

UNTERNEHMERTAG

Wege zum Erfolg

Donnerstag, 12. September 2024
Spoerry-Halle, Vaduz

TRÄGER



REGIERUNG
DES FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN

HAUPTPARTNER




EY
Building a better
working world



ZURICH[®]





How do we
future-proof our
business when
tomorrow is
already here?

Together, we can be one step ahead.

The better the question. The better the answer.
The better the world works.

EY

Building a better
working world

Unternehmertag zeigt Wege zum Erfolg

Am Unternehmertag am 12. September sprechen Wirtschaftsministerin Sabine Monauni, Hilti-Ehrenpräsident Michael Hilti, Sulzer-CEO Suzanne Thoma, Ökonom Marcel Fratzscher, KMU-Gründer Marco Weishaupt, Start-up-Vertreter Christian Bredemeier sowie die Bestsellerautoren Mikael Krogerus und Roman Tschäppeler.

Der Unternehmertag ist seit der ersten Durchführung 2006 am Puls der Zeit und bringt jedes Jahr mehrere hundert Entscheidungsträger zusammen, um aktuelle Chancen und Herausforderungen für KMU und Grossunternehmen zu diskutieren. Die 19. Ausgabe findet am Donnerstag, 12. September 2024, in der Spoerry-Halle in Vaduz statt und steht unter dem Motto «Wege zum Erfolg». Hochkarätige Referentinnen und Referenten beleuchten das Tagungsthema aus unterschiedlichen Blickwinkeln.

Nach der Begrüssungsansprache von Regierungschef-Stellvertreterin und Wirtschaftsministerin Sabine Monauni beleuchtet der deutsche Ökonom Marcel Fratzscher die aktuelle Wirtschaftslage in Europa und deren Folgen für die Unternehmen in Liechtenstein und der Schweiz. Fratzscher ist einer der bekanntesten Ökonomen im deutschsprachigen Raum. Er ist Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) und Professor für Makroökonomie an der Humboldt-Universität zu Berlin.

Herausforderungen für den Wirtschaftsstandort

Im Anschluss spricht einer der bekanntesten Wirtschaftsvertreter

Liechtensteins über die Chancen und Herausforderungen für Familienunternehmen. Michael Hilti ist Ehrenpräsident des Verwaltungsrats der Hilti AG und gehört dem Gremium seit 1990 an. Der Sohn des Unternehmensgründers Martin Hilti trat 1975 in das Familienunternehmen ein und ist seit bald 50 Jahren in leitenden Funktionen für den Bautechnologiekonzern tätig. Hilti engagiert sich zudem für Bildungs- und Forschungsthemen.

Suzanne Thoma gilt als eine der mächtigsten Frauen der Schweizer Industrie. Sie ist CEO und Verwaltungsratspräsidentin von Sulzer. Sie leitet das Unternehmen im Doppelmandat, um Sulzer vom reinen Produktlieferanten zum Anbieter von integrierten Lösungs- und Technologiepaketen zu entwickeln. Am Unternehmertag wird Thoma darüber sprechen, welche Erfolgsfaktoren für den Industriestandort langfristig entscheidend sind.

Innovationstreiber aus Liechtenstein

Ein junges Unternehmen aus Liechtenstein vertritt Christian Bredemeier. Der Absolvent der Universität Liechtenstein ist Chief Sales Officer beim Drohnenunternehmen Jedsy und wird aufzeigen, welche Chancen und Herausforderungen der Standort Liechtenstein für Start-ups bietet.

Jedsy hat sich zum Ziel gesetzt, Drohnen für das Gesundheitswesen, Notfalleinsätze und Kurierdienste zu etablieren und die Lieferlogistik zu revolutionieren. Das Unternehmen kooperiert bereits mit namhaften Anbietern wie der Laborgruppe Dr. Risch, dem Touring Club Schweiz (TCS) und der deutschen Spitalkette Asklepios.

Ein weiterer Unternehmer aus Liechtenstein ist Marco Weishaupt. Er ist Gründer und Verwaltungsratspräsident von b_smart selection. Die Gruppe betreibt zahlreiche Übernachtungsbetriebe in der Schweiz und Liechtenstein und bietet ihren Hotelservices für weitere Betriebe an. 2014 gegründet, beschäftigt das Unternehmen mittlerweile mehr als 200 Mitarbeitende.

Grosse Fragen in wenigen Strichen erklärt

Zum Abschluss der Tagung betreten Mikael Krogerus & Roman Tschäppeler die Bühne. Sie sind die Autoren der Bestsellerreihe «Kleine Bücher für grosse Fragen». Ihr internationaler Bestseller «50 Erfolgsmodelle» ist in 25 Sprachen erschienen und zum Klassiker geworden. In ihrem ebenso unterhaltsamen wie infor-

mativen Vortrag erklären sie mit wenigen Strichen an der Wandtafel, warum uns Entscheidungen so schwerfallen und was wir machen können, um sie doch zu treffen. Abgerundet wird der Unternehmertag mit einem Networking-Apéro zum Kennenlernen und Austausch.

Breite Trägerschaft

Der Unternehmertag bietet Unternehmern und Wirtschaftsinteressierten eine besondere Wissens- und Netzwerk-Plattform. Die Veranstalter erwarten am Unternehmertag wieder mehrere hundert Gäste aus dem Vierländereck. Träger der Tagung ist die Regierung Liechtensteins. An Bord sind zahlreiche Partner aus der Privatwirtschaft und Wirtschaftsverbände. Veranstalter ist der Verein Unternehmertag in Zusammenarbeit mit der Eventagentur Skunk AG. Mitglieder von Wirtschaftskammer Liechtenstein, Liechtensteinische Industrie- und Handelskammer (LIHK) und dem Arbeitgeberverband Sarganserland-Werdenberg profitieren von vergünstigten Tickets.

Informationen und Anmeldungen www.unternehmertag.li

Inhaltsverzeichnis

Programm	Seite 5
Sabine Monauni	Seite 7
Michael Hilti	Seite 8
Marcel Fratzscher	Seite 11
Marco Weishaupt	Seite 13

Suzanne Thoma	Seite 14
Christian Bredemeier	Seite 17
Mikael Krogerus und Roman Tschäppeler	Seite 18
Impressionen 2023	Seite 22
Partner	Seite 23

Impressum

Herausgeber

Verein Unternehmertag
www.unternehmertag.li
info@unternehmertag.li
 Telefon +423 231 18 28

Produktion

Vaduzer Medienhaus AG, 9490 Vaduz

Druck

Somedia Partner AG, 9469 Haag

Was ist besser als eine Versicherung, die an alle Backups denkt?

Der digitale Wandel bietet Schweizer KMU grosse Chancen. Gleichzeitig wird die Netz- und Informationssicherheit (Cyber Security) immer wichtiger. Deshalb bietet Zurich ihren Firmenkunden einen umfassenden Cyber-Versicherungsschutz: Wir leisten Unterstützung in der Prävention und im Ernstfall kommen wir nicht nur für die finanziellen Folgen eines Cybervorfalls auf, sondern stehen Ihnen auch engagiert und professionell zur Seite – damit aus einem Cybervorfall kein grösseres Problem wird.

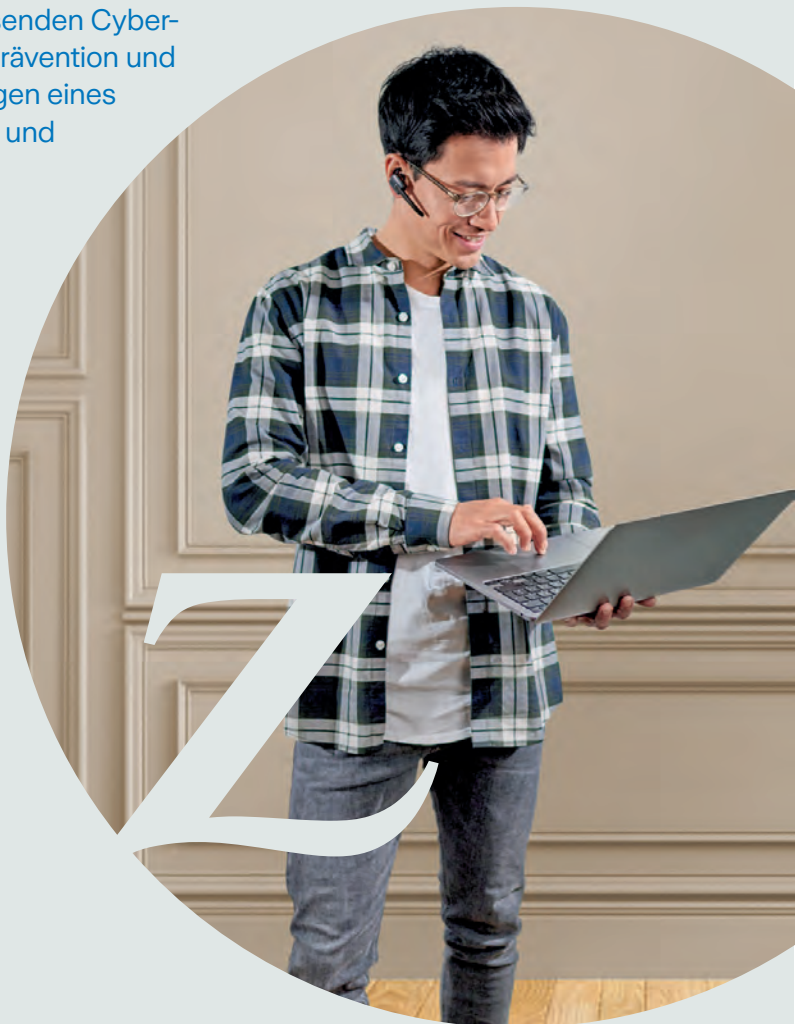
Ihre Vorteile:

- kostenloses Cyber-Sicherheitstraining für Ihre Mitarbeitenden und Risiko-Assessment zu Vorzugspreisen
- einfache und transparente Deckungsbeschriebe
- Zusatzbausteine für branchenspezifische Bedürfnisse und neue Risiken
- kompetente Unterstützung dank unseres Profi-Netzwerkes von Spezialisten im Schadenfall
- Klärung der Schadenursache und Unterstützung bei der nachhaltigen Beseitigung von Sicherheitslücken
- speziell für KMU massgeschneidertes Angebot



Nehmen Sie jetzt mittels QR-Code mit uns Kontakt auf oder rufen Sie uns an unter: +423 265 52 52

Zurich, Generalagentur Robert Wilhelmi
Europark, Austrasse 79
9490 Vaduz
www.zurich.ch/vaduz



