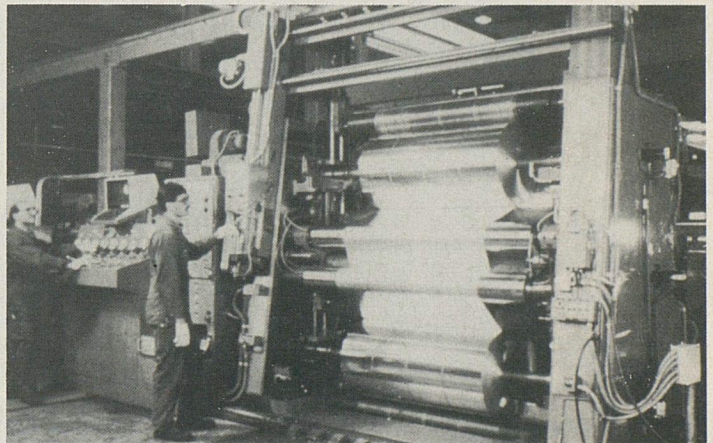
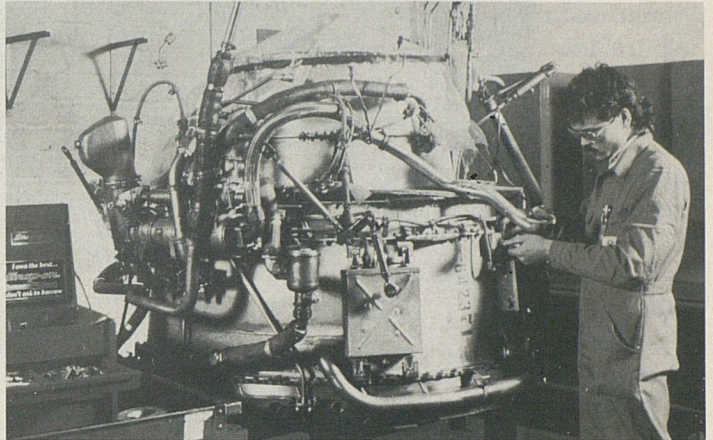


# MerKUR

DE LETZEBURGER

Bulletin de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg



- Die Wettbewerbsfähigkeit der luxemburgischen Wirtschaft erhalten
- Berufsausbildung 1991/92

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

# Construisons l'avenir ensemble



La Banque Générale du Luxembourg est devenue, grâce à sa large confiance dans le potentiel de ses clients, la banque privilégiée du commerce, de l'artisanat et de l'industrie luxembourgeois, secteurs où elle occupe une place prépondérante.

Chaque idée, chaque projet soumis sont analysés à fond et les experts de

la Banque Générale du Luxembourg n'hésitent point à innover afin de trouver les meilleures réponses dans l'intérêt du client.

Contactez le gérant de l'agence la plus proche de la Banque Générale du Luxembourg.

Nous construisons l'avenir ensemble!



**BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG**

27, Avenue Monterey L-2013 Luxembourg Tél. 47 99 1

## Leitartikel:

# Die Wettbewerbsfähigkeit der luxemburgischen Wirtschaft erhalten

Seit Beginn der 70<sup>er</sup> Jahre bemerkt man in Europa, daß die Wachstumsraten der wichtigsten Industrienationen wie Amerika, Japan, Deutschland sich zusehends verändern.

So verbuchte Europa zwischen 1952-1972 ein Wachstum von mehr als 5%, im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten und Japan mit 3,5 resp. 9%.

Von 1974 bis 1979 fiel das Wachstum in Europa auf 2,4% und erreichte immerhin noch 2,6% in Amerika sowie 3,6% in Japan.

In der ersten Hälfte der achtziger Jahre verzeichnete man in Europa und Amerika ein Rückgang des Wachstums auf 1,1% resp. auf 2%, indes sich die japanischen Raten bei 4,8% einpendelten.

Diese für Europa beunruhigende Entwicklung ist durch die Vergreisung der aktiven Bevölkerung bedingt.

Dem gegenüber stehen Südostasien und Amerika mit einem sprunghaften Anstieg der Bevölkerung.

Diese Tendenzen werden auch an der stark exportorientierten luxemburgischen Wirtschaft nicht spurlos vorübergehen.

So ist das Wachstum des BIP von 7,2% auf 3,4% gefallen, die Inflation auf der anderen Seite auf 3,7 gestiegen.

Da die luxemburgische Wirtschaft bereits 1990 die ausgezeichneten Resultate der vergangenen Jahre nicht mehr bestätigen konnte, muß die Regierung auf die Impulse vom Binnenmarkt 1993 setzen. Dazu müßte sie eigentlich die Betriebe bestens vorbereiten.

Eine Politik zur Förderung der Investitionen drängt sich hinsichtlich der verschärften Konkurrenzsituation ab 1993 geradezu auf.

Die Anfang des Jahres vorgenommene Steuerreform ist sicherlich ein Schritt in die richtige Richtung, doch sind mit einer steuerlichen Entlastung der Betriebe von 3,3 Mia gegenüber 8 Mia Flux für die Haushalte die Früchte dieser Reform ungleich verteilt.

Aus diesem Grund sind neue Steuererleichterungen für die Betriebe, wie zum Beispiel der Verzicht auf die Vermögenssteuer oder eine Senkung der Gewerbesteuer vonnöten.

Die sozialpolitischen Maßnahmen, die die Regierung in diesem Jahr durchsetzte und vorschlug stellen eine große Belastung für die Unternehmen dar.

Allein die im Januar vorgenommene Indexanpassung schlägt mit 3,4 Mia zu Buche und eine weitere Lohnanpassung ist offenbar im September fällig.

Die 7,5prozentige Aufbesserung des Mindestlohnes, die sich als Bremse bei der Einstellung von unqualifizierten Arbeitnehmern erweisen wird, wird den Betrieben etwa 630 Mio an Mehrkosten bescheren. Allein die Lehrlingsentschädigungen werden um 7,7 Mio steigen.

Außerdem werden die Anhebung der Renten und die Krankenkassenreform mit insgesamt 840 Mio sich gewiß nicht sehr vorteilhaft auf die Wettbewerbsfähigkeit der luxemburgischen Unternehmen auswirken.

Die geplante Harmonisierung der Mehrwertsteuer und der Akzisen auf EG-Ebene wird unumgänglich zu einer Anhebung der indirekten Steuern führen und wegen der Indexanpassung wird die luxemburgische Wirtschaft an Wettbewerbsfähigkeit weiter einbüßen, falls der Gesetzgeber den Betrieben nicht rechtzeitig nötige Erleichterungen von Abgaben gewährt.

**Mer**kur DE LETZEBURGER

Editeur: Chambre de Commerce  
7, rue Alcide de Gasperi  
Adresse postale:  
L-2981 Luxembourg  
Tél.: 43 58 53  
Télex: 60174 chcom lu  
Téléfax: 43 83 26

Paraît 10 fois par an  
Reproduction autorisée avec  
mention de la source.

Imprimerie Hengen  
Société à responsabilité limitée

## Inhaltsverzeichnis:

Dossier: Berufsausbildung 1991/92	4
Ventes spéciales – Sonderverkäufe	12
Législation – Gesetzgebung	14
Innovation	15
Social – Soziales	16
Commerce extérieur – Außenhandel	18
Formation – Ausbildung	22
Communiqués – Mitteilungen	32
Euro-Info	36

## Berufsausbildung 1991/92

Der Beginn eines neuen Lehr- und Schuljahres bietet eine gute Gelegenheit für Arbeitgeber und angehende Arbeitnehmer (sprich Schüler und Studenten) um eine „kurze“ Bestandsaufnahme der anfallenden Probleme in der Berufsausbildung vorzunehmen:

- unqualifizierte Arbeitnehmer und Schulabgänger sind benachteiligt bei der Suche nach einem Arbeitsplatz;
- zu viele Schüler und Studenten fühlen sich dazu „berufen“, trotz mangelnder intellektueller Fähigkeiten, eine administrative Laufbahn einzuschlagen;
- dieser Drang zum „white-collar-job“ sowie die immer noch anhaltende negative Bevölkerungsentwicklung in Luxemburg führen dazu, daß die in unserem Land ansässigen industriellen und handwerklichen Betriebe nicht genügend Lehrlinge und gut ausgebildete Fachkräfte einstellen können.

Diese Bestandsaufnahme unterstreicht die Notwendigkeit einer soliden Berufsausbildung. Je besser die Ausbildung, desto größer die Chancen im Berufsleben.

### Was ist Berufsausbildung?

Unter Berufsausbildung versteht man die Erlernung eines bestimmten Berufes. Sie schließt mit einem Befähigungsnachweis ab (CATP – Certificat d'Aptitude technique et professionnelle). Im allgemeinen umfaßt die Berufsausbildung eine 3jährige praktische Ausbildung in Industrie-, Handels- und Gaststättenbetrieben, begleitet von periodischen theoretischen Kursen in den technischen Sekundarschulen (Lycées techniques). Sie erfolgt nach Abschluß eines Lehrvertrages zwischen dem Ausbildungsbetrieb und dem Lehrling. **Der Lehrvertrag läuft bei abgeschlossener Lehre automatisch aus und verpflichtet den Ausbilder nicht, den ausgebildeten Lehrling weiter zu beschäftigen.**

### Wie kann ein Jugendlicher eine Berufsausbildung (Lehre) antreten?

Die neuen Bestimmungen machen die Aufnahme in das erste Lehrlingsausbildungsjahr vom erfolgreichen Abschluß einer neunten Klasse des „cycle inférieur“ (cycle d'observation et d'orientation) des technischen Sekundarunterrichtes abhängig.

Je nachdem welche Berufsausbildung bzw. Lehre ein Jugendlicher nun antreten will, muß er folgenden Schulabschluß vorzeigen:

- Industrieberufe: 9 abgeschlossene Schuljahre der „filières“ I und II sowie der „filière“ III bei Erfüllung einiger weiterer Bedingungen und nach Überprüfung der Schulzeugnisse.
- a) Handelsberufe: „Vendeur-magasinier, décorateur-étalagiste/publicitaire“: 9 abgeschlossene Schuljahre der „filières“ I, II oder III; oder nach Überprüfung der Schulzeugnisse.
- b) „Employé de bureau“ im Hinblick auf die 012 CB (commerce-banque), die 012 CG (commerce-gestion), die 012 CS (commerce-secrétariat), sowie die 012 CT (commerce-transport): 9 abgeschlossene Schuljahre der „filière“ I oder auch der „filière“ II bei Erfüllung einiger weiterer Bedingungen.
- Gaststättengewerbe (Koch, Kellner): 9 abgeschlossene Schuljahre der „filières“ I, II oder III; oder nach Überprüfung der Schulzeugnisse.

Zusätzlich wird des öfteren die Frage gestellt **unter welchen Bedingungen ein Industrie-, Handels- oder Gaststättenbetrieb Ausbildung betreiben kann.**

Diese Bedingungen sehen vor, daß der Betrieb so geführt und eingerichtet sein muß, daß dem Lehrling die nötigen Fertigkeiten und Kenntnisse des betreffenden Ausbildungsberufes vermittelt werden können. Diese Fertigkeiten und Kenntnisse sind in den praktischen Ausbildungsprogrammen hinreichend beschrieben.

### Wie wird ein Lehrvertrag abgeschlossen?

1. Bevor der Lehrling seinen Beruf wählt, muß er bei der Arbeitsmarktverwaltung vorsprechen, welche ihn dann an einen Lehrbetrieb vermittelt. **Die Handelskammer kann einen Lehrvertrag erst dann eintragen, wenn sie eine Bescheinigung erhalten hat, daß der Lehrling die Arbeitsmarktverwaltung aufgesucht hat (Administration de l'Emploi – Service de l'Orientation Professionnelle).** Zusätzlich muß der Lehrling sich sofort für die theoretischen Begleitkurse in einer technischen Sekundarschule einschreiben lassen.
2. **Der Ausbildungsbetrieb muß die offenen Lehrstellen bei der Arbeitsmarktverwaltung melden** und darf keinen Lehrling ohne Benachrichtigung der Arbeitsmarktverwaltung einstellen.
3. Die Lehrverträge können bei der Handelskammer schriftlich oder telefonisch vom Lehrherrn angefragt werden (Service de la formation professionnelle, tél.: 43 58 53).
4. Diese Lehrverträge müssen sofort zu Beginn des Lehrverhältnisses (bei der Einstellung des Jugendlichen) in vierfacher Ausfertigung ausgefüllt und vom Lehrherrn, vom Lehrling und von dessen gesetzlichem Vertreter unterschrieben werden.
5. Wichtig sind die Eintragungen der Lehrlingsentschädigungen, welche pro Lehrjahr gestaffelt sein müssen, ebenfalls die Bestimmung, daß die Kosten für Kost und Logis (rémunération en nature) anzulasten sind.

6. Schließlich werden die Lehrverträge mit dem ausgefüllten Formular „demande d'inscription à la matricule“ vom Lehrherrn an die Handelskammer gesandt. Nach der Eintragung des Lehrvertrages erhalten der Lehrherr und der Lehrling ein Exemplar zur Aufbewahrung zurück.

## Wie lange dauert die Berufsausbildung?

### Industrieberufe:

3 Jahre Lehrvertrag in der Regel  
24 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung  
16 Wochenstunden theoretische Begleitkurse

Die Berufsausbildung im Industriebereich umfaßt die folgenden Berufsausbildungsmöglichkeiten:

- Maschinen- und Betriebsmechaniker (ajusteur-mécaniciens)
- Dreher (tourneur)
- Nutzkraftfahrzeugmechaniker (mécaniciens d'engins industriels)
- Flugzeugmechaniker (mécaniciens - avion)
- Elektromechaniker (électromécaniciens)
- Ankerwickler (bobineur)
- Industrieelektroniker (électroniciens en équipements industriels)
- Verfahrensmechaniker (mécaniciens de procédés industriels)
- Technischer Zeichner (dessinateur technique)
- Bauzeichner (dessinateur en bâtiment)
- Maurer (maçon)
- Brauer (brasseur) ....usw.

### Handelsberufe

**a) Verkäufer (Vendeur), Lagerverwalter (Vendeur-magasinier), Schaufenstergestalter (décorateur-étalagiste), Werbegestalter (décorateur-publicitaire), Reisebüroexpedient (agent de comptoir: voyage et tourisme)**

3 Jahre Lehrvertrag in der Regel  
32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung  
8 Wochenstunden theoretische Begleitkurse.

**b) Employé de bureau, option, commerce-banque, transports, services généraux, comptabilité, secrétariat.**

3 Jahre, davon 2 Jahre vollzeitige theoretische Ausbildung in den technischen Sekundarschulen und 1 Jahr praktische Betriebsausbildung unter Lehrvertrag und 8 bzw. 12 Wochenstunden theoretische Begleitkurse.

### Gaststättengewerbe

**Cuisinier:** 3 Jahre Lehrvertrag in der Regel.  
**Garçon/serveuse de restaurant:** 2 Jahre Lehrvertrag.

Die praktische Betriebsausbildung wird von theoretischen Kursen ergänzt, welche jährlich in 3 Perioden zu je 3 Wochen vollzeitigem Schulbesuch zusammengefaßt sind.

## Wer betreut die Berufsausbildung?

In Zusammenarbeit mit der Handelskammer, den Ausbildungsbetrieben, der Privatbeamten-, respektiv Arbeiterkammer, den Lehrlingen und ihren Eltern, dem Unterrichtsministerium und den Schulen ist der Ausbildungsberater zuständig, um in allen Fragen der Ausbildung zu informieren und zu beraten.

In allen Fragen und Problemen in bezug auf die Berufsausbildung können sich die Ausbildungsbetriebe sowie die Lehrlinge und ihre Eltern an die jeweiligen Ausbildungsberater bei der Handelskammer wenden.

Zuständig für Industrie und Gaststättengewerbe	Pescarolo Léon
Zuständig für den Handel	Wagener Johny

## Wie werden die Lehrlinge entschädigt?

Index 473,15 (ab 1. Januar 1991)

Mindestlehrlingsentschädigung		brutto/Monat	
	Verkäufer, Lagerverwalter, Dekorateure, Bauzeichner	Reisebüroexpedient	Büroangestellte
1. Lehrjahr	10.102.-	11.450.-	-
2. Lehrjahr	12.865.-	14.573.-	-
3. Lehrjahr	18.713.-	21.197.-	21.207.-
nach bestandener praktischer Abschlußprüfung	28.403.-	28.403.-	28.403.-

Die Lehrlinge der Berufssparten Verkäufer, Lagerverwalter, Dekorateure, Reisebüroexpedient, Bauzeichner und Büroangestellte haben am Ende eines jeden Ausbildungsjahres Anrecht auf eine **Erfolgsprämie** in Höhe von 10% der jährlichen Lehrlingsentschädigung unter der Vorausgabe, daß:

- der Lehrling sein Lehrjahr erfolgreich abgeschlossen hat;
- die vom Auszubildenden im Berichtsheft verzeichneten Resultate genügend sind;

- der Lehrling während der jährlichen Referenzperiode nicht mehr als 30 Tage Abwesenheit im Betrieb aufweist.

Die Erfolgsprämie wird auf den Gesamtbetrag der Entschädigungen, die dem Lehrling während der Referenzperiode vom 1. Oktober bis zum 30. September bewilligt wurden, berechnet. Sie geht zu Lasten des Arbeitgebers und ist spätestens am nächstfolgenden 31. Dezember auszuzahlen.

