unternehmer.

Das Liechtensteiner Wirtschaftsmagazin

Schaan, Dezember 2015 / Nr. 90 / 9. Jahrgang **www.unternehmer-magazin.li**





Bildung.
Meine Lehre bei 100pro! berufsbildung liechtenstein
Seite 13



Serie.
Wein und Edelbrände vom Eschnerberg
Seite 16 und 17

Mis Läba. Min Bruaf – BerufsCHECK

Um den Jugendlichen die Berufswahl zu erleichtern, führen im nächsten Jahr die Wirtschaftskammer Liechtenstein und die Liechtensteinische Industrie- und Handelskammer die Projektwoche «BerufsCheck» durch. Beteiligen können sich alle Schülerinnen und Schüler der 8. Klasse an den Ober- und Realschulen.

wirtschaftskammer.liechtenstein
für gewerbe, handel und dienstleistung

KONTAKT KOMPONISTEN
Agentur für Kommunikation und Eventmanagement



Gleich einem Komponisten schreiben wir unseren Auftraggebern Konzepte für Kommunikation und Events auf den Leib – in der richtigen Tonlage, im richtigen Rhythmus, mal harmonisch, mal bewusst dissonant. Die richtige Schwingung zwischen Sender und Empfänger ist unser Ziel – emotional, packend, berührend. Kommunikation ist wie Musik.

T +423 232 71 71 | E-Mail info@koko.li
www.kontaktkomponisten.li





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

CONCORDIA
Landesvertretung Liechtenstein

Kundencenter Vaduz
Austrasse 27, 9490 Vaduz
Telefon 00423 235 09 09
Fax 00423 235 09 10

Kundencenter Eschen
St. Martins-Ring 1, 9492 Eschen
Telefon 00423 235 09 20
Fax 00423 235 09 00

www.concordia.li

Wirtschaft.
Mis Läba. Min Bruaf – BerufsCHECK 4
Wirtschaftskammer.
Wirtschaftsreise Wien 7
S-GE.
Gesucht: Die besten Exportprojekte der Schweiz und Liechtenstein 9
Bildung.
Vizeschweizermeister, meine Erfolgsgeschichte 11
Meine Lehre bei 100pro! berufsbildung liechtenstein 13
Business Outlook.
Marktanalyse & Ausblick 15
Serie.
Wein und Edelbrände vom Eschnerberg 16
Recht, Gesetz.
Offerte, Angebot und Kostenvoranschlag 19
Ministerium.
«Spielhöllen» in Liechtenstein? 20
Kurse.
Aktuelle Weiterbildungen kurse.li 25
Rätsel.
15 Minuten unternehmer. Pause 27
Info.
Gwerbler
Aus der Geschäftsstelle
Neumitglieder 29
Publikation.
Öffentliche Arbeitsvergaben 31

Impressum
Unternehmer. Das Liechtensteiner Wirtschaftsmagazin, 9. Jahrgang, Nr. 90, Dezember 2015, Auflage 4'800
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 BVD Druck+Verlag AG, 9494 Schaan
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 Wirtschaftskammer Liechtenstein
Bildnachweis Wirtschaftskammer Liechtenstein

MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C013308 FSC www.fsc.org

Swiss Climate Klimaneutral gedruckt SC2015012301 • www.swissclimate.ch

Zwischen Pech und Schwefel

Keine echte Alternative zur KVG-Sanierung

Noch einen Monat bis zum Jahresende. Man beginnt schon das Jahr 2015 abzuhaken und nach vorne in das kommende Jahr zu blicken. Der Rückblick zeigt uns, dass wir nochmals über die Runden gekommen sind: Besser als befürchtet, schlimmer als erwartet! Natürlich kommt bei einer solchen Betrachtung der Einwand, wir jammerten auf hohem Niveau. Stimmt, aber wir haben dieses Niveau nicht einfach geschenkt bekommen, sondern haben dafür gearbeitet, sind Risiken eingegangen und waren bereit, mit Innovationen und Unternehmergeist etwas zu erreichen.



Die Abstimmung über die Krankenversicherung dürfte einer der Wegweiser für die nächsten Jahre sein. Natürlich ist es nicht erfreulich, wenn Prämienerhöhungen für die Krankenkasse und eine Anhebung der Selbstbeteiligung zu berappen sind: Für manche wäre vielleicht der Begriff «verkraften» besser. Wir haben es uns offenbar in der Vergangenheit zu leicht gemacht, die Angebote im Gesundheitswesen und in der Krankenpflege überstrapaziert. Nun liegt die Rechnung vor, die irgendwie beglichen werden muss.

Aber bei all den Diskussionen, die in den letzten Wochen geführt wurden, ist ein wesentlicher Aspekt untergegangen. Die Forderung der Wirtschaft auf Plafonierung des Arbeitgeberbeitrags ist von Regierung und Landtag nicht aufgenommen worden. Im Klartext bedeutet diese Auslassung, dass in unserem Land, im Unterschied zu den anderen Ländern, die Arbeitgeber auch in Zukunft die Hälfte der obligatorischen Krankenversicherung für die Arbeitnehmer zahlen müssen. Diese Hälfte wird für das nächste Jahr ungefähr 173 Franken betragen, was eine hübsche Summe ergibt, die von der Wirtschaft abgezogen wird: 37000 Arbeitnehmer mal 173 Franken ergibt im Monat bereits 6,4 Millionen Franken – über das Jahr gerechnet knapp 77 Millionen. Weil ungefähr die Hälfte der Arbeitnehmer als Zupendler arbeitet, wird auch rund die Hälfte dieser Summe exportiert. Trotzdem müssen wir die Regierungsvorlage bei der Abstimmung unterstützen, denn wenn wir mit der Sanierung weiter zuwarten, wird die Rechnung für alle noch höher. Das haben wir bei der Pensionsversicherung der Staatsangestellten gesehen. Wir haben, um es mit einem früheren Sprichwort zu sagen, die Wahl zwischen Pech und Schwefel.

Noldi Matt, Präsident der Wirtschaftskammer Liechtenstein

Mis Läba. Min Bruaf – BerufsCHECK

Um den Jugendlichen die Berufswahl zu erleichtern, führen im nächsten Jahr die Wirtschaftskammer Liechtenstein und die Liechtensteinische Industrie- und Handelskammer die Projektwoche «BerufsCheck» durch. Beteiligen können sich alle Schülerinnen und Schüler der 8. Klasse an den Ober- und Realschulen.

Die Wirtschaftskammer Liechtenstein sowie die Liechtensteinische Industrie- und Handelskammer setzen sich seit Jahrzehnten für die duale Berufsbildung und die Stärkung der Berufslehre ein. Erstmals haben sich die beiden Verbände zu einer Zusammenarbeit vereinigt, um den Jugendlichen die bestehenden Möglichkeiten bei der Berufswahl noch besser aufzeigen zu können und damit die Schulabgänger bei der Entscheidungsfindung für den künftigen Beruf noch besser zu unterstützen. Die gemeinsame Zielsetzung der beiden Wirtschaftsverbände ist es, den Jugendlichen bestmöglich zu helfen, damit der Einstieg ins Berufsleben nach der Schule erfolgreich gelingt. Weil es sich bei der dualen Berufsausbildung um einen starken Pfeiler der liechtensteinischen Wirtschaft handelt, hat das Ministerium für Wirtschaft das Patronat über die Projektwoche «BerufsCHECK» übernommen.



Jürgen Nigg



Thomas Zwiefelhofer

Ausgangspunkt war eine Meinungsumfrage

Die duale Berufsbildung ist zweifellos ein Erfolgsmodell, das sich über Jahrzehnte bewährt hat. In letzter Zeit interessieren sich zunehmend Länder, die dieses Modell nicht kennen, aber eine hohe Jugendarbeitslosigkeit aufweisen, für die zweigliedrige Ausbildung mit Theorie in einer Berufsschule und Praxis in einem Unternehmen. Um Genaueres über Motivation und Beweggründe bei der Berufswahl in Erfahrung zu bringen, hat die Wirtschaftskammer Liechtenstein eine repräsentative Umfrage unter Schulabgängern, Eltern und Lehrpersonen gestartet. Wie Geschäftsführer Jürgen Nigg erklärte, wollte man Bewährtes hinterfragen und Neues gestalten. Insbesondere sollte die Umfrage die notwendigen Anhaltspunkte liefern, wie die Angebote genutzt werden, wie hilfreich die angebotenen Hilfestellungen bei der Berufswahl sind und was man sich an Neuerungen vorstellen könnte. Aus den Ergebnissen der Umfrage ergab sich nach Gesprächen mit Lehrlingsausbildnern und Lehrerschaft die Idee, eine Veranstaltung durchzuführen, die im kommenden Jahr unter dem Titel «Mis Läba. Min Bruaf» durchgeführt wird.





Isabell Schädler



Brigitte Haas



Klaus Risch

Gewerbe und Industrie haben gleiche Ziele

Für die Wirtschaftskammer war klar, dass in einem kleinen Wirtschaftsraum wie Liechtenstein alle an der Lehrlingsausbildung Beteiligten zusammenarbeiten sollten. Wie Klaus Risch, Präsident der Liechtensteinischen Industrie- und Handelskammer, zu dieser Kooperation ausführte, habe man das Angebot der Wirtschaftskammer gern angenommen. Beide Wirtschaftsverbände hätten die gleiche Zielsetzung, nämlich das Lehrlingswesen zu stärken. Mit dem Projekt «BerufsCHECK.li» könnten die Jugendlichen in kurzer Zeit verschiedene Berufe kennenlernen, während die Eltern froh über die breite Berufsinformationen seien. Schliesslich hätten auch die Unternehmen grosses Interesse darin, von gut informierten Schulabgängern für eine Lehrstelle angefragt zu werden. «Und wenn es den Schulen, der Wirtschaft und den Eltern passt», betonte Klaus Risch, «dann passt es auch für den Wirtschaftsstandort Liechtenstein.»

Wirtschaftsministerium hat Patronat übernommen

Wirtschaftsminister Thomas Zwiefelhofer bezeichnete die duale Berufsausbildung als «starken Grundpfeiler der liechtensteinischen Wirtschaft», weshalb das Ministerium gern das Patronat für die Projektwoche übernommen habe. Der Wirtschaftsminister verdeutlichte, dass in Liechtenstein immer noch die Mehrheit ihre Berufskarriere über eine Berufslehre beginne. Der Erfolg der Berufsausbildung im dualen System zeige sich einmal in der Vielfalt der Berufsmöglichkeiten, zum andern in den Chancen, die nach erfolgreicher Absolvierung einer Berufslehre für weitere Karriereschritte offen stehen würden.

Realer Einblick in die Tätigkeitsfelder der unterschiedlichen Berufe

In den vergangenen Jahren wurden verschiedene Veranstaltungen durchgeführt, um den Schulabgängern zu zeigen, welche beruflichen Möglichkeiten offenstehen. Mit der Projektwoche «BerufsCHECK.li» soll im kommenden Jahr eine kompakte Form der Berufsinformationen erprobt werden, umriss Isabell Schädler, stellvertretende Geschäftsführerin der Wirtschaftskammer, das gemeinsam von Gewerbe und Industrie geplante Projekt. Das Ziel bestehe darin, den Schülern in verhältnismässig kurzer Zeit einen realen Einblick in die Tätigkeitsfelder unterschiedlicher Berufe zu ermöglichen. Im Unterschied zu einer traditionellen Schnupperlehre werden die Schüler in den ausgewählten Berufen nur einen halben Tag verbringen. Angestrebt wird, dass jeder Schüler mindestens drei Berufe näher kennenlernt, doch aufgrund des breiten Angebots können es auch mehr sein. Die neben der Schnupperzeit verbleibende Zeit während der Projektwoche füllen die Schulen mit Angeboten an Berufswahlkundeunterricht.

Das Motto der Projektwoche lautet: «100 Berufe in einer Woche». Wobei diese Zahl für die zur Verfügung stehenden Berufe steht, die in dieser Woche kennengelernt werden können. Brigitte Haas, stellvertretende Geschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer, erklärte dazu, dass die Projektwoche breit ausgelegt sei, damit die Schüler möglichst viele Berufe kennenlernen könnten. Gleichzeitig aber werden alle Schülerinnen und Schüler der 8. Schulstufe gleichzeitig mit dem Thema Berufswahl konfrontiert: Damit fällt der Umstand weg, dass einzelne Schüler immer wieder im normalen Unterricht fehlen, weil sie eine Schnupperlehre absolvieren. Bei diesen angebotenen «Tagespraktika», wie die Kurzschnupperlehren auch genannt werden, stehen aber nicht die Unternehmen im Mittelpunkt, sondern die Berufe.