Programm

Donnerstag, 12. September, ab 13.30 Uhr,
Spoerry-Halle, Vaduz

Wege zum Erfolg

13.30 Uhr – Begrüßungsansprache

Sabine Monauni, Regierungschef-Stellvertreterin
Fürstentum Liechtenstein

13.40 Uhr – Referat «Quo vadis Europa – Aufbruch oder Krise?»

Marcel Fratzscher, Präsident des Deutschen Instituts für
Wirtschaftsforschung (DIW)

14.10 Uhr – Talk «To be or not to be – Familienunternehmen als Herausforderung»

Michael Hilti, VR-Ehrenpräsident Hilti AG

14.40 Uhr – Referat «Globale Trends – Folgen für die Schweizer Industrie»

Suzanne Thoma, CEO und Verwaltungsratspräsidentin Sulzer

15.10 Uhr – Erfrischungspause

16.00 Uhr – Impuls «Innovationen aus Liechtenstein»

Christian Bredemeier, Chief Sales Officer Jedsy

16.15 Uhr – Talk «Vom Feierabendbier zur Hotelkette»

Marco Weishaupt, Gründer und Verwaltungsratspräsident
b_smart-Selection

16.40 Uhr – Referat «Decision Making – Wie man sich richtig entscheidet»

Mikael Krogerus und Roman Tschäppeler, Sachbuchautoren
und Kolumnisten

17.10 Uhr – Networking-Apéro

Moderation Tobias Müller, SRF-Moderator und Wissensvermittler
(SRF «Einstein»)



Sabine Monauni

Regierungschef-Stellvertreterin
Fürstentum Liechtenstein



Marcel Fratzscher

Präsident des
Deutschen Instituts für
Wirtschaftsforschung (DIW)



Michael Hilti

VR-Ehrenpräsident
Hilti AG



Suzanne Thoma

CEO und Verwaltungsrats-
präsidentin Sulzer



Christian Bredemeier

Chief Sales Officer Jedsy



Marco Weishaupt

Gründer und
Verwaltungsratspräsident
b_smart-Selection



**Mikael Krogerus und
Roman Tschäppeler**

Sachbuchautoren
und Kolumnisten



Tobias Müller

Moderation



GRAND
CASINO
LIECHTENSTEIN

FEEL

GRAND

Spiespass und Genuss auf über 7000 Quadratmetern.

**Exklusivität hat einen Namen:
Feel Grand im Grand Casino
Liechtenstein!**

Mit 7000 m² ist das Grand Casino in Benden das grösste Casino des Fürstentums. Ganz nach unserem Motto „Feel Grand“ vereinen wir Spiel, Stil, Exklusivität und Genuss wie kein anderes Casino im Fürstentum!

Das Casino bietet eine breite Palette an Spielen und Unterhaltungsmöglichkeiten für jeden Geschmack.

**Kulinarische Höhenflüge im
Restaurant Alpspitz**

Geniessen Sie eine erstklassige Küche im Restaurant Alpspitz, welches auch für Nicht-Spieler, Gourmets und Feinschmecker eine kulinarische Oase ist. Unser erfahrenes Küchenteam verwöhnt Sie mit exquisiten Gerichten, die aus frischen,

saisonalen und regionalen Zutaten zubereitet werden.

**Fürstliche Rundumsicht in der
Rooftop Bar Floor Four**

Die Rooftop Bar Floor Four im 4. Stock des Grand Casino ist im eleganten Stil eines englischen Gentleman's Clubs eingerichtet. Unser exklusives Sortiment an Whisky-, Gin-, Rum- und Zigarrensorten lässt jedes Geniesserherz höherschlagen.

Das Restaurant Alpspitz als auch die Rooftop Bar Floor Four sind unabhängig vom Casino besuchbar.

**Der Pokerroom: Ein Paradies für
Pokerfans**

Unser Pokerroom zählt zu den grössten und modernsten Pokerlocations in Liechtenstein und Umgebung. Mit bis zu 53

Tischen bietet er Platz für spannende Pokerrunden. Regelmässig werden hier grosse internationale Poker-Turniere veranstaltet, die Spieler aus aller Welt anziehen.

Übernachten im GC Hotel

Für unsere Gäste bieten wir auch komfortable Übernachtungsmöglichkeiten direkt im Grand Casino Liechtenstein. Unser GC Hotel verfügt über zehn stilvoll eingerichtete Doppelzimmer und eine luxuriöse Suite.

Grand Emotions im Grand Casino Liechtenstein! Wir freuen uns auf Ihren Besuch bei uns in Gamprin-Bendern, Liechtenstein!

Selemad 10, 9487 Gamprin-Bendern
Fürstentum Liechtenstein
+423 222 77 77
www.gcli.li



POKERROOM



HOTEL



EVENTS



FLOOR FOUR
ROOF TOP BAR

Alpspitz
RESTAURANT

«Offene Märkte sind von essenzieller Bedeutung für unseren Wohlstand»

Liechtensteins Regierungschef-Stellvertreterin und Wirtschaftsministerin Sabine Monauni setzt sich für liberale Rahmenbedingungen und unternehmerische Freiheit ein. Sorgen bereitet ihr der zunehmende Mangel an Fachkräften. **Interview: Patrick Stahl**

Wie beurteilen Sie die aktuelle wirtschaftliche Situation in Liechtenstein?

Die Wirtschaftslage in Liechtenstein ist insgesamt positiv. Gemäss der jüngsten Konjunkturumfrage beurteilen die liechtensteinischen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen die aktuelle Lage mehrheitlich als gut. Geschäftslage, Rentabilität und Personalbestand sind im ersten Quartal auf hohem Niveau stabil geblieben. Die Situation sollte sich kurzfristig nicht verschlechtern. Langfristig hängt viel davon ab, wie sich die Weltwirtschaft und unsere wichtigsten Exportmärkte, insbesondere Deutschland, entwickeln.

Was bereitet Ihnen am meisten Sorgen?

Der Mangel an Arbeitskräften stellt die liechtensteinische Wirtschaft vor grosse Herausforderungen. Der Arbeitsmarkt ist zwar weiterhin dynamisch, er ist aber in vielen Branchen ausgetrocknet. Die Zahl der offenen Stellen befindet sich nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau. Der Bericht der Arbeitsgruppe zur Bekämpfung des Arbeitskräftemangels vom Mai 2024 zeigt konkrete Handlungsfelder und Massnahmen auf, um die Attraktivität des liechtensteinischen Arbeitsmarktes zu erhöhen. Bei den Massnahmen steht zum einen die bessere Ausschöpfung des inländischen Arbeitskräftepotenzials im Vordergrund; dies betrifft vor allem die ältere Bevölkerung und die Frauen. Zum anderen sind Massnahmen im Bereich der Weiterbildung und der Personalentwicklung zentral. Bei all diesen Massnahmen müssen Staat und Wirtschaft gemeinsam agieren.

Die Unternehmen beschäftigen sich aktuell intensiv mit der



Foto: Roland Korner

Digitalisierung. Wie fördert die Regierung den digitalen Wandel?

Mit dem flächendeckenden Glasfasernetz und der eID, der elektronischen Identifikation, bietet das Land optimale Rahmenbedingungen für die Digitalisierung. Vor allem die eID ist das Schlüsselement für den elektronischen Behördenverkehr in Liechtenstein. Gerade Unternehmen sollten die eID noch stärker in ihre alltäglichen Prozesse integrieren. Gemäss E-Government-Gesetz hat die Kommunikation zwischen Unternehmen und Amtsstellen künftig auf digitalem Weg zu erfolgen. Dieses Jahr sollen weitere Projekte abgeschlossen werden, darunter die eSignatur, die eBeurkundung, die eVertretung für juristische Personen oder das Servicekonto für Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmen.

Wann wird die digitale Unternehmensgründung in Liechtenstein möglich sein?

Die digitale Unternehmensgründung ist Teil des aktuellen Regierungsprogramms. Am 1. Mai 2024 sind die rechtlichen Grundlagen für die vollständig digitale Gründung von Gesellschaften und Unternehmen in Kraft getreten. Die Gründung einer GmbH im vereinfachten Verfahren ist bereits mittels Onlineformular möglich. Die technischen Voraussetzungen für die digitale Gründung von Unternehmen anderer Rechtsformen sollen noch 2024 geschaffen werden. Auch im Bereich der Gewerbeberechtigungen werden wir noch in diesem Jahr unser Onlineangebot lancieren.

Wie unterstützt die Regierung kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Liechtenstein?

KMU sind das Rückgrat der liechtensteinischen Wirtschaft. Liechtenstein zählt über 5400 Unternehmen bei 40000 Einwohnerinnen und Einwohnern. Damit kommt auf gut jeden siebten Ein-

wohner ein Unternehmen. Im Vergleich mit anderen Ländern nehmen wir hier eine Spitzenposition ein. Wir tun einiges, um das Unternehmertum in Liechtenstein auch weiterhin zu fördern. Im Zentrum steht dabei eine liberale Wirtschaftspolitik mit möglichst grosser unternehmerischer Freiheit und schlanker Regulierung. Wir setzen aber auch gezielt Förderinstrumente ein, um die Innovationskraft und die Digitalisierung von KMU zu fördern. Neu unterstützen wir Unternehmen auch bei Projekten im Bereich der Nachhaltigkeit und der Kreislaufwirtschaft. Produzierende Industrie- und Gewerbeunternehmen erhalten ab sofort Zugriff auf Beratungsleistungen, um den Einsatz von Material und Energie zu optimieren. Die Unternehmen können dadurch Massnahmen einleiten, um Betriebskosten zu senken und bessere Produkteigenschaften zu erreichen.

Die geopolitischen Spannungen stellen immer öfter den freien Handelsverkehr infrage. Welche Bedeutung haben offene Märkte für den Wirtschaftsstandort Liechtenstein?

Liechtenstein ist aufgrund seiner Kleinheit darauf angewiesen, dass unsere Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen weltweit vertreiben können. Offene Märkte sind daher von essenzieller Bedeutung für unseren Wohlstand. Wir sind in der glücklichen Lage, dass wir sowohl mit der Schweiz als auch mit dem europäischen Wirtschaftsraum den freien Warenverkehr haben. Darüber hinaus haben wir über die Efta und die Schweiz ein Netz an Freihandelsabkommen mit zahlreichen Staaten und streben weitere Vereinbarungen mit interessierten Ländern an. Der Abschluss des Freihandelsabkommens mit Indien darf hier als grosser Erfolg erwähnt werden.

«Unser Wohlstand ist nicht gottgegeben, sondern muss immer wieder erarbeitet werden»

Michael Hilti ist ein erfolgreicher Unternehmer im deutschsprachigen Raum. Der Ehrenpräsident des Bautechnologiekonzerns Hilti blickt auf seine beruflichen Herausforderungen zurück und mit Sorge auf die geopolitische Lage.

Interview: Patrick Stahl

Herr Hilti, der diesjährige Unternehmertag steht unter dem Motto «Wege zum Erfolg». Was ist aus Ihrer Sicht das Erfolgsgeheimnis von Hilti?