Mindestlehrlingsentschädigung		brutto/Monat
	<b>Köche</b>	<b>Servierpersonal</b>
1. Lehrjahr	14.696.-	13.546.-
2. Lehrjahr	18.486.-	17.455.-
3. Lehrjahr	21.126.-	/
nach bestandener praktischer Abschlußprüfung	28.403.-	28.403.-

Die Lehrlinge der Berufssparten Köche und Servierpersonal haben **kein Anrecht** auf die eben erwähnte Erfolgspremie in Höhe von 10% der jährlichen Lehrlingsentschädigung.

### Anmerkung

Bei einer Vertragsverlängerung, bei nichtbestandener theoretischer aber bestandener praktischer Abschlußprüfung haben die Lehrlinge der Berufssparten Verkäufer, Lagerverwalter, Dekorateur, Reisebüroexpedient, Bauzeichner, Büroangestellte, Koch, Servierpersonal Anrecht auf eine Entschädigung von 28.403.-.

Die Lehrlingsentschädigungen der **Industrieausbildungsberufe** sind nicht durch Ministerialbeschluß geregelt. Sie sind in der Regel in den jeweiligen Kollektivverträgen der Industriebetriebe festgehalten und eingegliedert.

### Welche Maßnahmen hat der Staat ergriffen, um die Berufsausbildung zu fördern?

Der Staat gewährt den Ausbildungsbetrieben und den Lehrlingen folgende Hilfen und Zuschüsse:

– zugunsten des Arbeitgebers:

- Erstattung der sozialen Lasten des Arbeitgebers, betreffend die an jeden Lehrling zu verrichtende Lehrlingsentschädigung.
- Erstattung einer Summe die sich auf 8% der an den Lehrling ausgezahlten Lehrlingsentschädigung beläuft.  
Dieser Prozentsatz beträgt 12% für die vom Arbeitsminister bestimmten Lehrberufe handwerklicher Art.
- Erstattung eines zusätzlichen Betrags der sich auf 12% der an den Lehrling ausgezahlten Lehrlingsentschädigung beläuft. Letzteres betrifft die Lehrberufe welche durch ministerielle Verordnung vom 16. September 1988 festgelegt wurden.

– zugunsten des Lehrlings (vorausgesetzt, daß der Lehrling sein Lehrjahr erfolgreich abgeschlossen hat):

- Bewilligung eines Betrags von 1.500.- Franken pro Ausbildungsmonat unter Lehrvertrag.
- Bewilligung einer zusätzlichen Summe von 2.400.- Franken pro Ausbildungsmonat unter Lehrvertrag in den durch ministerielle Verordnung vom 16. September 1988 festgelegten Berufen.

Diese Maßnahmen gelten weder für Büroangestelltenlehrlinge (apprentis-employés de bureau) noch für deren Arbeitgeber.

### Wie ist die Berufsausbildung organisiert?

#### 1. PROGRAMMSTRUKTUR

##### In der Industrie

Für die Lehrlinge in der Industrie erfolgt die berufliche Ausbildung im allgemeinen während 3 Jahren im Betrieb. Gleichzeitig ist zum Erlangen der notwendigen theoretischen Kenntnisse der Besuch im technischen Sekundarunterricht vorgeschrieben.

Je nach der schulischen Vorausbildung besteht die Möglichkeit, eine verkürzte Berufsausbildung durchführen zu können. So kann z.B. der Lehrbetrieb, auf Anfrage bei der Handelskammer, einem Kandidaten welcher eine 10. oder sogar eine 11. Klasse der vollzeitigen Schulausbildung in der entsprechenden Berufssparte mit Erfolg abgeschlossen hat, die Lehrzeit verkürzen.

Die theoretischen Programme beinhalten Fachkunde, Fachrechnen und Fachzeichnen, sowie die Allgemeinbildungsfächer Sprachen, Korrespondenz, Wirtschaftskunde und Buchhaltung sowie Bürgerkunde. Die praktischen Programme der Betriebsausbildung sind ausgerichtet nach den für den jeweiligen Beruf notwendigen Fertigkeiten und Kenntnissen.

Die Ausbildungsprogramme für sämtliche industrielle Berufe, d.h. einerseits das Programm der praktischen Betriebsausbildung und andererseits das Schulprogramm für den theoretischen Unterricht werden auf nationaler Ebene durchgeführt. Diesbezüglich ist es unwichtig ob der Lehrling seinen industriellen Beruf in Betrieben und Schulen im Süden oder im Norden des Landes erlernen will.

##### Im Handel

##### a) Verkäufer, Lagerhalter, Schaufenstergestalter, Werbegestalter und Reisebüroexpedient

Für die Berufsausbildung im Handel gilt nach wie vor das sogenannte duale System, ein Zusammengehen von Ausbildung im Betrieb und berufsbegleitender Kurse in der Schule, wobei der Schwerpunkt auf der betrieblichen Ausbildung liegt. Diese berufliche Ausbildung erfolgt normalerweise während 3 Jahren. Doch besteht, je nach schulischer Vorausbildung, die Möglichkeit, eine verkürzte Berufsausbildung durchführen zu können. Die Verkürzung kann grundsätzlich nur vom Ausbildungsbetrieb bei der Handelskammer angefragt werden.

Während der Lehrzeit besucht der Auszubildende wöchentlich während 8 Stunden das „Lycée technique“.

Hier werden die für Verkäufer und Lagerhalter nötigen theoretischen Kenntnisse folgender Fächer vermittelt: Verkaufskunde, Warenkunde, Fachrechnen, Dekoration sowie die Allgemeinbil-

# ASTRON

## les grands bâtisseurs de l'an 2000

Avec ses 400 partenaires en Europe, **ASTRON** compte à son actif les plus grandes réalisations dans les secteurs de l'industrie, des PME, du commerce et de l'artisanat.



**La force d'ASTRON:**  
une adaptabilité optimale,  
des structures qui permet-  
tent toutes les audaces et  
qui offrent toutes les garanties de  
qualité et de solidité comme en  
témoigne le million de m<sup>2</sup> de  
bâtiments déjà construit par  
les trois partenaires-bâtisseurs  
d'ASTRON au Grand-Duché de  
Luxembourg.

**ASTRON, un service complet  
depuis la conception jusqu'à  
la réalisation.**

**ASTRON, la tradition de l'avenir.**



Commercial Intertech S.A.  
P.O. BOX 152 L-9202 Diekirch, Luxembourg  
Tel. 802 91-1 Telefax 80 34 66  
A unit of Commercial Intertech Corp.

dungsfächer Sprachen, Korrespondenz und Handelsdokumente sowie Wirtschaftskunde, Buchhaltung und Bürgerkunde. Für Schaufenster- und Werbegestaltung werden zusätzlich zu den vorgenannten Fächern Kenntnisse der Fachkunde und des Fachzeichnens vermittelt. Beim Reisebüroexpedient wird außer den Fächern der Allgemeinbildung Geographie, Transportwesen und Informatik unterrichtet.

Um die betriebliche Ausbildung möglichst ausgeglichen zu gestalten und gleichzeitig den Auszubildenden ihre Aufgabe etwas zu erleichtern, wurden Programme für die praktische Berufsausbildung geschaffen. Diese Programme stellen einen Leitfaden dar, der in der Praxis der Eigenart und den besonderen Verhältnissen des Lehrbetriebes und der Aufnahmefähigkeit des Lehrlings angepaßt werden kann. Sie sehen Maßstäbe für die Anforderungen in den Lehrabschlußprüfungen vor und erteilen weiterhin, zwangsläufig, auch Kriterien für die Beurteilung der Ausbildungsvoraussetzungen bei den Betrieben.

An das Betriebsausbildungsprogramm ist ein Ausbildungsnachweis angeheftet, in welchem der Lehrling jeweils nach Vermittlung der Kenntnisse die entsprechenden Artikel unterstreichen muß. Dieser Ausbildungsnachweis wird bei der Lehrabschlußprüfung (praktischer Teil) von der Examenkommission verlangt.

**Die praktische Betriebsausbildung wird vom Betriebsausbilder überwacht und bewertet. Diese Beurteilung – unter der Form der sogenannten „note pratique“ – wird auf dem Schulzeugnis des Lehrlings festgehalten und wird des Weiteren bei der Versetzung des Lehrlings berücksichtigt.**

## b) Büroangestellte

Nach den zwei ersten Lehrjahren (Vollzeitunterricht in den Klassen 11<sup>e</sup> C oder 11<sup>e</sup> XC) wird der theoretische Teil der Lehrabschlußprüfung abgelegt.

Nach bestandener Prüfung wird dann der Jugendliche zur „12<sup>e</sup> pratique“ zugelassen. Je nach Ausbildungsbetrieb wählen die Lehrlinge eine der fünf Fachrichtungen („option“): commerce-banque, transports, services généraux, comptabilité, secrétariat.

Die einjährige praktische Ausbildung wird durch praxisbezogene theoretische Kurse wie folgt ergänzt:

- Fachrichtung „secrétariat“: 8 Wochenstunden in der Klasse 012 CS (commerce-secrétariat);
- Fachrichtung „transports“: 8 Wochenstunden in der Klasse 012 CT (commerce-transports);
- Fachrichtung „services généraux“ sowie „comptabilité“: 8 Wochenstunden in der Klasse 012 CG (commerce-gestion);
- Fachrichtung „commerce-banque“: 12 Wochenstunden in der Klasse 012 CB (commerce-banque).

Während die Schule Auskunft über den theoretischen Lehrplan erteilt, besteht auch für die praktische Ausbildung im Betrieb ein Ausbildungsprogramm.

Solche Programme stehen den Ausbildungsbetrieben für die fünf in Frage kommenden Ausbildungsrichtungen bei der Handelskammer zur Verfügung.

## Im Gaststättengewerbe

Während den 3 resp. 2 Ausbildungsjahren besuchen die Lehrlinge den technischen Sekundarunterricht im „Lycée technique“.

Das Programm der theoretischen Begleitkurse enthält einen berufsausbildenden sowie einen allgemeinbildenden Unterricht.

Der berufsausbildende Unterricht besteht aus den theoretischen Kursen (Fachkunde, Fachrechnen) sowie aus praktischen Koch- beziehungsweise Servierübungen.

Der allgemeinbildende Unterricht begreift Sprachen, Arithmetik, Korrespondenz und Handelsdokumente, Hygiene und Bürgerkunde.

Der Unterricht besteht aus 3 Perioden zu je 3 Wochen vollzeitigen Schulbesuches.

## 2. DAS BERICHTSHEFT

Das Berichtsheft (carnet d'apprentissage) welches von jedem Lehrling geführt werden muß, ist eine wichtige Hilfe bei der betrieblichen Ausbildung. Es soll das allmähliche Wachsen in der Berufsausbildung, die Beherrschung der vorgeschriebenen Fachgebiete und die Entwicklung im mündlichen Ausdruck erkennen lassen.

Das Berichtsheft soll:

- a) den Lehrling zur Ordnung und Gewissenhaftigkeit erziehen, indem es ihn verpflichtet seinen Ausbildungsgang regelmäßig und sorgfältig einzutragen;
- b) darüber Auskunft geben, ob der Lehrling die einzelnen Betriebsvorgänge erfaßt hat und ob er sie mit Verständnis für die betrieblichen Zusammenhänge darzustellen versteht;
- c) dem Lehrling helfen, durch die Aufzeichnung des Erlernten seine Kenntnisse zu vertiefen und zu erweitern, sowie sein Denkvermögen, seine Urteilskraft und seine Ausdrucksweise zu verbessern;
- d) dem Lehrbetrieb Hinweise geben, wie der Lehrling seine Ausbildung auffaßt und welches Interesse er an seiner Ausbildung hat.

Der Ausbildungsberater im Handel wird die Programme mit den dazugehörigen Berichtsheften in der Schule an die neuen Lehrlinge verteilen. Gleichzeitig werden die Lehrlinge die nötigen Erklärungen über die Führung des Ausbildungsnachweises und der Berichtshefte erhalten.

Regelmäßig sind Berichte über das Erlernte zu schreiben, ebenfalls wird den Lehrlingen empfohlen Dokumente und Formulare ins Berichtsheft einzuordnen und Berichte über deren Zweck und Handhabung zu schreiben.

Um eine einwandfreie Übersicht der Progression in der praktischen Ausbildung zu erlauben, kreuzt der Lehrling die erlernten Fertigkeiten im Ausbildungsnachweis an. Dieser Ausbildungsnachweis sowie die Berichte werden monatlich vom Lehrherrn und periodisch vom Ausbildungsberater – bei seinem Besuch im Betrieb – nachgesehen und abgezeichnet. Es wird sowohl den Auszubildenden als auch den Auszubildenden wärmstens empfohlen das Berichtsheft mit größter Sorgfalt zu führen, da es sowohl bei der Aufstellung der Ergebnisse der praktischen Betriebsausbildung als auch bei der Lehrabschlußprüfung (CATP partie pratique) bewertet wird.

## 3. LEHRABSCHLUSSPRÜFUNG

Am Ende der Lehrzeit legt der Lehrling die Lehrabschlußprüfung (examen de fin d'apprentissage) ab. Sie stellt den Abschluß der ordnungsgemäßen Lehre dar. Zu den Lehrabschlußprüfungen werden nur diejenigen Lehrlinge zugelassen, die ihre Lehre beendet haben und den Nachweis erbringen, daß sie die Schule regelmäßig besucht haben.

Die Lehrabschlußprüfung besteht aus einem theoretischen und aus einem praktischen Teil.

Für jeden Beruf beziehungsweise Geschäftszweig wird eine Prüfungskommission ernannt, die aus Vertretern der Arbeitgeber und Arbeitnehmer besteht.



# EMS

... la manière la plus  
rapide de prononcer:

# EXPRESS MAIL SERVICE

## ENTREPRISES A VOS POSTES !

Le temps de lire cette annonce, E·M·S aura déjà pris votre courrier et aura tout mis en route pour l'acheminer dans les meilleures conditions et les délais les plus courts.

Car E·M·S est le **courrier rapide de la Poste**, au service des entreprises, qui n'ont pas une minute à perdre. **Mettez-nous au défi!**

## LES ATOUTS RAPIDES E·M·S:

◆ Prise à domicile sur simple coup de fil gratuit au 0800-2121. ◆ 100 bureaux de poste au Grand-Duché, tous partenaires du réseau E·M·S. ◆ Livraison en 24 heures dans les grandes métropoles. ◆ Réseau de plus de 90 pays. ◆ Système de suivi informatique (tracking & tracing). ◆ Transport de courrier et colis jusqu'à 20 kilos.

**EMS**

Le courrier rapide de la Poste.

# DOSSIER

Die Vorsitzenden und Mitglieder dieser Kommission werden vom Unterrichtsminister auf Vorschlag der zuständigen Berufskammern ernannt.

Mit dem Erfolg in der Lehrabschlußprüfung erlischt automatisch der Lehrvertrag; im Falle des Mißerfolges in der ersten Prüfung erlischt der Vertrag mit der darauffolgenden Prüfung, selbst dann, wenn hier ein Erfolg vorliegt.

## Wann fallen die theoretischen Begleitkurse wegen den Schulferien 1991/92 aus?

Der Unterrichtsminister hat für das Schuljahr 1991/92 folgende Schulferienordnung festgelegt:

Das Schuljahr 1991/92 beginnt am Montag, 16. September 1991 und endet am Mittwoch, 15. Juli 1992.

1. Die Allerheiligenferien beginnen am Sonntag, 27. Oktober 1991 und enden am Sonntag, 3. November 1991.
2. Die Weihnachtsferien beginnen am Sonntag, 22. Dezember 1991 und enden am Sonntag, 5. Januar 1992.
3. Die Fastnachtsferien beginnen am Samstag, 29. Februar 1992, und enden am Sonntag, 8. März 1992.
4. Die Osterferien beginnen am Sonntag, 12. April 1992, und enden am Sonntag, 26. April 1992.
5. Gesetzlicher Feiertag am Freitag, 1. Mai 1992.
6. Schulfreier Tag an Christi Himmelfahrt, am Donnerstag, 28. Mai 1992 (gesetzlicher Festtag).
7. Die Pfingstferien beginnen am Sonntag, 31. Mai 1992, und enden am Montag, 8. Juni 1992.
8. Schulfreier Tag am Tage der Äußeren Feier des Geburtstages S.K.H. des Großherzogs am Dienstag, 23. Juni 1992 (gesetzlicher Feiertag).
9. Die Sommerferien beginnen am Donnerstag, 16. Juli 1992 und enden am Montag, 14. September 1992.

## Lage in der Berufsausbildung

### 1. IN DER INDUSTRIE

#### Anzahl der Lehrlinge

	80/81	85/86	88/89	89/90	90/91
Gesamt	756	549	450	404*	334
Aufteilung:					
1. Lehrjahr	373	231	120	105	110
2. Lehrjahr	200	154	163	122	108
3. Lehrjahr	183	164	167	177	116

\* werden ausgebildet in 103 Betrieben

### 2. IM HANDEL

Anzahl der Lehrlinge im Verkäufer-, Lagerhalter-, Schau- fenstergestalter-, Werbegestalterberuf, Reisebüroexpedient.