Welche Berufe letztlich im Angebot stehen werden, entscheiden die Schülerinnen und Schüler selbst. Bis Ende Oktober wurde ein Voting auf «www.berufsCHECK.li» durchgeführt, bei dem die Teilnehmer drei Berufe vorschlagen konnten, die sie näher kennenlernen möchten. Aus diesen Rückmeldungen werden die Berufe ausgewählt, die bei der Projektwoche zum Kennenlernen angeboten werden.

Weitere Informationen:
www.berufsCHECK.li





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



Wirtschaftsreise Wien

Der Verbandsvorstand der Wirtschaftskammer Liechtenstein weilte Ende Oktober in Wien und traf sich mit der liechtensteinischen Botschafterin sowie Vertretern des österreichischen Gewerbevereins und der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein zu Gesprächen.

Der Vorstand der Wirtschaftskammer Liechtenstein wurde von der Botschafterin I.D. Maria-Pia Kothbauer von und zu Liechtenstein zu einem Höflichkeitsbesuch mit Mittagessen eingeladen. Der Anlass bot den Teilnehmern die Möglichkeit, sich mit der Botschafterin zu verschiedenen Themen auszutauschen. Die Botschafterin informierte auch über ihre Tätigkeiten für Liechtenstein bei den verschiedenen Organisationen.



v.l.n.r.: Isabell Schädler, Mario Zandanell, Jürgen Nigg, Arnold Matt, Hans-Peter Tschütscher, Elmar Marxer, Elmar Gstöhl, Beat Gassner und Irmgard Küng-Nipp.

Im Anschluss an den Höflichkeitsbesuch fand in den Räumlichkeiten der Liechtensteinischen Landesbank (Österreich) AG die ordentliche Vorstandssitzung statt, an der verschiedene aktuelle Themen der Wirtschaftskammer behandelt wurden.

Weitere wichtige Programmpunkte bildeten die Gespräche beim Österreichischen Gewerbeverein und der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein. Insbesondere beim Gespräch mit Mag. Stephan Blahut, Generalsekretär Österreichischer Gewerbeverein, kam zum Vorschein, dass die Verbände im Bereich Duale Berufsausbildung mit den überwiegend gleichen Problemen zu kämpfen haben. Bei der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein informierte Generalsekretär Urs Weber über die Aufgaben und Herausforderungen der Kammer.

Der Vorstand der Wirtschaftskammer durfte auch eine spezielle Stadtführung erleben. Auf den Spuren der Liechtensteiner in Wien konnte die Geschichte der fürstlichen Familie in Wien erlebt werden. Abschluss der Stadtführung bildete das Gartenpalais in Liechtenstein.



Höflichkeitsbesuch der Delegation der Wirtschaftskammer Liechtenstein bei I.D. Maria-Pia Kothbauer Prinzessin von und zu Liechtenstein.



Der Vorstand der Wirtschaftskammer Liechtenstein im Gespräch mit Stephan Blahut, Generalsekretär Österreichischer Gewerbeverein.

Kolb

IHR ELEKTRO-PARTNER VOR ORT

Kolb Elektro SBW AG
Feldkircher Strasse 80, 9494 Schaan
+423 230 09 09, www.kolbelektro.li
360° Schweizer Elektrotechnik

Ein Unternehmen der Burkhalter Group

Gemeinsam ERFOLGREICH
it-infrastruktur. cad. kurscenter



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

Wir bieten Dienstleistungen
für Private und Unternehmer



LIEADVICE AG
Beratung · Buchhaltung · Treuhand

Philipp Kieber
Landstrasse 25 · Postfach 439 · LI-9490 Vaduz
Tel: +423 236 10 40 · info@lieadvice.li · www.lieadvice.li

Gesucht: Die besten Exportprojekte der Schweiz und Liechtenstein

Switzerland Global Enterprise (S-GE, vormals Osec) lädt Schweizer und Liechtensteiner Unternehmen ein, ihre einträglichsten, innovativsten und vielversprechendsten Exportprojekte einzureichen: für den Export Award 2016!

Der Export Award lässt die gelungene Internationalisierung von Schweizer und Liechtensteiner Unternehmen strahlen und macht sichtbar, wie exzellent sie sich in der globalen Wirtschaft positioniert haben. Die ausgezeichneten Projekte dienen anderen Unternehmen als Inspiration für eigene Exportvorhaben. Überreicht werden die Awards im Rahmen des AWF von Ruth Metzler-Arnold, VR-Präsidentin von S-GE.

Die Kategorien: Der fulminante erste Schritt und die langfristige Errungenschaft

Mit cleverem Marketing trotz Frankenstärke erfolgreich im harten Detailhandel Deutschlands und dank Präzisionstechnologie profitieren von der wachsenden Mittelschicht und ihren Transportbedürfnissen in China: PPURA, Dulliken, und Amberg Technologies, Regensdorf, haben 2015 demonstriert, wie komplexe Exportprojekte exzellent umgesetzt werden. PPURA erhielt den Export Award in der Kategorie «Step-in» für ihren Markteintritt in Deutschland und Amberg Technologies in der Kategorie «Success» für ihren langjährigen Erfolgexport in China.

In der Kategorie «Success» sind nachweisliche Erfolge gefragt. Das Unternehmen muss schon mindestens drei Jahre im Zielmarkt aktiv sein. Die Kategorie «Step-in» steht hingegen für Expansionsprojekte, bei denen ein Unternehmen neu in einem Zielland tätig ist.

PPURA Sagl

Cemal Cattaneo und Maurizio Floccari, zwei italienische Cousins, hatten sich an den Hochgenuss der heimischen «Mamma-Küche» in ihren Elternhäusern im Kanton Solothurn gewöhnt. Nach dem Auszug folgte die Ernüchterung. Wo immer sie einkehrten: Die Pasta-Qualität konnte dem mütterlichen Standard nicht das Wasser reichen. Cattaneo und Floccari zogen die Konsequenzen, gaben ihre vorgespurten Konzernkarrieren auf und gründeten im Jahr 2009 ein eigenes Label für hochwertige italienische Pasta.

Da die Schweiz als Absatzmarkt von Beginn weg nur wenig Volumen in Aussicht stellte, entschieden sich die beiden Jungunternehmer für eine Exportstrategie über die nördliche Landesgrenze. «Der deutsche Lebensmitteleinzelhandel gilt zwar als der härteste weltweit, sagt Cemal Cattaneo. Mit viel Akribie und detaillierten Analysen wurden mögliche Zielgruppen und Distributionspartner evaluiert. Eine komplexe Aufgabe, zumal es in Deutschland rund 50000 dezentral organisierte Retail-Outlets und 3000 Bioläden gibt. Dennoch hat es PPURA Sarl auch mit Hilfe von Marketingaktionen und erfolgreicher Pressearbeit geschafft, sich als hochwertige Biomarke zu etablieren.

Amberg Technologies AG

Wenn chinesische Bahnpendler selbst bei 300 Stundenkilometern keinen Kaffee verschütten, liegt das an der hochpräzisen Schienenführung nach Schweizer Machart. Die Amberg Technologies AG aus Regensdorf, ein Unternehmen der Amberg Gruppe, ist vor zehn Jahren in den chinesischen Bahnvermessungsmarkt eingestiegen und hat die lokalen Regierungen auf der ganzen Linie überzeugt.

Den Markteintritt orchestrierte das Unternehmen mit der gleichen Präzision, wie es bei der Vermessung von Gleisabschnitten zu Werke geht. Amberg hat jahrelang vorsondiert und am Schweizer Sitz ganz bewusst einen chinesischen Ingenieur sowie weitere Fachleute mit detaillierten Fach- und Marktkenntnissen eingestellt. Das Unternehmen vertreibt vor Ort ein hoch präzises Messsystem und musste sich in Peking einen passenden Distributionspartner suchen. Diesen fand es in der lokalen Bonanza Rail Technology, die auch andere europäische Firmen in China vertritt.

Im vergangenen Herbst konnte Amberg bereits das 500. Messsystem in China verkaufen und hat das Geschäftsvolumen vor Ort seit dem Markteintritt kontinuierlich gesteigert. Der Umsatz in China für das Jahr 2014 entspricht einem Viertel des Gesamtumsatzes, den Amberg Technologies zu 70 Prozent im Export erwirtschaftet hat. Gegenwärtig ist das Zürcher KMU als Technologiepartner massgeblich am Auf- und Ausbau des chinesischen Schienennetzes für modernste Hochgeschwindigkeitszüge beteiligt.

Teilnehmen

Alle Schweizer und Liechtensteiner Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen exportieren, können sich für den Export Award bewerben. Die Bewerbung ist einfach und erfolgt am schnellsten via Website von S-GE (www.s-ge.com/exportaward). **Einsendeschluss ist der 31. Dezember 2015.**



WENN'S UM KÄLTE GEHT!

Umweltbewusste und energieeffiziente Kälte- und Energietechnik.

Beratung, Planung, Montage und Service – wir sind für Sie da!

KÄLTE 3000
KÄLTE- UND ENERGIETECHNIK

Kälte 3000 AG | Schulstrasse 76 | CH-7302 Landquart
Tel. +41 81 3000 300 | www.kaelte3000.com | info@kaelte3000.com
Servicestellen: Engadin, St. Gallen und Zürich

Hier können Sie Ihre Buchhaltung mit gutem Gewissen verdrängen.

Für Handwerker, Kleinbetriebe oder one-man shows mit diesem Bedürfnis haben wir das vollste Verständnis, das nötige know-how und ein offenes Ohr für dies und das.

soll+haben
Buchführung Löhne Administration

soll + haben Anstalt, Eschen
Andrea Kaiser-Kreuzer
T 239 80 80 www.sollundhaben.li

mathiasmarxer.li

Kindlebaut

Kindlebau AG
Bauunternehmung
Messinastrasse 33
FL-9495 Triesen

399 33 22
Fax 399 33 23
www.kindlebaut.li
info@kaelte3000.li



www.bemer-partner.com/helmuth-frick

STRESS? DAVON HAB ICH AUCH SCHON GEHÖRT.

:: Entdecken Sie die neue BEMER Behandlung.

Stress im Alltag oder Job kann im menschlichen Körper langfristige Schäden verursachen und ist ein Risikofaktor für Herzkrankheiten. Unsere weltweit einmalige BEMER Behandlung erzielt eine bessere Blutverteilung in den kleinsten Gefäßen, unterstützt das Immunsystem sowie die Reparatur- und Regenerationsprozesse im Körper, fördert körperliche und geistige Leistungsfähigkeit, erhöht die Belastbarkeit und mindert die Folgen von Stress.



B.BOX Professional

Testen ist möglich – Fragen sind erwünscht.

BEMER Partner Helmuth Frick
Palduinstrasse 1 // LI-9496 Balzers
T: +423 388 08 90 // www.gesundtechnik.li

BEMER PARTNER

Vizeschweizermeister, meine Erfolgsgeschichte

Simon Heeb, Innendekorateur Fachrichtung Bodenbelag, 3. Lehrjahr, berichtet über seine Verbundausbildung bei 100pro! berufsbildung liechtenstein.

Nachdem ich mich im Sommer 2013 entschlossen hatte, meinen Beruf als Skirennfahrer zu beenden, war für mich klar, dass ich eine Lehre als Innendekorateur Fachrichtung Bodenbelag absolvieren möchte. Da ich mit dem elterlichen Betrieb, Heeb Wohnambiente AG in Eschen, aufgewachsen bin und während der Schulferien öfters dort mitgearbeitet hatte, war mir mein gewählter Beruf schon etwas vertraut. Um die Lehre nicht nur im elterlichen Betrieb zu absolvieren, wandte sich mein Vater an Ivan Schurte von 100pro!. Dieser konnte in Kürze Dietmar Kindle von der Augrenier Anstalt in Triesen als Verbundpartner gewinnen. Aufgrund meines Handelsschulabschlusses am Schigymnasium Stams konnte ich meine Lehrzeit verkürzen und im zweiten Lehrjahr Anfang August 2013 einsteigen.



Simon Heeb vor dem erarbeiteten Objekt an der Schweizer Meisterschaft.