Zu jedem Erfolg braucht es auch ein wenig Glück. Mit der Entwicklung des weltweit ersten Schubkolbengerätes Mitte der 50er-Jahre, dem DX 100 für Direktbefestigung, bestand die Notwendigkeit einer Demonstration vor Ort, also auf der Baustelle. Das war die Geburtsstunde unseres Direktvertriebs, dem wir über all die Jahre treu geblieben sind und den wir laufend weiterentwickelt haben. Ein Berater hat damals meinem Vater den Rat gegeben: «Nicht Fabrikbesitz ist wichtig, Marktbesitz ist wichtig.» Den hat er als Ingenieur dann auch befolgt.

Was waren die wesentlichen Erfolgsfaktoren?

Ich sehe vier wesentliche Treiber unseres Erfolgs. Erstens: Unser weltweites Direktvertriebssystem. Über zwei Drittel unserer weltweit rund 34 000 Mitarbeitenden sind in Marketing und Sales tätig. Damit ist eine grösstmögliche Nähe zum Endkunden gegeben und das Wissen um seine Bedürfnisse. Zweitens: Ständige Innovation. Die jährlichen Aufwendungen für Forschung & Entwicklung betragen heute rund 7 % des Umsatzes. Dies verbunden mit einer ständigen Ausweitung unseres Marktleistungsangebots von Hardware, Serviceware und nun auch verstärkt Software, welche für die betrieblichen Abläufe unserer Kunden immer wichtiger wird. Drittens: Konsequente Konzentration und Fokussierung auf

unser «Stammgeschäft». Dies mit dem Ziel, der beste Partner für Produktivität, Sicherheit und Nachhaltigkeit zu sein. Und viertens: Eine Unternehmenskultur, die weltweit von den gleichen Werten bestimmt ist und uns auch als weltweites Team zusammenschweisst. Eine Kultur, die nicht nur die Art und Weise der Zusammenarbeit bestimmt, sondern ganz besonders die Innovationsfreudigkeit und Innovationskraft prägt.

Sie haben das Unternehmen während über 30 Jahren in operativen und strategischen Funktionen zu einem Weltmarktführer in der Befestigungstechnologie geführt. Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?

Das ist relativ einfach: Einerseits sich selbst nicht zu wichtig zu nehmen und sich seiner eigenen Ersetzbarkeit und Endlichkeit bewusst zu sein. Andererseits den Menschen und damit die Mitarbeitenden als wichtigsten Treiber des Erfolgs zu wissen. Immer bessere Mitarbeitende einzustellen als man selbst ist. Nur so entwickelt man sich selbst als Führungskraft weiter und nur so bleibt die Führungstätigkeit faszinierend und spannend. Wichtig war und ist auch die Erkenntnis, die Konzernleitungsmitglieder von innen zu entwickeln. Führungskräfte, von denen man weiss, welche Leistung sie erbringen, wie sie ihr Team führen, wie sie Mitarbeitende entwickeln, nicht nur für ihren Bereich, und auch wie sie die Hilti-Kultur leben. Um sowohl der Dynamik im Unternehmen als auch der Umwelt gerecht zu werden, gelten

bei uns nicht nur Altersbeschränkungen, sondern auch Amtszeitbeschränkungen für die Mitglieder der Konzernleitung wie des Verwaltungsrates.

Welche waren die grössten Herausforderungen, denen Sie in Ihrer Karriere begegnet sind, und wie haben Sie diese gemeistert?

Es gab natürlich immer wieder Herausforderungen. Das liegt in der Natur der Sache und macht die Arbeit auch spannend. Grösste Herausforderungen? Ich würde da zwei nennen: Mein Einstieg in das Hilti-Geschäft 1974/1975. Mein Vater hatte 1972 einen schweren Herzinfarkt, den er Gott sei Dank überlebte. Er etablierte 1973 erstmals eine Konzernleitung mit klar zugeordneten Verantwortungen. Nur funktionierte diese nicht wie vorgesehen, da primär um seine Nachfolge gekämpft wurde. Ich selbst habe diese Kämpfe sechs Monate miterlebt. Es war wohl die beste Erfahrung, die ich machen konnte, nämlich «How not to run a business». Eine höchst wertvolle Ausbildung, die man an der Uni nie erhält und die für das Unternehmen sehr, sehr teuer war. Tiefgreifende Erfahrungen, die mich in meiner Entwicklung als Führungskraft sehr geprägt haben. Mit dem Abgang von zwei Konzernleitungsmitgliedern im Mai 1975 war dieser Spuk zu Ende. Ich wurde in der Folge mit zwei Kollegen in die Konzernleitung berufen und übernahm damals das Ressort Marketing and Sales weltweit. Dieser Einstieg mit 29 Jahren an die Führungsspitze war sicher eine der grös-

ten Herausforderungen. Es ging darum, ein total demotiviertes Team wieder aufzubauen und sich auch von Führungskräften zu trennen. Dass mein Vater all dies mitgetragen und voll unterstützt hat, zeugt von grossem Vertrauen.

Und welches war die zweite grosse Herausforderung in Ihrer Karriere?

Die Krise 1982/83. Nach sehr erfolgreichen Jahren mit zweistelligem Wachstum erlebten wir eine weltweite Rezession. Ein Wechsel von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt. Unsere Innovation stockte. Grundlegende Veränderungen waren angesagt, doch der Konzern war träge geworden. Der Wille, die Bereitschaft und die Fähigkeit zur Veränderung waren mangelhaft bzw. gar nicht erwünscht. Die notwendigen Konsequenzen: McKinsey im Haus, eine OVA und drastische Veränderungen an den Führungsspitzen der einzelnen lokalen Hilti-Organisationen. Die Herausforderung lag darin, ein neues weltweites Führungsteam der nächsten Generation zu schaffen und die lokalen Königreiche und Fürstentümer zu einer wirklichen Gruppe zusammenzuführen. Nur Personalveränderungen allein reichten nicht aus. Es wurde immer klarer: Wenn wir das Potenzial unserer vielen Teammitglieder bestmöglich nutzen wollen, wenn wir wirklich als Gruppe agieren wollen, brauchen wir eine weltweit einheitliche Unternehmenskultur. An dieser arbeiten wir nun bereits seit fast 40 Jahren und Hilti ist heute gemäss «Great Place to Work» einer der besten Arbeitgeber weltweit.



Foto: www.fasching.photo

«Darum müssen wir alles tun, um eine starke und zukunftsorientierte Wirtschaft zu haben und um nicht zuletzt auch für internationale Top-Talente attraktiv zu sein und zu bleiben. Es liegt an uns.»

Geopolitische Auseinandersetzungen und Handelskonflikte belasten die Wirtschaft. Wie blicken Sie auf die aktuellen Entwicklungen?

Natürlich mit grosser Sorge, denn die weltweiten Turbulenzen nehmen zu und nicht ab. Ich hoffe nur, dass es nicht zu unbedachten Fehlreaktionen kommt und jemand den falschen Knopf drückt. Geopolitische Auseinandersetzungen und Blockbildungen gehen immer auch mit Handelskonflikten und protektionistischen Massnahmen einher, denn jeder ist sich selbst der Nächste. Unsicherheit ist immer schlecht für das Geschäft, und wir machen uns natürlich schon seit längerem Gedanken über die gesamte Supply Chain und inwieweit wir die Marktversorgung auch zukünftig bestmöglich sichern können. Das wird aber nie 100 % klappen, sind wir doch auf der ganzen Welt tätig.

Hilti ist eng mit Liechtenstein verbunden. Wie sehen Sie die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Liechtenstein?

Ich sehe die Zukunft nach wie vor gut, es sei denn, die Aussenumstände ändern sich drastisch. Liechtenstein hat in den letzten 100 Jahren eine unglaubliche Veränderung erlebt - vom sehr armen Agrarstaat zu einem der höchstentwickelten Länder. Da haben natürlich viele Faktoren mitgespielt, sei es die politische Stabilität und Kontinuität, massgeblich auch geprägt durch das Fürstenhaus, die enge Verbindung mit der Schweiz, unser Beitritt in den EWR, die UNO etc. etc. Man muss sich aber stetig bewusst sein, dass unser Wohlstand nicht gottgegeben ist, sondern dieser immer wieder erarbeitet werden muss. Darum müssen wir alles tun, um eine starke und zukunftsorientierte Wirtschaft zu haben und um nicht zuletzt auch für internationale Top-Talente attraktiv zu sein und zu bleiben. Es liegt an uns. Dass wir an Liechtenstein als Wirtschaftsstandort glauben, zeigen nicht zuletzt auch unsere erheblichen Investitionen der letzten Jahre hier am Stammsitz des Konzerns.



Wir führen zusammen, was zusammen gehört ...

Menschen mit Organisationen.

Kandidaten mit Vakanzen.

Stellensuchende mit Stellenangeboten.

Dafür gehen wir die Extrameile.

Executive Search für Fach- & Führungspositionen

BGP AG - Becker | Grabher | Pfab - Be Great in Profession!

bgp-hr.com



LEHRE UND FORSCHUNG AM CAMPUS BUCHS

**Infotag
Campus Buchs**
Samstag,
16. November 2024
9 bis 13 Uhr



Die OST setzt auf eine enge, interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Hochschulforschung und Unternehmen und liefert innovative und marktfähige Lösungen in einer Welt im Wandel. Informieren Sie sich über unser Studienangebot: BSc Mechatronik, Master of Science in Engineering, BSc Ergotherapie
WO WISSEN WIRKT.



OST
Ostschweizer
Fachhochschule

«Die wirtschaftliche Lage ist deutlich besser als die Stimmung»

Marcel Fratzscher ist einer der bekanntesten Ökonomen im deutschsprachigen Raum. Der Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) spricht am Unternehmertag über die ökonomischen Aussichten für Europa. **Interview: Patrick Stahl**



Foto: www.dietlb.de

Herr Fratzscher, wie beurteilen Sie die aktuelle wirtschaftliche Lage in Deutschland und Europa?

Ich halte die wirtschaftliche Lage in Deutschland und Europa für deutlich besser als die Stimmung. Vor allem in Deutschland gibt es nach wie vor die Wahrnehmung, Deutschland sei der kranke Mann Europas, die Zukunft sei schlecht und China und die USA würden unweigerlich davonziehen. Bei aller berechtigter Sorge bin ich optimistisch, dass sich Europa und insbesondere der deutsche Mittelstand anpassen werden und diese schwierigen Zeiten auch als Chance verstehen, sich neu aufzustellen und neu zu erfinden.

Die deutsche Regierung will an der Schuldengrenze festhalten, sodass Investitionen in Infrastruktur und Technologien aufgeschoben werden. Was halten Sie davon?