	80/81	85/86	88/89	89/90	90/91
Gesamt	543	539	468	435	346
Aufteilung:					
1. Lehrjahr	177	247	153	155	134
2. Lehrjahr	192	158	166	116	115
3. Lehrjahr	174	134	149	164	97

#### Anzahl der Ausbildungsbetriebe

	80/81	85/86	88/89	89/90	90/91
	251	326	281	285	389

#### Anzahl der Lehrlinge im Büroangestellten-Beruf

	80/81	85/86	88/89	89/90	90/91
Gesamt	137	235	281	273	292

#### Anzahl der Ausbildungsbetriebe

	80/81	85/86	88/89	89/90	90/91
	70	128	122	138	159

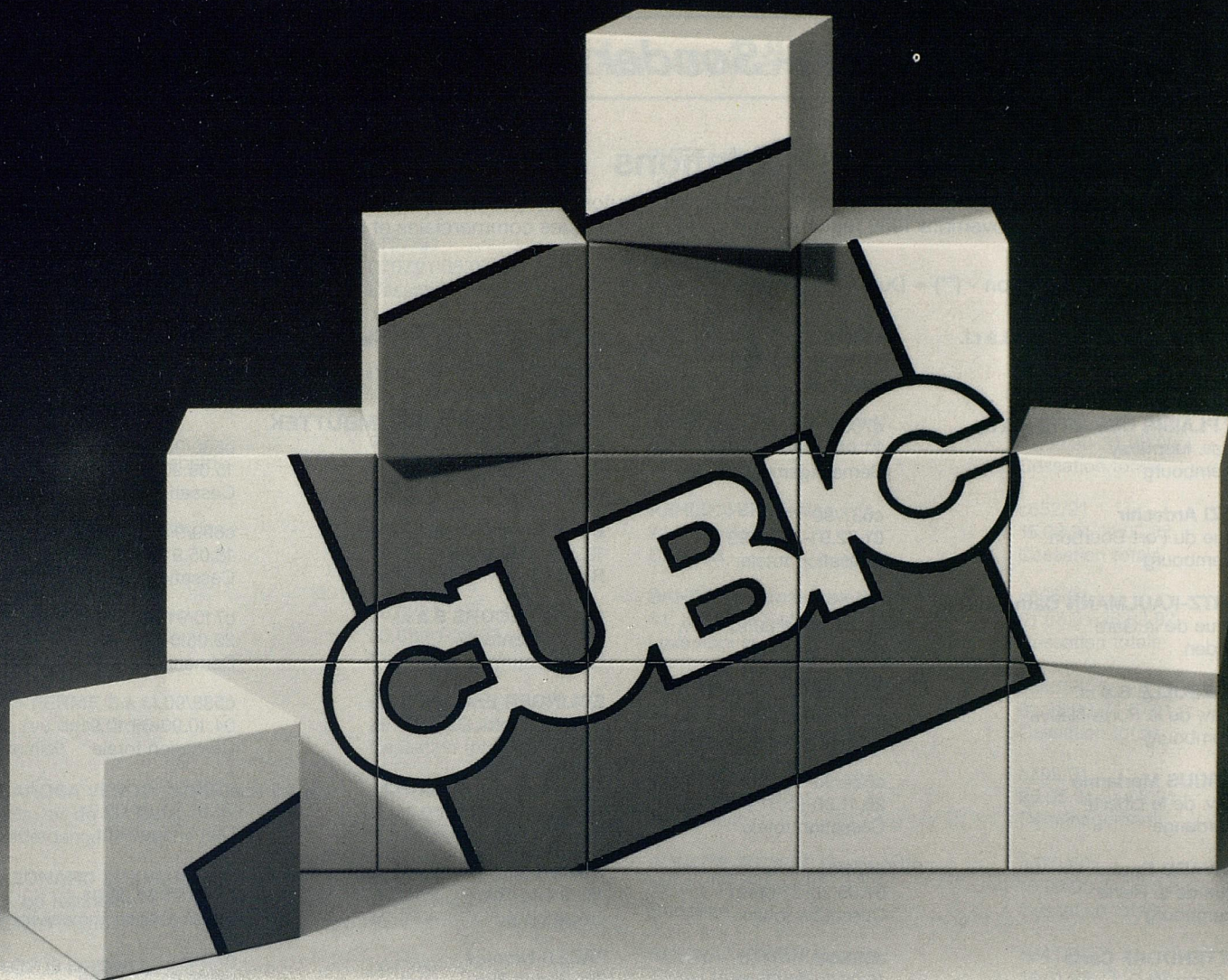
### 3. IM HOTEL- UND GASTSTÄTTENGEWERBE

#### Anzahl der Lehrlinge

	80/81	85/86	88/89	89/90	90/91
Gesamt	118	68	68	37	25
Aufteilung:					
<b>Koch</b>					
1. Lehrjahr	36	18	11	4	5
2. Lehrjahr	29	17	19	11	11
3. Lehrjahr	29	15	23	18	9
<b>Kellner / Serviererin</b>					
1. Lehrjahr	11	12	6	0	1
2. Lehrjahr	13	6	9	4	1

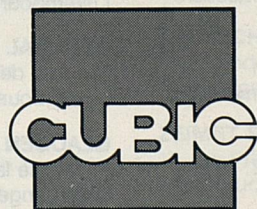
#### Anzahl der Ausbildungsbetriebe

	80/81	85/86	88/89	89/90	90/91
	74	66	51	33	25



## Cubic. Les modules de gestion qui portent bien leur nom.

Cubic est une gamme de logiciels modulaires destinés à la gestion d'entreprise, le noyau central est le module de comptabilité générale. Puissant et facile à l'emploi, il est devenu la référence sur le marché. Un module de niveau européen, une garantie de fiabilité et de qualité. Son architecture ouverte permet d'y connecter naturellement d'autres modules : budgétaire, analytique, facturation, gestion de stock, liaison au réseau



bancaire et prospection commerciale. En monoposte ou en réseau. Cubic vous garantit donc une solution modulaire, adaptée à vos besoins spécifiques qui vous donnera entière satisfaction. Comme aux 6000 clients qui nous ont déjà fait confiance. Vous trouverez certainement un revendeur dans votre région. Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer ses coordonnées ainsi qu'une documentation complète.

Cubic. Les modules de gestion pour votre entreprise.

Je voudrais recevoir un dossier d'information sur les produits CUBIC.

Nom \_\_\_\_\_

Fonction \_\_\_\_\_

Firme \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_ Localité \_\_\_\_\_ Tél. \_\_\_\_\_

Renvoyez ce coupon à CUBIC S.A. - B.P. 56 - L-8201 Mamer - Luxembourg

M

# Ventes spéciales – Sonderverkäufe

## Ventes sous forme de liquidations

Les ventes sous forme de liquidations telles qu'elles ont été autorisées par le Ministère des Classes Moyennes sur base de l'article 8 de la loi du 27 novembre 1986 réglementant certaines pratiques commerciales et sanctionnant la concurrence déloyale. Situation au 28/06/91.

(\*) = Numéro d'autorisation - (\*\*) = Durée autorisée - (\*\*\*) = Motif de liquidation

<b>ARTS ET COLLECTIONS S.à r.l.</b> 29, place de Paris Luxembourg	c649/91(*) 14.11.90-13.11.91(**) Cessation totale(***)	<b>DE BORTOLI-KIEFFER Marguerite</b> 2, rue des Ecoles Dudelange	c693/91 27.04.91-26.04.92 Cessation totale
<b>AU PLAISIR DES ARTS S.à r.l.</b> 19, av. Monterey Luxembourg	c703/91 21.05.91-20.08.91 Déménagement	<b>DEN ESCHER PARFUMBUTTEK SAYL Maryel</b> 6, rue X. Brasseur Esch/Alzette	c580/90 15.09.90-14.09.91 Cessation totale
<b>AZIZI Ardeshir</b> 1, rue du Fort Bourbon Luxembourg	c637/90 01.02.91-31.01.92 Cessation totale	<b>DIDIER Marie-Louise</b> 12, rue de Nacher Remich	c699/91 18.05.91-17.05.92 Cessation totale
<b>BARTZ-KAULMANN Cathérine</b> 14, rue de la Gare Vianden	c717/91 29.06.91-28.06.92 Cessation totale	<b>DOISY DECORS S.à r.l.</b> 20, av. Monterey Luxembourg	c710/91 29.06.91-28.09.91 Déménagement
<b>BEBEBULLE S.à r.l.</b> 28, av. de la Porte-Neuve Luxembourg	c632/90 29.12.90-28.12.91 Cessation totale	<b>EDLINGER Ernest</b> 14A, rue Notre Dame Luxembourg	c588/90 04.10.90-03.10.91 Cessation totale
<b>BECKIUS Marianne</b> 27, av. de la Liberté Differdange	c624/90 26.11.90-25.11.91 Cessation totale	<b>ENGEL Bijouterie S.à r.l.</b> 17, rue des Bains Luxembourg	c705/91 26.05.91-25.08.91 Déménagement
<b>BERVARD Paul</b> 3, rue de la Reine Luxembourg	c574/90 01.09.90-31.08.91 Cessation totale	<b>ETAM S.A.</b> 18, Grand-Rue Luxembourg	c707/91 27.05.91-26.08.91 Transformation immobilière
<b>BETTENDORF Carlo</b> 14, Grand-Rue Kayl	c655/90 15.02.91-14.02.92 Cessation totale	<b>FABER Nicolas</b> 25, Grand-Rue Diekirch	c704/91 25.05.91-24.05.92 Cessation totale
<b>BLEU MARINE S.à r.l.</b> Centre Philippe II Luxembourg	c676/91 06.04.91-05.04.92 Cessation totale	<b>FABER-KRAUS Laure, Messagerie du Livre</b> 18, rue Christophe Plantin Luxembourg	c667A/91 15.07.91-14.08.91 Déménagement
<b>BOUSSER Margot</b> 57, rue Victor Hugo Esch/Alzette	c644/90 01.02.91-31.01.92 Cessation totale	<b>FAPRANZI Sergio</b> 19, av. de la Porte-Neuve Luxembourg	c706/91 29.06.91-28.09.91 Transformation immobilière
<b>BRAUN-GEYER</b> 68, rue de Warken Ettelbruck	c630/90 01.01.91-31.12.91 Cessation totale	<b>FLENER Armand</b> 2, rue de l'Ecole Mamer	c643/90 12.01.91-11.01.92 Cessation totale
<b>CENTRAM TRADING EUROPE S.à r.l.</b> 5, rue des Foyers Luxembourg	c715/91 29.06.91-28.09.91 Transformation immobilière	<b>FONBANK Léon</b> 33, bd Roosevelt Luxembourg	c690/91 23.04.91-22.04.92 Cessation totale
<b>CISCATO-LOESCH Yvette</b> 9, rue de l'Alzette Esch/Alzette	c678/91 22.04.91-21.07.91 Transformation immobilière	<b>GENERAL TRADING S.à r.l.</b> 134, rue de Hollerich Luxembourg	c702/91 17.05.91-16.08.91 Transformation immobilière
<b>COLJON-BALANCE Germaine</b> 11-15, rue Michel Rodange Differdange	c639/90 15.01.91-14.01.92 Cessation totale	<b>GLAUDEN Joseph</b> 13, av. de la Liberté Differdange	c728/91 15.07.91-14.10.92 Transformation immobilière
<b>COLLARD Nicolas</b> 27, rue Principale Rambrouch	c688/91 15.05.91-14.05.92 Cessation totale	<b>GLESENER Christiane</b> 11, rue Enz Remich	c684/91 29.04.91-28.04.92 Cessation totale
<b>CORTINA-SCHMIT Marie-Josée</b> 14, Place de la Libération Diekirch	c716/91 01.07.91-31.06.92 Cessation totale	<b>HEINTZ-KASPAR Colette</b> 47, Grand-Rue Wiltz	c691/91 02.05.91-31.07.91 Transformation immobilière
<b>CUBE S.à r.l.</b> 13, rue Philippe II Luxembourg	c696/91 10.05.91-09.08.92 Transformation immobilière	<b>HEMMEN Robert</b> 43-47, rue Zithe Luxembourg	c606/90 02.11.90-01.11.91 Cessation totale

# Ventes spéciales – Sonderverkäufe

<b>HOFFMANN Jean</b> 35, rte de Longwy Pétange	c638/90 01.03.91-29.02.92 Cessation totale	<b>PUTZ André</b> 128, rte de Thionville Luxembourg	c714/91 29.06.91-28.09.91 Transformation immobilière
<b>HOFFMANN Marie-Clémentine</b> 62, av. de la Liberté Luxembourg	c727/91 07.07.91-06.07.92 Cessation totale	<b>RACCOGLY Chantal</b> 14, rue de l'Alzette Esch/Alzette	c566/90 21.08.90-20.08.91 Cessation totale
<b>JUNCK &amp; Cie S.e.c.s.</b>  19, av. de la Gare Luxembourg	c692/91  04.05.91-03.08.91 Transformation immobilière	<b>RAFFAELLO MODE S.à r.l.</b> 16, rue des Bains Luxembourg	c585/90 22.09.90-21.09.91 Cessation totale
<b>JUNGELS Nelly</b> 19, rue du Fort Elisabeth Luxembourg	c663/91 03.03.91-02.03.92 Cessation totale	<b>RAFFAELLO MODE S.à r.l.</b> 12-14, bd d'Avranches Luxembourg	c585/90 01.09.90-31.08.92 Cessation totale
<b>KERSCHEN Francis</b> 48, rue de l'Alzette Esch/Alzette	c700/91 25.05.91-24.05.92 Cessation totale	<b>REHLINGER Denise</b> 21, Grand-Rue Clervaux	c652/91 15.02.91-14.02.92 Cessation totale
<b>KINTZINGER Carlo</b> 33-35, av. de la Gare Esch/Alzette	c673/91 30.03.91-29.03.92 Cessation totale	<b>SANDRA Chaussures S.à r.l.</b> 41, av. de la Gare Luxembourg	c665/91 01.03.91-28.02.92 Cessation totale
<b>LA FERME S.à r.l.</b> 6, rue de l'Europe Remich	c636/90 29.12.90-28.12.91 Cessation totale	<b>SCHMINKDEPPCHEN S.à r.l.</b> 61, av. de la Liberté Luxembourg	c546/90 01.08.90-31.07.91 Cessation totale
<b>LAROSA VENDING SYSTEM S.à r.l.</b> 62a, av. de la Liberté Differdange	c575/90 15.09.90-14.09.91 Cessation totale	<b>SCHMITT Brigitte</b> 20, rue de la Gare Echternach	c709/91 25.05.91-24.08.91 Déménagement
<b>LEONARD LUXEMBOURG S.à r.l.</b> 8, bd Kennedy Esch/Alzette	c682/91 17.04.91-16.07.91 Transformation immobilière	<b>SCHUTZ-STREFF Marguerite</b> 16, av. Dr. Gaasch Rodange	c570/90 15.09.90-14.09.91 Cessation totale
<b>LOTUS ORIENTAL S.à r.l.</b> 67, av. G.-D. Charlotte Dudelange	c647/90 01.02.91-31.01.92 Cessation totale	<b>SCHWACHTGEN Jeanne</b> 5, rue Jean Jaurès Dudelange	c641/90 14.01.91-13.01.92 Cessation totale
<b>MAMER Romain, Bijouterie</b> 80, rue des Romains Strassen	c685/92 10.05.91-09.08.91 Déménagement	<b>SOCOTEX S.A.</b> 6, av. Monterey Luxembourg	c724/91 29.06.91-28.09.91 Déménagement
<b>MANTOA Boutique S.à r.l.</b> 218, rte d'Arlon Strassen	c694/91 09.05.91-08.05.92 Cessation totale	<b>STEMPER-SCHAICH Marguerite</b> 355, rte de Thionville Hesperange	c622/90 29.12.90-28.12.91 Cessation totale
<b>MEYERS-SCHAFFNER M.-S.</b> 59, Grand-Rue Luxembourg	c658/91 20.02.91-19.02.92 Cessation totale	<b>THIEL Armand</b> 120, rue de l'Alzette Esch/Alzette	c579/90 01.10.90-30.09.91 Cessation totale
<b>MOES Lingerie S.à r.l.</b> 85a, rue de l'Alzette Esch/Alzette	c686/91 27.04.91-26.07.91 Transformation immobilière	<b>THILL Marie-Claire</b> 5, rue de Wilwerdange Troisvierges	c726/91 05.07.91-04.07.92 Cessation totale
<b>MUNHOWEN Marcel</b> 10, place Kinnen Dudelange	c627/90 23.11.90-22.11.91 Cessation totale	<b>TOUTSCH Albert</b> 60, Grand-Rue Troisvierges	c603/90 02.11.90-01.11.91 Cessation totale
<b>NOUVELLE VOGUE S.à r.l.</b> 71, Grand-Rue Ettelbruck	c681/91 18.04.91-17.04.92 Cessation totale	<b>ZEIMET Rosa</b> 11, rue Principale Rambrouch	c674/91 02.04.91-01.04.92 Cessation totale
<b>PERLE Boutique S.à r.l.</b> 16, rue du Marché-aux-Herbes Luxembourg	c613/90 26.11.90-25.11.91 Cessation totale		
<b>POOL INTERNATIONAL S.A.</b> 11-13, rue Collart Bettembourg	c660/91 18.03.91-17.06.92 Cessation totale		
<b>POULLIG Maria</b> 166, av. Charlotte Obercorn	c646/90 12.02.91-11.02.92 Cessation totale		

**En cas de changement d'adresse,  
veuillez bien nous informer.**

**Chambre de Commerce  
L-2981 Luxembourg  
Tél.: 43 58 53  
Téléfax: 43 83 26  
Télex: 60174 chcom lu**

## Projets de loi et de règlements soumis pour avis à la Chambre de Commerce

### **Ministère de la Sécurité Sociale**

- Projet de règlement grand-ducal fixant les coefficients actuariels de majoration de la pension de vieillesse prévus à l'article 185 du code des assurances sociales.
- Projet de règlement grand-ducal concernant l'achat rétroactif de périodes dans le régime de pension contributif.
- Projet de règlement grand-ducal fixant les coefficients d'ajustement prévus à l'article 220 du code des assurances sociales.
- Projet de loi portant réforme de l'assurance maladie et du secteur de la santé.