In meinem Beruf wird Vielseitigkeit grossgeschrieben. An einem Tag montiere ich zum Beispiel Seidenvorhänge und am nächsten verlege ich eine Landhausdiele aus Eiche. Die Arbeit umfasst viele Tätigkeiten, welche Abwechslung garantieren. Gerne führe ich jegliche Art von Montagen aus oder mache Neubezüge für Polstermöbel mit hochwertigen Stoffen. Zu meinen Aufgaben gehören auch das Liefern von Möbeln und Beleuchtungen. Die Berechnung von Massen der Inneneinrichtung ist ebenfalls ein Teil meines Berufes, und mein Flair für die Mathematik kommt mir dabei entgegen. Als Innendekorateur ist es auch von Vorteil, eine Begabung im Zeichnen zu haben, um nach Abschluss der Ausbildung Grundrisse und Möbel selbst gestalten zu können. Die grösste Herausforderung für mich ist, die Kunden und vor allem mich selbst mit meiner Arbeit zufriedenzustellen.

Einmal in der Woche besuche ich die Berufsschule in Flawil, und da ich nun im letzten Lehrjahr bin, gilt mein Augenmerk bereits den Abschlussprüfungen im nächsten Frühjahr. Bei den Lehrabschlussprüfungen wird das Wissen in Bezug auf Bodenbelag, Montage, Polstern, Dekoration, Materialkunde, Zeichnen wie auch Mathematik geprüft.

Um mich auf den praktischen Teil für die Lehrabschlussprüfungen bereits jetzt vorzubereiten, habe ich am 1. und 2. Oktober 2015 an den Schweizerischen Berufsmeisterschaften der Innendekorateure in Selzach teilgenommen. Innerhalb von 12 Arbeitsstunden mussten wir eine Wandbespannung mit Filet machen, einen Teppichboden eingefasst mit Parkett verlegen, einen Sitzwürfel polstern sowie eine Vorhangmontage vornehmen. Um gut vorbereitet an dieser Meisterschaft teilzunehmen, habe ich mich seit Mitte August in meiner Freizeit in Absprache und Unterstützung mit meinen Lehrbetrieben konsequent auf diese Prüfung vorbereitet. Der Einsatz hat sich gelohnt und ich wurde mit dem 2. Rang und der Silbermedaille ausgezeichnet.

Die Lehre bei 100pro! ist für mich ein grosser Vorteil. Die fachmännische Betreuung von Ivan Schurte und seinem Team ist für mich sowie für meine beiden Lehrbetriebe ideal. Die regelmässigen Notensitzungen und Besprechungen der gesetzten Lernziele zusammen mit 100pro! und den Lehrmeistern ist jeweils eine gute Standortbestimmung sowie Neuausrichtung. Auch die gelegentlichen Besuche an meinem Arbeitsplatz oder an den einwöchigen, praxisbezogenen Kursen in Selzach von Ivan Schurte oder jemandem aus seinem Team sind hilfreich.

TSCHÜTSCHER GIPSEREI AG

Verputze
Aussendämmungen
Trockenbau
Akustikputze
Renovationen
Innenisolationen

Telefon +423 78 643 94 40
gipserei@tschuetscher-ag.li
www.tschuetscher-ag.li

bewährt zuverlässig spitzenmässig

mazda
zoom-zoom

MAZDA6 SPORT WAGON mit SKYACTIV Technologie.

Leidenschaftlich anders.



NEUER PREIS ab CHF **28 800.–** oder 309.–/Mt.[1]

+EINTAUSCHPRÄMIE
Wir beraten Sie gerne.

Die Angebote sind kumulierbar und gültig für Verkaufsverträge vom 01.11.15 bis 31.12.15. Abgebildetes Modell (inkl. zusätzlicher Ausstattungen): Mazda6 Sport Wagon Revolution SKYACTIV-G 165 CHF 40 050.–. [1] Leasingbeispiel: Mazda6 Sport Wagon Challenge SKYACTIV-G 145, Nettopreis CHF 28 800.–, 1. grosse Leasingrate 25,3% vom Fahrzeugpreis, Laufzeit 36 Mt., Laufleistung 15 000 km/Jahr, effektiver Jahreszins 2,9%. Ein Angebot von ALPHERA Financial Services, BMW Finanzdienstleistungen (Schweiz) AG. Alle Preise inkl. 8% MWST. Zusätzliche Vollkaskoversicherung obligatorisch. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung führt. Energieeffizienz-Kategorie A–E, Verbrauch gemischt 4,2–6,4 l/100 km, CO_2-Emissionen 110–150 g/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 144 g CO_2/km).

www.mazda6.ch

Jetzt bei uns Probe fahren.

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

Triesen T 392 36 77

SCHURTE

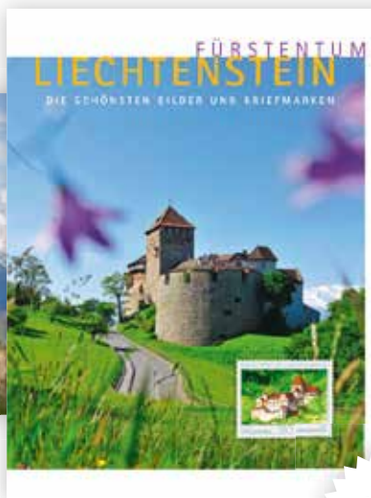
baut mit Holz



Wir schreinern Ihre Möbel und Türen nach Mass

Ing. Holzbau
Schreinerei
Parkett
Sägerei
Zimmerei
Fassadenbau







Erhältlich in 8 Sprachen CHF 18.–

deutsch und englisch CHF 58.–

mit Lieder-CD* CHF 38.–

* Lieder-CD ausgezeichnet mit dem «Goldigen Chrönli»

Über 600 Buchtitel im Online-Shop www.buchzentrum.li

buchzentrum.li

Alpenland Verlag AG · Feldkircher Strasse 13 · FL-9494 Schaan
Telefon +423 239 50 30 · Fax +423 239 50 31 · office@alpenlandverlag.li · www.alpenlandverlag.li

Meine Lehre bei 100pro! berufsbildung liechtenstein

Miljenko Milicevic, Kaufmann FZ, 2. Lehrjahr berichtet über seine Verbundausbildung bei 100pro! berufsbildung liechtenstein.

Aufgrund meines Schulwechsels vom Liechtensteinischen Gymnasium in die Realschule Vaduz hiess es auch für mich auf die Suche nach meinem beruflichen Werdegang zu gehen. Da der Schulwechsel auf mein letztes Schuljahr fiel, durfte ich nur ein Jahr an der Realschule verbringen. Ich bewarb mich bei der Gemeinde Vaduz als Kaufmann und erhielt dort, nach einem anschliessenden Vorstellungsgespräch, eine Zusage. Gleich darauf durfte ich auch schon meinen Lehrvertrag mit der Gemeinde Vaduz unterzeichnen.

Wenig später wurde mir mitgeteilt, dass die Gemeinde Vaduz gerne eine Verbundausbildung mit einem anderen Betrieb durchführen möchte. Ich traf mich mit Ivan Schurte, dem Bereichsleiter von 100pro!, der mir die Verbundausbildung erklärte und mir deren Vorteile schilderte. Nach diesem Treffen wusste ich, dass dies meine zukünftige Ausbildung sein sollte.

Neben der Gemeinde Vaduz ist mein zweiter Ausbildungsbetrieb die Wirtschaftskammer Liechtenstein. Dort arbeite ich



Miljenko Milicevic

am Empfang und übernehme die administrativen Arbeiten. Vom telefonischen Kontakt bis zur persönlichen Auskunft am Schalter ist alles vorhanden. Kundenkontakt wird in meiner Lehre gross geschrieben. Zweimal in der Woche besuche ich auch die Berufsschule in Buchs. Da ich mich zurzeit in meinem zweiten Lehrjahr befinde und ich meine kaufmännische Ausbildung im E-Profil absolviere, schliesse ich dieses Jahr die Fächer Französisch und IKA (Information, Kommunikation und Administration) ab.



Vertragsunterzeichnung 2013 in Vaduz.

Jede Woche besuche ich die HALO (Hausaufgaben-Lobby), die ein Produkt von 100pro! ist und mich bei meinen schulischen Aktivitäten unterstützt. Hauptsächlich beschäftige ich mich dort mit den Fremdsprachen, welche mir von einem Freelancer beigebracht und mit mir geübt werden.

Anders als bei anderen Lernenden von 100pro! wechsle ich den Betrieb nicht mehrmals in meiner Lehrzeit, sondern verbringe die erste Hälfte meiner Ausbildung bei der Wirtschaftskammer Liechtenstein und die zweite Hälfte bei der Gemeinde Vaduz. Jedoch kann ich von meiner Verbundlehre bei 100pro! nur profitieren. Durch die fachmännische Betreuung von 100pro! und den monatlichen Notensitzungen bin ich immer auf dem aktuellsten Stand und behalte meine schulischen Leistungen immer im Blick.

Ich befinde mich gerade in meinem zweiten Lehrjahr und stehe kurz vor meinem Wechsel zur Gemeinde Vaduz. Im Januar 2016 wechsle ich den Ausbildungsbetrieb und verbringe meine restliche Lehrzeit bei der Gemeinde Vaduz. Da mir wegen des Wechsels eine neue Herausforderung gegenübersteht, schaue ich positiv nach vorne und freue mich auf mein neues Arbeitsumfeld. Von meinem Wechsel erhoffe ich mir einen positiven Einblick in die neuen Tätigkeiten, welche mir bevorstehen, und ein tolles Arbeitsklima.

100pro!
berufsbildung liechtenstein

ihre eigene
Businesslösung
auf
Windows Mac Tablett Smartphone



FileMaker Standpunkte

FileMaker Standpunkte GmbH Schellenberg
Tel. +423 370 2472 • Email info@standpunkte.li
Internet www.standpunkte.li

Die Mobiliar – *Ihre Partnerin in Sachen Sicherheit.*


Kilian Pfister
Generalagent


Daniel Ladner
Versicherungs- und Vorsorgeberater


Andreas Gerner
Versicherungs- und Vorsorgeberater


Martin Ritter
Versicherungs- und Vorsorgeberater


Thomas Risch
Versicherungs- und Vorsorgeberater


Alex Zurflüh
Versicherungs- und Vorsorgeberater


Max Beck
Versicherungs- und Vorsorgeberater

Die **Mobiliar**
Versicherungen & Vorsorge

Generalagentur Vaduz, Kilian Pfister
Zollstrasse 5, 9490 Vaduz
Telefon +423 237 65 55, Telefax +423 237 65 56
vaduz@mobi.ch, www.mobivaduz.li

120910R04GA

Sozialfonds
Pensionskasse in Liechtenstein



«Unser Dienstleistungsangebot umfasst einen Komplettservice. Da der Sozialfonds mit seiner **VorsorgeQualität** diesen auch bietet, ist er für uns der ideale Partner».

Ruth und Reinold Ospelt
Reinold Ospelt AG, Vaduz

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

Marktanalyse & Ausblick

Im Fokus

Jede Kreditanfrage wird durch das Finanzinstitut gründlich geprüft. Dabei ist das persönliche Gespräch mit dem Kunden von grosser Bedeutung. Der Kreditberater macht sich aber auch auf Basis der eingereichten Unterlagen ein Bild über den Kreditnehmer und das zu finanzierende Projekt. Die Bank muss verstehen, warum der Kunde einen Finanzierungsbedarf in der angefragten Höhe hat und wie das Geld investiert wird. Der Kundenberater überprüft in diesem Zusammenhang die Art und den Umfang des Kredites sowie die Einhaltung bankinterner Richtlinien, welche bewährte Finanzierungsgrundsätze widerspiegeln. Wie jedes Unternehmen ist die Bank ihren Anspruchsgruppen gegenüber verpflichtet, wirtschaftlich erfolgreich zu handeln. Somit kann die Finanzierung von unrentablen Investitionen oder Produkten ohne Marktchance nie Aufgabe der Bank sein. In der Kreditanalyse werden die Kreditwürdigkeit und -fähigkeit geprüft. Es geht darum, bestehende Risiken zu erkennen sowie zu bewerten. Ausserdem möchte die Bank Auskunft darüber erhalten, mit welcher Wahrscheinlichkeit der Kreditnehmer die vertraglichen Zins- und Kapitalrückzahlungen leisten kann. Firmenkunden sind kreditwürdig, wenn die Bank von den charakterlichen, fachlichen und unternehmerischen Fähigkeiten der Firmeninhaber überzeugt ist. Eine Unternehmung ist kreditfähig, wenn diese finanziell gesund ist. Bei Firmenfinanzierungen werden heute in der Regel folgende Unterlagen eingefordert: Firmenporträt, die Jahresrechnungen der letzten drei Jahre sowie einen Businessplan, der u. a. den Liquiditätsplan, Planerfolgs- und Investitionsrechnung beinhaltet. Je besser und professioneller der Kunde die Unterlagen aufbereitet, desto einfacher fällt es dem Kreditberater, einen fundierten Kreditentscheid zu fällen.