Die Finanzpolitik ist neben der restriktiven Geldpolitik derzeit die grösste Bremse für die Konjunktur in Deutschland. Aber auch für den langfristigen Erfolg und für die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands halte ich eine deutlich expansivere Finanzpolitik, die primär öffentliche Investitionen stärkt, für dringend erforderlich. Der deutsche Staat hat in den letzten 20 Jahren

von seiner Substanz gelebt, die staatlichen Nettoinvestitionen waren fast durchgehend negativ. Deutschland braucht dringend mehr öffentliche Investitionen in eine leistungsfähige Infrastruktur für Verkehr, Digitales und Energie, in das Bildungssystem und in Innovation. Zudem ist eine steuerliche Entlastung für Unternehmen und Anreize für private Investitionen sinnvoll und notwendig. Die Unternehmen müssen in vielen Fällen deutlich mehr in neue Technologien und eine Umstellung der Lieferketten investieren. Dies braucht Zeit, Geld und gute Rahmenbedingungen.

Welche Reformen halten Sie für notwendig, um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft zu stärken?

Ich sehe drei grosse Reformen als die grösste Priorität für die deutsche Politik: eine grosse Steuerreform, bei der Unternehmen und auch Menschen mit geringen und mittleren Einkommen steuerlich entlastet werden. Zum Zweiten benötigen wir eine Phase der Deregulierung und klügeren Regulierung bei der Digitalisierung, KI, der ökologischen Transformation und dem Datenschutz, damit europäische Unternehmen im globalen Wettbewerb nicht den Kürzeren ziehen. Und zum Dritten benötigt Deutschland grundlegende Reformen im Arbeitsmarkt. Die grösste Bedrohung für viele Unternehmen in Europa und insbesondere in Deutschland sehe ich durch den zunehmenden Fachkräftemangel. Für viele Unternehmen werden die fehlenden Fachkräfte zu einem existenziellen Problem werden. Das grösste ungenutzte Potenzial liegt in der Erwerbstätigkeit von Frauen und den vielen Geflüchteten. Zudem müssen alle Volkswirtschaften, vor allem Deutschland, offener und attraktiver für hochqualifizierte Zuwanderung werden.

Welche Rolle sollte Ihrer Meinung nach Deutschland in der europäischen Wirtschaftspolitik einnehmen?

Deutschland hat die grösste Volkswirtschaft in Europa und dadurch eine grosse Verantwortung. Ich sehe mit Sorge, dass zahlreiche Regierungen in Europa in den letzten Jahren einen immer nationaleren Kurs verfolgt haben, so auch Deutschland. Wenn Unternehmen im globalen Wettbewerb gegenüber China und den USA bestehen wollen, dann brauchen wir in vielen Bereichen ein stärkeres und geeintes und nicht ein gespaltenes Europa. Dies betrifft die Industriepolitik, die Energiepolitik, den Handel und die Regulierung. Aber vor allem brauchen wir auch endlich den politischen Willen, die europäische Kapitalmarktunion voranzubringen und die Bankenunion zu vollenden.

Wie sehen Sie die Rolle Europa angesichts der wachsenden Spannungen zwischen der westlichen Welt und autoritären Staaten wie China oder Russland?

Europa muss sich entscheiden, ob die Welt in Zukunft eine bipolare ist, die von China und den USA bestimmt wird, oder ob es eine multilaterale Weltordnung gibt, an dessen Tisch Europa als starker Partner sitzt. Auch Deutschland muss realisieren, dass das eigene Land im globalen Vergleich klein ist und die eigenen Interessen nur als Teil eines starken Europas wahren kann. Im Augenblick sehe ich nicht den Willen aller, Europa zu stärken und mit einheitlicher Stimme zu sprechen. Dabei heisst eine Stärkung Europas für mich nicht, in allen Bereichen Kompetenzen von nationaler auf europäischer Ebene zu verlagern. Stattdessen muss es gelingen, europäische Institutionen zu verbessern und Entscheidungsprozesse schneller und überzeugender zustande zu bringen. Dafür braucht die EU auch

die finanziellen Möglichkeiten, schnell und entschieden auf neue Entwicklungen reagieren zu können.

Welche Folgen befürchten Sie angesichts der aktuellen Handelskonflikte, insbesondere zwischen den USA und China?

Wir sehen eine Eskalation der politischen und wirtschaftlichen Konflikte zwischen Ost und West, insbesondere zwischen den USA und China. Eine zweite Präsidentschaft Donald Trumps wird diesen Konflikt nochmals befeuern, mit negativen Konsequenzen überall in der Welt, vor allem für offene Volkswirtschaften wie in Deutschland, aber auch in der Schweiz und Liechtenstein. Europa kann bei diesen Konflikten eine wichtige Vermittlerrolle spielen und alle daran erinnern, dass Handelskonflikte nur Verlierer und keine Gewinner kennen. Ich verstehe den Wunsch, manche nationale Interessen zu schützen, aber dies darf nicht zu einem generellen Handelskonflikt führen, wie wir ihn jetzt sehen.

Wie sehen Sie die Rolle Liechtensteins und der Schweiz in der Weltwirtschaft?

Ich habe Liechtenstein und die Schweiz immer in einer solchen Vermittlerrolle gesehen. Beides sind kleine und wirtschaftlich extrem erfolgreiche Volkswirtschaften, die zwar nicht Mitglied der Europäischen Union, aber tief in Europa verwurzelt sind. Beide Volkswirtschaften sind sehr offen und stark vom globalen Handel und offenen Märkten, auch für Kapital, abhängig. Liechtenstein und die Schweiz sind noch mal stärker als Deutschland von der Globalisierung abhängig. Die Hoffnung ist, dass eine Eskalation der globalen wirtschaftlichen Konflikte vermieden werden kann, aber das Risiko wird sicherlich weiter bestehen bleiben und erfordert von allen, mit diesen Risiken klug umzugehen.

NAH STUDIEREN. WEIT KOMMEN.

WEITERBILDUNG MIT DER LIECHTENSTEIN EXECUTIVE SCHOOL

Architektur

Entrepreneurship und Management

Finance und Economics

Wirtschaftsinformatik

Wirtschaftsrecht und Steuern



uni.li/weiterbildung



Ihr KMU will **Energie sparen?**

Sie entwickeln eine
Innovation zum Klimaschutz?

Stellen Sie jetzt einen Antrag
auf **finanzielle Unterstützung!**

www.klimastiftung.ch
Klima schützen. KMU stärken.

 Klimastiftung
Schweiz


LIFE Klimastiftung
Liechtenstein



«Wir nutzen die Technologie, damit mehr Zeit für das Zwischenmenschliche bleibt»

Marco Weishaupt ist Gründer und Verwaltungsratspräsident von b_smart-Selection. Er erklärt, wie sich aus einer Idee beim Feierabendbier eine innovative Hotelgruppe mit 26 Übernachtungsbetrieben entwickelt hat. **Interview: Patrick Stahl**

Was hat Sie dazu inspiriert, die Hotelkette b_smart-Selection zu gründen?

Mit einem Freund diskutierte ich im Jahr 2010 die Idee zur Entwicklung einer Renditeimmobilie. Wir haben damals festgestellt, dass es ein ausreichendes Angebot an Wohn- und Gewerbeflächen gibt. So fingen wir mit der Recherche an und stellten fest, dass die Nachfrage an Hotelzimmern nicht ausreichend bedient wird. Dies war unsere Motivation, die Idee einer Hotelimmobilie zu vertiefen. Es war nie ein Thema, mehrere Hotelbetriebe zu entwickeln respektive zu betreiben.

Welche Philosophie steht hinter b_smart-Selection?

Die Hotelindustrie hat sich über die letzten Jahrzehnte massiv verändert: Zwar gibt es insgesamt mehr verfügbare Hotelzimmer, die Anzahl Betriebe hat sich jedoch drastisch reduziert. Die Hotellerie hat sich vielerorts auf konzerngeführte Stadthotels und die Ferienhotellerie in den touristischen Regionen reduziert, während die hotelseitige Nahversorgung in nicht touristischen Gemeinden und Kleinstädten erodierte. Mit b_smart wollten wir dem entgegenwirken und ein Tante-Emma-Hotelkonzept entwickeln. So sind unsere Betriebe dort, wo sonst kein ausreichendes Angebot besteht.

Was waren die grössten Herausforderungen, die Sie überwinden mussten?

Wir hatten zum Zeitpunkt unserer Idee weder ein passendes Grundstück noch Kompetenz im Hotelmanagement, geschweige denn ein grosses Portemonnaie. Eine



Foto: Julian Forte

vermeintlich unlösbare Aufgabe. Schritt für Schritt konnten wir diese Puzzlesteine zusammenfügen. In einer derart dynamischen Unternehmensentwicklung wie jener von b_smart gibt es viele kleine und grosse Herausforderungen, mit einem hervorragenden Team lassen sich diese aber lösen.

Was unterscheidet b_smart Selection von anderen Hotelketten?

Es unterscheidet uns sehr vieles. Ich würde b_smart nicht als Hotelkette bezeichnen. Wir sehen uns als technologiebasiertes Serviceunternehmen mit den Eigenbetrieben und Services für Drittbetriebe. Unsere Eigenbetriebe sind deutlich kleiner als jene einer klassischen Hotelkette und an B- und C-Stand-

orten domiziliert, wo sich keine Hotelkonzerne bewegen. Mit unserem Geschäftsfeld «b_smart Services» teilen wir unser Wissen und unsere Ressourcen mit aktuell rund 30 Partnerbetrieben.

Welche Rolle spielt Technologie in Ihrem Geschäftsmodell?

Eine zentrale Rolle! Im Zuge unserer damaligen Recherche hörten wir oft, dass unsere zukünftigen Kunden ein gutes und günstiges Hotelangebot suchen. Aus Sicht des Kunden ein verständliches Anliegen, aus Betreibersicht eine nicht unerhebliche Herausforderung. Auf dieser Basis stellten wir uns die Frage, wie man den Betrieb so strukturieren kann, dass die Rechnung sowohl für den Kunden als auch den Betreiber aufgeht. So

kamen wir auf das Konzept des Self-Check-in, welches wir in den vergangenen zehn Jahren konsequent umgesetzt haben. Dabei haben wir stets über den Geschäftsprozess und nicht über eigene Software innoviert. Und so ist es heute möglich, dass unser erster und kleinster Betrieb mit acht Zimmern nach wie vor wirtschaftlich erfolgreich funktioniert. Wichtig ist uns, dass wir die Technologie so nutzen, dass unsere Mitarbeitenden mehr Zeit für die zwischenmenschlichen Momente erhalten und die Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle spielt.

Welche Vision haben Sie für die nächsten fünf bis zehn Jahre für Ihr Unternehmen?

