



IN FAHRT

Weshalb es mit der Schweizer Wirtschaft laut KOF in den nächsten Quartalen aufwärts geht. 15



IM STREIT

Weshalb sich Piloten und die Swiss nicht auf gleichem Kurs befinden und wie man sich nähern will. 15



IM KONFLIKT

Weshalb sich die Bedingungen vieler Schweizer Arbeitnehmer im Jahr 2005 verschlechtert haben. 17



IM RECHT

Weshalb sich der Deutsche-Bank-Chef Josef Ackermann im Mannesmann-Prozess im Recht sieht. 22

VOLKSBLATT NEWS

Weltölrreserven gestiegen

HAMBURG – Die weltweit entdeckten Ölrreserven sind im Jahr 2005 um 2,5 Milliarden Tonnen auf 176 Milliarden Tonnen gestiegen. 70 Prozent oder 123 Milliarden Tonnen davon lagern in Opec-Ländern, wie der Mineralölwirtschaftsverband am Freitag in Hamburg mitteilte. Die Reserven in Westeuropa, vor allem in Norwegen und Grossbritannien, gingen um 8 Prozent auf 2 Milliarden Tonnen zurück. Als Reserven werden Öllager betrachtet, die durch Bohrungen bestätigt sind und wirtschaftlich gefördert werden können. Die tatsächlichen Reserven sind weitaus höher. (AP)

Handelsrekorde an der SWX

ZÜRICH – Die Kurshausse hat die Investoren 2005 in Scharen an die Schweizer Börse getrieben. Noch nie gab es an der SWX und der Virt-x so viele Abschlüsse und einen so hohen Umsatz mit Wertpapieren. Insgesamt wurden gemäss provisorischen Zahlen 1,449 Bio. Fr. umgesetzt, wie die SWX am Freitag bekannt gab. Das sind 18,4 Prozent mehr als im vergangenen Jahr. Die Zahl der Transaktionen kletterte von 14,7 Millionen auf 17,8 Millionen. Dabei sind die Abschlüsse des letzten Handelstages aber noch nicht vollständig enthalten. (sda)

WIRTSCHAFT IM GESPRÄCH

Die Wirtschaft war 2005 mit schwer einschätzbaren Ereignissen konfrontiert, doch die Anleger reagierten überraschend gelassen. Entsprechend gut verlief das Jahr für den Finanzplatz Liechtenstein. Auch die Exportwirtschaft blickt auf ein gutes Jahr zurück und das Gewerbe hat seine Dienstleistungskraft verstärkt. Das «Liechtensteiner Volksblatt» hat für die Serie «Wirtschaft im Gespräch» zum Jahresende 2005 bei den Meinungsführern der liechtensteinischen Wirtschaft nachgefragt.

Bisher erschienen:

Dienstag, 20. Dezember 2005: Regierungschef Otmär **HASLER**: Wie ein moderner Finanzplatz vom «EU-Pass» profitiert.

Mittwoch, 21. Dezember 2005: Thomas **PISKE** und Michael **LAUBER**: Warum der Bankplatz seine Trümpfe stärker spielen sollte.

Donnerstag, 22. Dezember 2005: Josef **FEHR**: Wie die Landesbank ihre Wachstumsstrategie umsetzt.

Freitag, 23. Dezember 2005: Adolf **REAL**: Wie die VP Bank Service und Marktbearbeitung verbessert.

Samstag, 24. Dezember 2005: Prinz Philipp **VON LIECHTENSTEIN**: Warum Singapur, Bahrain und Montevideo für die LGT interessant sind.

Dienstag, 27. Dezember 2005: Thomas **HANDL**: Weshalb die Centrum Bank an der absoluten Rendite festhält.

Mittwoch, 28. Dezember 2005: Stefan **LÄTERNSENER**: Warum die Neue Bank bewusst auf Repräsentanzen verzichtet.

Donnerstag, 29. Dezember 2005: Stephan **OCHSNER**: Wie die Finanzmarktaufsicht die positive Entwicklung des Fondplatzes fördert

Mario **GASSNER**: Warum der Versicherungsplatz weiter überdurchschnittlich wächst.

Freitag, 30. Dezember 2005: Arnold **MATT**: Was im Gewerbe eigene Initiative entwickeln heisst.

Viele kleine Spezialisten

Serie Wirtschaft 2005: Industrielieferer exportieren verstärkt in alle Welt

TRIESEN – Ohne Netzwerke haben es kleine Unternehmen schwer, sich im Markt eine Nische zu sichern. Zwar hätten viele Unternehmen ihre Hausaufgaben gemacht, doch werde der Wettbewerb härter, sagt Magnus Tuor, Präsident der Gewerblichen Industrie.

• Kornelia Pfeiffer

Volksblatt: Herr Tuor, etliche grosse Autokonzerne schlittern von Krise zu Krise. In den westlichen Industrieländern sinken die Autozulassungen. Welche Spuren hinterlässt diese Entwicklung?

Magnus Tuor: Ich sehe die Entwicklung nicht als Krise. Die europäische Automobilindustrie steht vor vielen Veränderungen, um im internationalen Wettbewerb auch in Zukunft bestehen zu können. Zwar sind die Stückzahlen zum Beispiel der deutschen Hersteller in Europa zurückgegangen, in den USA aber ist geradezu ein Boom zu beobachten. Und erfreulich ist, dass sich alle und da besonders die deutschen Automobilhersteller zum europäischen Standort bekennen.

Wie war 2005 für die liechtensteinischen Industrielieferer, also die Unterteilnehmer der Automobilzulieferer?

