckag.li | www.satzunddruckag.li

Change the way you do IT-Security
Info Trust
IT Security Solutions
Setzen Sie auf Check Point's Software Blade Architektur –
eine Lösung, die mit Ihrem Unternehmen wachsen kann!
- Einfachheit
- Verwaltbarkeit
- Total Security
- Geringe TCO
- Garantierte Höchstleistung

InfoTrust AG
Riedhofstrasse 11
Postfach
CH-8804 Au ZH
T. +41 43 477 70 10
F. +41 43 477 70 12
info@infotrust.ch
www.infotrust.ch
Unser Security-Partner
Check Point SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD.
We Secure the Internet.
Check Point pureAdvantage PLATINUM PARTNER

Ein halber Böögg für Kleine Anfragen

104 – nein, diese Zahl ist nicht gleichbedeutend mit der Anzahl geschossener Tore an den Fussball Weltmeisterschaften. Diese Zahl gibt die Anzahl Kleiner Anfragen während den letzten vier Landtagssessionen an: 32 im März, 30 im April, 13 im Mai und 28 im Juni. Sie meinen das kostet nichts? Dem ist leider nicht so. Der Abgeordnete Gerold Büchel stellte letztes Jahr eine Frage zu den Kosten von Kleinen Anfragen. Die Regierung beantwortete diese Frage folgendermassen: «Die Beantwortung einer Kleinen Anfrage verursacht je nach Komplexität einen Arbeitsaufwand zwischen einer und sechs Stunden. Darin sind die Abklärungen der Sachverständigen bei den Amtsstellen sowie die Bearbeitung durch die Generalsekretariate enthalten. Ausgehend von 25 Kleinen Anfragen pro Landtag ergeben sich durchschnittliche Kosten pro Jahr von 40'000 bis 50'000 Franken.» Da der Durchschnitt dieses Jahr bisher bei über 25 Anfragen liegt, und sich letztes Jahr auch in dieser Grössenordnung bewegte, dürften sich die Kosten während einer 4-jährigen Legislaturperiode gegen 250'000 Franken belaufen. Also die Hälfte des Sechseläuten-Böögg verbrät der Landtag für seine Informationsgier selbst.



So ist es eben, wenn man andere für sich arbeiten lassen kann. Viele Anfragen könnten eingespart werden, wenn man selbst zum Telefonhörer greift und bei den zuständigen Stellen nachfragt. Meinen Sie nicht auch, dass der Vorsteher von Planken weiss, weshalb die Trottoir-Sanierung eingestellt wurde? Meinen Sie nicht auch, dass die LBA weiss, weshalb der Bus nach Triesenberg an Schultagen neun Minuten später fährt wie abgebildet? Meinen Sie nicht auch, dass der Rektor des Gymnasiums weiss, was mit dem schimmelbefallenen Räumen im Gymnasium geschehen ist bzw. soll? Letzteres hätte übrigens ganz einfach geklärt werden können: Sitzen doch der Fragende als auch der Rektor des Gymnasiums im Landtag. Bei anderen sparen ist einfach, bei sich selbst anfangen, scheint in den Köpfen unserer Parlamentarier noch nicht angekommen zu sein. Es gibt eine ganz einfache Lösung des Problems: Für jede Kleine Anfrage wird jener Partei, von welcher eine Anfrage gestellt wurde, eine Rechnung über 250 Franken geschickt. Das wäre mal ein Signal des Parlaments, dass die Sanierung des Staatshaushalts nicht nur zu Lasten der Bevölkerung gehen soll. Eher wird wohl Honduras Fussball Weltmeister, als dies eintritt.

Ihr Gwerbler
gwerbler@wirtschaftskammer.li

Neumitglieder

wirtschaftskammer.liechtenstein
für gewerbe, handel und dienstleistung

MEDEG LOGISTIC Group

LaCasa Wohnen, Triesen

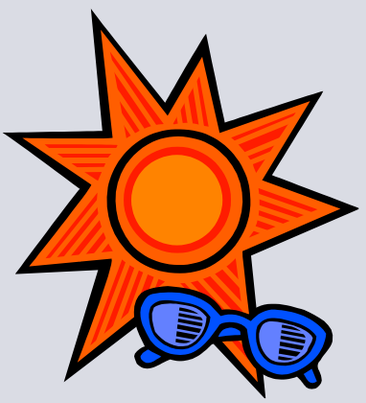
creativeservice
creativeservice ag
Im alten Riet 153, 9494 Schaan, Liechtenstein
T +423 375 23 20 F +423 375 23 22
office@creativeservice.li www.creativeservice.li

Sommerpause

Die Geschäftsstelle der Wirtschaftskammer macht **vom 28. Juli bis 10. August 2014 Betriebsferien**.