Wir werden uns den vielen spannenden Zukunftsthemen mit grosser Gestaltungslust widmen, sowohl auf der Ebene Technologie als auch auf der Ebene Mensch. Auf unsere beiden Geschäftsbereiche übersetzt bedeutet dies: Unsere Eigenbetriebe wollen wir in Bezug auf deren Angebote und Qualität aktiv weiterentwickeln und viele verblüffende Wow-Effekte schaffen. Mit unserem Geschäftsbereich «Services» zielen wir auf ein Wachstum ab, bei dem wir auch neue Märkte erschliessen wollen. Dabei können wir uns die entstehenden Technologien wirkungsvoll zunutze machen.

Welche Lektionen haben Sie aus Ihrer Reise gelernt, die Sie anderen Unternehmern weitergeben würden?

Sich selbst und seinen Werten treu zu bleiben und bei allen unternehmerischen Fragestellungen und Entscheiden den Menschen an allererster Stelle zu sehen.

«Wir dürfen den Wohlstand nicht verwalten, sondern müssen innovativ bleiben»

Suzanne Thoma ist eine der mächtigsten Frauen in der Schweizer Industrie. Sie führt den Industriekonzern Sulzer und sorgt sich um die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz. **Interview: Patrick Stahl**

Frau Thoma, was waren Ihre wichtigsten Ziele, als Sie die Position der CEO bei Sulzer übernommen haben, und wie haben Sie diese bisher erreicht?

Das wichtigste, übergeordnete Ziel war und ist, die 190-jährige Sulzer für die Zukunft fit zu machen. Das globale Umfeld bewegt sich sehr stark. Ferne Volkswirtschaften erstarben. Das ist einerseits eine Chance, da unsere Absatzmärkte grösser werden, andererseits eine Herausforderung, weil neue Konkurrenzsituationen entstehen. Heute sind wir noch nicht am Ziel. Wir haben die notwendigen Veränderungen eingeleitet und sind in der Umsetzung.

Sie führen den Industriekonzern im Doppelmandat. Warum?

Weil der Verwaltungsrat einstimmig zum Schluss kam, dass das Doppelmandat mit den Chancen und Herausforderungen, die Sulzer heute hat, im Interesse des Unternehmens ist. Ein Doppelmandat ist auch in der Schweiz nicht verboten und in vielen Ländern ist es die Norm. In unserer konkreten Erfahrung stärkt es die Zusammenarbeit zwischen dem Verwaltungsrat und der operativen Führung und führt zu mehr Transparenz für den Verwaltungsrat.

Welche Strategie verfolgen Sie, um Sulzer als führendes Unternehmen in der Maschinenbau- und Ingenieurindustrie zu positionieren?

Unsere Strategie konzentriert sich auf essentielle, wachsende Märkte. Energieversorgung und Energietransition, natürliche Ressourcen wie Wasser und «grüne Mineralien» sowie die Prozessindustrie. Die wachsende Weltbevölkerung und der global zunehmende Wohlstand führen zu einer stärkeren Nachfrage nach unseren

Produkten und Dienstleistungen. Die Energieversorgung muss schrittweise dekarbonisiert, natürliche Ressourcen geschützt werden. Die Prozessindustrie muss energieeffizienter und sauberer werden. Auch diese Bedürfnisse und Anforderungen geben Sulzer Rückenwind. Unsere Strategie tönt einfach: organisches Wachstum und operative Exzellenz über die gesamte Wertschöpfungskette. Der entscheidende Faktor ist die Umsetzung.

Wie gehen Sie mit den Herausforderungen um, die sich durch die aktuelle globale Wirtschaftslage für Sulzer ergeben?

Der Bau von Infrastrukturen – z. B. für die Energie- und Wasserversorgung, neue Kapazitäten für mehr und saubere Produktion von Kunststoffen, Dünger, aber auch viele chemischen Spezialitäten – wächst global. Wir sind zufrieden mit der Nachfrage. Aber wir stellen uns die Frage, was wir regional und was wir zentral machen. Viele Länder betreiben eine aktive Industriepolitik. Auch in dem Sinne, dass sie darauf bestehen, dass ein hoher Anteil der Wertschöpfung in ihrem Land geschieht. Die USA macht das mit ihrem «Buy American, Build American». Ohne hohen Produktionsanteil in den USA kommt man bei wesentlichen Infrastrukturprojekten gar nicht infrage. Andere Länder, z. B. im Mittleren Osten, geben bei der Bewertung von Angeboten grosszügig Pluspunkte bei lokaler Produktion. Auch Indien und China streben einen möglichst hohen Anteil der Produktion im eigenen Land an. Sulzer ist seit langer Zeit ein globales Unternehmen, aber wir haben doch eine gewisse «Arbeitsteilung», mit Produktions- und Servicecentern, die es nicht in jedem Land gibt.

Sie haben mehrfach davor gewarnt, dass der Industriestandort Schweiz an Bedeutung gewinnen könnte. Was bereitet Ihnen am meisten Sorgen?

Ich mache mir nicht nur um den Industriestandort Sorgen, sondern generell um die mittel- und langfristige Wirtschaftsentwicklung der Schweiz. In den letzten zwei Jahren durfte ich viele Länder besuchen und auch mit hochrangigen Vertretern aus Politik und Wirtschaft sprechen. Die Gespräche drehten sich um die Frage, wie Investitionen angezogen werden können, wie mehr Innovation möglich ist, was es braucht, um produktiver und wettbewerbsfähiger zu sein. Nicht nur Wirtschaftsführer und Politiker stellen sich diese Frage, auch ganz «normale» Leute. Sie wollen, dass die Wirtschaft wächst und Wohlstand geschaffen wird. In der Schweiz nehme ich einen ganz anderen Dialog wahr. Es geht darum, die Wirtschaft mehr zu regulieren. Es geht darum, das Erwirtschaftete zu «verteilen», also um die Umverteilung, und es geht um allerlei andere Ansprüche, die man an die Wirtschaft stellt. Der Wohlstand wird verwaltet und verteilt, in der Annahme, dass er sowieso da ist. Das ist ein gefährlicher Trugschluss.

Was müssen Politik und Wirtschaft tun, damit die Schweiz langfristig konkurrenzfähig bleibt?

Die exportorientierte Wirtschaft tut schon zwangsläufig, was sie kann. Sie wird produktiver und innovativer, sonst kann sie nicht bestehen. Zusammen mit der Digitalisierung führt dies allerdings oft auch zu einer schrittweisen Verlagerung ins Ausland. Die Schweiz ist als Standort sehr teuer, die Löh-

ne gehören weltweit zu den höchsten. Da sind wir in einem Teufelskreis gefangen. Auch die Preise für Güter und Dienstleistungen, auch importierte, sind sehr hoch. Wir haben uns leider daran gewöhnt. Trotzdem schwächt es den Industriestandort Schweiz, und die Politik nimmt dies hin. Die Politik muss dazu beitragen, dass unsere wertschöpfungsstärksten Branchen, bzw. die Firmen, in der Schweiz bleiben wollen und können. Wir müssen z. B. attraktiv für die Pharma sein und für Banken. Wir müssen generell für Firmen attraktiv sein, die Wertschöpfung erzielen und viel Steuern zahlen. Wir müssen offen sein für neue Technologien und Innovation und Unternehmertum positiv gegenüberstehen. Der Anteil der Wertschöpfung, die durch den Staat beansprucht wird, sollte abnehmen. Arbeit sollte sich finanziell lohnen. Heute beanspruchen Steuerprogression, AHV und Kosten wie Kinderbetreuung einen so hohen Anteil des Lohnes, dass sich viele für ein Teilzeitpensum entscheiden. Sie selber spüren es kaum im Portemonnaie. Der Staat dann allerdings schon. Ich würde mich auch wirklich sehr freuen, wenn es im Parlament endlich wieder zu Vorstössen zur Stärkung der Schweizer Wirtschaft käme. Und «last but not least»: Es wäre schön, wenn wir Schweizer Stimmberechtigten in unseren Entscheiden an die mittlere und langfristige Zukunft denken würden. Nichts ist in Stein gemeisselt, alles muss früher oder später erwirtschaftet werden.

Wie versuchen Sie Themen wie Innovationsfähigkeit und Veränderungskultur auch bei Sulzer nachhaltig zu verankern?

Durch eine klare Strategie, durch internationale Zusammenarbeit



Foto: Paesche Weidmann

«In der Schweiz nehme ich einen ganz anderen Dialog wahr. Es geht darum, die Wirtschaft mehr zu regulieren. Es geht darum, das Erwirtschaftete zu verteilen, also um die Umverteilung, und es geht um allerlei andere Ansprüche, die man an die Wirtschaft stellt. Der Wohlstand wird verwaltet und verteilt, in der Annahme, dass er sowieso da ist. Das ist ein gefährlicher Trugschluss.»

im Sulzer-Konzern und mit anderen Partnern, durch eine wirkungsvolle Kommunikation, durch einen detaillierten Plan, dessen Umsetzung verfolgt wird, durch Unterstützung und Motivation und auch durch Einfordern. Unsere vier Grundsätze sind: «Seize the opportunity», «Own it», «Team up», «Deliver value». Diese Grundsätze gelten weltweit und unabhängig von der Funktion. Sie kommen

sehr gut an und es ist schön zu sehen, wie sie Innovation und Veränderung im Grossen und im Kleinen befeuern. Wir haben auch eine «Dankeschön»-Initiative ins Leben gerufen. Auf Kärtchen oder digital bedanken sich die Mitarbeitenden oder die Chefs bei Kolleginnen und Kollegen, die etwas speziell gut gemacht haben. Gestern ist mir in Abu Dhabi eines besonders aufgefallen: «Thanks to

everybody who is focused on solving problems rather than discussing them.»

Wie blicken Sie von aussen auf den Wirtschaftsstandort Liechtenstein?

Vieles, was ich mir für die Schweiz wünsche, hat Liechtenstein umgesetzt. Eine wirtschaftsfreundliche Haltung, der Wille, für Unternehmer gute Rahmenbedingungen zu

schaffen. Als kleines Land ist die Einbindung in den EWR zentral. Sicher ist auch die geografische Lage sehr gut für die wirtschaftliche Entwicklung. Liechtenstein kann auch sehr innovative Industrieunternehmen anziehen und halten. Das Berühmteste ist sicher Hilti. Aber auch Oerlikon Balzers und weitere aus unterschiedlichen Segmenten haben mit Liechtenstein eine gute Heimat.

**IHR INNOVATIVER WEG
IST DER MIT UNS.**

www.rhysearch.ch

**Gehen Sie
neue Wege als
Unternehmer:in.**

Besuchen Sie einen der
nächsten Infoanlässe oder
lassen Sie sich vor Ort über
unsere Programme beraten.