Zinspolitik

Die US-Notenbank (Fed) wird im Dezember den Leitzins erhöhen. Ein zuletzt überaus starker Arbeitsplatzaufbau in den USA und ein neuerlicher Rückgang der Arbeitslosenquote auf 5.0% bilden hierfür den Grundstein. Aufhalten könnte die US-Notenbank lediglich ein wirtschaftliches Erdbeben. An den US-Geldmärkten ist der Zinsschritt im Dezember bereits eingepreist. Auch das gegenwärtige Niveau langfristiger US-Zinsen spiegelt eine geldpolitische Straffung wider. Handeln also die Währungshüter in der Vorweihnachtszeit, dürfte es an den Finanzmärkten ruhig zugehen. Die Blicke richten sich dann auf das weitere Vorgehen der Fed. Wir rechnen damit, dass die Washingtoner Institution sehr behutsam vorgehen wird. Damit sollten aber erdrutschartige Bewegungen an den internationalen Zinsmärkten ausbleiben. An den gegenwärtigen Zinsnotierungen dürfte sich deshalb auch hierzulande vorerst kaum etwas Nennenswertes ändern.

Devisen

Zwar konnte trotz des starken Frankens im laufenden Jahr eine Rezession umgangen werden, dennoch sind wirtschaftliche Bremsspuren in der Schweiz unübersehbar. Der CHF wird deshalb im kommenden Jahr der Überbewertung weiter Tribut zollen und in Richtung der Marke von 1.15 abwerten.

Der USD konnte gegenüber dem CHF deutlich zulegen. Vor allem ein guter US-Arbeitsmarkt macht den Weg für eine Zinserhöhung im Dezember frei. Die aktuellen Wechselkursniveaus reflektieren nun aber einen moderaten Zinserhöhungszyklus der US-Notenbank. In den vergangenen vier Zinserhöhungsphasen der letzten 30 Jahre war es stets so, dass der USD nach einer ersten Leitzinsanhebung breitflächig abwertete. Wir rechnen damit, dass der CHF knapp unterhalb der Marke von 1.00 handeln wird.

Geldmarkthypothek (LIBOR-basiert)	Aktuell	Prognose 3–6 Monate
6 Monate	1.00%	➲
12 Monate	1.00%	➲

Gültig per 12. November 2015

Festsatzhypothek (Swap-basiert)	Aktuell	Prognose 3–6 Monate
3 Jahre	1.10%	➲
5 Jahre	1.20%	➲

Gültig per 12. November 2015

Titel	Aktuell	Prognose 3–6 Monate
Euro/CHF	1.08	➲
USD/CHF	1.00	➲

Daten per 12. November 2015

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

Wein und Edelbrände vom Eschnerberg

In Liechtenstein werden hervorragende Weine gekeltert, aber nur wenige der Winzer sind vollerwerbstätig im Weinbau. Einer dieser Weinbauern ist Hubert Gstöhl vom Weingut «Castellum» in Eschen, mit dem wir uns über Weinbau und den Weinbaubetrieb unterhalten haben.

Hubert Gstöhl, der Eschnerberg war früher ein grosses Weinbaugebiet. Eignet sich die Lage auch aus heutiger Sicht für den Weinbau?
Der Eschnerberg zählt mit seinen südwärts ausgerichteten Hängen zu den besten Lagen. Dazu kommt der Lehm-, Sand- und Moränenboden, der sich für den Weinbau bestens eignet. Der Weinbau am Eschnerberg geht schon auf die Römer zurück, die schon damals die Vorzüge des Gebietes für die Herstellung von ausgezeichneten Weinen erkannt hatten.



Hubert Gstöhl, Weingut «Castellum», Eschen

In Ihrem Weingut «Castellum» werden Rot- und Weissweine gekeltert. Aber Sie bieten auch Spezialitäten an.
Wir bieten ein breites Sortiment an Weiss- und Rotweinen aus Eigenproduktion an. Auf einer Fläche von 4,1 Hektaren haben wir 15 verschiedene Traubensorten angebaut, aus denen 12 verschiedene Weine gemacht werden. Im Vergleich mit anderen Weingütern haben wir eine sehr grosse Vielfalt an Traubensorten und Weinen. Alle Weine werden von uns selbst gekeltert, angefangen bei Weisswein über Rosé bis zu Rotwein, mit oder ohne Barrique-Ausbau, dazu Spezialitäten wie Strohwein oder Süsswein, ab und zu auch eine Art Portwein. Dazu kommen verschiedene Spirituosen, bei denen wir uns im Moment vor allem auf Marc konzentrieren, der speziell im Barrique-Fass ausgebaut wird.

Sie sind einer der wenigen Vollerwerbswinzer in Liechtenstein. Wie sind Sie zu diesem Beruf oder besser zu dieser Leidenschaft gekommen?
Auf den Weinbau bin ich durch meinen Vater gekommen, der 1983 einen ersten Weinberg anlegte. Damit wuchs ich mit dem Weinbau auf, aber richtig kennengelernt habe ich den Weinbau erst später. Mein erster Beruf war Gärtner: Als ich auf dem Weg zur Meisterprüfung war, habe ich mich anders entschieden. Ich ging nach Amerika und lernte in Kalifornien den Weinbau näher kennen. Und da wusste ich, dass meine Zukunft im Weinbau liegen würde.

Weinbau ist ein arbeitsintensives Gewerbe, das viel Handarbeit verlangt. Wie steht es mit den Arbeitskräften, die vor allem während der Ernte gebraucht werden?
Wir sind ein kleines Team. Neben mir arbeitet noch ein Angestellter im Rebberg und in Teilzeit habe ich eine Mitarbeiterin in der Administration angestellt. Wenn viel Arbeit anfällt, was vor allem in der Erntezeit im Herbst der Fall ist, kann ich auf die Familie zurückgreifen sowie auf Nachbarn und Freunde, die gerne im Weinbau arbeiten und helfen.

Wird im «Castellum» alles selbst gemacht, vom Rebenanbau bis zur Kelterung und dem Versand der Weinflaschen oder vergeben Sie bestimmte Arbeiten auch auswärts?
Nein, ich mache alles selbst, vom Anbau der Reben bis zur Kelterung, den Verkauf und das Marketing. Auch stelle ich die Weine ausschliesslich aus den Trauben in meinem Weingut her, nehme also keine Fremdgüter dazu. Auf dem Weingut befindet sich auch ein Verkaufsladen, der jeden Samstagvormittag geöffnet ist, vor Weihnachten jeweils samstags von 9.00–17.00 Uhr. Aber bei Voranmeldung kann man auch sonst jederzeit kommen, um Wein zu probieren und zu kaufen.

Der frühere Weinbau am Eschnerberg wurde vor gut hundert Jahren aufgrund von Schädlingen und der zunehmenden Konkurrenz aus dem billigen Ausland aufgegeben. Müssen Sie sich auch heute diesen zwei Elementen stellen?

Schädlinge und Rebkrankheiten sind ein Thema, das in den letzten Jahren stark zugenommen hat. Beispielsweise gibt es gewisse Pilze, die es früher nur in südlichen Regionen gegeben hat, mittlerweile auch bei uns. Besonders zu schaffen machten uns die letzten drei Jahre die sogenannte Kirschessigfliege, die aus dem asiatischen Raum eingeschleppt wurde. Im letzten Jahr mussten wir eine Einbusse von rund 50 Prozent hinnehmen. In Zukunft werden wir aufgrund der Globalisierung und Klimaveränderung noch mehr damit zu kämpfen haben, da immer mehr Krankheiten und Schädlinge aus andern Ländern eingeschleppt werden. Auch der Handel mit Naturprodukten kann dafür verantwortlich sein.



Und wie steht es mit der Konkurrenz aus dem Ausland, die früher den Weinbau am Eschnerberg praktisch zum Erliegen brachte?
Konkurrenz ist zweifellos vorhanden. Wir haben höhere Kosten als viele andere traditionelle Weingebiete im Ausland, die bedeutend grössere Flächen bewirtschaften und andere Produktionsbedingungen haben. Wir belegen mit unserem Weinsortiment eine Nische, wovon der Gesamtumsatz an Wein nur einen ganz kleinen Anteil beträgt, und deshalb spüren wir die Konkurrenz nicht direkt. Ein Vorteil von uns ist zweifellos, dass es viele Konsumenten gibt, die gerne jenen Wein trinken, der hier gemacht wird. Ich bin auch der Auffassung, dass der Wein dort am besten schmeckt, wo er wächst.

Die einheimischen Produkte haben es nicht leicht in Liechtenstein, obwohl mit «Natürlig vo do» entsprechend Werbung gemacht wird. Wie steht es damit im Weingeschäft: Werden einheimische Weine stark nachgefragt oder greifen die Leute lieber zu ausländischen Tropfen, die aus bekannten Anbaugebieten in Frankreich, Italien, Spanien oder Übersee kommen?
Im Weinbau hat es in den letzten zwei, drei Jahrzehnten erhebliche Verbesserungen an Qualität gegeben, sodass wir mit unseren Produkten durchaus mithalten können. Man kann es aber den Weinliebhabern nicht verargen, dass sie auch andere Weine aus anderen Gegenden geniessen und kennenlernen wollen. Vielleicht gibt es noch solche, die immer noch im Hinterkopf den Gedanken haben, der liechtensteinische Wein sei sauer und praktisch nicht geniessbar. Im Unterschied dazu stellen wir aber immer wieder fest, dass die Leute bei Degustationen überrascht sind von unserer Qualität. Der stetig zunehmende Kundenstamm beweist dies. Und unsere Weine werden auch gerne als Geschenk gekauft, weil man den Leuten anderswo mit einem typisch liechtensteinischen Produkt eine Freude machen möchte.

Wenn Sie jetzt Werbung machen müssten für Ihren Wein: Was würden Sie als Argumente für den liechtensteinischen Wein vorbringen?
Das Weingut «Castellum» produziert ausgezeichnete Qualitätsweine, die für alle Geschmacksvorlieben etwas bieten: vom leicht süsslichen bis zum trockenen Weisswein, vom geschmeidigen bis zum kräftigen Rotwein, und dazu eine Reihe von Spezialitäten.

Weingut «Castellum»

Das Weingut «Castellum» in Eschen umfasst eine Rebfläche von 4,1 Hektaren. Der Familienbetrieb bietet eine breite Palette an, denn 15 Traubensorten werden zu 12 verschiedenen Weinen ausgebaut. Alle Weine, auch die Cuvée, bestehen vollständig aus Trauben des Weinguts «Castellum».

Neben den Weiss- und Rotweinen werden auch Castellum-Sekt sowie Edelbrände hergestellt.

Den Grundstein für das heutige Weingut «Castellum» legte Werner Gstöhl, der Vater des heutigen Besitzers, mit einem Weinberg am Sonnenabhang des Eschnerbergs. Nach der Übernahme des Weinguts durch Hubert Gstöhl im Jahr 1991 wurde die Rebfläche stetig von 1 auf 4,1 Hektaren vergrössert und die Palette an Weinen und Spezialitäten erweitert. Im Jahr 2000 hat Hubert Gstöhl angefangen, alle Weine selbst zu keltern.

Informationen: www.weine.li

MARQUART
Elektroplanung + Beratung

25
Jahre erfolgreiche Projekte.
«persönlich – verbindlich – kompetent»

Buchs SG Winterthur Altstätten Chur Vaduz www.maq.ch

gassnerbau
Ihr Spezialist in Baufragen
gassnerbau.li

Erleben Sie die Welt von Renault Trucks.

EBERLE
Garage J. Eberle AG
CH-9471 Buchs
Langäulistrasse 9
T: +41 · (0)81 740 50 90
www.garageeberle.ch

sele
automatisch geniessen



Betriebsverpflegung mit Vielfalt. Teil- und Volloperating, Vermietung und Verkauf von Automaten, Technischer Service, Lieferung von Füllprodukten für Automaten und Nespresso-Produkten.

www.sele-ag.li

Offerte, Angebot und Kostenvoranschlag

Der Abschluss eines Vertrags im herkömmlichen Sinne nimmt beim Angebot (Offerte) seinen Ausgangspunkt. Bereits die Abgabe des Angebots entfaltet wichtige Rechtsfolgen und sollte deshalb überlegt abgegeben werden.

