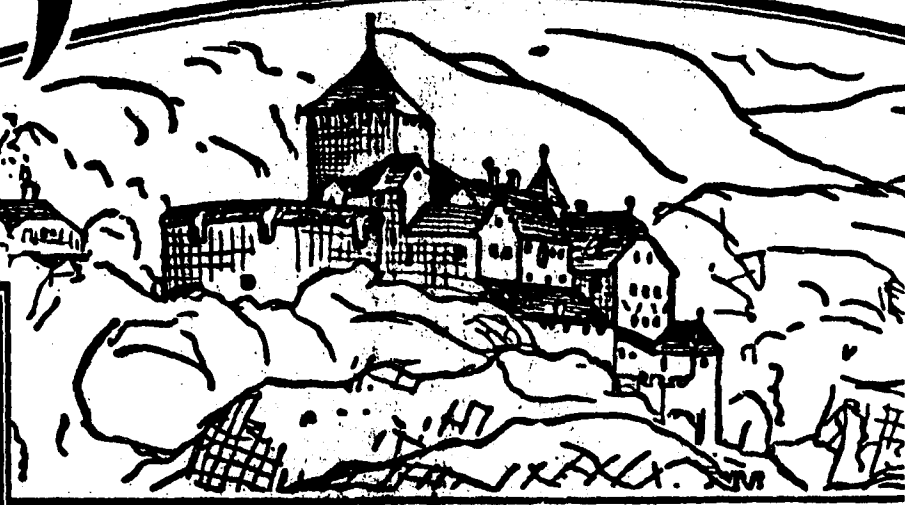


Liechtensteiner Volksblatt

Bezugspreise: Inland und Schweiz jährlich Fr. 14.50, halbjährlich Fr. 7.30, vierteljährlich Fr. 3.70. Ausland halbjährlich Fr. 13.50, jährlich Fr. 27.—. Postamtlich bestellt halbjährlich Fr. 12.—, ganzjährlich Fr. 24.—. Bestellungen nehmen entgegen: Die nächstliegenden Postämter, die Verwaltung des Volksblattes in Vaduz, in der Schweiz auch die Buchdruckerei Au (Rhtl.) Tel. Nr. (071) 7 31 60. Verwaltung: Vaduz Tel. (075) 2 21 43 Redaktion: Vaduz, Telefon Nr. 2 13 94. Postcheck Nr. IX/2988



Anzeigenpreise: Die 1 Spalt. Millimeterzeile Anzeigen Reklame
 Inland 7 Rp. 20 Rp.
 Angrenz. Rheintal (Sargans b. Sennwald) 9 Rp. 22 Rp.
 Uebrig Schweiz 10 Rp. 24 Rp.
 Ausland 12 Rp. 28 Rp.

Anzeigenannahme für das Inland:
 Verwaltung des Blattes in Vaduz, Telefon 2 21 43
 Für das Rheintal, Schweiz und übrige Ausland:
 Schweizer Annoncen A.-G.
 St. Gallen, Tel. 22 26 26; und übrige Zweiggeschäfte

Organ für amtliche Kundmachungen



Aus dem Fürstenhause

Die Fürstlich Liechtensteinische Kabinettskanzlei teilt mit:

Seine Durchlaucht der Landesfürst und Ihre Durchlaucht die Fürstin werden in den nächsten Tagen die Rückreise nach Europa antreten. Sie schiffen sich am 13. Juni in New York auf der Queen Elisabeth ein und werden am 18. Juni in Cherbourg eintreffen. Die Höhen Herrschaften werden sich von Cherbourg direkt nach Wien begeben, um der Aufnahmsprüfung des Erbprinzen Hans Adam im Schottengymnasium in Wien beizuwohnen.

Sorgen des Gewerbestandes

Aus Berichten und Referaten von gewerblicher Seite vernimmt man immer wieder, daß vor allem die jungen Gewerbebetriebe, kleineren und größeren Ausmaßes, an Kapitalmangel leiden. Meistens ist es ja wirklich so, daß diese Substanz zum Teil schon bei der Gründung des Betriebes gefehlt hat und daß vor allem bei diesen Unternehmen eine Reserve in Form von Betriebskapital nie bestand. Dieser Umstand bringt manchen Betrieb in eine finanziell gespannte Lage. Schon bei Beschaffung des notwendigen Rohmateriallagers müssen die ersten Kredite aufgenommen werden. Wenn man bedenkt, daß der Gewerbetreibende bei Verkauf des fertigen Produktes bereits die Arbeitslöhne bezahlt haben muß, daß die laufenden Unkosten bereits auch getilgt sein müssen und daß er dazu noch dem Kunden einen längeren Zahlungsfrist einräumen muß, dann versteht man erst so recht, wieso der Gewerbetreibende in Geldnöte gerät.