Mehr Informationen finden Sie unter
kmu-hsg.ch



Stefanie Markovic, Albana Dibrani, Sabine Bruchmann,
Heike Heckelmann, Lisa Benz



«Wir haben eine lange Warteliste, aber können nur langsam wachsen»

Christian Bredemeier ist Chief Sales Officer von Jedsy. Das Start-up mit einer Niederlassung in Liechtenstein hat sich zum Ziel gesetzt, Drohnen für Notfalleinsätze und Kurierdienste zu etablieren. **Interview: Patrick Stahl**

Jedsy hat sich zum Ziel gesetzt, Drohnen für Notfalleinsätze und Kurierdienste zu etablieren. Wie wollen Sie die Lieferlogistik revolutionieren?

Wir befinden uns in einer Mobilitätswende, bei der viele Verbrennungsmotoren durch alternative Antriebe wie Elektromobilität und Wasserstoff ersetzt werden. Drohnen werden eine wichtige Rolle in der neuen Mobilität spielen, um Menschen und Güter zu transportieren. Jedsy möchte mit seinen Drohnen die Gesundheitslogistik schneller, umweltfreundlicher und kostengünstiger gestalten, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und eine nachhaltige Alternative zu bieten.

Was ist das Besondere an Ihren Drohnen?

Wir haben eine weltweit einzigartige Technologie entwickelt, damit unsere Drohnen an jedem Fenster unabhängig von der Stockwerkshöhe starten und landen können. Diese Methode verbessert einerseits das Kundenerlebnis, weil Pakete direkt zum Kunden ans Fenster geliefert werden. Andererseits fällt das Risiko eines Diebstahls oder einer Beschädigung der Pakete weg, weil für den Landeort keine spezielle Vorbereitung wie zum Beispiel Sicherheitsmassnahmen benötigt wird.

Welche Anwendungen beziehungsweise Branchen haben Sie ins Visier genommen?

Wir haben besonders die Laborlogistik ins Visier genommen. Im medizinischen Umfeld gibt es sehr viele zeitkritische Lieferungen. Eine schnelle medizinische Versorgung kann Menschenleben retten. Unsere Mission «Delivery when it matters» soll dazu beitragen, dass schnellere Lieferungen von medizinischen Proben oder Medikamenten Menschenleben



retten können. Wir dürfen dafür bereits mit namhaften Medizinalunternehmen aus aller Welt zusammenarbeiten, namentlich beispielsweise die Laborgruppe Dr. Risch, die Asklepios-Gruppe, Helisul Brasil und Skydrive Japan.

Wie sieht euer Geschäftsmodell konkret aus?

Das kommt sehr auf den Kunden an. Für die meisten unserer Labor- und Healthcare-Kunden bieten wir «Drone as a Service» an. Hierbei handelt es sich um ein Rundumsorglos-Paket, bei welchem sich der Kunde um nichts mehr kümmern muss. Die Drohnen werden bereitgestellt, die Routen werden zertifiziert, das medizinische Personal geschult, die Wartungen finden durch uns statt. Für kleinere medizinische Einrichtungen, wel-

che oftmals nur einen gelegentlichen Bedarf für die Lieferdrohne haben, bieten wir eine Kaufoption mit einer Betriebsvereinbarung an. Dies bedeutet, dass wir die Drohnen verkaufen und dann die Flüge auf Minutenbasis ausführen. Anderen Drohnenoperatoren verkaufen wir das komplette System und stellen ihnen die Software zur Verfügung.

Die Entwicklung von Drohnen kostet viel Geld und benötigt einen langen Atem für die Bewilligungen. Wie schaffen Sie das?

Wir sind enorm dankbar, dass wir verschiedene Investoren gefunden haben, welche uns tatkräftig mit Kapital und Know-how unterstützen. Wir beschäftigen aktuell fast 50 Mitarbeitende an Niederlassungen in Liechtenstein, der

Schweiz, Deutschland, Kroatien und den USA. Dies kostet natürlich viel Geld. Als Start-up müssen wir jeden Franken dreimal umdrehen, bevor wir Ausgaben tätigen. Leider limitiert uns dies auch und wir können uns nur langsam weiterentwickeln. Es wäre wünschenswert, wenn wir weitere Investoren begeistern könnten, uns bei dieser Reise zu begleiten. Wir haben ein marktreifes Produkt und eine lange Liste an potenziellen Kunden, aber für ein rasches Wachstum sind wir auf weiteres Kapital angewiesen.

Wie sehen Ihre nächsten Zwischenziele aus?

Ein wichtiges Ziel für Jedsy ist es, mehr Routen von den Behörden genehmigt zu bekommen, um zusätzliche Drohnenlieferungen in Liechtenstein, der Schweiz, Österreich und Deutschland zu ermöglichen. Die Kommunikationswege mit den Behörden sind sehr lang und binden viel Ressourcen.

Sie haben an der Universität Liechtenstein studiert und selbst einen Spirituosenhersteller mitgegründet. Was reizt Sie in Ihrer Funktion als Chief Sales Officer von Jedsy?

Ich bin ein Vollblutunternehmer und kann mit Freizeit tatsächlich wenig anfangen. Ich liebe es, neue Dinge auszuprobieren und gleichzeitig an unterschiedlichen Projekten zu arbeiten. Der Reiz an meiner Funktion als Chief Sales Officer bei Jedsy liegt darin, Deals abzuschliessen – dies gilt für den Verkauf wie auch für Investments. Ich habe grosse Freude daran, neue Menschen kennenzulernen und gemeinsame Projekte zu entwickeln. Es ist schön, zu sehen, dass wir bei Jedsy glückliche Kunden haben, weil wir ihnen dabei helfen, eines der lästigsten Probleme im Logistikbereich zu lösen.

«Viele grosse Entscheidungen unseres Lebens bedürfen keiner grossen Recherche»

Mikael Krogerus und Roman Tschäppeler sind die Autoren des Bestsellers «50 Erfolgsmodelle». Sie erklären in Worten und Zeichnungen, warum uns Entscheidungen so schwerfallen, und was wir tun können, um sie doch zu treffen. **Interview: Patrick Stahl**

Euer Sachbuch «50 Erfolgsmodelle» ist ein internationaler Bestseller geworden. Wie seid ihr auf die Idee gekommen, ein Handbuch für Entscheidungen zu schreiben?

Es begann damit, dass uns auffiel, dass wir unsere Entscheidungen oft hinterfragen – sogenannte Second Guesser. Wir fragten uns, was die Wissenschaft eigentlich dazu sagt. Und das Ergebnis war dann das Buch «The Decision Book». Der englische Titel beschreibt das Thema sehr genau. Wir haben das Buch primär für uns selbst geschrieben, aber andere haben offensichtlich auch Schwierigkeiten mit dem Entscheiden, denn es hat sich weit über eine Million Mal verkauft.

Könnt ihr ein Beispiel nennen?

Die aktuelle Wirtschaftslage ist – wie so häufig – von einer grossen Unsicherheit geprägt. Als besonders prägend erweisen sich dabei die sogenannten unknown, unknowns, auch «Black Swans» genannt. Das sind die Dinge, von denen wir nicht wissen, dass wir sie nicht wissen, also Ereignisse oder Entwicklungen, mit denen wir nicht gerechnet haben, weil wir nicht wussten, dass es sie geben kann. Unknown unknowns ist kein Modell im engeren Sinne, es ist eine Absage an das Ursache-Wirkungs-Prinzip. Und es ist eine warnende Erinnerung daran, dass wir uns am stärksten an jene Säulen klammern, die wir wanken sehen.

Welche Modelle sind besonders nützlich für Menschen, die in Führungspositionen arbeiten?

Vorab die schlechte Nachricht: Es gibt keine Universallösungen, die



Foto: Oliver Oetli

«Immer, wenn Sie sich nicht entscheiden können, fragen Sie sich: Was hält mich? Was zieht mich?»

Gefahr liegt eher darin, dass man versucht, die Wirklichkeit einem Modell anzupassen. Aber hier ist ein Gedanke für Führungskräfte, der uns sehr gefällt. Er stammt von dem Arbeitspsychologen Bob Sutton: Gute Chefs erkennt man daran, dass sie wissen, wie es sich anfühlt, für sie zu arbeiten. Es ist ein

kurzer Satz, über den es sich lohnt, nachzudenken. Denn es ist absolut zentral für Führungskräfte, sich ihrer Wirkung auf andere bewusst zu sein. Dass mag banal klingen, aber eine ganze Batterie sozialpsychologischer Studien dokumentiert, dass wir uns stärker auf uns selbst konzentrieren und uns weniger für

andere interessieren, je mächtiger wir werden.

Welches Modell aus eurem Buch wendet ihr persönlich am häufigsten an?

Das Gummiband-Modell: Immer, wenn Sie sich nicht entscheiden können, fragen Sie sich: Was hält

mich? Was zieht mich? Die Methode scheint auf den ersten Blick eine simple Variante des einfachen Abwägens «Was spricht dafür, was dagegen?». Der Unterschied: Die Fragen «Was hält mich / Was zieht mich?» sind positiv formuliert und entsprechen damit einer Situation, in der beide Alternativen reizvoll sein können.

Wie sieht Ihr generell die Entscheidungsfindung in einer zunehmend komplexen Welt?

Der Mensch neigt dazu, möglichst viel Daten zu konsultieren. Das Problem: Je mehr wir wissen, je mehr Informationen wir haben, desto unsicherer werden wir. Wir nennen es das «Too-much-Information-Paradox». Natürlich sind mehr Daten wichtig, aber in der Rückschau würden wir sagen: Viele grosse Ent-

scheidungen unseres Lebens bedürften keiner grossen Recherche.

Ihr habt eine ganze Serie von Ratgebern herausgegeben. Wieso treibt euch das Thema um?

Uns interessiert eigentlich alles, über das wir wenig wissen oder das wir nicht verstehen. Wir schreiben die Bücher also wirklich primär für uns selbst: Wir möchten gern verstehen, warum wir vieles falsch machen, und wir mögen einfache, anwendbare und zeitlose Lektionen.

Wie sieht denn euer Schreibprozess aus – wie teilt ihr die Arbeit untereinander auf?

Wir haben eine grobe Aufteilung: Mikael schreibt primär, Roman zeichnet. Und dann liest und meckert Roman, und Mikael

schaut sich die Bilder an und findet oft neue Ideen. Wir ergänzen uns generell gut.

Arbeitet ihr derzeit an neuen Projekten?

Gerade ist unser neues Buch «Faustregeln» erschienen. Es gibt ja Naturgesetze – Schwerkraft zum Beispiel –, und dann gibt es menschliche Gesetze, die sich nicht wissenschaftlich belegen lassen und doch eindeutig wahr sind. Das Ketchup-Gesetz etwa – «Erst kommt lange nichts, dann plötzlich zu viel» – ist natürlich kein Naturgesetz, und doch hat jeder und jede das schon so erlebt. Oder das Peter-Prinzip, das erklärt, warum unsere Vorgesetzten Idioten sind, oder Parkinson's Law, das formuliert, dass Sitzungen immer mindestens so lange dauern, wie

wir Zeit dafür veranschlagen. Diese Gesetze wirken humoristisch, sind aber eigentlich Faustregeln, die uns helfen, Situationen schneller zu erfassen und uns selber und andere besser zu verstehen. Oder eben auch: um grosszügiger zu entscheiden.