Das Angebot (Offerte) im Allgemeinen

Ein Vertrag kommt durch die übereinstimmende Willenserklärung (mindestens) zweier Personen zustande und erfordert daher ein Angebot (Offerte) einerseits und die damit korrespondierende Annahme dieses Angebots andererseits. Ein wirksames Angebot muss zunächst einen Bindungswillen des Angebotsstellers enthalten. Nicht erforderlich ist, dass der Angebotssteller alle mit der Angebotsstellung verbundenen Rechtsfolgen bedenkt und beabsichtigt. Es reicht, wenn er bei Abgabe der Erklärung in dem Bewusstsein handelt, rechtlich verbindliche Handlungen zu setzen. Ein wirksames Angebot muss zumindest auch die wesentlichen Inhalte des beabsichtigten Vertrags (sog. essentialia negotii) enthalten (zu einem wirksamen Kaufvertragsangebot gehören etwa die Angabe von Ware und Preis). Das Angebot ist eine empfangsbedürftige Willenserklärung, d.h., sie muss einerseits an den Vertragspartner adressiert sein, anderseits diesem auch zugehen. Im Fernabsatz und im E-Commerce gelten teilweise Sonderregeln.

Die Bindungswirkung des Angebots (Offerte)

Zu beachten ist, dass bereits die Abgabe eines wirksamen Angebots eine entsprechende Bindungswirkung für den Anbietenden auslöst. Die Dauer der Bindung kann grundsätzlich frei bestimmt werden. Ist keine Fristsetzung erfolgt, gelten unterschiedliche Fristen: Unter Anwesenden (Offerte unter persönlichem oder telefonischem Kontakt) muss die Offerte «sogleich» angenommen werden. Diese Frist ist noch gewahrt, wenn die Annahme während der Unterredung erfolgt. Eine Annahme am nächsten Tag ist grundsätzlich verspätet. Für ein Angebot unter Abwesenden (bspw. Brief, Telefax) gilt eine dreiteilige Frist: Transport des Angebots zum Empfänger, angemessene Überlegungsfrist sowie Transport retour. Mit Fristablauf erlischt das Angebot. Während der Annahmefrist ist der Angebotssteller an das Angebot gebunden und kann dieses daher nicht einseitig zurücknehmen. Der Angebotssteller kann die Bindungswirkung allerdings durch die Verwendung von entsprechenden Klauseln («freibleibend»; «unverbindlich» etc.) ausschliessen oder einschränken. Gegenüber Konsumenten darf sich der Unternehmer i.d.Z. aber keine unangemessen lange oder nicht hinreichend bestimmte Frist ausbedingen.

Der Kostenvoranschlag beim Werkvertrag insbesondere

Für Kostenvoranschläge beim Werkvertrag gibt es gesonderte gesetzliche Vorschriften: Wurde dem Werkvertrag ein Kostenvoranschlag unter ausdrücklicher Gewährleistung für seine Richtigkeit zugrunde gelegt (verbindlicher Kostenvoranschlag), so kann der Unternehmer auch bei unvorhergesehener Grösse oder Kostspieligkeit der veranschlagten Arbeiten keine Erhöhung des Entgelts fordern; der Unternehmer kann höchstens den im Kostenvoranschlag genannten Betrag fordern, und Kostenunterschreitungen kommen dem Kunden zugute. Ist ein Voranschlag ohne Gewährleistung zugrunde gelegt worden (unverbindlicher Kostenvoranschlag) und erweist sich eine beträchtliche Überschreitung der Kosten als unvermeidlich, so kann der Auftraggeber unter angemessener Vergütung der vom Unternehmer geleisteten Arbeit vom Vertrag zurücktreten. Beim unverbindlichen Kostenvoranschlag sind also unbeträchtliche und unvermeidbare Kostenüberschreitungen vom Kunden hinzunehmen. Eine solche beträchtliche Überschreitung wird grundsätzlich bei mehr als 15% (bezogen auf die Gesamtsumme) angenommen. Sobald sich eine solche Überschreitung als unvermeidlich herausstellt, hat der Unternehmer dies dem Auftraggeber des Werkvertrags aber unverzüglich anzuzeigen, widrigenfalls er jeden Anspruch wegen der Mehrarbeiten verliert. Diese gesetzlichen Regelungen sind durch vertragliche Vereinbarung abänderbar. Bei Verträgen mit Konsumenten sind die zwingenden Regeln des KSchG zu beachten.

Die SIA-Norm 118 enthält eigene Regelungen (auch) für Kostenvoranschläge. Die SIA-Norm 118 gelangt allerdings nur zur Anwendung, wenn die Parteien sie zum Vertragsinhalt erhoben haben.



● Dr. iur. Karl Mumelter, LL.M., Rechtsanwalt

WOLFF GSTOEHL BRUCKSCHWEIGER
Advokaturbüro

Mitteldorf 1, Postfach 343, LI-9490 Vaduz
Tel: +423 238 10 30, Fax: +423 238 10 31
info@wgb-law.li, www.wgb-law.li

«Spielhöllen» in Liechtenstein?

Die Regierung hat den Bericht und Antrag zur Revision des Geldspielgesetzes zuhanden des Landtags verabschiedet. Zentrales Element der Revision ist die Änderung des Bewilligungssystems im Bereich der Spielbanken.

Um die Frage im Titel gleich vorweg zu beantworten: Nein, es ist nicht zu befürchten, dass es durch die angepassten Bestimmungen im Geldspielgesetz zu «Spielhöllen» in Liechtenstein kommen wird. Dafür werden nicht nur die Marktbedingungen sorgen, sondern auch die unverändert hohen Anforderungen, die das Geldspielgesetz an die Betreiber von Geldspielen stellt, und die Bestimmungen, die eine starke Aufsicht und Kontrolle der Spielbanken ermöglichen.

Dem positiven Aspekt des wirtschaftlichen Nutzens der Geldspiele können negative Folgen wie Spielsucht oder Geldwäscherei gegenüberstehen. Die Regierung ist sich dieser Risiken bewusst. Mit den hohen gesetzlichen Anforderungen an Qualität und Aufsicht soll diesen Risiken bestmöglich entgegengetreten werden.



Wirtschaftsminister Thomas Zwiefelhofer: «Trotz Wechsel im Bewilligungssystem für Spielbanken bleiben die Zulassungsvoraussetzungen und die Anforderungen an Qualität und Aufsicht unverändert hoch.»

Der Markt soll es richten

In Abweichung zum Vernehmlassungsbericht schlägt die Regierung vor, in einem ersten Schritt das Bewilligungssystem im Bereich der Spielbanken zu ändern, nicht jedoch in den Bereichen Online-Geldspiele, Lotterien und Wetten. Eine Abänderung des Bewilligungssystems in diesen Bereichen kann allenfalls zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen.

Die vorgeschlagene Abänderung des Bewilligungssystems bei Spielbanken besteht in einer veränderten Zulassungsform: Anstelle einer Konzession benötigen Spielbankenbetreiber neu eine Polizeibewilligung. Mit diesem Wechsel zum Polizeibewilligungssystem fällt das sehr komplexe Auswahlverfahren unter mehreren Gesuchstellern dahin. Jedes Gesuch wird in einem eigenen Verfahren behandelt und steht nicht mehr in Konkurrenz zu den anderen Gesuchen.

Durch das veränderte Bewilligungssystem können zukünftig Rechtsblockaden vermieden und der Weg zu einem Casino kann freigemacht werden. Das neue System lässt unternehmerisches Engagement zu, und der Staat fokussiert seine Tätigkeit auf seine Kernaufgabe, nämlich das Wahrnehmen von Aufsicht und Kontrolle, um den Risiken des Geldspiels zu begegnen. Der freie Wettbewerb, und nicht der Staat, sollen über den wirtschaftlichen Erfolg und damit auch über die Anzahl der Spielbanken in Liechtenstein entscheiden.

Unveränderte Rechtslage bei Online-Geldspielen, Lotterien und Wetten

Bei Online-Glücksspielen, Lotterien und Wetten hält die Regierung an der bisherigen restriktiven Rechtslage fest. Dadurch ist es möglich, erst einmal Erfahrungen mit Spielbanken zu sammeln und abzuwarten, bis im Bereich der Online-Geldspiele erste Erfahrungen aus der Schweiz vorliegen, wo derzeit eine Zulassung von Online-Spielbanken geprüft wird.

Laut den Rückmeldungen der Vernehmlassungsteilnehmer wird gerade im Bereich der Online-Glücksspiele ein besonders hohes Reputationsrisiko für Liechtenstein ausgemacht. Dazu kommt, dass es nach Ansicht der Regierung erheblich schwieriger zu bewerkstelligen ist, sozial schädliche Entwicklungen im Online-Glücksspielbereich zu vermeiden. Weiters sind wichtige EWR-rechtliche Abklärungen noch offen.

Kein Qualitätsabbau: Strenge Voraussetzungen für Spielbanken-Bewilligungen bleiben bestehen

Auch wenn durch den Wechsel zum Polizeibewilligungssystem die Zulassungsform vereinfacht wird, so bleiben die Zu-

lassungsvoraussetzungen für Spielbanken unverändert hoch. Wer Geldspiele betreiben will, muss einen sicheren, ordnungsgemässen und transparenten Spielbetrieb gewährleisten können, über genügend Eigenmittel verfügen, deren rechtmässige Herkunft nachgewiesen werden muss, einen guten Leumund haben und Gewähr für eine einwandfreie Geschäftstätigkeit bieten. Gesuchsteller müssen ausserdem ein Sicherheits-, ein Sozial- und ein Sorgfaltspflichtkonzept vorlegen.

Die Regierung geht davon aus, dass mit diesen hohen Anforderungen an die Gesuchsteller genügend Gegensteuer gegeben wird, um ein übermässiges Geldspielangebot in Liechtenstein wie auch einen Qualitätsabbau zu verhindern.

Die Regierung ist sich bewusst, dass eine Veränderung des Geldspielmarkts Befürchtungen auslöst und die Sinnhaftigkeit von Geldspielangeboten in Liechtenstein in Frage gestellt wird. Das haben auch die Online-Umfragen des «Liechtensteiner Vaterlands» im Mai und der «Lie:zeit» im September dieses Jahres aufgezeigt. Die «Vaterland»-Frage «Befürworten Sie das Vorhaben der Regierung, das bisherige Konzessionssystem zu einem Polizeibewilligungssystem umzuwandeln, damit mehrere Casinos in Liechtenstein eröffnet werden könnten?» wurde von rund 62% der Umfrageteilnehmer mit Nein, die «Lie:zeit»-Frage «Braucht Liechtenstein ein Casino?» immerhin auch noch von rund 56% mit Nein beantwortet. Die Regierung ist aber überzeugt, dass eine Zulassung von Geldspielangeboten unter klar geregelten Voraussetzungen die beste Lösung ist, um einerseits illegale Glücksspiele zu verhindern und um anderseits Massnahmen gegen sozial schädliche Auswirkungen und Kriminalität treffen zu können.

Zwei Behörden garantieren eine starke Aufsicht

Die Aufsicht über Spielbanken wird von zwei Behörden wahrgenommen: Die Finanzmarktaufsicht ist für die Überwachung und die Einhaltung der Sorgfaltspflichten zuständig; das Amt für Volkswirtschaft ist für die übrigen Aufsichtsaufgaben verantwortlich, es wird die bewilligten Betriebe überwachen und Verwaltungsmassnahmen erlassen. Das Amt für Volkswirtschaft wird mit dem Wechsel zum Polizeibewilligungssystem neu auch dafür zuständig sein, Spielbankenbewilligungen zu erteilen oder zu entziehen. Das entspricht den Abläufen in anderen Bereichen, wie zum Beispiel im Gewerberecht. Die Anforderungen an die Kontrolle kann die Regierung auf Verordnungsebene konkretisieren.

Die beiden Aufsichtsbehörden nehmen ihre Funktion auf zwei Ebenen wahr: Einerseits auf der Basis der Meldungen und Informationen der Geldspielanbieter, anderseits mit Inspektionen vor Ort. Die Behörden prüfen, ob die Anbieter die rechtlichen Vorgaben erfüllen und über funktionierende interne Kontroll- und Überwachungssysteme verfügen.



Die Regierung nutzt die Revision des Geldspielgesetzes auch dazu, um umfassende Datenschutzregelungen für die Bearbeitung von Personendaten zu schaffen, die sowohl für die Betreiber wie auch für die Aufsichtsbehörden gelten.