### **Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement**

- Projet de loi portant réglementation de la mise sur le marché des substances qui appauvrissent la couche d'ozone.
- Projet de règlement grand-ducal concernant l'évaluation des incidences sur l'environnement de certains projets publics et privés.
- Projet de loi relatif aux emballages pour liquides alimentaires.
- Projet de loi 3401 relatif à la protection des eaux contre la pollution. Amendements gouvernementaux.
- Projet de règlement grand-ducal concernant la réduction de la pollution atmosphérique en provenance des installations d'incinération des déchets municipaux.

### **Ministère des Transports**

- Projet de règlement grand-ducal portant application de la Directive No. 89/629/CEE du Conseil des Communautés Européennes du 4 décembre 1989 relative à la limitation des émissions sonores des avions à réaction subsoniques civils.
- 1. Avant projet de règlement grand-ducal modifiant et complétant l'arrêté grand-ducal du 23 novembre 1955 portant règlement de la circulation sur toutes les voies publiques.
- 2. Avant projet de règlement ministériel déterminant l'exercice de la profession d'instructeur de candidats-conducteurs de véhicules.

### **Ministère du Travail**

- Projet de loi modifiant la loi du 20 mai 1988 concernant la protection des travailleurs contre les risques liés à l'exposition à des agents chimiques, physiques et biologiques pendant le travail.
- Projet de règlement grand-ducal concernant la protection des travailleurs par l'interdiction de certains agents et/ou par certaines activités.
- 17<sup>e</sup> avenant à la convention collective de travail pour le bâtiment.
- Projet de règlement grand-ducal relatif à la sécurité des jouets.

### **Ministère de la Santé**

- Projet de règlement grand-ducal concernant les solvants d'extraction utilisés dans la fabrication des denrées alimentaires et leurs ingrédients.
- Projet de règlement ministériel relatif aux substances contenues dans les produits cosmétiques.
- Projet de règlement grand-ducal portant exécution de la loi du 16 janvier 1990 relative aux appareils médicaux.
- Projet de règlement grand-ducal établissant des prescriptions d'ordre sanitaire pour les échanges intracommunautaires et l'importation de produits à base de viande.
- Projet de règlement grand-ducal concernant l'étiquetage et la présentation des denrées alimentaires ainsi que la publicité faite à leur égard.
- Projet de règlement grand-ducal concernant les teneurs maximales des denrées alimentaires en certains métaux lourds.
- Projet de règlement grand-ducal établissant les exigences relatives à la production et aux échanges de viandes hachées, de viandes en morceaux de moins de cent grammes et de préparation de viandes.
- Projet de règlement grand-ducal concernant les additifs pouvant être employés dans les denrées destinées à l'alimentation humaine.

## **La Chambre de Commerce est à votre service:**

- Consultations juridiques gratuites
- Renseignements commerciaux
- Informations sur le commerce extérieur
- Documentation économique
- Formation professionnelle
- Assistance technique aux petites et moyennes entreprises

Quels que soient vos problèmes, adressez-vous à la Chambre de Commerce, qui tient ses services spécialisés à la disposition de ses ressortissants.

## COLLOQUE MATÉRIAUX AVANCÉS, RECHERCHE ET INDUSTRIE

Nancy, le 30 septembre 1991.

### But du colloque:

- \* de faire le bilan des activités industrielles dans la région SAAR-LOR-LUX et de mettre en évidence les besoins de l'industrie dans le domaine des matériaux;
- \* de présenter les activités de recherche des laboratoires publics et des laboratoires industriels;
- \* de présenter les moyens d'analyse et de contrôle dont dispose la communauté scientifique et industrielle dans l'espace SAAR-LOR-LUX;
- \* d'identifier les projets qui pourraient bénéficier de la compétence complémentaire des différents laboratoires en SAAR-LOR-LUX. Dans le contexte européen, ces projets pourraient éventuellement faire l'objet de contrats soutenus par la Communauté Européenne.

Le colloque sera ouvert à toute personne intéressée par la recherche sur les matériaux et s'adresse en priorité aux industriels et aux chercheurs de la région SAAR-LOR-LUX.

Les exposés auront lieu en langue française ou allemande, avec traduction simultanée.

Les droits d'inscription s'élèvent à 200 FF

Le dossier d'inscription ou des informations supplémentaires concernant cette manifestation sont disponibles auprès de LUXINNOVATION.

---

### COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES – DGXIII TELECOMMUNICATIONS, INFORMATION INDUSTRIES & INNOVATION ANNOUNCEMENT

## ESPRIT CONFERENCE, BRUSSELS 1991

25-29 November 1991

### Main themes:

- \* Microelectronics;
- \* Information Processing Systems and Software;
- \* Advanced Business and Home Systems & Peripherals;
- \* Computer Integrated Manufacturing and Engineering;
- \* Basic Research;
- \* Information Exchange System.

For more information, please contact LUXINNOVATION.

---

## ELECTRO TEC 92

Fachmesse für Maschinenbau und Elektroindustrie

28. Januar - 1. Februar 1992

Zeitgleich mit der NORTEC 92 – Fachmesse für Metallbearbeitung

HAMBURG MESSE



## SERVICE DE PROMOTION ET D'ASSISTANCE A L'INNOVATION

7, rue Alcide de Gasperi  
B. P. 1304  
L-1615 LUXEMBOURG

Tél.: 43 62 63  
Télex: 60174 chcom  
Téléfax: (352) 43 83 26

### Occupation d'élèves et d'étudiants pendant les vacances scolaires

Nous tenons à rappeler aux chefs d'entreprise les dispositions les plus importantes de la loi du 22 juillet 1982 concernant l'occupation d'élèves et d'étudiants pendant les vacances scolaires.

- La loi est applicable à l'occupation d'élèves et d'étudiants pendant leurs vacances scolaires, si cette occupation a lieu contre rémunération au service d'employeurs du secteur privé ou du secteur public.
- La loi n'entend pas par occupation, le travail à caractère essentiellement éducatif. En général, ni les stages de formation ou stages probatoires prévus par un établissement d'enseignement, ni ceux organisés par un employeur sur base d'un contrat de stage conclu entre lui et l'élève ou l'étudiant, ayant un caractère d'information ou d'orientation, et qui n'affectent pas l'étudiant ou l'élève à des tâches requérant un rendement comparable à celui d'un travail normal, tombent sous le champ d'application de la loi.
- Sont considérées comme élèves ou étudiants les personnes de 15 à 25 ans accomplies inscrites dans un établissement d'enseignement luxembourgeois ou étranger.
- La durée d'occupation ne peut dépasser deux mois par année civile, n'importe s'il s'agit d'un ou de plusieurs contrats.

Age de l'élève ou de l'étudiant	Salaires/mois	Salaires/heure
18 – 25 ans	28.738 Flux	166,16 Flux
17 ans	22.990 Flux	132,89 Flux
16 ans	20.117 Flux	116,28 Flux
15 ans	17.243 Flux	99,67 Flux

- Quant à la rémunération de l'élève ou de l'étudiant, elle ne peut être inférieure à 80% du salaire social minimum. A l'indice 473,15 l'étudiant/élève a droit aux montants minima repris dans notre tableau, gradués en raison de l'âge.

- L'occupation d'élèves et d'étudiants est soumise à l'assurance contre les accidents de travail. Elle n'est pas soumise à l'assurance maladie et à l'assurance pension, et ne donne pas lieu au paiement d'allocations familiales.
- L'occupation d'élèves et d'étudiants n'ouvre pas droit à un congé payé de récréation. Le congé extraordinaire prévu pour des raisons d'ordre personnel (art. 16 de la loi du 22.4.1966 portant réglementation uniforme du congé annuel payé des salariés du secteur privé) doit cependant être accordé dans les cas prévus par la loi sans qu'une indemnité ne soit due pendant ces absences.
- L'élève ou l'étudiant, n'ayant pas travaillé pendant un jour férié légal, n'a pas droit à une rémunération pour ce jour. Lorsqu'il a travaillé pendant un jour férié légal, il n'a pas droit à une majoration de son salaire.
- L'élève ou l'étudiant n'a pas droit à une rémunération pendant les périodes d'absence dues à une maladie.
- En dehors des exceptions traitées ci-dessus, toutes les dispositions légales, réglementaires et conventionnelles concernant les conditions de travail et la protection des travailleurs salariés sont applicables, p. ex. la loi du 28 octobre 1969 concernant la protection des enfants et des jeunes travailleurs.
- Le contrat entre l'employeur et resp. l'élève ou l'étudiant doit être conclu par écrit au plus tard au moment de l'entrée en service.

Le contrat-type publié ci-après contient toutes les mentions obligatoires.

L'employeur est tenu de communiquer à l'Inspection du Travail et des Mines copie du contrat dans les 7 jours suivant le début du travail.

Les contrats-type sont à la disposition des entreprises au secrétariat de la Chambre de Commerce (tél.: 43 58 53), qui vous renseignera sur tous les problèmes non évoqués dans le présent article.

Dirigeants, croyez-vous que votre personnel est le moteur de votre entreprise?  
Nous tenons à votre disposition de nombreuses références de succès concernant la formation du personnel aux techniques de vente et de communication.

**Notre but:  
la satisfaction de nos clients**

*sales trainings  
luxembourg* s.à.r.l.

Tél.: 45 00 04 Fax: 45 20 21



## Contrat-type pour l'occupation d'élèves et d'étudiants pendant les vacances scolaires

Entre l'entreprise \_\_\_\_\_

ayant son siège social à \_\_\_\_\_

représentée par M. \_\_\_\_\_

ci-après dénommé employeur;

et M. \_\_\_\_\_

(nom et prénom)

né le \_\_\_\_\_

domicilié à \_\_\_\_\_

ci-après dénommé travailleur;

### IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT:

Art. 1. - Le contrat prend effet le \_\_\_\_\_

et prend fin le \_\_\_\_\_

Art. 2. - Les prestations du travailleur consistent en \_\_\_\_\_

Art. 3. - Lieu de travail: \_\_\_\_\_

Art. 4. - Les prestations du travailleur seront de \_\_\_\_\_ heures par jour

et de \_\_\_\_\_ heures par semaine

Art. 5. - La rémunération du travailleur est fixée à \_\_\_\_\_ F brut, par heure, par mois

(biffer la mention inutile)

Art. 6. - Le paiement de la rémunération est effectué par semaine/quinzaine/mois

(biffer les mentions inutiles)

Art. 7. - L'employeur s'engage à loger le travailleur à \_\_\_\_\_ (article facultatif)

Le présent contrat est établi en trois exemplaires, dont le premier est destiné à l'employeur, le deuxième au travailleur et le troisième à être transmis endéans les 7 jours suivant le début de l'exécution du contrat à l'Inspection du Travail et des Mines.

Fait à \_\_\_\_\_, le \_\_\_\_\_

Signature(s) du travailleur et  
s'il est mineur, de son représentant légal

Signature de l'employeur

## Belasis Hall Technology Park

Les compagnies luxembourgeoises cherchant à établir un centre d'opérations au Royaume-Uni pourraient bénéficier de certains avantages en s'implantant à Belasis Hall Technology Park dans le nord-est de l'Angleterre.

Ce parc est un site industriel et scientifique qui a été développé par Imperial Chemical Industries et par English Estates afin d'offrir aux sociétés désirant s'y installer des bâtiments bien équipés, situés au milieu d'un parc spécialement aménagé.

Le Technology Park offre par ailleurs à ses locataires des facilités d'accès à la vaste étendue de ressources offertes par Imperial Chemical Industries dans le Teesside où sont basés ses centres de production biologique, pétrochimique, plastique et de matériaux avancés.

A proximité du Technology Park se trouve le Process Plant Park de ICI. Dans ce site, les compagnies de production, de montage et de transformation peuvent s'établir sans délai et à des tarifs modérés, sur des emplacements équipés de tous les services nécessaires.

Le contrat global, offert à ces compagnies, comporte aussi la possibilité d'obtenir des allocations régionales de développement, puisque le Technology Park et le Process Plant Park se trouvent tous les deux dans une zone de développement.

Les sociétés auxquelles il sera le plus utile de recevoir des renseignements sur le projet d'ICI dans le nord-est de l'Angleterre seront celles qui:

- ont décidé d'entreprendre de nouvelles opérations dans un site différent
- ont déjà ou désirent développer des relations marquées avec des entreprises du nord-est et en particulier avec ICI.

Pour tous renseignements supplémentaires, veuillez contacter le Service du Commerce extérieur à la Chambre de Commerce au no Tél.: 43 58 53.

## Investir à Malte

Les entreprises luxembourgeoises désireuses de s'implanter à Malte où il y a actuellement déjà plus de 140 firmes étrangères, peuvent contacter le Service du Commerce extérieur à la Chambre de Commerce. Tél.: 43 58 53.

## Malaisie – Mission Benelux du 17 au 21 février 1992

Une mission multisectorielle commune en Malaisie sera organisée du 17 au 21 février 1992 sous les auspices du Secrétariat général de l'Union économique Benelux dans le cadre de la coopération entre les instances officielles des pays membres chargées de la promotion commerciale, à savoir le Service d'information économique (EVD) des Pays-Bas, la Chambre de Commerce de Luxembourg et l'Office belge du Commerce extérieur (OBCE).

L'objectif de la mission dont l'initiative revient aux Ministres Benelux du Commerce extérieur consiste à donner aux entreprises du Benelux la possibilité, soit de se familiariser avec le marché malais soit de renforcer des contacts déjà existants.

La mission sera conduite par Monsieur B.M.J. Hennekam, Secrétaire général de l'Union économique Benelux et des représentants de l'EVD, de la Chambre de Commerce de Luxembourg et de l'OBCE.

Comme mentionné dans les études récentes de la Asian Development Bank, la Malaisie offre des possibilités intéressantes aux entreprises étrangères tant au niveau commercial qu'au niveau des investissements sur place.

Depuis des années déjà, l'économie de la Malaisie connaît une croissance stable, et ce pays a poursuivi également en 1990 sa forte expansion économique en enregistrant un taux de croissance de 10%. Le revenu nominal par tête d'habitant a atteint les 6.200 Rgt soit 2.300 dollars américains.

Cette croissance est due principalement aux investissements dans le secteur privé de l'industrie ainsi qu'à la consommation nationale. Les secteurs les plus importants sont l'industrie de transformation, la construction et le secteur tertiaire.

La croissance, basée sur les mêmes facteurs qu'en 1990, se maintiendra au même niveau en enregistrant peut-être un léger ralentissement pour se situer entre 8,3% et 8,6%.

La Malaisie offre sans aucun doute d'intéressantes possibilités à notre industrie, tant au niveau des investissements sur place que des exportations.

En ce qui concerne les possibilités d'investissement, il convient de signaler que

les salaires en forte hausse appliqués dans une série de NIC ont eu pour conséquence que les entreprises se tournent de plus en plus, pour leur production, vers des pays à salaires relativement bas. La Malaisie bénéficie donc d'un grand intérêt de la part des investisseurs étrangers grâce à sa stabilité politique, à son infrastructure bien développée, à la présence d'une main-d'oeuvre jouissant d'une bonne formation et, de plus, d'une bonne connaissance de l'anglais.

Pour ce qui est des débouchés possibles, il est difficile de dresser une liste exhaustive des secteurs, mais il convient en tout cas de mentionner: les industries agricoles, l'énergie, les télécommunications, les transports, la chimie, les cosmétiques, les produits pharmaceutiques, le textile etc..

Quant au programme de la mission, il entre dans les intentions de prévoir une série d'activités collectives à côté des rendez-vous individuels qui seront préparés pour les participants belges par les services commerciaux de notre ambassade à Kuala Lumpur. Il est envisagé d'établir des contacts avec MIDF, MIDA, the Economic Planning Unit ou the Prime Minister's Office ...en fonction de l'intérêt manifesté par les participants.

Comme d'habitude, une contribution de 20.000 FB sera demandée à chaque participant en tant que forfait d'inscription. Ce montant servira à couvrir partiellement les frais généraux d'organisation, comme la brochure en langue anglaise, les réceptions, les frais de secrétariat etc..