Mancher selbständige Berufsmann beneidet in solchen Situationen seinen Arbeiter oder seinen Angestellten, der diese Sorgen nicht kennt und überdies das Risiko eines eventuellen Verlustes nicht tragen muß. Aber der junge Meister und Unternehmer muß in solchen Zeiten durchhalten und er muß schauen, daß er mit all diesen Schwierigkeiten fertig wird. Meist wäre ihm mit einem Ueberbrückungskredit schon geholfen, aber gerade beim Versuch, einen solchen Kredit zu erhalten, offenbaren sich ihm besondere Schwierigkeiten. Seine festen Realitäten, Grundstücke und Gebäulichkeiten, die er als Wohnung, Werkstatt und Lagerplätze benutzen muß, sind meist schon hypothekarisch voll belastet. Er hat eben schon bei Einrichtung seines Betriebes mit Maschinen und Werkzeugen zu viel investiert. Wenn er um einen sog. Fahrniskredit nachsucht, dann bekommt er im besten Falle nur einen Bruchteil von den ausgewiesenen Werten. Das ist an sich auch begreiflich, weil diese Fahrnschaften laufend an Verkehrswert einbüßen und soweit es Warenbestände anbetrifft, diese großen Wertschwankungen unterworfen sind. Damit ist aber dem betreffenden Unternehmer nicht geholfen. Es entspringt daher dem Willen der Selbsthilfe, wenn der Gedanke einer Gewerbebank diskutiert wird. Von einem solchen Institut erhofft man, daß es nicht nur größere Fahrniskredite bewilligt, sondern daß es überdies ausstehende Guthaben belehnt. Bekanntlich wurden auch in dieser Hinsicht bei uns schon von interessierten Gruppen Vorstöße unternommen. Daß dieses Problem nicht nur bei uns, sondern auch im schweizerischen Gewerbe sehr akut ist, beweisen Artikel in der schweizerischen Fachpresse. Dort wird allerdings die Frage mehr vom Standpunkt des Handels aus beleuchtet, aber trotzdem gilt Manches, was dort geschrieben wird, auch für das handwerkliche Gewerbe.

Grundsätzlich ist zum ganzen Problem zu sagen, daß den Gewerbebetrieben die Möglichkeiten zur Beschaffung von Betriebskapitalien erleichtert werden sollten. In den meisten Fällen wäre das Geld gut angelegt. Man muß sich daher fragen, wieso Bankinstitute und Private bei Gewährung von solchen Krediten äußerste Vorsicht walten lassen. Wenn man die Antwort

bei den Darlehensgebern holt, dann muß man notgedrungen auch ihrem Standpunkt Rechnung tragen. Unser Risiko, so wird erklärt, besteht bei Gewährung von solchen Krediten darin, daß das Geld durch den Darlehensnehmer nicht zweckentsprechend verwendet wird. Meist wird ein solches Darlehen erst dann aufgenommen, wenn der Gewerbetreibende selbst zuviel kreditiert hat und seine laufenden Verpflichtungen daher nicht mehr erfüllen kann. Dies beweisen die vorgelegten Bilanzen, in welchen die Guthaben der Gewerbetreibenden einfach prozentual zu hoch sind. Es besteht dann die Gefahr, so wird weiter argumentiert, daß die aufgenommenen Gelder im Betrieb untergehen und nur vorübergehend Erleichterung schaffen. Die Gewerbetreibenden seien zu wenig vorsichtig bei der Prüfung der Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden. Als Auftragsempfänger sollte der Gewerbetreibende bei der Entgegennahme seiner Aufträge, besonders wenn es sich um größere Lieferungen handle, sich zum voraus vergewissern, ob der Kunde auch zahlungsfähig ist. Die Vorteile einer zum voraus vereinbarten Zahlungsregelung werde meist nicht ausgenutzt und so könne auch der Gewerbetreibende mit seinen Guthaben nicht disponieren. Erst wenn hier ein gewisser Wandel eintrete, würde das Vertrauen wieder Fuß fassen und die Möglichkeit zur Aufnahme von Betriebskapitalien wieder erleichtert.