Moderate Erhöhung der Geldspielabgabe

Anlass zu Diskussionen hat in der Vergangenheit auch die Geldspielabgabe gegeben. Mehrfach wurde die im Vergleich zur Schweiz tiefere Besteuerung des Bruttospielertrags kritisiert. Die Regierung hat deshalb das Potenzial, den Geldspielabgabesatz zu erhöhen, vertieft abgeklärt. Aufgrund der Abklärungen hat die Regierung beschlossen, dem Landtag eine moderate Erhöhung des minimalen Abgabesatzes von 12.5% auf 17.5% vorzuschlagen. Der maximale Abgabesatz soll unverändert bei 40% belassen werden.

Eine betriebswirtschaftliche Besonderheit von Spielbanken besteht darin, dass der Anteil der Fixkosten am Aufwand sehr hoch ist. Abgabesätze müssen deshalb so bemessen werden, dass den Betreibern von Geldspielen eine sinnvolle wirtschaftliche Entfaltung und das Erzielen einer angemessenen Rendite ermöglicht wird.

Dass die Geldspielabgabe nicht zu hoch angesetzt wird, dafür sprechen auch die nach wie vor sinkenden Bruttospielerträge in der Schweiz und in Österreich. Sie sind eine Folge der veränderten wirtschaftlichen Ausgangslage, hervorgerufen vor allem durch die Zunahme von Spielbetrieben, das Rauchverbot und die starke Konkurrenz von Online-Geldspielen. Trotzdem werden in beiden Ländern weiterhin hohe Abgaben generiert. Bei der Revision des Geldspielgesetzes hat die Regierung die wirtschaftliche Ausgangslage berücksichtigt, die sich seit dem Erlass des Geldspielgesetzes Mitte 2010 verändert hat.

mareco.

Buchhaltungen
Revisionen
Steuererklärungen

Landstrasse 123
9495 Triesen, Liechtenstein
T +423 237 79 20

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

kommunizieren sie direkt?



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

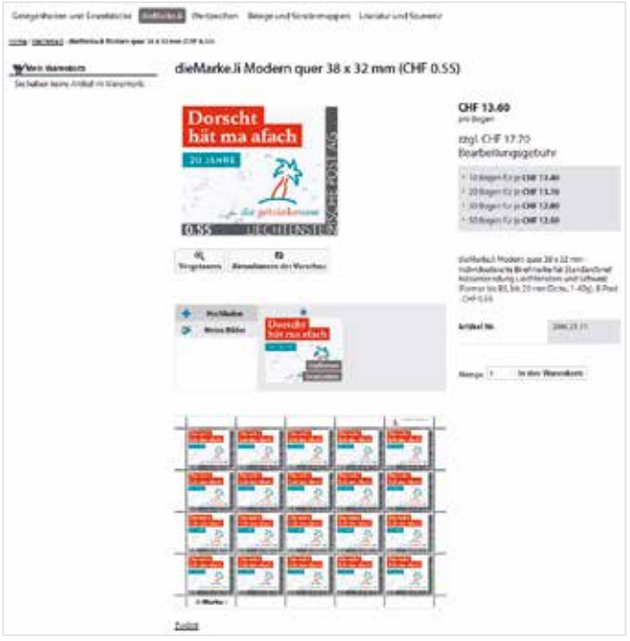
SPEEDCOM



Die eigene Briefmarke fällt auf

Mit dieMarke.li individuelle postgültige Briefmarken erstellen

Briefe, die mit echten Briefmarken frankiert sind, werden als persönlicher empfunden und erhalten erwiesenermassen mehr Aufmerksamkeit als pauschal frankierte Massensendungen. Mit einer individuellen Briefmarke von dieMarke.li gestalten Sie Ihre Hochzeits- oder Geburtstagseinladungen sowie Ihre Vereins- oder Firmenkorrespondenz jetzt noch persönlicher.





dieMarke.li ist ein innovativer Service der Liechtensteinischen Post AG. Auf dem Onlineportal lassen sich mühelos individuelle postgültige Briefmarken gestalten.

Seit dem Start im Dezember 2013 erfreut sich dieMarke.li einer stetig wachsenden Beliebtheit. Das Portal wird nicht nur von zahlreichen Privatpersonen genutzt, um individuelle Briefmarken für private Anlässe wie Hochzeiten oder Geburtstage zu erstellen, auch zahlreiche Vereine und Firmen haben das Potenzial von dieMarke.li erkannt und präsentieren sich auf sympathische Art und Weise bereits auf dem Briefumschlag. Eine passende Briefmarke ist der Clou für Direct Mailings, Einladungen zu Kundenevents und vielem mehr.

Ähnlich wie bei zahlreichen bekannten Fotobuch-Services lädt der Benutzer bei dieMarke.li sein Foto oder Firmenlogo hoch, wählt das passende Design sowie den gewünschten Frankaturwert und fertig ist die eigene Briefmarke. Die Marke kann hoch, quer oder quadratisch gewählt werden und ist in allen gängigen Frankaturwerten von CHF 0.85 bis CHF 2.00 erhältlich. Nach dem Upload lässt sich das Bild verschieben und skalieren, bis es optimal in der Briefmarke eingepasst ist. Eine Vorschau zeigt das fertige Ergebnis als Einzelmarke und als Bogen zu 20 Stück, so wie die Marke schlussendlich ausgeliefert wird. Beim anschliessenden Bestellvorgang wird die Liefermenge festgelegt. Diese kann im Warenkorb auch nachträglich noch verändert werden. Natürlich wird bei grösseren Bestellmengen die einzelne Marke günstiger, da die Produktions- und Bearbeitungskosten immer gleich bleiben. Ein kleines Preisbeispiel für eine Briefmarke mit einem Nominalwert von CHF 1.00: bei Bestellung von einem Bogen (20 Marken) kostet die einzelne Marke CHF 2.02. Bei zehn Bogen (200 Marken) verringert sich der Einzelpreis bereits auf CHF 1.21 pro Marke.

Die Produktionszeit der individuellen Briefmarke ist sehr kurz. Der Versand erfolgt einmal wöchentlich, jeweils donnerstags. Berücksichtigt werden dabei Bestellungen, die bis Mittwoch 12.00 Uhr aufgegeben werden. Ausgenommen davon sind gesetzliche Feiertage. Für besonders dringende Aufträge sind gegen einen Aufpreis von CHF 35.– auch Expresslieferungen an jedem anderen Arbeitstag möglich.

www.diemarke.li

So einzigartig wie Sie
die Marke.li

TOP SERVICE
Gebäudereinigung



Tel. +423 238 23 00 • www.the-topservice.com • thetopservice



DER NEUE DAILY HI MATIC -
KLASSENBESTES 8-GANG-AUTOMATIKGETRIEBE

Der neue Iveco Daily - ein komplett neues Auto, das alle Anforderungen an einen Transporter perfekt erfüllt: von 3.5 - 7.2-Tonner, Einzel- oder Doppelkabine und Kastenwagen, Heckantrieb oder Allradantrieb, einer Leistung bis zu 205 PS, manuellem Getriebe oder jetzt auch mit dem besten 8-Gang-Wandler-Automatikgetriebe. Er ist das Ergebnis einer ausgewogenen Mischung aus Tradition und Innovation. Mit starkem Konzept, starker Konstruktion, starken Motoren, einem fabelhaftem Fahrvergnügen und einem unverwechselbaren Design.

Für alle professionellen Transportaufgaben der ideale Kollege. Wir beraten Sie gerne!

IVECO

Walter Kaiser Garage 9494 Schaan

Garage Walter Kaiser
Zollstrasse 59 · 9494 Schaan
T +423 2322955 · F +423 2331628
E info@garagekaiser.li · www.garagekaiser.li

LINEXA

LED.
Lichtlösungen
für jeden Arbeitsplatz.

www.linexa.com Am Schrägen Weg 9, FL-9490 Vaduz

Aktuelle Weiterbildungen

kurse.li
Stiftung für Berufliche Weiterbildung

Weiterbildungen für Lernende

Das richtige Rezept für eine erfolgreiche LAP – das 1x1 der Motivation

Ziel: Die letzten Monate einer Lehre oder eines Schulabschlusses sind intensiv und gelten als Vorbereitung zur LAP bzw. Abschlussprüfung. Wir geben euch nochmals einen Motivationsschub mit auf den Weg und helfen euch bei der gezielten Planung des Lernstoffs auf diese Examen hin.

Datum und Zeit: Donnerstag, 17. Dezember, von 17.30 bis 20.30 Uhr

Referentin: Regula Dütschler, Nachhilfeplus GmbH, Schaan

Kosten: CHF 100.00

Vorbereitung W&G (E-Profil und B-Profil)

Ziel: Vorbereitung der Lernenden auf die schriftlichen Prüfungen in den Fächern Wirtschaft & Gesellschaft. Es werden alle Themen aus den 3 Jahren Wirtschaft & Recht und Wirtschaft & Gesellschaft nochmals wiederholt, zudem werden alte QV-Prüfungen gelöst, damit die Lernenden optimal vorbereitet sind.

Datum und Zeit: 5./12./13. April 2016, 3./9./10./20. Mai 2016, jeweils **von 7.30 bis 12.00 Uhr für das E-Profil,** 5./12./13. April 2016, 3./9./10./20. Mai 2016, **jeweils von 13.00 bis 17.30 Uhr für das B-Profil**

Referentin: Cassandra Senti, 100pro! der Wirtschaftskammer Liechtenstein

Kosten: CHF 960.00

Weiterbildung für Berufsbildner

Seminar «Berufsbildung mit nachhaltigem Lernerfolg»

Ziel: Mit neuerworbenem Wissen über das Lernen 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.

Datum und Zeit: Donnerstag, 28. Januar 2016, Mittwoch, 24. Februar 2016, Dienstag, 15. März 2016, jeweils von 8.30 bis 17.00 Uhr

Referent: Prof. Dr. Gerhard Steiner

Kosten: CHF 500.00

Berufsorientierte Weiterbildungen

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 und Zeit: Dienstag, 8. März 2016, von 9.00 bis 17.00 Uhr und Mittwoch, 9. März 2016, von 9.00 bis 17.00 Uhr

Referent: Oliver Gerstgrasser

Kosten: CHF 1 295.00, Mitglieder der Wirtschaftskammer Liechtenstein CHF 1110.00

Sachbearbeiter/-in Liechtenstein

Ziel: Ziel ist es, der Liechtensteiner Wirtschaft, insbesondere den KMU, Industrien und Institutionen entsprechendes Personal mit spezifischem «Liechtensteiner Wissen» zur Verfügung zu stellen.

Datum und Zeit: Start ist am Mittwoch, 16. März 2016, von 18.00 bis 21.15 Uhr, danach wird der Lehrgang jeweils mittwochs von 18.00 bis 21.15 Uhr weitergeführt.

Lehrgangsleiter: Ralph Büchel, Caveris AG, Vaduz/Ruggell

Kosten: CHF 2450.00 (zusätzlich Lehrmittel CHF 300.00 und Prüfungsgebühr CHF 150.00)

Social Media im Unternehmen für Fortgeschrittene

Zielgruppe: Dieser Kurs **ist für Fortgeschrittene mit Social Media Vorkenntnissen gedacht – aus der beruflichen bzw. privaten Nutzung oder dem Kurs** Social Media im Unternehmen für Einsteiger.

Ziel: Der professionelle Einsatz von Facebook, Twitter, LinkedIn, Xing, Instagram und Google+ weckt Aufmerksamkeit, verbessert die Reputation, erlaubt direkten Kundendialog und optimiert das Suchmaschinenranking.

Zahlreiche praktische Übungen im Kurs befassen sich u.a. mit der Erstellung einer Social Media Konzeption und der Diskussion aktueller Beispiele. Daneben erhalten die Teilnehmer Anregungen, wie sie die Ressourcen planen sowie die Kommunikation und Strukturen intern organisieren können.

Datum und Zeit: Dienstag, 10. Mai 2016, von 8.30 bis 17.30 Uhr

Referent: Andreas Krättli, Radio L Moderator

Kosten: CHF 370.00, Mitglieder der Wirtschaftskammer Liechtenstein CHF 320.00

Rechnungswesen

Steuererklärung für natürliche Personen – Rechtslage und Praxis

Ziel: Die Kursteilnehmer lernen, auf was sie beim Ausfüllen der Steuererklärung achten müssen. Anschliessend sind sie in der Lage, die Steuererklärung vollständig und korrekt auszufüllen.