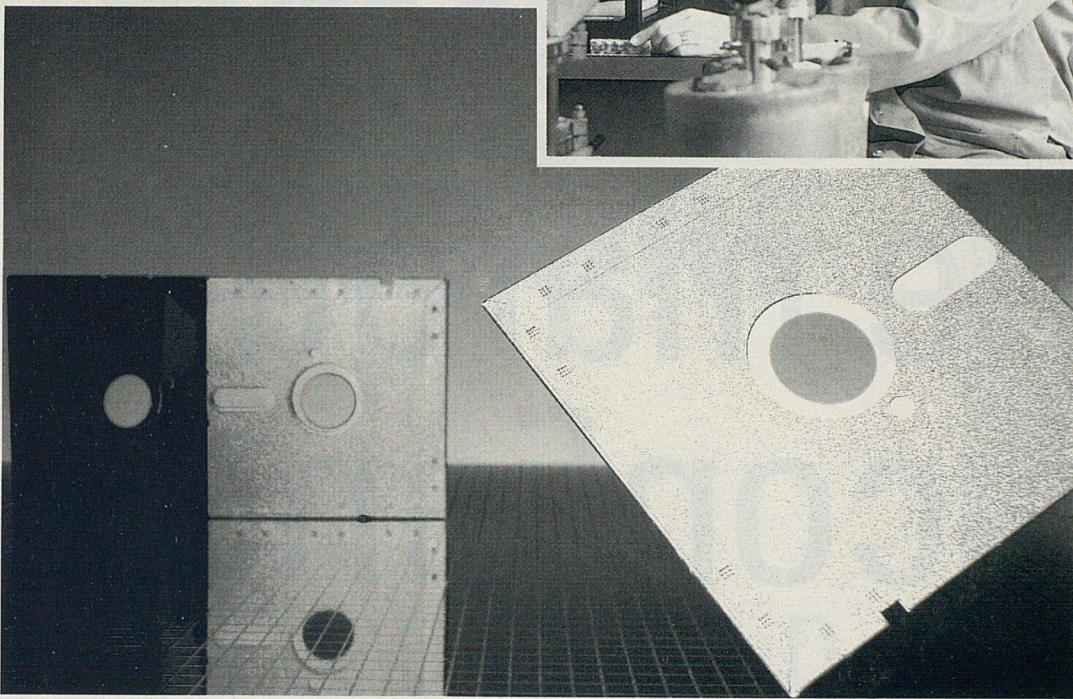
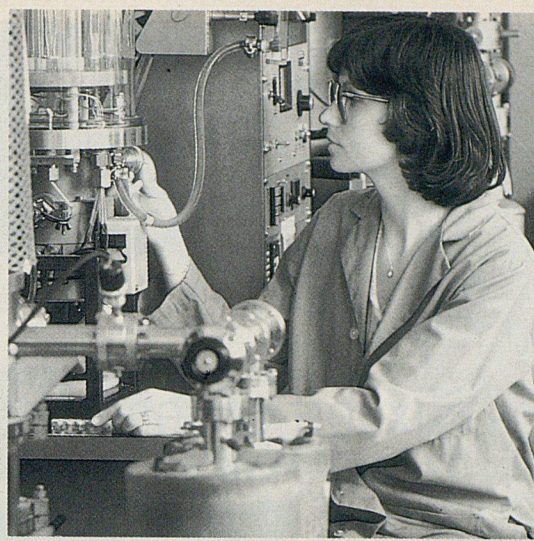
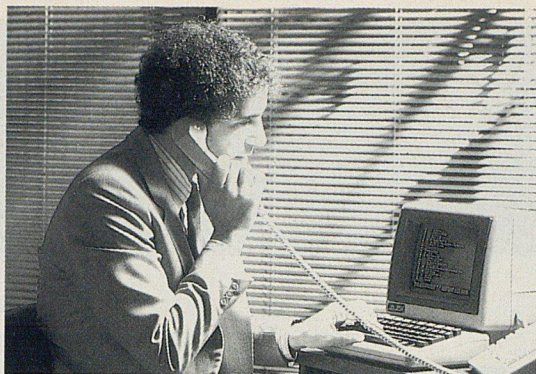
Il va de soi que nos services se tiennent entièrement à votre disposition pour vous fournir tous les renseignements supplémentaires souhaités. Tél.: 43 58 53.

## Sie investieren in Ihrem Unternehmen

- Wir helfen Ihnen bei der Aufstellung Ihres Finanzierungsplanes.
- Wir beraten Sie über die staatlichen Investitionshilfen.
- Unter gewissen Voraussetzungen übernehmen wir eine Bürgschaft und erleichtern somit die Aufnahme eines Darlehens bei einem Finanzinstitut.

## Mutualité de Cautionnement et d'Aide aux Commerçants s.c.

L-2981 LUXEMBOURG  
Tél.: 43 58 53 – Fax: 43 83 26



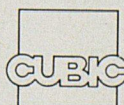
# CEL-Soft

c'est bon  
pour votre ordinateur

- CEL-Soft est un programme informatique, mis gratuitement à votre disposition, et spécialement développé par les informaticiens du Crédit Européen pour faciliter la rédaction et l'enregistrement de vos virements et permettre l'exécution rapide de ceux-ci.
- CEL-Soft vous permet d'informatiser vos virements bancaires et de gagner en rapidité, sécurité et confidentialité.
- CEL-Soft mémorise, une fois pour toutes, les informations répétitives sur vos fournisseurs et salariés. Donc, vous gagnez un temps considérable.
- CEL-Soft enregistre aussi des paiements futurs (= mémovirement) que notre ordinateur exécutera aux dates fixées.
- CEL-Soft gère vos ordres de paiement périodiques, et vous permet de les modifier à votre gré.
- **Contactez notre Service Commercial pour tout renseignement supplémentaire. Nous vous assurerons une assistance efficace pour adapter CEL-Soft à vos besoins spécifiques. Tél.: 44 99 11**

 **CREDIT  
EUROPEEN**

EN LIAISON DIRECTE AVEC  
LA GAMME DE LOGICIELS  
COMPTABLES CUBIC



Siemens Nixdorf et ses partenaires:

# Une marque de confiance

L'informatique dans les années '90, ce sont de nouveaux défis, qui imposent de nouvelles exigences. En tant qu'utilisateur, vous devez pouvoir compter sur des partenaires professionnels, aptes à vous conseiller dans le choix des meilleures solutions informatiques. Siemens Nixdorf et ses partenaires compétents vous proposent une nouvelle marque de confiance: Siemens Nixdorf QUALIFIED PARTNERS.

Partout où vous verrez cette marque, vous aurez l'assurance de bénéficier d'un conseil de premier ordre, d'un service fiable et de la palette de produits informatiques la plus large d'Europe. Ne vous contentez pas de moins!

Ce serait dommage: notre offre comprend en effet du matériel professionnel aux performances impressionnantes. Avec MS-DOS, MS-OS/2, SINIX ou UNIX comme système d'exploitation. Et les

solutions logicielles intégrées en parfaite adéquation avec vos besoins spécifiques.

Siemens Nixdorf est le partenaire idéal pour les revendeurs spécialisés et les sociétés de service et d'ingénierie qui font plus que livrer des boîtes... Et les partenaires de Siemens Nixdorf prodiguent le meilleur conseil en matière de systèmes informatiques. Ils vous garantissent une solution à votre mesure. Avec les QUALIFIED PARTNERS, vous jouez la carte de la sécurité...

N'hésitez pas à nous demander l'adresse du QUALIFIED PARTNER qu'il vous faut, en nous téléphonant au 42.28.20-815, en écrivant à Siemens Nixdorf Information Systems s.a., B.P. 1042, L-1010 Luxembourg - Hamm ou en envoyant un fax au 42.28.20-888.

# SIEMENS

---

# NIXDORF

Q U A L I F I E D  
P A R T N E R

## Permanente Weiterbildung – eine notwendige Forderung unserer Zeit

In einem Original-Beitrag für „De Letzeburger Merkur“ nimmt der bekannte Hamburger Verkaufstrainer und Vertriebsberater Gerd Rehbock Stellung zu dem wichtigen Thema: „Permanente Weiterbildung“. Auch wenn das Fortbildungsangebot der Chambre de Commerce sehr umfangreich ist, so darf doch das wichtige Korrelativ der beteiligten Unternehmen – gleich ob Industrie- oder Handelsbetrieb – nicht ausbleiben.

Die Effizienz von überbetrieblichen Weiterbildungsmaßnahmen kann enorm gesteigert werden, wenn die Betriebe stärker auf ihre Mitarbeiter im positiven Sinne einwirken.

### Permanente Weiterbildung – eine notwendige Forderung unserer Zeit „Ich mache es ..., ich mache es nicht ...!“

Wer kennt nicht den Kinderreim: „Sie liebt mich, sie liebt mich nicht, sie liebt mich...“ und hierbei fallen dann die einzelnen Margeritenblätter zu Boden. Ähnlich verhält es sich mit den Informationen, die viele Seminarteilnehmer in über- bzw. innerbetrieblichen Fortbildungsveranstaltungen – gleich welcher Art – hören. Soll ich es lernen, soll ich es nicht lernen, das ist für die Mehrzahl der Seminarteilnehmer die „Gretchenfrage“. Viele entscheiden sich, wenn der Druck des Arbeitsmarktes **nicht** sehr stark ist, für „lieber nicht lernen“.

Lernen ist eben für Erwachsene Schwerarbeit. Muß doch hierfür Freizeit geopfert werden und wer ist dazu schon gern bereit?

Die Verlockungen unserer modernen Freizeitgesellschaft sind eben zu groß. Außerdem können sich viele Seminarteilnehmer nicht vorstellen, daß man morgen, bei Anwendung des neuen Wissens, entweder mehr Erfolg hat bzw. mit größerer Sicherheit seinen beruflichen Aufgaben nachgehen kann. Das, was wir in der Vergangenheit uns angeeignet bzw. gelernt haben, wird immer schneller durch veränderte Arbeitstechniken und neue Erkenntnisse überholt. Wer sich dieses nicht vorstellen kann, der möge nur an alle die Aspekte denken, die im Zusammenhang mit dem Einsatz eines Laptops für Außendienst-Mitarbeiter stehen. Hier stehen moderne Geräte zur Verfügung, die zweifellos die Arbeit im Außendienst vereinfachen. Nur die Vorbehalte und das fehlende Wissen bei den Verwendergruppen blockieren nicht nur den sinnvollen Einsatz, sondern auch die umfassende Nutzung solcher Geräte.

Aber nicht nur wenn es um den Einsatz von technischen Geräten im Verkauf geht, auch was den noch **wichtigeren** Aspekt des richtigen Verhaltens im Verkaufsprozeß betrifft, so bestehen erhebliche Differenzen zwischen einem kundengerechten Verhalten und den Erfordernissen einer richtigen Gesprächsführung und der Realität der meisten Verkaufskräfte in der Praxis.

Ein Außendienst-Mitarbeiter betritt ein namhaftes Fachgeschäft für Bürobedarf und Geschenkartikel, grüßt kurz und fragt nur: „Liegt was an?“ – Hierbei hat er nur sein Auftragsbuch in der Hand. Natürlich „lag nichts an“! Mit den Worten: „Bis zum nächsten Mal!“ verabschiedete sich der Verkäufer.

Ein anderer Außendienst-Mitarbeiter besucht einen wichtigen Kunden. Abgesehen davon, daß die An- und Abreise mit erheblichen Kosten verbunden ist, hat dieser Kunde eine so große Bedeutung für das Lieferwerk unseres Verkäufers, daß die Freude bei der Verkaufsleitung groß war, als der Außendienst-Mitarbeiter von der Terminzusage berichtete. Nachdem der

Verkäufer im Gespräch mit dem Geschäftsführer die „Vorzüge“ seines Produktes und einer Zusammenarbeit dargelegt hatte, antwortete der Geschäftsführer nur kühl, daß er nicht wiederzukommen brauche, da es keine Berührungspunkte mehr gäbe. Nicht nur die sprachliche Komponente, sondern auch der Verhaltensbereich des Verkäufers waren weder der Situation noch dem Gewicht dieser Verhandlung angepaßt. Eine Situation, die oft anzutreffen ist.

Befragt man Einkäufer zu dem Komplex des **richtigen Verhaltens von Verkäufern im Verkaufsgespräch**, so klagen die meisten, können Erstaunliches berichten.

Mit Sicherheit haben viele Seminarteilnehmer – bezogen auf die obigen Beispiele – in Verkaufsseminaren eine Fülle von Details gehört, auf die sie in ihren Verkaufsgesprächen zukünftig achten sollten. Nur, und hier liegt das Problem, mit dem einmaligen Sagen ist es nicht getan. Abgesehen davon, daß viele Seminarteilnehmer etliche Dinge nicht einsehen, und auch nicht übernehmen wollen, ist ein komplizierter Lernprozeß erforderlich, um das gezeigte Verhalten zu ändern.

Hierbei fällt den Betrieben eine wichtige Ergänzungsfunktion zu. Viele Chefs und Vorgesetzte neigen dazu, den Ausführungen Ihrer Mitarbeiter **mehr** Glauben zu schenken, als **konkret** danach zu fragen, was wirklich während der Seminarzeit behandelt wurde. Es ist eben für jeden Seminarteilnehmer so einfach eine Sache negativ darzustellen – in diesem Fall das Seminar – wenn dort Dinge besprochen wurden, die diesem Teilnehmer nicht in das Konzept paßten.

Viele Chefs und Vorgesetzte müssen sich die Frage stellen, in wessen Verantwortung die zeitgemäße Erhaltung der Leistungsfähigkeit des Arbeitnehmers fällt. Ein Aspekt, der nicht nur für jeden Verkäufer – gleich ob im Innen- oder im Außendienst – sondern auch für jeden Mitarbeiter mit einer verantwortungsvollen Tätigkeit gilt. Berufsbezogene Weiterbildung darf nicht nur eine persönliche Sache, ausgelöst durch Interesse, Neigung oder Notwendigkeit sein, sondern sollte auch unter dem Aspekt der Schwachstellenbeseitigung und/oder notwendiger Verhaltenskorrekturen gesehen werden. Auch wenn vielen Ego-orientierten Verkäufern die Einsicht für eine notwendige Verhaltenskorrektur fehlt, so sollte dieser Personenkreis sich dessen bewußt sein, daß das gezeigte Verhalten während des Verkaufsprozesses entsprechende Reaktionen beim Gesprächspartner hervorruft. Diese Reaktionen sind meistens negativ und führen nicht zu den erhofften Ergebnissen (Abschlüssen).

Chefs bzw. Vorgesetzte müssen wissen, daß sie ihre Mitarbeiter nicht von außen motivieren können, denn **wirksame Motivation ist Selbst-Bewegung**, mit anderen Worten: eine wirksame, dauerhafte Motivation durch Druck von außen gibt es nicht. Der Mitarbeiter muß von sich aus bereit sein und einsehen – die berühmte Eigenmotivation – daß nur in den Fällen, wo er sein Verhalten bzw. sein Leistungsbild verändert, sich die Erfolge einstellen, die denkbar sind.

Gute Seminare zeichnen sich eben dadurch aus, daß den Seminarteilnehmern Wege zur Verhaltensänderung aufgezeigt, Impulse hinsichtlich einer Änderung ihrer Sichtweite des Problems gegeben werden. Der nun notwendige, folgende Lernprozeß der Betroffenen erfolgt nur dann, wenn hier das Unter-

nehmen unterstützend eingreift. Eingreift in der Form, daß der Betrieb davon ausgeht, daß die Informationen, die im Seminar vermittelt wurden, positiv einzustufen sind. Hier gilt es, nun vom Mitarbeiter Lernfortschritte „abzufragen“, die ihn zwingen, sich immer wieder mit den behandelten Seminarthemen auseinanderzusetzen. Verhaltensänderungen bzw. Verhaltenskorrekturen müssen jetzt als Bewußtseinsprozeß erarbeitet werden. Ein Weg, der sehr schwierig ist.

Wer sich dieses nicht vorstellen kann, der soll sich nur einmal einen Mitarbeiter bzw. eine Mitarbeiterin vorstellen, die mit undeutlicher Stimme am Telefon „Kunden bedient“. Auch wenn dieser Mitarbeiter bzw. diese Mitarbeiterin in einem entsprechenden Seminar auf diesen Verhaltensfehler – der undeutlichen Aussprache – aufmerksam gemacht wurde, so wird sich nichts ändern, wenn nicht mittels entsprechender Nacharbeit von seiten des Mitarbeiters und des Betriebes auf eine Verbesserung der Aussprache geachtet wird.

Berufsbezogene Weiterbildung umfaßt somit nicht nur einen Teil

- an beruflicher Fortbildung, sondern auch
- einen erheblichen Anteil an persönlicher Weiterentwicklung.

Ein Aspekt, der von vielen Seminarteilnehmern nicht oder erst später – meistens zu spät – erkannt wird.

Die Anforderungen, die heute nicht nur an die Verkaufsmitarbeiter – gleich wie ihre Aufgabenstellung ist – gestellt werden, sind so vielfältig, daß diese nur bei permanenter Fortbildung beherrscht werden. Die Einsicht, daß eigene Fortbildung nicht nur eine Frage des jeweiligen Seminarteilnehmers ist, sondern eines Korrelativs des entsendenden Unternehmens bedarf, ist ein Thema, dem in der betrieblichen Diskussion mehr Raum gegeben werden muß.



## DIMINUEZ VOS FRAIS DE GESTION!

### SINUS s.à r.l.

- \* Fourniture de solutions répondant à vos besoins spécifiques
- \* Un service sur place, performant et rapide
- \* Une équipe professionnelle, dynamique et disponible
- \* Des produits de haute qualité

### LE LOGICIEL DFG +

- \* Conçu pour les entreprises luxembourgeoises
- \* Extrêmement simple à utiliser
- \* Versions spécifiques pour les secteurs bâtiment et commerce
- \* S'adapte à vos exigences actuelles et futures
- \* Support gratuit et illimité par téléphone

**TOSHIBA**

Computer & Printer

**EPSON**

## L'informatique à VOTRE mesure

## Sinus

## FORMATION CONTINUE

### KURSUS:

#### ELEKTROTECHNIK MODUL 1

##### MATHEMATIK UND ELEKTROTECHNIK

Teilnehmerkreis: Grundkursus für Facharbeiter der Elektrobranchen

Programminhalt: a) Mathematik: Bruchrechnen, Dreisatzrechnungen, Prozentrechnungen, Rechnen mit Klammern, Zehnerpotenzen, Gleichungen, Rechtwinkliges Dreieck, Darstellung im Koordinatensystem, Vorsätze von Einheiten.  
b) Elektrotechnik: Grundlagen, Elektrotechnische Grundgrößen, Grundsaltungen, Leistung, Arbeit, Wärme, Spannungserzeuger, Wechselspannung, Wechselstrom, Spannung und elektrisches Feld, Strom und Magnetfeld, Drehstrom.