Diese Begründung wird mancher Gewerbetreibende, wenn er sich um solche Mittel bemüht, selbst gehört haben. Sie treffen sicher nicht in jedem Falle zu, aber sie sind ein Faktor, der allen ohne Ausnahme den Weg erschwert. Umgekehrt kann auch der Gewerbetreibende mit Recht darauf hinweisen, daß er als Kreditgeber schon allein aus Konkurrenzgründen nicht so handeln kann, wie sein Geldgeber. Die Konkurrenz zwingt ihn zu ganz anderen Konditionen als es ihm selber manchmal lieb ist. Wir haben nicht mehr die gleiche Zahlungsmoral, wie sie einst bestand, und vor allem ist durch den Verkauf auf Voranschub jede normale Zahlungsweise, die einst lautete: „Hier die Ware und da das Geld“, über den Haufen geworfen worden. Diese Feststellung stimmt leider zum großen Teil und mußte das Gewerbe in finanzielle Schwierigkeiten bringen. Sicher ist aber auch, daß eine gewisse Solidarität hinsichtlich Kreditgewährung unter den Gewerblern selbst Manches bessern könnte. Eine einheitlichere Linie würde auf den Kundenpunkto Zahlungsmoral erzieherisch wirken und mancher Gewerbetreibende müßte nicht mehr auf unbestimmte Zeit kreditieren, nur weil sein Konkurrent es eben auch tut. Dieser Selbstschutz wäre heute für verschiedene Zweige des Gewerbes notwendig. Dessen Einführung läßt sich leichter schreiben als verwirklichen, so wird mancher Gewerbetreibende sagen. Das hat er aber auch schon gesagt, als man zum Schutz die Tarife einführt, und wenn diese auch noch nicht so spielen, wie es wünschbar wäre, so leisten sie doch einen wesentlichen Beitrag zur Basis gesunder Preisgestaltung. Der Gewerbetreibende sollte heute darauf schauen, daß seine Ausstände in einem gesunden Verhältnis zu seiner gesamten Finanzlage stehen und daß er

sich hütet, für dubiose Zahler Aufträge auszuführen. Vom Umsatz allein kann er nicht leben, sondern nur vom Ertrag. Erst wenn hier ein gewisser Wandel eintritt, dann wird der Gewerbetreibende leichter tun, auch Kapitalien für den Betrieb zu erhalten.

Das Problem des Mangels an Betriebskapital wird aber auch bei vorsichtiger Geschäftsgebarung immer dort bestehen, wo ein einzelner Unternehmer nicht über genügend eigene Mittel verfügt. Dies trifft ganz besonders bei unserem Gewerbe zu und deshalb sollten wirklich alle Möglichkeiten geprüft werden, um den gesunden Unternehmer zu unterstützen. Wenn das nicht geschieht, dann nimmt bei uns der Gewerbebestand eine rückläufige Tendenz. Vergessen wir nicht, daß gerade die Industrialisierung manchen jungen tüchtigen Berufsmann veranlassen wird, statt eine eigene Existenz unter Schwierigkeiten aufzubauen, in einem Industriebetrieb sein Auskommen zu suchen. Dabei können wir auf einen guten Gewerbebestand gar nicht verzichten, abgesehen davon, daß eine solche Entwicklung das Gleichgewicht unserer Wirtschaft empfindlich stören würde.

Jahresversammlung des Liecht. Caritasvereins

Am Mittwoch, den 6. Juni, fand unter dem Vorsitz des HH. Pfarrers Henny in Vaduz im Gasthof zum Engel die ordentliche Jahresversammlung des Liechtensteinischen Caritasvereins statt. Der Vorsitzende erstattete zunächst einen kurzen Geschäftsbericht unter Hinweis auf die wichtigsten Aufgaben des Vereins und wies besonders auf das Ferienheim auf Silum, die Betreuung von infirmen Kindern in Anstalten und die Hilfe für Bedürftige sowie auf den Krankenpflegedienst hin.

Aus dem vom Vereinkassier erstatteten Rechnungsbericht sind unter anderen folgende Zahlen zu entnehmen:

Für Anschaffungen für Bedürftige wurde ausgegeben	Fr. 4 413.28
Bargaben an Bedürftige insgesamt	Fr. 790.—
Krankheitskostenbeihilfe	Fr. 781.25
Von den Auslagen für infirmen Kinder wurden zu Lasten des Vereins übernommen	Fr. 4 765.76
Der Aufwand für das Ferienheim auf Silum betrug Fr. 5 493.31, worauf von den Eltern der Kinder Fr. 1 775.14 geleistet wurde, also zu Lasten des Vereins gehen	Fr. 3 718.17
Naturalien wurden für das Ferienheim von den Angehörigen der Kinder im Werte von Fr. 868.90 abgegeben.	
Aus den übrigen Einnahmeposten seien hervorgehoben:	
der Landesbeitrag mit	Fr. 3 000.—
von Landesbank und Presta	Fr. 1 100.—
Glückwunschlöse	Fr. 3 560.74
weitere Beiträge und Sammlungen	Fr. 4 747.35
Von den letzten beiden Posten gingen ein:	
aus Vaduz	Fr. 4 761.40
aus Schaan	Fr. 1 846.—
aus Eschen und Nendeln	Fr. 665.50

Alle diese Zuwendungen wurden in der Versammlung dankbar hervorgehoben.