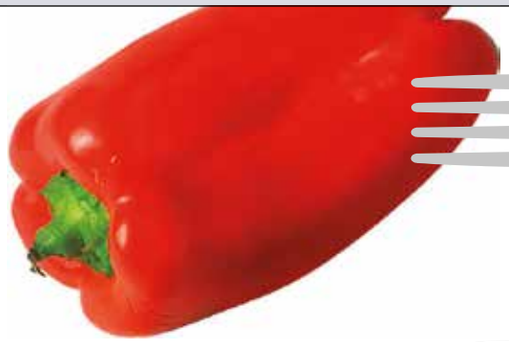
Datum und Zeit: Dienstag, 12. April 2016, von 18.00 bis 21.00 Uhr

Referent: Bert Marxer, Kelonia Trust reg. Schaan

Kosten: CHF 250.00, Mitglieder der Wirtschaftskammer Liechtenstein CHF 210.00

● 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



Der perfekte
Gastro-Partner

Beratung – Planung – Lieferung –
Montage – Wartung aus einer Hand

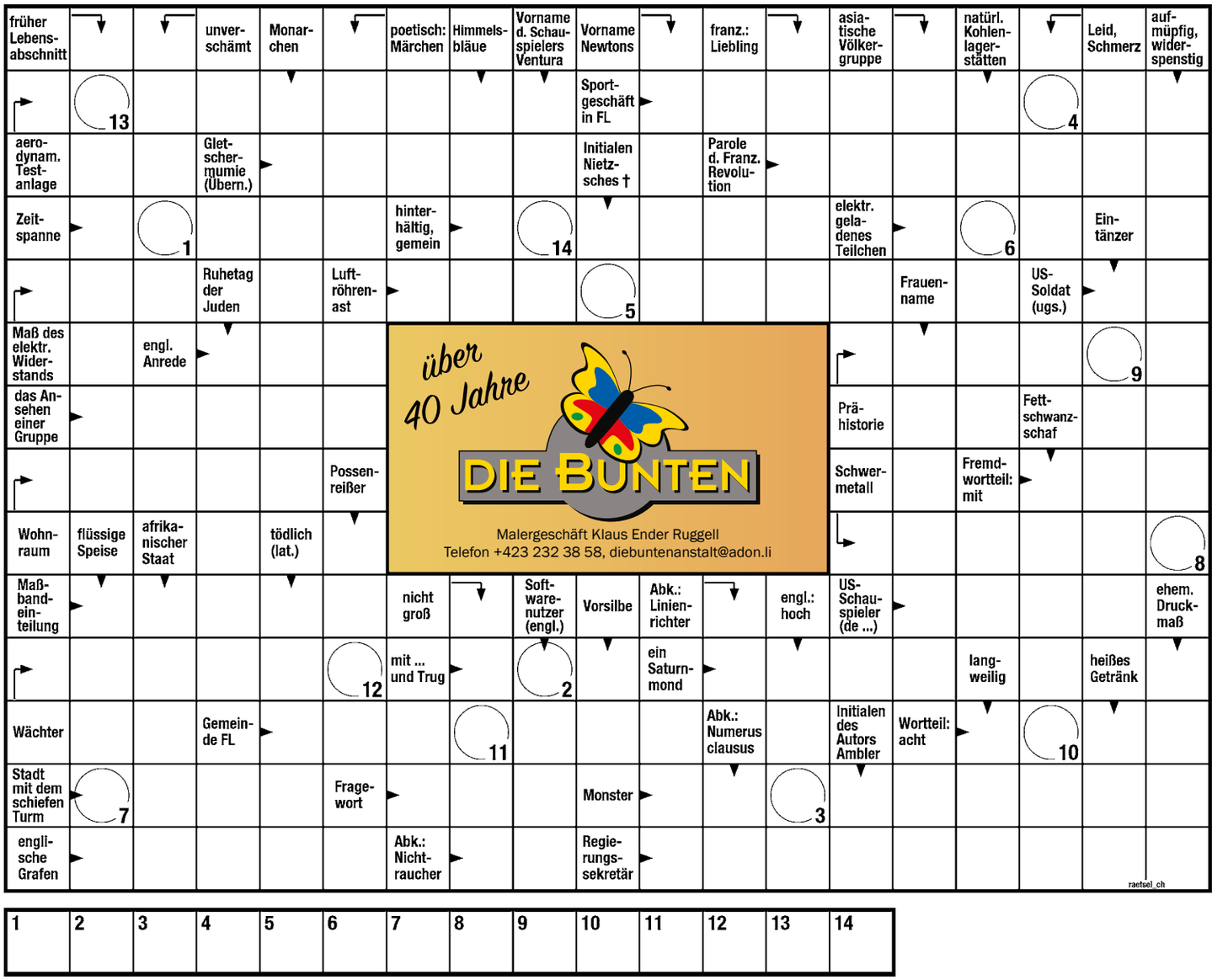
MARXER GROSSKÜCHEN – KÄLTE – CHEMIE
GASTROCHEM AG

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





15 Minuten unternehmer. Pause



Teilnahme

Senden Sie das Lösungswort mit dem Betreff **Rätsel Dezember 2015** an: info@wirtschaftskammer.li oder per Fax an 237 77 89 und gewinnen Sie einen von zwei 50-Franken-Einkaufsgutscheinen vom einkaufland liechtenstein.

Einsendeschluss ist der 14. Dezember 2015

Lösungswort November 2015: HOTELFACHFRAU

Gewinner der Einkaufsgutscheine:

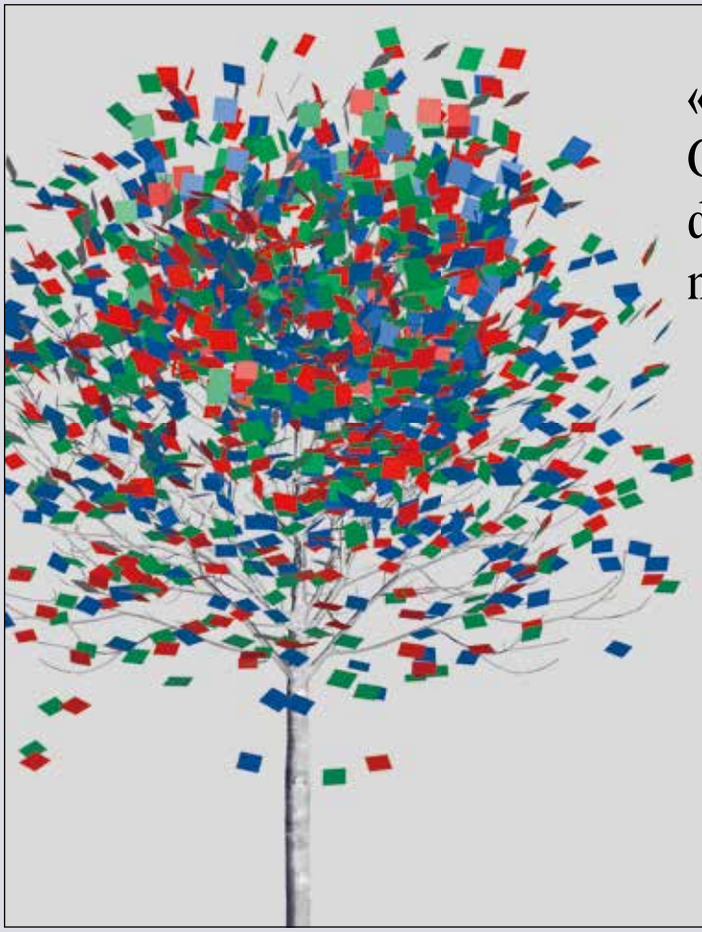
- Matthias Kurz, Schaan
- Antonio Stanizzi, Eschen

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

GÖTZ
ELEKTRO
Götz Elektro Telecom Anstalt
...hilft Strom sparen
9488 Schellenberg +423 373 78 28

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

PETER LAGEDER
PLATTENBELÄGE
Haldenweg 31, 9495 Triesen
www.plattenbelaege.li
info@plattenbelaege.li
Tel. +423 / 392 30 90
Fax +423 / 392 30 91
Natel 079 / 696 09 15



«Geh nicht nur die glatten Strassen.
Geh Wege, die noch niemand ging,
damit du Spuren hinterlässt und
nicht nur Staub.» Antoine de Saint-Exupery

BVD
Druck+Verlag AG
Schaan
Landstrasse 153, 9494 Schaan
Niederlassung Unterland
Haldenstrasse 5, 9487 Bendern
www.bvd.li

Letzte Hoffnung 0901'570'570

Nun beginnt sie wieder – die Zeit der Lebkuchen, des Glühweins, der Geschenke bzw. des Beschenktwerdens und der Christbäume – obwohl mir bis heute niemand erklären konnte und kann, weshalb dem Tannenbaum im gleichnamigen Weihnachtslied Blätter angedichtet werden. Egal – es wäre ja auch ein Stimmungskiller, wenn der Christbaum wirklich ein Laubbaum wäre und wir die Kugeln an nackte Äste hängen müssten.

Weihnachten war sowieso in den Kinderjahren am schönsten. Man hatte keinen Vorweihnachtsstress, da man ja keine Geschenke kaufen musste und das Christkind alles erledigte. Es genügte, eine Wunschliste zu schreiben, diese auf das Fenstersims zu legen und auf den 24. Dezember zu warten. Das war's. O du fröhliche!

Wenn es nur so einfach wäre. Einfach eine Liste mit Wünschen, die in Erfüllung gehen. Das wäre ja wie im Märchen – drei Nüsse für Aschenputtel. Nach diesem ereignisreichen Jahr wären diese drei Nüsse rasch verbraucht. Beispiele gefällig?

Ich wünsche mir einen Eurokurs von mindestens 1.20 Franken.

Ich wünsche mir, dass unser Freund Schweiz uns gleich behandelt wie seine anderen Freunde und auch uns Quellensteuereinnahmen gönnt.

Ich wünsche mir Politiker, die nicht nur wissen, dass höhere Lohnnebenkosten schlecht für den Wirtschaftsplatz Liechtenstein sind, sondern auch danach handeln.

Und weg sind die Nüsse. Mit irdischen Fähigkeiten werden sich diese Wünsche wohl nicht erfüllen, weshalb ich voll und ganz auf überirdische Fähigkeiten hoffe. Also liebes Christkind, du bist an der Reihe.



Und wenn am 25. Dezember der Eurokurs immer noch dümpelt, der Regierungschef keine neue Quellensteuereinnahmen verkündet und gegen den Anstieg der Lohnnebenkosten immer noch nicht vorgegangen wird, dann bleibt mir immer noch – als letzte überirdische Hoffnung – die Telefonnummer 0901'570'570. Mike Shiva wird mir dann wohl sagen: Herr Gwerbler, Sie glauben ja wirklich noch ans Christkind. O.k., dann versuch ich's nochmals zu Pfingsten – vielleicht bringt ja der Heilige Geist bei gewissen Personen die Erleuchtung.

Ihr Gwerbler
gwerbler@wirtschaftskammer.li

Aus der Geschäftsstelle

Betriebsferien vom 24. Dezember 2015 bis und mit 6. Januar 2016.

Wir wünschen allen Unternehmen eine besinnliche Adventszeit, frohe Weihnachten und ein Erfolgreiches 2016!