Dauer: 13 Tage

Zeitpunkt: Donnerstags, von 8.00 bis 17.00 Uhr

Datum: 19, 26 September 1991

3, 10, 17, 24 Oktober 1991

7, 14, 21, 28 November 1991

5, 12, 19 Dezember 1991

Teilnehmerzahl: max. 20 / min. 10

Preis: 50.000.- FLUX pro Teilnehmer

### KURSUS:

#### ELEKTRONIK MODUL 4: MESSTECHNIK

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt: Einleitung und Meßgeräte  
Meßmethoden  
Messung und Prüfung von Bauteilen  
Elektrische Messung nichtelektrischer Größen  
Meßübungen  
Fehlersuche in elektronischen Schaltungen mittels Meßübungen

Dauer: 8 Tage

Zeitpunkt: Donnerstags, von 8.00 bis 17.30 Uhr

Datum: 19, 26 März 1992

2, 23, 30 April 1992

7, 14, 21 Mai 1992

Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 10

Preis: 30.000.- FLUX pro Teilnehmer

### KURSUS:

#### ELEKTRONIK MODUL 2: ELEKTRONIK

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt: Strom in Festkörpern  
Veränderliche Widerstände  
Halbleiterbauelemente  
Schaltungen von Dioden und Thyristoren  
NF-Verstärker  
Der Transistor als Schalter  
Prinzip des Oszillators

Dauer: 8 Tage

Zeitpunkt: Donnerstags, von 8.00 bis 17.30 Uhr

Datum: 9, 16, 23, 30 Januar 1992

6, 13, 20, 27 Februar 1992

Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 10

Preis: 30.000.- FLUX pro Teilnehmer

### KURSUS:

#### ELEKTROTECHNIK MODUL 5

##### SCHUTZMASSNAHMEN

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt: VDE-Bestimmungen  
Schutzmaßnahmen und ihre Prüfung  
Niederspannungserdungsanlage und Potentialausgleich  
Betrieb von Starkstromanlagen  
Elektrische Anlagen und Betriebsmittel

Dauer: 2 Tage, von 8.00 bis 17.00 Uhr

Zeitpunkt: März 1992

Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 10

Preis: 7.600.- FLUX pro Teilnehmer

Für weitere Informationen und besondere Beratung steht Ihnen zur Verfügung

## **LYCEE TECHNIQUE PRIVE EMILE METZ**

50, rue de Beggen - L-1220 Dommeldange

Tel.: 43 90 61-1 - Telefax: 43 90 61-456

Tel.: 43 90 61-472 (M. Weiler)

Tel.: 43 90 61-470 (M. Bonifas)



## FORMATION CONTINUE

### KURSUS:

#### ELEKTRONIK MODUL 7: DIGITALTECHNIK

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche  
Programminhalt: Grundbegriffe  
Logische Verknüpfungen  
Schaltungsanalyse  
Schaltalgebra  
Schaltungssynthese  
Schaltkreisfamilien  
Zeitabhängige binäre Schaltungen  
Binäre Codes und Zahlensysteme  
Kode- und Wandlerschaltungen  
Zähler und Frequenzteiler  
Digitale Auswahl- und Verbindungsschaltungen  
Register- und Speicherschaltungen  
Digital-Analog-Wandler, Analog-Digital-Wandl.  
Rechenschaltungen

Dauer: 10 Tage

Zeitpunkt: Mittwochs, von 8.00 bis 17.00 Uhr

Datum: 15, 22, 29 Januar 1992  
5, 12, 19, 26 Februar 1992  
11, 18, 25 März 1992

Teilnehmerzahl: max. 12 / min. 8

Preis: 38.000.- FLUX pro Teilnehmer.

### KURSUS:

#### HYDRAULIK

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Maschinenbau

Kursusziel: Dem Teilnehmer werden die theoretischen und praktischen Kenntnisse vermittelt, damit er nach abgeschlossenem Kursus fähig ist, Wartungsarbeiten an hydraulischen Anlagen zu verrichten.

Dauer: 12 Tage

Zeitpunkt: Freitags, von 8.00 bis 17.30

Datum: 20, 27 September 1991  
4, 11, 18, 25 Oktober 1991  
8, 15, 22, 29 November 1991  
13 Dezember 1991

Teilnehmerzahl: max. 16 / min. 10

Preis: 48.000.- FLUX pro Teilnehmer

### KURSUS:

#### ELEKTRONIK MODUL 8:

#### SPEICHERPROGRAMMIERBARE STEUERUNGEN

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche  
Programminhalt:  
1. Blockschaltbild und elementare Wirkungsweise des Mikroprozessors  
2. Grundbegriffe speicherprogrammierbarer Steuerungen  
3. Aufbau der Automatisierungsgeräte S5-101u  
4. Programmieren der Grundfunktionen  
5. Bedienen der Programmiergeräte  
6. Hinweise für die Projektierung  
7. Projektierung von Anlaufsteuerungen  
8. Hinweise zur Inbetriebnahme und Fehlerbehebung

Dauer: 10 Tage

Zeitpunkt: Mittwochs, von 8.00 bis 17.00 Uhr

Datum: 2, 9, 16, 23 Oktober 1991  
6, 13, 20, 27 November 1991  
4, 11 Dezember 1991

Teilnehmerzahl: max. 12 / min. 8

Preis: 40.000.- FLUX pro Teilnehmer

### KURSUS:

#### PNEUMATIK

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Maschinenbau

Kursusziel: Dem Teilnehmer werden die theoretischen und praktischen Kenntnisse vermittelt, damit er nach abgeschlossenem Kursus fähig ist, Wartungsarbeiten an pneumatischen Anlagen zu verrichten.

Dauer: 12 Tage

Zeitpunkt: Freitags, von 8.00 bis 17.30 Uhr

Datum: 20, 27 September 1991  
4, 11, 18, 25 Oktober 1991  
8, 15, 22, 29 November 1991  
13 Dezember 1991

Teilnehmerzahl: max. 16 / min. 10

Preis: 48.000.- FLUX pro Teilnehmer

Für weitere Informationen und besondere Beratung steht Ihnen zur Verfügung

## LYCEE TECHNIQUE PRIVE EMILE METZ

50, rue de Beggen - L-1220 Dommeldange

Tel.: 43 90 61-1 - Telefax: 43 90 61-456

Tel.: 43 90 61-472 (M. Weiler)

Tel.: 43 90 61-470 (M. Bonifas)

## FORMATION CONTINUE

### KURSUS: QUALITÄTSZIRKEL

Teilnehmerkreis: alle Mitarbeiter

Kursusziel: Mitarbeitern innerhalb von Problemlösungsgruppen = Qualitätszirkel die Möglichkeit geben, Schwierigkeiten in ihrem Arbeitsbereich eigenständig aufzugreifen und zu lösen zur Verbesserung

- der Qualität der Produkte
- der Produktivität und der Rentabilität
- der Qualität der Arbeitsbedingungen
- der Qualität der Zusammenarbeit

Dauer: 5 Tage, von 8.00 bis 17.00 Uhr, mit gemeinsamem Mittagessen

Zeitpunkt:

Zyklus 1 Deutsch

1, 2, 3, 10, 17 Oktober 1991

Zyklus 2 Français

5, 6, 7, 14, 21 November 1991

Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 12

Preis: 22.000.- FLUX pro Teilnehmer.

### KURSUS:

#### ZWISCHENMENSCHLICHE BEZIEHUNGEN

(Relations humaines)

Teilnehmerkreis: Führungsleute + Mitarbeiter

Kursusinhalt: – die Neurolinguistische Programmation (PNL)  
– die transaktionale Analyse (AT)  
– die Charaktereigenschaften  
– das Gehirn in den zwischenmenschlichen Beziehungen  
– Zeitmanagement  
– die Kommunikation  
– die Gruppenpsychologie

Dauer: 6 halbe Tage

Zeitpunkt: Montags, von 14.00 bis 18.00 Uhr

Datum:

Zyklus 1 7, 14, 21 Oktober 1991

4, 11, 18 November 1991

Weitere Zyklen Ab Januar 1992

Datum und Zeitpunkt werden bei Bedarf festgelegt

Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 12

Preis: 12.000.- FLUX pro Teilnehmer

### COURS: KEPNER – TREGOE PSDM

Destinataires: Cadres

Objectifs: Méthode d'analyse de problème et de prise de décision

Programme: – Evaluation de situation  
Trouver les préoccupations prioritaires  
– Analyse de problème  
Trouver la cause d'une déviation  
– Analyse de décision  
Prendre la décision la plus appropriée  
– Analyse du problème potentiel  
S'assurer que la mise en oeuvre de la décision s'effectue dans les meilleures conditions

Durée: 4 jours, de 8.30 à 17.00 heures avec déjeuner en commun

Zeitpunkt: Mittwochs, von 8.00 bis 17.00 Uhr

Dates:

Cycle 1 allemand

8, 9, 23, 24 octobre 1991

Cycle 2 français

12, 13, 26, 27 novembre 1991

Nombre de candidats: max. 15 / min. 10

Coût: 32.000.- FLUX par candidat\*

\* droits de licence KT compris

### KURSUS: BETRIEBSSYSTEM MS-DOS

Teilnehmer: alle Mitarbeiter

Kursusziel: Einführung in die wichtigsten, zum täglichen Arbeiten mit Personal-Computer benötigten Kenntnisse. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

Dauer: 8 Stunden

Zeitpunkt und Datum: Ab Oktober 1991, werden bei Bedarf festgelegt

Teilnehmerzahl: max. 12 / min. 6

Preis: 4.000.- FLUX pro Teilnehmer

Für weitere Informationen und besondere Beratung steht Ihnen zur Verfügung

## LYCEE TECHNIQUE PRIVE EMILE METZ

50, rue de Beggen - L-1220 Dommeldange

Tel.: 43 90 61-1 - Telefax: 43 90 61-456

Tel.: 43 90 61-472 (M. Weiler)

Tel.: 43 90 61-470 (M. Bonifas)

# QUI CHERCHE, TROUVE

## Restaurants 7870

### 7870 Restaurants



<b>AHN</b>	
* Mathes Gérard (Restaurant) * Route du Vin 37	7 61 06
<b>ALZINGEN</b>	
* ALLEGRIA (LA VILLA) Voir notre annonce en rubrique Route de Thionville 373	
36 00 95	
<b>ASSEL</b>	
* BOURBONNAIS (AUBERGE DU) L-5402 Assel Route de Luxembourg 18	
6 92 57	
<b>BASCHARAGE</b>	
* Gare (Restaurant de la) * Rue Continentale 1	50 72 86
* Holläner (Restaurant Chez) Avenue de Luxembourg 153	50 86 82
* PIGEONNIER (RESTAURANT LE) L-4940 Bascharage Avenue de Luxembourg 211	
50 25 65	
<b>BAVIGNE</b>	
* Lac de Bavigne (Auberge du)	9 30 71
<b>BEAUFORT</b>	
* CENTRE EQUESTRE INTERNATIONAL (RESTAURANT-AUBERGE DU) Route d'Eppeldorf 14	
8 66 85	
<b>MANOIR (RESTAURANT DU)</b>	
Cuisine française et italienne Gibier en saison - Terrasse en pleine nature - Carte de crédit Discothèque ouverte toute la semaine et en saison Propriétaire : Monsieur Tatone	
Rue du Château	8 60 34
* Patinoire (Restaurant) * Grand-Rue	
8 63 41	
<b>BECH</b>	
* STEINMETZ (RESTAURANT) Salles de banquets de 15 à 100 personnes Kuelegrecht 1	
7 91 06	
<b>BECH-KLEINMACHER</b>	
* Auberge de la Vallée * Route du Vin 17	69 92 91
<b>BELVAUX</b>	
* Karibu (Restaurant) * Route d'Esch 111	58 49 80
* St. Laurent (Restaurant) * Rue des Alliés 24	59 10 80
<b>BERDORF</b>	
* AUBERGE DE BERDORF Plat du jour - Choix à la carte Chambres pour touristes L-6550 Berdorf Route d'Echternach 67	
7 93 46	
* Bisdorff (Hôtel-Restaurant) * Rue de Heisbich 2	7 92 08
* Parc Hôtel Sàrl * Route de Grundhof 39	7 95 91
* PEREKOP (HOTEL) Propriétaire : Schuster-Mathgen Route d'Echternach 80	
7 92 05	
<b>BERELDANGE</b>	
* Ecrevisse (Auberge-Restaurant) Route de Luxembourg 16	33 99 83
* Quick Hamburger Restaurant Route de Luxembourg	33 26 55
* Rousegäertchen (Brasserie) Route de Luxembourg 17	33 21 75

### BERTRANGE

* CACTUS (RESTAURANT) L-8050 Bertrange La Belle Etoile	
31 02 31	
* GARE (RESTAURANT DE LA) Un " GRAND " Petit Restaurant Rue de Strassen 2	
31 82 95	
* Irène (Restaurant Chez) * Rue de Mamer 4	
31 98 50	

### BETTORN

#### RAUSCH (HOTEL)

Patron aux Fourneaux Spécialités poissons / Fermé le mardi Salle pour banquets / Tél. : 6 21 54	
Rue Principale 33	6 28 63

* Welter J.P. * Rue Principale 29	6 15 32
-----------------------------------	---------

### BETTEMBOURG

* Kow-Loon (Café-Restaurant) * Rue de Mondorf 35	
51 36 31	
* MIMOSA (BRASSERIE-PIZZERIA) Voir notre annonce en rubrique Route de Dudelange 7	
51 57 19	
* Parc (Auberge-Restaurant du) Route de Mondorf 39	
51 12 21	
* Parc Merveilleux (Restaurant) * Route de Mondorf	51 10 04
* Petit Gourmet (Au) * Rue de Dudelange 7	51 57 19

## Suivez la ligne bleue

### BRASSE PIZZERIA



Pizzas au ... de ...

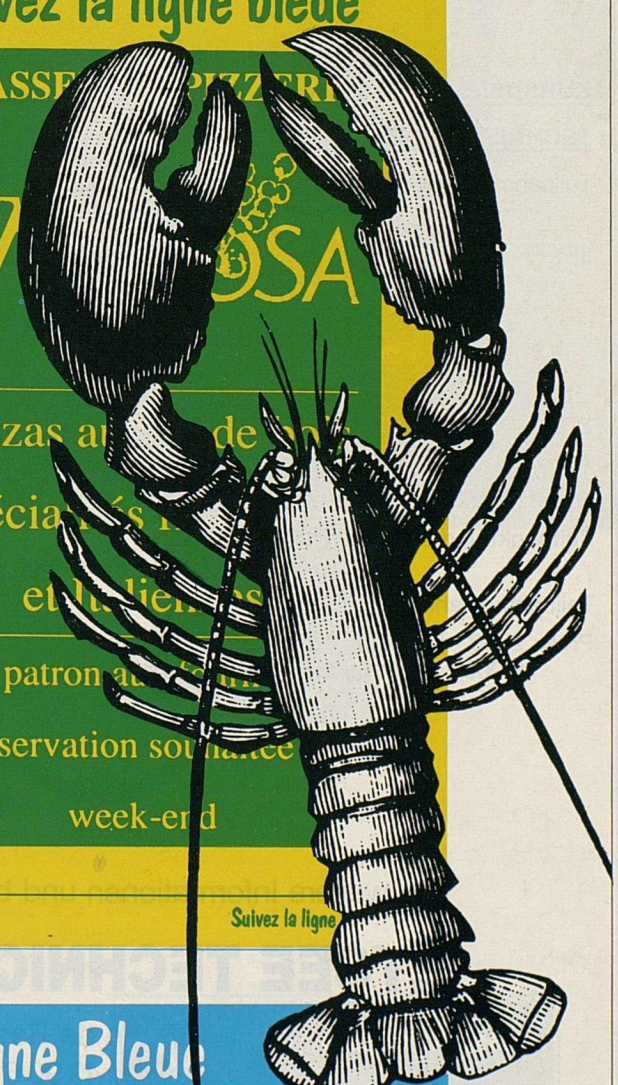
Spécialités ...

et ...

Le patron au ...

Réservation souhainée

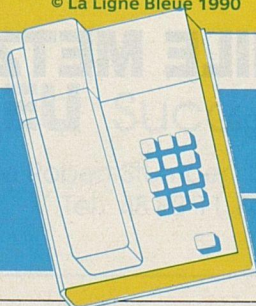
week-end



© La Ligne Bleue 1990

- 549 -

Suivez la ligne



AVEC

La Ligne Bleue

LES PAGES JAUNES

COMED

## FORMATION CONTINUE

### KURSUS:

#### NUMERISCHE STEUERUNGEN

#### VON WERKZEUGMASCHINEN

Teilnehmerkreis: Maschinenfacharbeiter der Metallbranche

Kursusziel: Vermittlung der Grundkenntnisse der numerischen Steuerung, verbunden mit praktischen Beispielen an CNC Dreh- und CNC Fräsmaschine

Dauer: 80 Stunden

Zeitpunkt und Datum: Ab Oktober 1991 werden nach Bedarf festgelegt

Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 8

Preis: 40.000.- FLUX pro Teilnehmer

### KURSUS:

#### MESSEN IN DER MECHANIK

Teilnehmerkreis: Handwerker Metallbranchen

Inhalt: Messen und Prüfen  
Meßgeräte  
Meßabweichungen  
Meßfehler  
Praktische Übungen

Dauer: 16 Stunden

Zeitpunkt und Datum: Ab Oktober 1991 werden bei Bedarf festgelegt

Teilnehmerzahl: max. 6 / min. 5

Preis: 8.000.- FLUX pro Teilnehmer

### KURSUS:

#### TECHNISCHES ZEICHNEN

Teilnehmerkreis: Handwerker, Vorarbeiter, Meister, Mitarbeiter der Arbeitsvorbereitung

Inhalt: Modul 1: Änderungen bei Zeichennormen  
Neue Zeichennormen  
Modul 2: Oberflächenbeschaffenheit in Zeichnungen nach DIN ISO 1302  
Modul 3: Form- und Lagetoleranzen in Zeichnungen nach DIN ISO 1101  
Modul 4: Zeichnerische Darstellung Schweißen und Löten nach DIN 1912

Dauer: 3 1/2 Stunden pro Modul

Zeitpunkt und Datum: Ab Oktober 1991 werden bei Bedarf festgelegt

Teilnehmerzahl: max. 15/min. 8

Preis: 2250.- FLUX pro Modul und Teilnehmer  
8.000.- FLUX für Gesamtkursus u. Teilnehmer

### KURSUS:

#### FACHTHEORIE SCHWEISSEN

Teilnehmerkreis: Ingenieure, Techniker, Konstrukteure, Betriebsmeister.