In euren Vorträgen zeichnet ihr Skizzen auf eine Kreidewand. Wie kam es dazu?

Wir haben uns im Jahr 2000 im Studium in Dänemark kennengelernt, Roman verstand anfangs kein Dänisch und hat immer bloss die Zeichnungen und Diagramme der Dozentinnen und Dozenten abgezeichnet. Und dann dachten wir plötzlich: Diese Zeichnungen, das sind eigentlich so eine Art Universalsprache, die alle nachvollziehen können.

Mich interessiert vor allem die Zukunft, denn das ist die Zeit, in der ich leben werde.

Albert Schweitzer (1875–1965)



Druck+Verlag AG
Schaan

Landstrasse 153, 9494 Schaan

BVD Werbetechnik

Im alten Riet 23, 9494 Schaan

www.bvd.li

ARGUS

Ja sicher.

IHRE SICHERHEIT,
UNSER VERSPRECHEN.

+423 377 40 40

sicherheit@argus.li

www.argus.li



HERZLICH WILLKOMMEN IN VADUZ

ERLEBE
VADUZ

Der Treffpunkt für
Unternehmer
mit Leidenschaft.



erlebevaduz.li

MASSGESCHNEIDERTE KOMPLETTLÖSUNGEN FÜR IHR BUSINESS

www.FL1.li

Was immer Sie unternehmen.

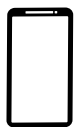
Wir erfüllen mit kompetentem
Service und dem besten Netz
Liechtensteins höchste Ansprüche.

Business-Kommunikation und
Top-Beratung aus einer Hand.

Einfach FL1.



INTERNET



MOBILE



VOIP



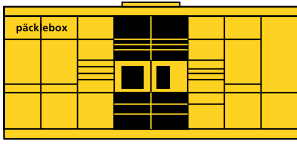
SECURITY



BERATUNG

Unternehmertag
12.9.2024
Sperry-Halle
Vaduz

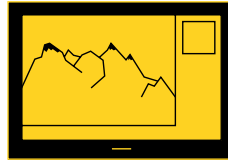
FL1



Aussenwerbung



Postwurfsendung



Bildschirmwerbung

25% Kampagnen - Rabatt



Stellen Sie sich Ihre persönliche Werbekampagne individuell zusammen. Jetzt Angebot entdecken unter postchannel.li - Rabattcode **LIP01999**
Gültigkeit bis 31.12.2024

Ihr Platz für tägliche Präsenz im Land

Marken sind wie Vinyl,
sie sind nur gut aufgelegt erfolgreich.



leoneming.com

Die digitale Buchungsplattform für Transporte in der Schweiz und Liechtenstein.



Jetzt Transport zum Fixpreis kalkulieren!



www.eventpartner.li

Ihr Partner für Licht · Ton · Video








eventpartner

Digitale Events · Konzerttechnik · Multimedia
Kongresstechnik · Videotechnik · LED-Walls



IHR PARTNER FÜR PERSONENTRANSPORTE

Wir organisieren für Sie...

-  **Gruppenreisen**
-  **Vereinsreisen**
-  **Ausflugsfahrten**
-  **Flughafentransfers**
-  **Tag- und Nachtsuttle**
-  **Service für jeden Event**
-  **Firmenevents**

 **Busse von 8 - 51 Plätze**

 **TOP Ausstattung - WLAN**



WMA TOURISTIK AG Autoreisen
 Binzastrasse 68 FL-9493 Mauren
 tel: +423 370 15 60
 email: wma@touristik.li
www.touristik.li



Hauptpartner



«Liechtenstein bietet ideale Rahmenbedingungen für Unternehmen. Wir freuen uns, zahlreiche international tätige Unternehmen bei ihrem Wachstum begleiten zu dürfen.»

Iwan Zimmermann, Partner EY Liechtenstein

Mit unserer Arbeit setzen wir uns für eine besser funktionierende Welt ein. Wir helfen unseren Kunden, Mitarbeitenden und der Gesellschaft, langfristige Werte zu schaffen und das Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken. In mehr als 150 Ländern unterstützen wir unsere Kunden, verantwortungsvoll zu wachsen und den digitalen Wandel zu gestalten. Dabei setzen wir auf Diversität im Team sowie Daten und modernste Technologien in unseren Dienstleistungen. Ob Assurance, Tax & Law, Strategy and Transactions oder Consulting: Unsere Teams stellen bessere Fragen, um neue und bessere Antworten auf die komplexen Herausforderungen unserer Zeit geben zu können. Die EY-Organisation ist in der Schweiz durch die Ernst & Young AG, Basel, an zehn Standorten sowie in Liechtenstein durch die Ernst & Young AG, Vaduz, vertreten. www.ey.com/ch



«Offensiv in die Zukunft ist für Unternehmen von besonderer Bedeutung. Wir unterstützen KMU gerne dabei, sich gegen alle Risiken abzusichern.»

Robert Wilhelmi, Generalagent der Zurich Versicherung in Liechtenstein

Zurich ist ein im Versicherungsgeschäft verankerter globaler Finanzdienstleister. Die im Jahre 1872 gegründete Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Zürich beschäftigt rund 60 000 Mitarbeiter, die Dienstleistungen in mehr als 170 Ländern erbringen. Die Begleitung von Unternehmen in ihrer Risikopolitik und das Erbringen entsprechender Versicherungsdienstleistungen sind das Kerngeschäft. Die wirksame Strategie zum Erfolg zu finden, stellt im heutigen Umfeld für jede Unternehmung und jeden Unternehmer eine echte Herausforderung dar. Wir helfen mit innovativen Produkten, die Risiken in Grenzen zu halten.

www.zurich.ch/vaduz



«Der Wirtschaftsstandort Liechtenstein ist bekannt für liberale und unternehmerfreundliche Rahmenbedingungen. Wir freuen uns sehr, dass das Grand Casino Liechtenstein seinen Beitrag dazu leisten kann.»

Yalcin Dündar, Geschäftsführer Grand Casino LI AG

Das Grand Casino Liechtenstein in Bendern ist ein gesellschaftlicher, multifunktionaler Treffpunkt mit internationaler Atmosphäre. Auf vier Etagen und mehr als 7000 Quadratmetern erwartet Sie neben einem einzigartigen Entertainment-Angebot ein professionell geführter Casino-, Gastronomie- und Hotelbetrieb. Das Motto «Mehr als nur Casino» spiegelt sich auch im grössten Pokerroom der Region mit prestigeträchtigen internationalen Pokerturnieren wider. www.gcli.li

Partner



BGP Executive
& Specialist
Recruiting

Wir führen zusammen, was zusammengehört: Menschen mit Organisationen. Kandidaten mit Vakanzen. Stellensuchende mit Stellenangeboten. Passgenau, effizient, vertrauenswürdig & verlässlich. Dafür gehen wir die Extrameile. Und dafür bringen wir die Expertise aus unserer langjährigen Erfahrung als Recruiter, Headhunter & Berater mit. Mit BGP Executive & Specialist Recruiting vereinen wir unsere Namen Becker – Grabher – Pfab zum Wohle unserer Kunden & Kandidaten – ganz nach unserem Motto: Be Great in Profession! www.bgp-hr.com



FRICKBAU

Die Frickbau AG besteht seit über 80 Jahren und blickt auf eine lange Geschichte zurück. Als traditionsreiches Familienunternehmen setzt die Frickbau AG schon immer auf qualitativ hochwertiges, effizientes und innovatives Bauen. Nicht umsonst ist das Unternehmen als Vorreiter in vielen Bereichen der modernen Projektlösung bekannt. Ausserdem verfügt die Frickbau AG über eines der wenigen eigenen Betonelementwerke in Liechtenstein und der Ostschweiz. Die vielseitigen Möglichkeiten in den Abteilungen Hochbau, Tief- und Strassenbau, Elementbau und Generalunternehmen in Kombination mit den motivierten, kompetenten Mitarbeitenden erlauben es, flexibel und zielorientiert auf jede Anforderung einzugehen – getreu dem Firmenmotto «mit Power am Bau».

www.frickbau.com



FL1

Telecom Liechtenstein AG arbeitet seit ihrer Gründung 1998 tagtäglich daran, ihren Privat- und Geschäftskunden ausgezeichnete Services und beste Verbindungen rund um Festnetz, Mobile, Internet und TV zu bieten. Mit rund 100 kompetenten Mitarbeitern setzen wir in Liechtenstein auf eine von den Bell Labs® auditierte, leistungsstarke Netzarchitektur und bieten dank unseres Schwesterunternehmens sl.one AG auch umfangreiche IT-Dienstleistungen an. In der Schweiz und international bedienen wir unsere Kunden mit Experten für White Label Services, IoT/M2M und Cyber Security. Sämtliche Anbindungen, Rechenzentren und Serviceplattformen sind georedundant aufgebaut und unser Team überwacht diese rund um die Uhr – 24/7/365. www.fl1.li

Wissenspartner



Unsere sich dynamisch wandelnde Geschäftswelt erfordert von Unternehmen und Mitarbeitenden, ihre Fähigkeiten auf dem neuesten Stand zu halten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Mit den praxisorientierten, berufsbegleitenden Weiterbildungsprogrammen in Architektur, Finance and Economics, Entrepreneurship, Recht und Steuern sowie Wirtschaftsinformatik unterstützt die Universität Liechtenstein Unternehmen und ihre Mitarbeitenden dabei, für die Veränderungen besser gerüstet zu sein und ihre Innovationskraft zu steigern. Bei der Auswahl des passenden Weiterbildungsangebots steht das Team der Liechtenstein Executive School beratend zur Seite. Nähere Informationen unter www.uni.li/weiterbildung



Die OST – Ostschweizer Fachhochschule ist die Fachhochschule der sechs Ostschweizer Kantone sowie des Fürstentums Liechtenstein. Mit rund 3800 Studierenden an sechs Departementen, einem starken Fokus auf Forschung und Entwicklung und einer hohen Transferorientierung trägt die OST massgebend zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung der Region bei. Am Campus Buchs bietet die OST Studium, Forschung und Dienstleistung sowie Weiterbildungen an. In den zwei Bachelorstudiengängen Mechatronik und Ergotherapie sowie dem Masterangebot MSE (Master of Science in Engineering) werden Studierende praxisnah auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet. www.ost.ch



Die Klimastiftung Schweiz unterstützt Projekte kleiner und mittlerer Unternehmer, die einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Seit der Gründung der Stiftung hat sie circa 180 Innovationsprojekten Unterstützung zugesagt, 17 davon im vergangenen Jahr. Seit 2012 arbeitet die Klimastiftung Schweiz mit der LIFE Klimastiftung Liechtenstein zusammen. Dadurch können liechtensteiner KMU Geld bei der Klimastiftung Schweiz beantragen. Andererseits können liechtensteinische Dienstleistungsunternehmen Partner der Klimastiftung Schweiz werden. So zählen unter anderem die LGT, die Liechtensteinische Landesbank und die VP Bank zu den Partnern der Stiftung.

www.klimastiftung.ch, www.klimastiftung.li



Von der Präzisionsfertigung über optische Beschichtungen bis zur Digitalisierung – hier beginnt Innovation! RhySearch ist Partner der Industrie und betreibt Forschung als Dienstleistung, um High-Tech-Projekte zu initiieren. Es ist Anlaufstelle für Unternehmen für umfassende Innovationsunterstützung und vernetzt Wirtschaft und Forschungseinrichtungen miteinander.