Das Team der Wirtschaftskammer Liechtenstein



Neumitglieder

wirtschaftskammer.liechtenstein
für gewerbe, handel und dienstleistung

Conetal AG, Ruggell

TAEK Pascal Büchel, Ruggell

Lie Advice AG, Vaduz

Securex AG, Vaduz

unternehmer.

publikation der wirtschaftskammer liechtenstein



Erscheinung

01. Februar 2016
01. März 2016
01. April 2016
02. Mai 2016
01. Juni 2016
01. Juli 2016
01. September 2016
03. Oktober 2016
02. November 2016
01. Dezember 2016

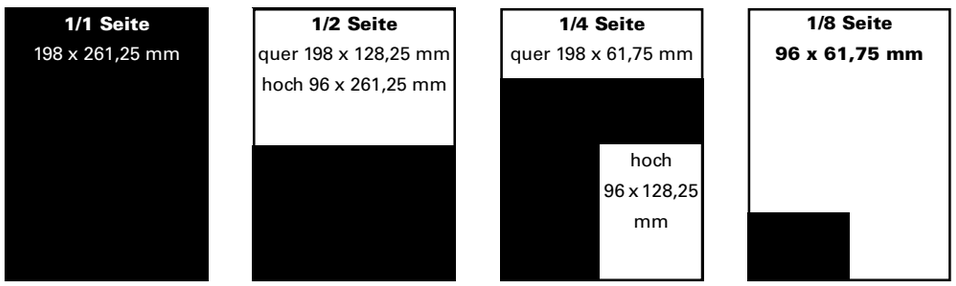
Inserateschluss

15. Januar 2016
16. Februar 2016
16. März 2016
15. April 2016
12. Mai 2016
16. Juni 2016
17. August 2016
16. September 2016
17. Oktober 2016
17. November 2016

Distribution

Auflage 4800 Exemplare

- Persönlich adressiert an jede(n) UnternehmerIn Liechtensteins.
- Liegt bei allen öffentlichen Behörden und Institutionen auf.
- Die Publikation «unternehmer.» der Wirtschaftskammer Liechtenstein bietet Ihnen eine ideale Plattform für Inserate «von Unternehmer-Innen für Unternehmer-Innen».
- Die Zeitschrift veröffentlicht Berichte und Meinungen, welche unsere liechtensteinische Wirtschaft tangieren.



Tarif 4-farbig
Mitglieder
CHF 1380.–
Nicht-Mitglieder
CHF 1560.–

Tarif 4-farbig
Mitglieder
CHF 690.–
Nicht-Mitglieder
CHF 790.–

Tarif 4-farbig
Mitglieder
CHF 395.–
Nicht-Mitglieder
CHF 490.–

Tarif 4-farbig
Mitglieder
CHF 240.–
Nicht-Mitglieder
CHF 290.–

Wiederholungs-rabatt:
3 x 5%
6 x 10%
10 x 15%

Zuschlag bei Platzierungs-wunsch: 20%

Alle Preise verstehen sich exkl. MwSt.

Beispiel:



Publireportage:
Für Mitglieder: Stellen Sie Ihr Unternehmen / Ihre Produkte vor!
1 Seite 4-farbig zum Sondertarif!
Preis ab gelieferten Daten: **CHF 1150.–**
Für Nichtmitglieder: CHF 1500.–

Prospektbeilagen:
Bis A4, bis 50g
Werbewert: CHF 1910.– + techn. Kosten CHF 700.–: **CHF 2610.–**

Marketing, Verkauf:

fokus medien

creativeservice ag, fokusmedien
Im alten Riet 153, 9494 Schaan
Telefon +423 / 375 23 23
kunde@fokusmedien.li
www.fokusmedien.li

wirtschaftskammer.liechtenstein
für gewerbe, handel und dienstleistung

Öffentliche Arbeitsvergaben

Eschen-Nendeln

Telefonanlage der Gemeindeverwaltung

- Lieferung und Installation der neuen Telefonanlage, SpeedCom, Schaan, zum Offertpreis von CHF 14'105.05 inkl. MwSt.

Ruggell

Umbau Primarschule

- Leuchten und Lampen, Enderelektrik AG, Ruggell, zum Offertpreis von CHF 100'328.20 inkl. MwSt.

Verkehrstechnische Untersuchung

- Verkehrstechnische Untersuchung, Verkehrsingenieure AG Engstler-Gächter-Besch, Eschen, zum Offertpreis von CHF 32'850.– inkl. MwSt.

Update Gemeindekanal auf HD

- Update des Gemeindekanals auf HD, GMG AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 23'650.– inkl. MwSt.

Update der Website www.ruggell.li auf Responsive Design

- Umsetzung dieses Projektes, GMG AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 9'000.– inkl. MwSt.

Schaan

Stammbuch der Bürgerinnen und Bürger von Schaan

- Druckarbeiten, BVD Druck+Verlag AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 105'410.– inkl. MwSt.

Schwimm- und Badeanstalt Mühleholz – Erneuerung Verpflegungscenter

- Kücheneinrichtung, FHE FRANKE GmbH, Dornbirn, zum Offertpreis von CHF 277'095.50 inkl. MwSt.
- Lüftungs- und Sanitäranlagen, W. Kaufmann AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 131'668.30 inkl. MwSt.
- Baumeisterarbeiten, Frickbau AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 231'719.60 inkl. MwSt.
- Verglasung, Hilti Glasbau AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 75'995.25 inkl. MwSt.
- Bodenbeläge aus Kautschuk, Quaderer AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 40'770.15 inkl. MwSt.
- Kälteanlagen, FHE FRANKE GmbH, Dornbirn, zum Offertpreis von CHF 95'354.45 inkl. MwSt.

Verkehrsberuhigungsmassnahmen Wohnquartiere, Saxgass (Bereich Bardellaweg – Landstrasse

- Pflästerungs- und Belagsarbeiten, Gebr. Hilti AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 90'772.60 inkl. MwSt.

Verkehrsberuhigungsmassnahmen Wohnquartiere, Kreuzung Plankner Strasse – Strasse Im Kresta

- Pflästerungs- und Belagsarbeiten, Gebr. Hilti AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 91'477.95 inkl. MwSt.

Inertstoffdeponie Forst, Ausbau 2016

- Projektierungsarbeiten, Hanno Konrad Anstalt, Schaan, zum Offertpreis von CHF 145'142.80 inkl. MwSt.

Strassen- und Werkleitungsausbau Gapetschstrasse, Ausbau 2016

- Projektierungsarbeiten, Wenaweser & Partner Bauingenieure AG, Schaan, zum Offertpreis von CHF 154'752.30 inkl. MwSt.

Strassen- und Werkleitungsausbau Tanzplatz

- Projektierungsarbeiten, Ingenieurbüro Frommelt AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 122'244.30 inkl. MwSt.

Ersatz Binnenkanalbrücke Medergass

- Ingenieurarbeiten (Projekt und Bauleitung) Silvio Wille Anstalt, Balzers, zum Offertpreis von CHF 78'994.70 inkl. MwSt.

Triesen

Gemeindestrassen: diverse Sanierungen 2014 – Ableitung Sickerwasser Farbweg

- Baumeisterarbeiten, Büchel Bauunternehmungen AG, Balzers, zum Offertpreis von CHF 17'000.– inkl. MwSt.

Landstrasse: Sanierung Werkleitung (Sandhüslerweg bis Maschlinastrasse)

- Bauleitung, Sprenger & Steiner Anstalt/Hoch & Gassner AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 51'165.– inkl. MwSt.
- Baumeisterarbeiten, Kindlebau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 203'545.10 inkl. MwSt.
- Materiallieferung Wasserleitung, Debrunner Acifer AG, Landquart, zum Offertpreis von CHF 118'627.40 inkl. MwSt.

Dorfstrasse 24 (Fabrik) – Ersatz Lastenaufzug Trakt A/B

- Ersatz der Aufzugsanlage, Schindler Aufzüge AG, Vaduz, zum Offertpreis von CHF 95'364.– inkl. MwSt.

Netzverbesserungen (Abwasser): 17. Teil (Etappe 2015)

- Ingenieurarbeiten, Fremdwasseranalyse, Sprenger & Steiner Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 14'500.– inkl. MwSt.
- Ingenieurarbeiten Kanalisation Sanierungsplanung, Sprenger & Steiner Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 25'920.– inkl. MwSt.

Sandfang Hoval

- Baumeisterarbeiten, Kindlebau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 32'768.05 inkl. MwSt.

Kindergarten Oberfeld

- Leuchten und Lampen, Risch Elektro-Telecom Anstalt, Triesen, zum Offertpreis von CHF 40'053.10 inkl. MwSt.

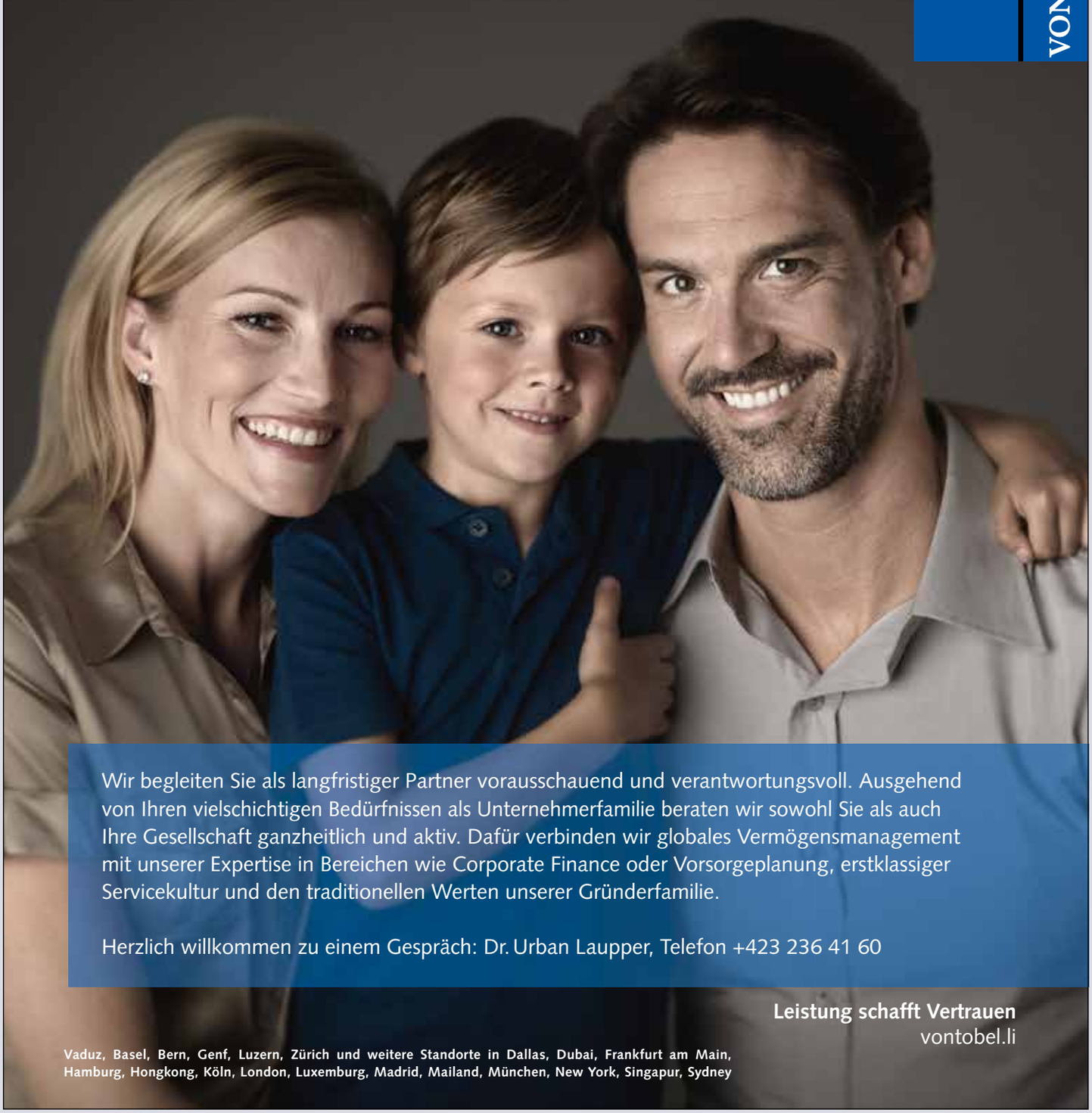
Werkhof Erweiterung

- Belagsarbeiten, LupoBau AG, Triesen, zum Offertpreis von CHF 10'521.70 ink. MwSt.

AZB
9494 Schaan

Als Unternehmerfamilie
wollen wir verstanden werden.
Unsere Bank ist Vontobel.

VONTOBEL



Wir begleiten Sie als langfristiger Partner vorausschauend und verantwortungsvoll. Ausgehend von Ihren vielschichtigen Bedürfnissen als Unternehmerfamilie beraten wir sowohl Sie als auch Ihre Gesellschaft ganzheitlich und aktiv. Dafür verbinden wir globales Vermögensmanagement mit unserer Expertise in Bereichen wie Corporate Finance oder Vorsorgeplanung, erstklassiger Servicekultur und den traditionellen Werten unserer Gründerfamilie.

Herzlich willkommen zu einem Gespräch: Dr. Urban Laupper, Telefon +423 236 41 60

Leistung schafft Vertrauen
vontobel.li

Vaduz, Basel, Bern, Genf, Luzern, Zürich und weitere Standorte in Dallas, Dubai, Frankfurt am Main, Hamburg, Hongkong, Köln, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, München, New York, Singapur, Sydney