Kursusziel: Fachwissenserweiterung für Mitarbeiter in Planungsbüros, Konstruktionswerkstätten und Reparaturbetrieben in den Bereichen: Schweißverfahren, Zusatzwerkstoffe, Schweißbarkeit und Materialverhalten; Schweißen in der Fabrikation, Gütesicherung geschweißter Werkstücke sowie Festigkeitsberechnung der Schweißnähte.

Dauer: 96 Stunden (12 Tage)

Zeitpunkt: Freitags, von 8.00 bis 17.00 Uhr.

Datum: 4, 18 Oktober 1991  
8, 22 November 1991  
6, 20 Dezember 1991  
17, 31 Januar 1992  
14, 28 Februar 1992  
20 März 1992  
3 April 1992

Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 8

Preis: 48.000.- FLUX pro Teilnehmer

Für weitere Informationen und besondere Beratung steht Ihnen zur Verfügung

## LYCEE TECHNIQUE PRIVE EMILE METZ

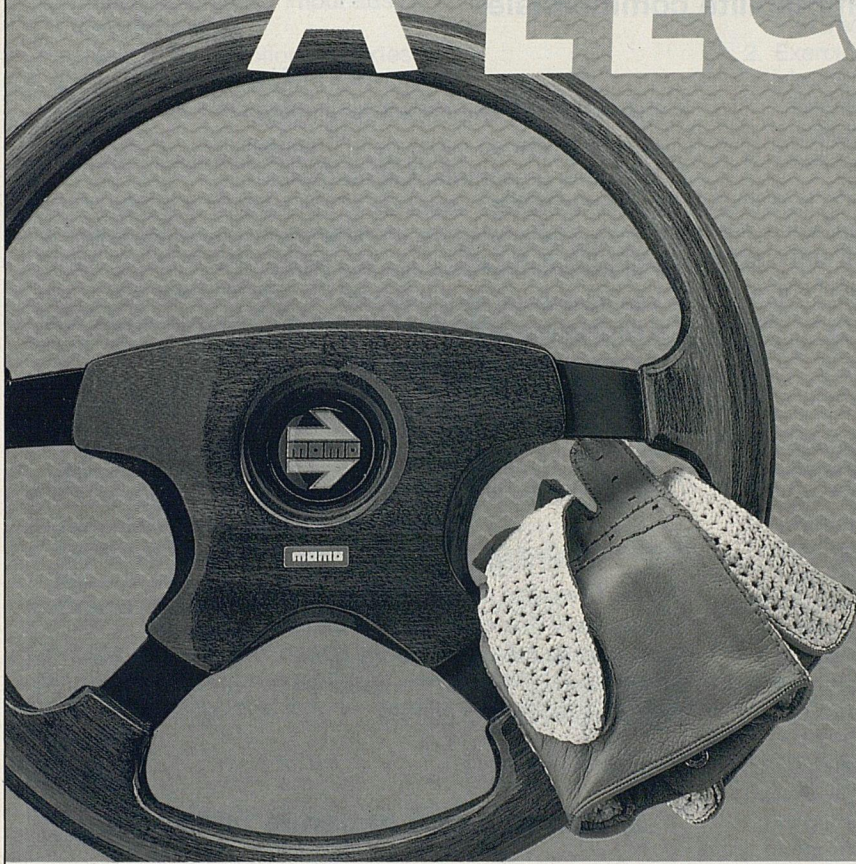
50, rue de Beggen - L-1220 Dommeldange

Tel.: 43 90 61-1 - Telefax: 43 90 61-456

Tel.: 43 90 61-472 (M. Weiler)

Tel.: 43 90 61-470 (M. Bonifas)

# TOUJOURS À L'ÉCOUTE



Votre téléphone de voiture à partir de **59.900.-** (hors T.V.A)

Ets **NEU** Succ. **J.M. ARENS**

9, rue Robert Stumper L- 2557 Luxembourg  
Tél.: 48 83 11 Fax: 40 45 39



**Téléphone de voiture**

## Cours du soir organisés sous l'autorité du Ministère de l'Éducation Nationale pendant la session 1991/92

### 1. Comptabilité commerciale

#### 1<sup>ère</sup> année / Débutants

1. Pourquoi la comptabilité ?
2. Le bilan
3. Les effets de commerce
  - la lettre de change
  - le billet à ordre
4. Le compte Profits et Pertes
5. Le stock, un compte particulier
6. Le calcul des traitements et salaires
7. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
8. Les impôts directs et indirects et leur sort comptable
9. Les écritures de régularisation de fin d'année
  - l'amortissement
  - les provisions

Jour: lundi (luxembourg.) 18.15 à 20.00 h.  
mercredi (français) 18.15 à 20.00 h.  
Lieu: Athénée, Luxembourg-Merl  
Début: resp. 30 septembre et 2 octobre 91  
Droit d'inscription: 2.000.- F.

#### 2<sup>e</sup> année / Initiés

1. Éléments de comptabilité de situation (Complément au cours de 1<sup>ère</sup> année)
2. Éléments de comptabilité de gestion (Complément au cours de 1<sup>ère</sup> année)
3. Principales opérations d'une entreprise commerciale
  - la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
4. Les travaux de fin d'exercice
  - l'inventaire comptable
  - l'inventaire extra-comptable
5. Exercices de récapitulation
6. La comptabilité à la lumière de la 4<sup>e</sup> directive communautaire
7. Applications informatiques

Jour: mardi (luxembourg.) 18.15 à 20.00 h.  
Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg  
Jour: jeudi (français) 18.15 à 20.00 h.  
Lieu: Athénée, Luxembourg-Merl  
Début: resp. 1<sup>er</sup> et 3<sup>ème</sup> octobre 91  
Droit d'inscription: 2.000.- F.

#### 3<sup>e</sup> année / Avancés

##### Analyse comptable et financière

1. Le compte de résultat
2. L'analyse fonct. du compte résultat
3. L'analyse différentielle du résultat fondée sur la variabilité des charges
4. L'analyse de la formation du résultat
5. Visualisation et analyse des bilans par les ratios
6. Capacité d'autofinancement et autofinancement

##### Notions élémentaires de fiscalité

1. L'impôt sur le revenu
2. L'impôt sur la fortune
3. L'entreprise et la fiscalité

Jour: mercredi (français) 18.15 à 20.00 h.  
Lieu: Athénée, Luxembourg-Merl  
Début: 2 octobre 1991  
Droit d'inscription: 2.000.- F. + documentation

### 2. Comptabilité générale informatisée

##### Les fondements de la comptabilité générale

1. Le patrimoine
2. Le bilan et le résultat
3. Les comptes de bilan
4. Les comptes de gestion
5. Le plan comptable luxembourgeois
6. La taxe sur la valeur ajoutée

##### La comptabilité générale informatisée

1. Comptabilité manuelle et comptabilité informatisée
2. Applications comptables sur logiciel
3. La facturation et les stocks

Le cours s'adresse à un public disposant d'une solide formation de base en comptabilité générale (certificats ou diplômes à l'appui).

Jour: lundi (français) 18.30 à 21.00 h.  
Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg  
Début: 30 septembre 1991  
Droit d'inscription: 6.000.- F.

## 3. Cours récapitulatifs

### Langue française

- Exercices de grammaire
  - l'accord du participe passé et du participe présent
  - la concordance des temps
  - les verbes réguliers et irréguliers
- Exercices d'orthographe
  - les homonymes (homophones et homographes) et les paronymes
  - le pluriel des mots composés, des noms propres
- Exercices de style
  - mauvais usages et impuretés de style
  - les prépositions
  - analyse et correction de textes
- Exercices de rédaction
  - la structure de la lettre: introduction, développement, conclusion
  - les formules d'adresses et de finale

Introduisant à la pratique de la correspondance générale et administrative, les cours s'adressent à des personnes qui désirent perfectionner leurs connaissances de l'une et/ou de l'autre des deux langues ainsi qu'aux futurs auditeurs des cours de correspondance commerciale qui préparent à la pratique du langage des affaires.

Jour: mercredi (18.15 à 20.00 h.)

Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg

Début: 2 octobre 1991 – Droit d'inscription: 2.000.- F

### Langue anglaise

- Exercices de grammaire
  - les noms
  - les pronoms
  - les verbes (l'emploi des temps)
  - les auxiliaires
  - le passif
  - le discours indirect
  - l'infinitif, le gérondif et le participe
  - l'adjectif et l'adverbe
  - l'ordre des mots
  - les règles d'orthographe
- Exercices de vocabulaire
  - la formation des mots
  - étude de vocabulaire se rapportant à différents thèmes à déterminer
- Exercices de conversation et de rédaction

Jour: mardi (18.15 à 20.00 h.)

Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg

Début: 1<sup>er</sup> octobre 1991 – Droit d'inscription: 2.000.- F

## 4. Correspondance commerciale française

- L'expression écrite dans l'entreprise:
  - Rôle et importance de la correspondance commerciale
- Étude de la forme et du fond de la lettre commerciale
- Terminologie du langage des affaires
- Explication des principaux faits et des opérations donnant lieu aux échanges de correspondance
- Exemples pratiques et exercices de rédaction

Le cours de correspondance s'adresse, soit à des auditeurs qui ont suivi le cours récapitulatif de la langue française, soit à des auditeurs ayant une connaissance suffisante de la langue française.

### Remarque:

Le cours de correspondance anglaise est provisoirement suspendu.

Jour: jeudi (18.15 à 20.00 h.)

Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg

Début: 3 octobre 1991 – Droit d'inscription: 2.000.- F

## 5. Économie élémentaire

- Organisation des entreprises
  - l'entreprise individuelle
  - les formes d'entreprise sociétaire
- Notions financières et comptables
  - les documents commerciaux
  - les documents relatifs au paiement
- Économie et distribution
  - les systèmes et les régimes économiques
  - l'entreprise et l'élaboration de son offre
- Marché et action commerciale
  - la fonction du délégué/le produit
  - la distribution et la consommation
- Législation commerciale et fiscale
- L'environnement institutionnel
  - l'échange international
  - les Communautés Européennes

Le cours s'adresse à des chefs d'entreprises, cadres dirigeants et autre personnel qualifié, qui sont censés posséder des notions plus ou moins poussées en économie.

Jour: mercredi (français) 18.30 à 21.00 h.

Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg

Début: 2 octobre 1991 – Droit d'inscription: 5.000.- F

## 6. Fiscalité

En octobre débiteront également les cours de fiscalité (cycle de 2 années).

La durée de ces cours est de 7 mois à raison de 2 séances hebdomadaires (mardi et jeudi).

Le programme ainsi que les détails d'organisation de ce cours feront l'objet d'une publicité séparée.

### Détails d'organisation

- La durée des cours est en moyenne de 7 mois à raison d'une séance par semaine
- Le droit d'inscription est à payer par virement au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, service de la formation continue, avec la mention du cours en question.
- Chaque année sera close par un test dont le résultat est sanctionné par un certificat.
- Inscription: - par téléphone à la Chambre de Commerce N° 43 58 53
  - lors des premières séances des cours auprès des chargés de cours

Pour des renseignements supplémentaires veuillez vous adresser à la

**Chambre de Commerce,**

7, rue Alcide de Gasperi à Luxembourg-Kirchberg  
Téléphone 43 58 53

### Distinctions honorifiques à l'occasion de la Fête Nationale



MM. Robert Goebbels, Ministre de l'Economie et Fernand Boden, Ministre des Classes Moyennes et du Tourisme, ont remis aux ressortissants de la Chambre de Commerce les décorations que le Grand-Duc leur a conférées à l'occasion de la Fête Nationale.

Il s'agit de:

#### Ordre de la couronne de chêne

**Officier:** ETTINGER François, Administrateur des Ets Buchholtz & Ettinger S.à.r.l., Luxembourg; WELTER Josy, Membre élu de la Chambre de Commerce, Luxembourg.

**Chevalier:** KINSCH Florent, Président du Groupement Combustibles solides et liquides, Esch/Alzette.

**Médaille en vermeil:** MULLER Alphonse, Président de la Fédération Luxembourgeoise des Commerçants-Forains, Senningerberg; REISCH Roger, Membre du Comité du Groupement Radios et Articles électriques, Luxembourg.

**Médaille en argent:** GENGLER Pierre, Fondé de pouvoir-caissier Maroldt S.à.r.l., Junglinster; GRASGES Jean, Membre du Comité du Groupement Transports, Holzthum; RECH Paul, Magasinier de la S.à.r.l. Muller et Wegener, Biver.

**Médaille en bronze:** ROLLMANN Jules, Commerçant, Echternach.

#### Ordre de mérite

**Commandeur:** FELTES Pierre, Administrateur du Comptoir Pharmaceutique Luxembourgeois, Strassen; REDING Rodolphe, Président de la Confédération du Commerce, Schrassig; STAAR Marcel, Directeur des Ets. Schuler S.à.r.l., Luxembourg.

**Officier:** BIVER Jacques, Président du Groupement Chaussures, Luxembourg;

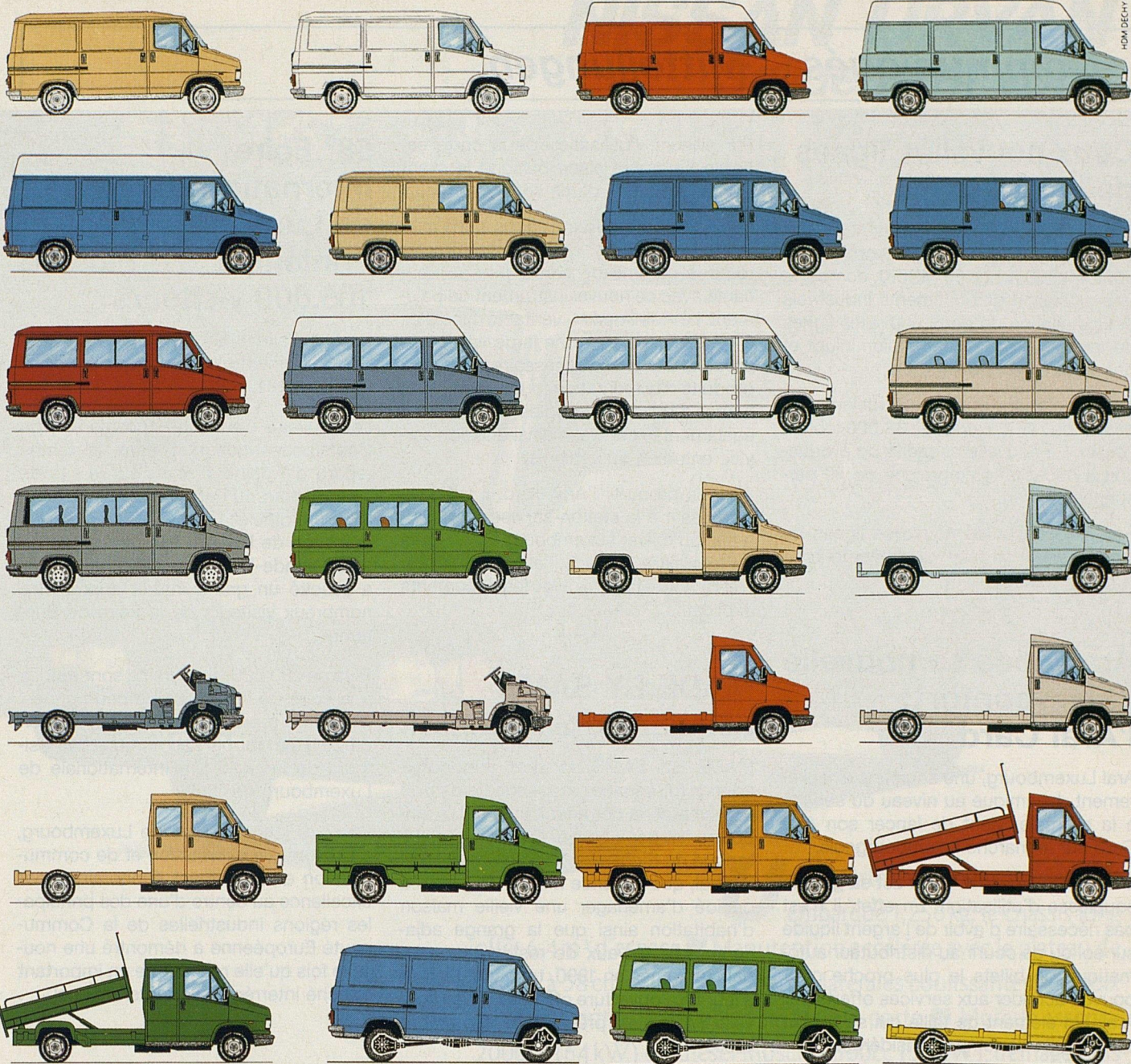
CHAMPAGNE Nicolas, Directeur-Associé-Gérant des Ets Buchholtz & Ettinger Esch/Alzette S.à.r.l., Esch/Alzette; EHRMANN Roger, Administrateur-délégué de la S.A. des Minerais, Président du Groupement du Négoce International, Kockelscheuer; KOOB Nicolas, Membre élu de la Chambre de Commerce, Bettborn; LANNERS Jean-Paul, Directeur-gérant de Cérametal, Membre du Comité du Groupement des Constructeurs et Fondateurs, Luxembourg; MEIER Norbert, Membre du Comité du Groupement Textiles, Luxembourg; POECKES Patrick, Associé-gérant des Ets Jos. Poeckes, Membre du Comité du Groupement des Entrepreneurs du Bâtiment et des Travaux Publics, Rumelange; WEINACHER-GREGORIUS Renée, Première Secrétaire de Direction de la Chambre de Commerce, Mamer; WEIRICH Jos, Membre du Comité du Groupement Quincaillerie, Dudelange; WELTER Albert, Membre du Comité du Groupement des Constructeurs et Fondateurs, Bertrange.