Gerne erreichen Sie uns wieder ab dem 11. August 2014 zu den üblichen Öffnungszeiten.

Die nächste Ausgabe vom «unternehmer.» erscheint am 29. August 2014.



ISUZU

Walter Kaiser
Garage
9494 Schaan

Zollstrasse 59
Tel. +423 232 29 55
Fax +423 233 16 28



MARQUART
ELEKTROPLANUNG+BERATUNG
www.maq.li
ERFOLGREICHE PROJEKTE BRAUCHEN KOMPETENTE PARTNER

PLÄTTELI
GOOP AG
KERAMIK UND NATURSTEIN
SCHELLENBERG/SCHAAN/HAAG SG
FL-9488 Schellenberg · Tel. +423/373 42 65 · Fax +423/373 52 65
Hinterschloss 18 · Natel 079/404 94 20

LINEXA
LED.
Lichtlösungen
für jeden Arbeitsplatz.
www.linexa.com Am Schrägen Weg 9, FL-9490 Vaduz

Öffentliche Arbeitsvergaben

Eschen-Nendeln

Pfarrkirche Eschen: Fassadensanierung

- Gerüstbauarbeiten, Hermann Roman AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 194'306.30 inkl. MwSt.
- Fassadenputz, Gstöhl AG, Eschen, zum Offertpreis von CHF 263'203.45 inkl. MwSt.
- Natursteinarbeiten, Mario Hilti, Schaan, zum Offertpreis von CHF 52'576.– inkl. MwSt.
- Kirchenfenster, Stefan Mathis, St. Gallen, zum Offertpreis von CHF 177'319.50 inkl. MwSt.
- Malerarbeiten, Gstöhl AG, Eschen, zum Offertpreis von CHF 17'690.50 inkl. MwSt.
- Baureinigung, HSWG AG, Eschen, zum Offertpreis von CHF 8'697.– inkl. MwSt.

Haus der Gesundheit / Parzelle Nr. 354: Umbau und Sanierung

- Architekturplanung (Ausführung), Heeb & Büchel Architekturbüro AG, Nendeln, zum Offertpreis von CHF 108'900.75 inkl. MwSt.
- Bauleitung und Bauarbeitenkoordination, Heeb & Büchel Architekturbüro AG, Nendeln, zum Offertpreis von CHF 108'549.90 inkl. MwSt.
- Kosten- und Terminplanung, Bau-Data AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 59'465.35 inkl. MwSt.
- Bauingenieur, Frick & Gattinger AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 106'871.40 inkl. MwSt.
- Fachingenieur Elektro, Planing Elektroingenieur AG, Ruggell, zum Offertpreis von CHF 36'387.– inkl. MwSt.
- Fachingenieur Heizung, Sanitär und Lüftung, Batliner & Hasler AG, Eschen und Ringtec Establishment, Eschen, zum Offertpreis von CHF 87'324.50 inkl. MwSt.

Oberstädtlestrasse: Ingenieurarbeiten und Planung

- Bauingenieurarbeiten, Meier Bauingenieure AG, Eschen, zum Offertpreis von CHF 103'358.10 inkl. MwSt.

Neubau Forstbetriebsgebäude Nendeln

- Heizungsanlagen mit Stückholz-Heizkessel, Fa. Büchel Haustechnik, Schellenberg, zum Offertpreis von CHF 87'045.45 inkl. MwSt.

Ruggell

Entlastungspumpwerk Arbeitszone Nord, Phase 2

- Sanitärinstallationen, Batliner Thomas Anstalt, Eschen, zum Offertpreis von CHF 79'971.80 inkl. MwSt.

Erschliessung Wüerle

- Projektierungsarbeiten, Hanno Konrad Anstalt, Eschen, zum Offertpreis von CHF 52'837.55 inkl. MwSt.

Neubau Kindergarten und Erweiterung Primarschule

- Aussentüren aus Metall, Hilti Glasbau AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 123'493.80 inkl. MwSt.
- Fenster aus Holz-Metall, Noldi Frommelt AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 180'309.30 inkl. MwSt.
- Äussere Abschlüsse-Sonnenschutz, ARGE Schenker Storen, Buchs u. Büchel Sonnenschutz AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 47'630.80 inkl. MwSt.
- Unterlagsböden, Pitaro GmbH, Triesen, zum Offertpreis von CHF 46'631.45 inkl. MwSt.
- Plastische und elastische Dichtungsbeläge-Flachdach, Malin Spenglerei, Balzers, zum Offertpreis von CHF 176'075.75 inkl. MwSt.
- Spezialverglasungen (innen), Hilti Glasbau AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 108'402.30 inkl. MwSt.
- Verputzte Aussenwärmedämmung, Schurte Paul AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 431'158.– inkl. MwSt.