Seit Gewerbebetriebe nicht mehr Mitglieder der Gewerbe- und Wirtschaftskammer sein müssen, sondern freiwillig sein können, ist ihre Zahl auch in der Sektion Gewerbliche Industrie Liechtenstein (GIL) gesunken. Von 144 im Jahr 2004 auf rund 70 im Jahr 2005. Diese 70 arbeiten engagiert an der Entwicklung von Netzwerken, Strukturen und Reformen mit.

In der Prozesskette liegen die Industrielieferer ja etwa in der Mitte, wo es um Produktion, Prüfung, Qualitätssicherung, Montage geht. Fast alle GIL-Mitglieder gehen von einem mindestens zufrieden stellenden Jahr aus. Aber natürlich gibt es darunter auch Unternehmen, die auf eine sehr positive Entwicklung zurückblicken.

Innovation ist auch für kleine und mittlere Unternehmen der Motor, um auf den Märkten zu bestehen. Damit sind nicht nur neue Produkte gemeint, sondern auch Innovationen bei den Prozessabläufen in einem Betrieb. Die Unternehmen, die die Herausforderungen angenommen haben, sind auch erfolgreich.

Wie lief das in der Messtechnik AG ab?

Wir haben Produktionsprozesse hinterfragt und an neue Entwicklungen angepasst. Zudem haben wir ein neues Produkt auf den Markt gebracht, eine Software, um



Magnus Tuor: Jedes Unternehmen muss die eigenen Kernkompetenzen herauskristallisieren.

in der Qualitätsprüfung Messdaten zu erfassen und auszuwerten. Das werden wir bei der europäischen Leitmesse für messtechnische Innovationen, der «Control», im Mai 2006 vorstellen.

Liechtenstein liefert Mess- und Prüftechnik, Robotik, Logistik an Autozulieferer und -hersteller in Europa. Wie gehen diese Unternehmen mit der Globalisierung um?

Ein Teil der Unternehmen exportiert heute schon die Hälfte ihrer Produktion. Der Exportanteil nimmt in den letzten fünf Jahren stetig zu. Ein Zeichen, dass man die Globalisierung ernst nimmt. Einige KMUs haben den Schritt geschafft und profitieren davon. Auch die Messtechnik hat sich dem gestellt. So haben Kunden aus Süddeutschland Produktionsteile nach Osteuropa verlagert und wir gehen mit unseren Kunden mit. Denn die Qualitätsprüfung gehört dazu, wenn sich Automobilhersteller und Getriebehersteller in der erweiterten EU ansiedeln.

Service spielt schon immer und vielleicht heute eine besonders wichtige Rolle. Die Betreuung nach dem Kauf ist der erste Schritt für den nächsten Auftrag. Doch muss jedes Unternehmen die eigenen Möglichkeiten für solche Entscheidungen gut prüfen. Distanz, Logistik, die Sprache können unüberwindbare Hür-

den sein und so entscheidet der eine oder andere vielleicht auch, in der Region zu bleiben. Man muss nicht global ausgerichtet sein, um Erfolg zu haben. Aber ein KMU muss sich für seinen Weg entscheiden.

Wie wirkt sich die EU-Ost-Erweiterung aus?

Wettbewerb gibt es schon immer und er wird durch die Globalisierung härter. Der Preisdruck ist nicht wegzudiskutieren, gleich ob bei Produkten oder Dienstleistungen. Mit der EU-Ost-Erweiterung erhalten wir aber zugleich Zugang zu neuen Märkten auf zwei Seiten: Wir kaufen Dienstleistungen ein und Produkte zu oder exportieren Produkte in diese Märkte. Die gewerbliche Industrie steht dem heute viel offener gegenüber. Die oft skizzierten Ängste, dass billige Arbeitskräfte Konkurrenz machen könnten, teile ich nicht grundsätzlich. Die Rahmenbedingungen sind ausreichend, um Missbräuche auszuschliessen.

Die Industrielieferer schreiben schwarze Zahlen. Wie münzen Sie Stärken, wie Schwächen des Mini-Werkplatzes Liechtenstein in Erfolg um?

Viele Zulieferer haben ihre Hausaufgaben gemacht. Zugleich ist ein Trend zu Konzentration und Spezialisierung zu sehen. Viele Unternehmen besetzen Nischen und

bringen ihr ganz spezielles Know-how zum Tragen.

Neun Unternehmen, die Fachgruppe ILZ, kooperieren seit elf Jahren. Ist das ein nachahmenswertes Modell?

Jedes Unternehmen muss die eigenen Kernkompetenzen herauskristallisieren und die gilt es auszubauen und zu festigen. Für zusätzliche Kompetenzen bieten sich Kooperationen und Partner an, die darin ihre Kernkompetenzen sehen. Ich bin überzeugt, dass Kooperationen und Partnerschaften die Chance bieten, dass sich gerade kleine und mittlere wirklich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. So bezieht die Messtechnik AG Dienstleistungen von den ILZ-Kooperationspartnern. Gleichzeitig weiss ich, wo ich Gesprächspartner finde, wenn ich für eine Entwicklungsidee Fachkompetenz aus einem anderen Bereich brauche. Das geht völlig informell.

Was ist für 2006 geplant?

Unser Ziel ist, sich für die guten Rahmenbedingungen einzusetzen und über die Sektion hinaus Kontakte aufzubauen. Die Gewerbliche Industrie Liechtenstein will mit Veranstaltungen ihren Mitgliedern die Möglichkeit bieten, Netzwerke auszubauen. Am 23. Januar fangen wir mit einer Neujahrsansprache des Wirtschaftsministers um 18 Uhr in der Hofkellerei damit an.