**Chevalier:** Félix BUCHNER, Vice-Président de la Fédération Luxembourgeoise des Commerçants-Forains, Foetz; COLBACH Edouard, Administrateur-délégué directeur A.E.W. S.A., Membre du Comité du Groupement des Constructeurs et Fondateurs, Bridel; COSTER Norbert, Expert comptable et fiscal, réviseur d'entreprises, Senningerberg; DIDERICH Jean-Claude, Président du Groupement des Papetiers-Libraires, Esch/Alzette; DUSCHERER Henri, Administra-

teur-délégué No-Nail Boxes (Europe) S.A., Membre du Comité du Groupement des scieries luxembourgeoises, Tuntange; GERARD Jean-Claude, Directeur des Couleurs Gérard S.à.r.l., Membre du Comité du Groupement des Industries chimiques, Hovelange; GOEDERT François, Managing Director Amer-Sil, Membre du Comité du Groupement des Industries chimiques, Sandweiler; SCHAUL Guy, Administrateur-Directeur Commercial des Transports J. P. Lorang S.A., Howald; STROCK Robert, Vice-Président de l'ACIE, Esch/Alzette; THEIN Edouard, Administrateur-délégué Morganite Luxembourg S.A., Membre du Comité du Groupement des Constructeurs et Fondateurs, Capellen.

**Médaille en vermeil:** BAUSTERT Dorothee, Secrétaire de Direction à la Fiduciaire Fernand Faber, Bereldange; BOURKEL-DE DEMO Juliette, Membre de la Confédération du Commerce Luxembourgeois, Commerçante, Luxembourg; DIMMER Norbert, Commerçant, Larochette; FABER Marcel, Membre du Comité du Groupement Chaussures, Membre fondateur de l'Union Commerciale Echternach, Echternach; SADLER-WEBER Gisèle, Comptable à la Fiduciaire Fernand Faber, Dudelange; SCHMIT Edy, Fondé de pouvoir auprès des Ets Muller & Wegener, Luxembourg; WEYDERT-DECKER Tilly, Chef de département aux Messageries Paul Kraus, Luxembourg.





# LE NOUVEAU PEUGEOT J5. VOUS POUVEZ TOUT LUI DEMANDER.

Véhicule utilitaire par excellence, le nouveau Peugeot J5 va marquer les années 90. Non seulement par ses nombreuses versions (essence, diesel, diesel-turbo, 4X4) mais surtout parce que ses 28 modèles de base répondent à tous les besoins : dépanneuse, minibus, magasin motorisé, camionnette, ambulance, fourgon... Et voilà le travail, autant de J5 que de professions ! Quant aux loisirs, les multiples versions mobile homes du J5 vous feront joindre l'utile à l'agréable.

Un nouveau design et une foule de changements vous feront apprécier le J5 chaque jour davantage. La nouvelle suspension du moteur permet d'optimiser l'isolation acoustique. La nouvelle cabine

vous impressionnera par son espace, son confort et son silence. La nouvelle calandre quant à elle, vient parfaire une carrosserie entièrement renouvelée. Mais ce n'est pas tout, la porte latérale, élargie de 10 cm, permet le passage aisé des palettes et vous facilite la vie. De plus, les panneaux de carrosserie du nouveau J5 sont maintenant galvanisés à 70% sur un ou deux côtés. Le nouveau J5 augmente donc sa longévité et c'est vous qui en profitez.

Le nouveau J5 vous étonnera en toutes circonstances. Pratique et fidèle, il réunit toutes les qualités que vous êtes en droit d'exiger de votre principal partenaire.

## LES NOUVEAUX PEUGEOT J5. LES FIDÈLES.



PEUGEOT. UN CONSTRUCTEUR SORT SES GRIFFES.

LE PLEIN PLAISIR

Contactez votre revendeur NISSAN le plus proche

## Communiqués – Mitteilungen

### Deux nouvelles lignes de laminage

L'investissement décidé par Gränges Luxembourg S.A., de l'ordre de 900.000.000 Flux (150 MSEK), comporte une extension des bâtiments industriels et l'installation de deux nouvelles lignes de laminage de feuilles d'aluminium et des équipements divers.

La capacité de l'usine de Dudelange va passer de 24.000 tonnes à 32.000 tonnes par an. La nouvelle capacité de production a nécessité l'embauche de 40 personnes environ.

Afin d'accueillir les nouvelles lignes de laminage, la surface des bâtiments a augmenté de 7.200 m<sup>2</sup>.

\*\*\*

### Aral lance sa nouvelle carte-confort: l'Aral Card

Aral Luxembourg, une société particulièrement dynamique au niveau du service à la clientèle, vient de lancer son Aral Card sur le marché luxembourgeois.

L'atout majeur de la carte est sa grande souplesse d'utilisation. En effet, il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent liquide sur soi ou de courir au distributeur automatique de billets le plus proche pour pouvoir accéder aux services offerts par Aral. Un élément de taille qui se traduit par un gain de temps considérable!

Par ailleurs, l'utilisation de la carte est particulièrement aisée puisque le client s'en sert comme d'une carte de crédit.

La carte-confort donne accès à une multitude de services. Le client peut régler toute la gamme de carburants et lubrifiants avec ce nouvel instrument de paiement. Le «Minimarkt», véritable mine d'or, a l'avantage d'offrir une large variété de produits allant des accessoires auto aux produits d'alimentation tout en ayant des heures d'ouverture souples. Aral propose également le car wash ainsi que son service entretien du véhicule.

Pour se procurer l'Aral Card, il suffit de s'adresser à la station-service Aral habituelle ou à Aral Luxembourg S.A.. Après les formalités d'usage, l'automobiliste se voit remettre la carte avec les documents explicatifs.

\*\*\*

### MADE BY SAMS acquiert le Sichenhaff

MADE BY SAMS, la plus importante agence full service indépendante dans le domaine de la communication à Luxembourg, fait peau neuve. C'est au site historique du Sichenhaff, entre Eich et Pfärfenthal, que l'agence MADE BY SAMS a décidé d'aménager une vieille maison d'habitation ainsi que la grange adjacente. Les travaux de restauration globale, entamés en 1990, touchant bientôt à leur fin, l'ouverture officielle de la «nouvelle SAMS» est prévue pour septembre 1991.

### 58<sup>e</sup> Foire Internationale de Luxembourg – Printemps '91: Plus de 105.000 visiteurs


La 58<sup>e</sup> Foire Internationale de Luxembourg – Printemps '91 a fermé ses portes le 2 juin 1991.

Le nouveau Centre d'Exposition et de Conférences construit dans le temps record d'à peine 17 mois sur le site de l'entrée nord du Parc des Expositions et inauguré officiellement le 25 mai 1991 en présence de LL. AA. RR. le Grand-Duc et la Grande-Duchesse de Luxembourg, a suscité un grand intérêt auprès des nombreux visiteurs de la Foire de Printemps.

Plus de 100.000 visiteurs se sont rendus à la Foire de Printemps de cette année. Ce chiffre représente une augmentation de 20% par rapport au nombre des visiteurs de la 54<sup>e</sup> Foire Internationale de Luxembourg de 1989.

La Foire Internationale de Luxembourg, plate-forme d'information et de communication et événement économique par excellence au centre d'une des principales régions industrielles de la Communauté Européenne a démontré une nouvelle fois qu'elle représente un important marché interrégional et international.

\*\*\*

<b>COMPTABILITÉ GÉNÉRALE DE LUXEMBOURG</b> TOUS LES SERVICES D'UNE FIDUCIAIRE COMPÉTENTE ET AVANCÉE			<b>TRANS WORLD BUSINESS AND TRUST COMPANY OF LUXEMBOURG</b> UNE ORGANISATION MONDIALE POUR L'EXÉCUTION DE TOUTES OPÉRATIONS COMMERCIALES, CIVILES, FINANCIÈRES	
<i>Registre de Commerce de Luxembourg:</i> A-26425		<i>Renseignements:</i> Mme Josette MULLER, Dir. Admin.		
<b>Téléphone:</b> 2 02 98 (5 lignes) 47 41 64 (5 lignes)	<b>Bureaux:</b> 82, avenue Victor Hugo <b>LUXEMBOURG</b>		<b>Télex:</b> 1856 TOSON LU	

# NISSAN URVAN

*Solidement vôtre.*



**U**rvan, forte carrure: le châssis court embarque 1.250 kg, le châssis long offre 6,4 m<sup>3</sup> d'espace ■ Manutention accélérée avec le plateau de charge à 58 cm du sol, les 2 portes latérales coulissantes, le choix à l'arrière entre le hayon et la double porte ■ Moteur essence 2000cc (64 kW) ou diesel musclé 2500cc (59 kW), freinage puissant avec disques AV ventilés, bien pour la route! ■ Châssis court ou long; versions vitrée, tôleée, fourgon surélevé en option,



**PAN EUROPE SERVICE**  
WE SERVE YOU ANYWHERE ANYTIME

en exécution «sur mesure»... c'est d'accord! ■  
Gratuit! Le Pan Europe Service: garantie totale  
3 ans/100.000 km et 6 ans sur la corrosion ■  
Solide! Urvan, à engager d'urgence.



**URVAN**  
LE PLEIN PLAISIR



Contactez votre revendeur NISSAN le plus proche.



### La publicité sur le tabac limitée à partir de 1993

Conformément à ce qu'avait annoncé le commissaire européen responsable de la santé, Mme Vasso Papandreou en décembre 1990, à la suite du dernier Conseil des Ministres de la santé, la publicité, directe ou indirecte, sur le tabac devrait être interdite totalement d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 1993. En effet, à l'issue de la réunion des commissaires européens, réunis à Strasbourg, la Commission Européenne a présenté le 15 mai, une proposition de directive en ce sens. Concrètement, cette proposition, qui complètera un texte déjà adopté par les Ministres européens, aux termes duquel toute publicité pour le tabac sera totalement interdite sur les écrans de télévision à partir du 31 octobre prochain, envisage que devraient être interdits: La publicité pour les produits du tabac dans les journaux sur les panneaux d'affichage, dans les cinémas, la distribution gratuite des produits, l'utilisation d'une marque de tabac pour faire la publicité en faveur d'un produit autre que le tabac, le lancement d'une nouvelle marque de cigarettes en se servant de la notoriété d'une marque utilisée pour un produit autre que le tabac.

### Politique des consommateurs: La publicité comparative bientôt autorisée à certaines conditions:

Sur proposition du commissaire européen chargé de la protection des consommateurs Karel Van Miert, la Commission européenne a présenté, le 22 mai, sa proposition de modification à la directive sur la publicité trompeuse en y adjoignant une série de dispositions relatives à l'exercice de la publicité comparative. Le projet autorise la publicité comparative, qu'il définit comme «toute publicité qui identifie de façon explicite ou implicite un concurrent ou les biens et services de même nature offerts par un concurrent», sous réserve que les messages publicitaires répondent aux conditions suivantes: les caractéristiques à comparer objectivement doivent être essentielles – c.-à-d. pertinentes, importantes et significatives –, les éléments de comparaison doivent être choisis loyalement, la comparaison doit être objectivement vérifiable. En présentant cette proposition, le commissaire a indiqué qu'elle répondait à trois objectifs: l'amélioration de l'information des consommateurs, la stimulation de la concurrence et la cohérence réglementaire entre les Etats membres en réponse au développement rapide des nouveaux moyens de communication transfrontaliers. Le commissaire européen espère que cette proposition pourra être adoptée par le Conseil des Ministres au début de l'année 1992. Il espère que le secteur des professionnels de la publicité mettra en oeuvre «un code de conduite» afin de veiller à la bonne application des règles.

### Affaires sociales: Pas de résultats décisifs à Luxembourg

A l'occasion d'une rencontre informelle les 5 et 6 mai à Luxembourg, les Ministres du Travail de la Communauté, à l'exception du Britannique, ont constaté leur accord sur les grandes lignes de la proposition de directive qui créerait des comités d'entreprises européens. L'hostilité britannique aux directives sociales s'est, une nouvelle fois, exprimée avec fermeté. Les Douze n'ont pas, en revanche, progressé vers un déblocage des discussions sur la protection des femmes enceintes, de même que sur la question de la base juridique de la directive sur les distorsions de concurrence liées à l'utilisation de main-d'oeuvre en situation sociale «atypique» (intermédiaire). Dans les deux cas le blocage provient de ce que les directives auront des effets sur les systèmes de sécurité sociale et que cela implique l'utilisation de l'article 235 du traité qui prévoit une décision à l'unanimité. Mais ce changement de base juridique revient à redonner le droit de veto à Londres, qui ne se gênera pas de l'utiliser.



**EURO-INFO-CENTRE  
LUXEMBOURG**

7, rue de Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg

Tél.: 43 58 53

Télex: 60174 chcom lu

Téléfax: 43 83 26

Un service que la Chambre de Commerce met à votre disposition pour vous fournir des informations sur le droit communautaire, la coopération transfrontalière, les programmes des CE, etc.

**SUZUKI CARRY**

# Geräumiger Begleiter.



Nouvelle Société

**Grand Garage de Luxembourg**

293, route d'Arion Luxembourg Tél.: 45 57 15-1

**Garage Besenius**

Zone Commerciale et artisanale Ettelbruck Tél.: 8 24 99

**Car Center**

2-4, rue du Commerce Foetz Tél.: 57 00 97

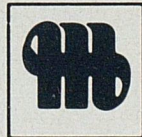
**Garage Guy Weis**

9, rue de Reisdorf Beaufort Tél.: 86 91 56



*Braun*

Soeben eingetroffen:



## Musterring

### 400 Seiten Wohnideen

Der neue Musterring-Katalog 91/92

Senden Sie mir bitte gratis den Katalog 91/92

Name: .....

Straße: .....

Ort: .....

LM

## Mustermöbel Concorde

*Violette Braun*

L-8060 Helfenterbrück / Bertrange



# LEASING

Faites profiter votre entreprise des multiples avantages du leasing.

Vos investissements sont financés à 100%. Vous gardez intacts vos moyens propres et diverses sources de financement pour d'autres utilisations, tout en bénéficiant des avantages fiscaux spécifiques à cette formule de financement.

Contactez-nous! Creditlease vous conseillera pour trouver, avec vous, la solution qui convient le mieux à votre entreprise.

 **CREDITLEASE** 

*Société de Location et de Leasing*

Société Anonyme  
50, route d'Esch - L-1470 Luxembourg

Tél. 45 88 50

Fax 45 81 03

Filiale du Crédit Européen S.A.



**Les grandes décisions  
se prennent  
rarement seul**

L'évolution de votre entreprise  
fait apparaître chaque jour de  
nouveaux besoins de financement  
ou de placement.

L'évolution du monde des  
affaires nous conduit à chercher en  
permanence des solutions adaptées  
aux spécificités de chacun.

Mettons notre expérience  
en commun.

**BANQUE  
DE LUXEMBOURG**S.A.

Secrétariat Commercial · Tél. : 49-924-30-12  
80, place de la Gare · L-1616 Luxembourg

A black and white photograph of a middle-aged man with a mustache, wearing a white lab coat over a collared shirt and a striped tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. He is holding a large, professional-grade spray gun in his right hand. The spray gun has a large cylindrical cup on top and a trigger mechanism. The background is a plain, light-colored wall.

# Le Leasing?

## Facile, avec la BIL.

Dans la vie active, que vous travailliez en entreprise ou à votre compte, il vous faut une installation adéquate, un équipement impeccable.

Et pour l'avoir, quoi de mieux que le BIL-Leasing.

C'est là un mode de financement actuel qui vous permet de disposer du matériel nécessaire sans devoir toucher à votre capital. Car le leasing permet un financement à 100%. Et présente un intérêt du point de vue fiscal. De l'acquisition d'une pelle mécanique à l'équipement d'un atelier complet en passant par l'installation d'un bureau, tout est possible. La BIL achète, vous louez. A des taux fixes! Contactez nos départements PME et Grandes Entreprises ou votre agence BIL! Et dites-leur ce qu'il vous faut. Vous verrez, grâce au BIL-Leasing, s'équiper, c'est chose facile.

**BIL: Le sur-mesure bancaire.**