Generelles Deponiekonzept Limsenegg «Nachhaltiges Deponiemanagement»

- Bauingenieurarbeiten, Bauingenieurbüro Hanno Konrad Anstalt, Eschen, zum Offertpreis von CHF 42'951.60 inkl. MwSt.

Schaan

Strassen- und Werkleitungsausbau Im Besch, Ausbau 2014

- Bauleitungsarbeiten, Baubüro AG Gilbert Frommelt, Schaan, zum Offertpreis von CHF 65'269.– inkl. MwSt.
- Baumeisterarbeiten, Frickbau AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 385'00.95 inkl. MwSt.
- Pflästerungsarbeiten, Brogle AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 164'338.80 inkl. MwSt.
- Belagsarbeiten, Frickbau AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 173'067.55 inkl. MwSt.
- Rohrlieferung für die Wasserversorgung, Debrunner Acifer AG, Landquart, zum Offertpreis von CHF 49'821.50 inkl. MwSt.
- Strassenbeleuchtung, Liechtensteinische Kraftwerke, Schaan, zum Offertpreis von CHF 38'684.20 inkl. MwSt.

Werkleitungsbau Feldkircher Strasse, Bereich PP Nord bis Torinsel Nord

- Baumeisterarbeiten, Frickbau AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 121'795.85 inkl. MwSt.
- Strassenbeleuchtung, Liechtensteinische Kraftwerke, Schaan, zum Offertpreis von CHF 64'916.85 inkl. MwSt.

Inertstoffdeponie Forst, Ausbau 2014, Entwässerung / Bauabfallkompartiment

- Baumeisterarbeiten, Frickbau AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 271'664.25 inkl. MwSt.

AZB
9494 Schaan

AXALO

Wir arbeiten Hand in Hand mit unseren Kunden in den Bereichen Unternehmensberatung, Immobilien, Rechnungswesen und Controlling, Unternehmenskauf und -verkauf, Versicherungen und Steuern.

AXALO Unternehmensberatung




Dr. oec. HSG Patrick Kranz, CFA
Robert Sutter, MBA / Betriebsökonom FH, Mitglied der Geschäftsleitung

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN FÜR KMU

- Kauf und Verkauf von KMU
- Beratung bei der betrieblichen Nachfolge
- Strategie und Wachstum
- Umstrukturierungen und Sanierungen
- Finanzberatung und Projektleitungsmandate

AXALO Immobilien





Dieter Büchel, Mitinhaber, Geschäftsführer
Peter Schaad, Bauherrenvertreter, Projektleiter
Natascha Sigg, Leiterin Immobilienverkauf

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN FÜR UNTERNEHMER, INVESTOREN, PRIVATE UND DIE ÖFFENTLICHE HAND

- Facility Management Beratung
- Bauherrenberatung /-vertretung
- Immobilienberatung /-controlling
- Gesamtheitliches Gebäudemanagement
- Gebäudesanierung
- Immobilienverkauf

AXALO Buchhaltung



Fabian Marxer, dipl. Liechtensteinischer Treuhandexperte, Buchhalter

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN FÜR KMU

- Führen der Buchhaltung für FL, CH und A
- Erstellen des Jahresabschlusses
- Führen der Kostenrechnung
- Erstellen von Budgets und Finanzplänen
- Bilanz- und Erfolgsanalyse

AXALO Versicherungsberatung



Thomas Bernet, eidg. dipl. Verkaufsleiter, Geschäftsführer

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN FÜR UNTERNEHMER, UNTERNEHMEN UND DIE ÖFFENTLICHE HAND

- Personalvorsorge
- Versicherungsverwaltung
- Schadenservice
- Risikomanagement

AXALO Steuerberatung





Urs Schnider, eidg. dipl. Steuerexperte und Treuhandexperte, Geschäftsführer
Dr. Patrick Roth, Rechtsanwalt, Partner
Dr. Patrick Kranz, CFA, Partner

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN FÜR UNTERNEHMEN UND PRIVATPERSONEN

- Gestaltung nachhaltiger Steuerstrategien
- Steuerberatung, -optimierung und planung
- Beratung bei Selbstanzeigen
- Beurteilung von Steuerrisiken

AXALO.com