RhySearch verfügt über eine technische Infrastruktur, die einzigartig ist in der Schweiz und Liechtenstein. Von Innosuisse, der Schweizerischen Agentur für Innovationsförderung, ist RhySearch als förderberechtigte Institution anerkannt. Träger sind der Kanton St. Gallen und das Fürstentum Liechtenstein. www.rhysearch.ch



Das KMU-HSG (Schweizerisches Institut für KMU und Unternehmertum) setzt sich als einziges universitäres Institut in der Schweiz seit über 75 Jahren ausschliesslich für die Belange von KMU, Familienunternehmen und Entrepreneurship ein. Diese drei thematischen Säulen bilden die Basis unserer Aktivitäten. Gute Weiterbildung soll inspirieren, Instrumente verfügbar machen und ist ein geeignetes Mittel, um die (eigene) Perspektive zu erweitern. Durch den intensiven Dialog und Austausch mit der Praxis generieren wir neuestes Wissen, um es wieder praxisnah zu vermitteln. Unsere Weiterbildungsprogramme richten sich daher direkt an Unternehmer:innen und Führungskräfte in KMU aller Branchen.

Weiterbildung | KMU-HSG | Universität St. Gallen (unisg.ch)

Eventpartner



Ja sicher.

Argus Sicherheitsdienst AG, oft unterschätzt, ist weit mehr als ein regionaler Anbieter. Bekannt in Liechtenstein und aktiv über die DACH-Region hinaus, bieten wir ein breites Spektrum an Sicherheitsdienstleistungen. Unser umfangreiches Dienstleistungsangebot umfasst den Revierdienst und die Alarmüberwachung durch unsere eigene Alarmzentrale. Darüber hinaus bieten wir auch Services wie den Hausnotruf an, der die Sicherheit unserer Liebsten sicherstellt. Ein besonderes Augenmerk legen wir auf unsere Kältefernüberwachung, mit der wir die Lebensmittelkühlung in über 6500 Supermärkten und Industrieanlagen überwachen, um die Einhaltung höchster Qualitätsstandards sicherzustellen. Argus verbindet traditionelle Sicherheitsdienste mit modernster Technologie, um umfassenden Schutz und Sicherheit zu bieten. Mehr unter: www.argus.li



Druck+Verlag AG
Schaan

Die BVD Druck + Verlag AG ist ein Medienunternehmen mit den Hauptschwerpunkten Offsetdruck, Digitaldruck und Werbetechnik. Im Bereich digitale Medien bietet die BVD Webshops, Mediendatenbanken und das automatisierte Publizieren an. Mit der Marke «balleristo» ist die BVD seit 2015 mit einem Produkt auf dem Markt, das sich auf das Personalisieren von Sportartikeln spezialisiert. Der gesamte Geschäftsprozess wird über einen Webshop abgewickelt. Die Produktion findet ausschliesslich in Schaan statt. www.bvd.li, www.balleristo.ch



goba-welt.ch

Die Goba AG, Mineralquelle und Manufaktur, gehört zu den kleinsten eigenständigen Mineralwasserproduzenten der Schweiz. Von Appenzell und seinen Menschen heisst es, sie seien klein, aber oho. Selbstbewusst und erfinderisch, vorwitzig und auch ein wenig versponnen. Das ist das Land, in dem unsere Firma gross geworden ist. Hier fliesst unsere Quelle, hier schlägt unser Herz, hier schöpfen wir Kraft und Ideen, hier verwirklichen wir immer neue, spannende Projekte, mit denen wir die Welt erobern. Wir gehen voran, mit der Nase im Wind und den Füßen fest auf unserem Boden. So können wir uns als regionales KMU im globalisierten Markt behaupten und Qualitätsprodukte mit Charakter schaffen.

www.goba-welt.ch

LEONE MING

Markenagentur

Wir machen. Marken. Unser Angebot basiert auf umfassender Erfahrung mit dem Aufbau und der Führung von Marken und Markenauftritten. Uns zeichnet eine kreative Problemlösungsfähigkeit und eine hohe Performance aus.

Durch kompetent geführtes Branding verleihen wir der Marke ihr einzigartiges Gesicht. Seit über 20 Jahren. www.leoneming.com



Wir verbinden und bewegen alles – flexibel, zuverlässig, Tag für Tag. Das ist unser Leitsatz. Unser Antrieb. Unsere Motivation. Heute und in Zukunft.

Die Liechtensteinische Post AG bietet ihren Kunden neben den klassischen postalischen Leistungen in der Paket- und Briefbeförderung auch massgeschneiderte Logistik- und Transportlösungen, philatelistische Produkte für Sammler aus der ganzen Welt und digitale Dienstleistungen

für Geschäftskunden. Ausserdem können über Postchannel.li verschiedenste physische und digitale Werbeangebote wie Postwurfsendungen, Bild- und Fahrzeugwerbungen gebucht werden. Im hauseigenen Scan-Center wird die analoge mit der digitalen Welt verbunden, indem physische Akten, historische Bücher, Konstruktions- und Baupläne eingescannt werden, damit Kunden diese für die Zukunft platzsparend, sicher und digital ablegen können. Mehr zu den Angeboten und Dienstleistungen der Liechtensteinischen Post AG finden Sie unter: www.post.li

Kooperationspartner und Veranstalter

wirtschaftskammer.lichtenstein
für gewerbe, handel und dienstleistung

Die Wirtschaftskammer Liechtenstein ist die grösste Arbeitgeberorganisation in Liechtenstein und vertritt 26 Branchenverbände mit fast 1000 Mitgliedern. Im Fokus unseres privatrechtlichen Vereins stehen die Optimierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gewerbetreibenden in Liechtenstein, die Interessenvertretung der Mitglieder sowie die Gewährleistung verschiedener Dienstleistungen. Wir setzen uns ein für günstige Standortbestimmungen, moderne Infrastruktur sowie verträgliche gesetzliche Rahmenbedingungen. Als Wirtschaftskammer sind wir Teil der Wirtschaft und keine staatliche Behörde. Wir vertreten das Gesamtinteresse unserer Mitgliedsunternehmen in Politik und Gesellschaft sowie bei der Wahrnehmung gesetzlich übertragener Aufgaben. www.wirtschaftskammer.li



Die LIHK vertritt als Wirtschaftsverband die Interessen ihrer rund 40 liechtensteinischen Mitgliedsunternehmen. Der Kreis der Mitglieder umfasst insbesondere Industriebetriebe, die drei grossen Banken und einige Dienstleistungsunternehmen. Die LIHK-Mitgliedsunternehmen beschäftigen mehr als 12 950 Mitarbeitende in Liechtenstein und weitere 62 050 Mitarbeitende in ihren Auslandsniederlassungen in rund 70 Ländern der Welt. Die LIHK leistet einen aktiven Beitrag zur Entwicklung und Erhaltung von attraktiven Rahmenbedingungen und zur nachhaltigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Liechtenstein. www.lihk.li



Die Branche «Interim Management» wächst und wächst. Aber was macht ein Interim Manager? Ein Interim Manager kann Unternehmen entscheidend unterstützen, wenn fachliches Know-how fehlt. Er übernimmt Projektleitungen und konzentriert sich voll und ganz auf die erfolgreiche Projektumsetzung. Der Interim Manager übernimmt, im Gegensatz zu einem Berater, eine aktive Rolle im Unternehmen und trägt Verantwortung. Mit seiner reichhaltigen Erfahrung weiss er, wo die schnellstmöglichen Veränderungen die meisten Früchte tragen. Interim Management, eine aufstrebende Branche, seit einigen Jahren auch im Rheintal. www.rheintal-interim.org

Arbeitgeber-
verband



Sarganserland –
Werdenberg

Der AGV vertritt die Interessen der Arbeitgeber im Sarganserland und in Werdenberg. Er setzt sich ein für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und den Erhalt respektive die Schaffung bestmöglicher Rahmenbedingungen. Derzeit sind dem Verband über 200 Unternehmen und Organisationen mit mehr als 11 000 Mitarbeitern angeschlossen. Mitglied des AGV können natürliche und juristische Personen sowie öffentliche Körperschaften werden, die sich als Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber im Verbandsgebiet betätigen. www.agv-sw.ch



Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL) ist ein umfassendes Netzwerk von Unternehmen und Verbänden, das die drei Länder Schweiz, Österreich und Liechtenstein verbindet. Die rein privatwirtschaftlich finanzierte NPO unterstützt ihre Mitglieder bei ihren Aktivitäten in der Schweiz, Liechtenstein und Österreich und fungiert als Interessenvertretung gegenüber Behörden und Politik.

Das Leistungsspektrum der HKSÖL umfasst zahlreiche Services: von wirtschaftlichen Informationen und Kontakten über hochkarätige Veranstaltungen und Medienplattformen bis hin zu persönlichen Matchmakings, Begleitung des Markteintritts und Unterstützung bei Marketingmassnahmen. www.hk-schweiz.at



Das Standortmarketing Vaduz ist ein eingetragener Verein, bestehend aus einem Vorstand, einer Geschäftsstelle sowie rund 150 Mitgliederbetrieben. Vereinszweck ist die Erfüllung sämtlicher Aufgaben rund um das Standortmarketing der Gemeinde Vaduz. Ziel des Vereines ist es, die Attraktivität des Standortes Vaduz zu fördern. Unter dem Label «Erlebe Vaduz» möchte Standortmarketing Vaduz gemeinsam mit seinen Mitgliederbetrieben Vaduz positiv und nachhaltig weiterentwickeln und so gemeinsam das Vaduz von morgen schaffen. www.erlebevaduz.li

Wege zum Erfolg

Donnerstag, 12. September, 13.30 Uhr, Spoerry-Halle, Vaduz

Informationen: www.unternehmertag.li

TRÄGER



HAUPTPARTNER



PARTNER



WISSENSPARTNER



EVENTPARTNER



KOOPERATIONSPARTNER



MEDIENPARTNER



GASTGEBER



ORGANISATOR