Die Rechnung für das 32. Vereinsjahr wurde von der Versammlung einstimmig genehmigt und die Vorstandsmitglieder wurden wieder gewählt.

Fürstentum Liechtenstein

Mitteilung.

Anlässlich einer Konferenz zwischen der Fürstlich liechtensteinischen Kabinettskanzlei und der Landespresse wurde vereinbart, daß künftig jeweils in den Samstagsausgaben offizielle Mitteilungen über Ereignisse im Fürstenhause veröffentlicht werden. Diese Mitteilungen erfol-

Tribüne
 DER FREIEN MEINUNG

Heutige Verkaufsmethoden.

Es ist nicht mehr verfrüht, wenn Regierung und Landtag Mittel und Wege suchen, um den rigorosen Verkaufsmethoden verschiedener Vertreter einen Riegel zu stoßen. Wie man vorgeht, soll unter anderem nachfolgendes Beispiel beweisen: Es ist abends 7 Uhr. Der Vertreter einer schweizerischen Möbelfirma wartet auf einen Arbeiter, dem er, bevor dieser das Abendessen eingenommen hat, eine sogen. Möbelsparversicherung aufschwätzen will. Bezahlen könne er, wie es ihm passe, sagt der betreffende Vertreter und beweist an Hand des Bestellbuches, wer bereits zu den „Glücklichen“ einer solchen Sparversicherung zählt. Für diesmal gelingt es dem Vertreter nicht, den betreffenden Arbeiter zu übertölpeln, im Gegenteil. Dieser sagt zum Vertreter, daß normalerweise die Braut die Aussteuer mitbringe und daß es ein Blödsinn sei, einen jungen Mann von 25 Jahren mit einer solchen Sparversicherung festnageln zu wollen. Der Vertreter weiß darauf natürlich nicht mehr viel zu sagen und sucht sich ein neues Opfer. — Tag für Tag werden so unsere Leute belästigt und zwar von skrupellosen Vertretern, die nur auf ihre Provision bedacht sind. Damit ist gegen jene Vertreter nichts gesagt, die im „gesunden Verkauf“ tätig sind. Diese würden auch nie ihre Fähigkeiten für solche „Krämpfe“ zur Verfügung stellen. Bei einer gewissen Sorte von Vertretern gilt aber heute einfach die Devise, Verkauf um jeden Preis und sie haben sich ein gutes Rezept zurecht gelegt, um Leute herauszufinden, die die Uebervorteilung erst merken, wenn es zu spät ist. Leider ist rechtlich gegen diese Verkaufsmethoden nicht viel zu unternehmen, weil ihnen die Handelsfreiheit solche Geschäfte erlaubt. Doch kann leider ein Gesetz den Charakter jener, für die es geschaffen wurde, nicht beeinflussen. Es wird aber Zeit, daß vor allem die Aufklärung dafür sorgt, daß verschiedenen „Geschäftlimachern“ die Netze leer bleiben. Schon allein wegen des Schadens, der unserem Gewerbe durch solche Geschäftsmethoden entsteht, sind wir zu dieser Aufklärung verpflichtet. Die zuständigen Stellen des Gewerbeverbandes sollten in dieser Angelegenheit mehr tun als bisher und zwar in dem Sinne, daß unsere Presse laufend mit Warnungen vor solchen Parasiten versorgt wird. Hoffentlich werden die in Aussicht genommenen gesetzlichen Maßnahmen das Ihrige dazu beitragen, daß solchen Vertretern bei uns kein Erfolg mehr beschieden ist.

Ein junger Arbeiter.

Wir schließen uns obigen Ausführungen hundertprozentig an. Gerade da könnten unsere Landesblätter der Leserschaft besondere Dienste erweisen, wenn sie laufend entsprechende Orientierungen und Warnungen zum Abdruck bringen könnten. Natürlich sollten den Redaktionen von einer bestimmten Stelle aus diese Meldungen frühzeitig zugehen und nicht erst, wenn bestimmte Vertreter ihren Fischzug bereits im Lande durchgeführt haben.

Die Redaktion.

gen jeweils auf der Titelseite an erster Stelle.
 Die Redaktion.

Photowettbewerb.

Die Kommission für die Weltausstellung Brüssel 1958 benötigt zahlreiche Großphotos über unsere Landschaft, die Wohn- und Arbeitsstätten, über kirchliche Bauten und andere architektonisch interessante Baulichkeiten und Teile solcher, ferner über die Arbeitsweise