

IHK-INFOS MÄRZ 2021

(Druckbare Vollversion)

INHALT	Seite
1. Standort Ostbelgien	
1.1. Firmengründungen	3
1.2. Konkurse	5
1.3. Information unseres Mitgliedsunternehmens Euregio.Net	6
1.4. Information unseres Mitgliedsunternehmens Kloster Heidberg	7
1.5. Information unseres strukturellen Partners KAS Eupen	8
1.6. Information unseres Mitgliedsunternehmens Weimat AG	9
1.7. Information unseres Mitgliedsunternehmens regioMEDIEN AG	10
1.8. Information unseres Mitgliedsunternehmens Hahn Robotics	11
2. IHK aktuell	
2.1. Neue Verrechnungstarife ab 01.02.2021	12
2.2. Neue IHK-Mitglieder	13
2.3. PANDEMERIC*-Projekt für Unternehmen der Euregio-Maas-Rhein	14
3. Gesetzgebungen	
3.1. Gesetzestexte der Deutschsprachigen Gemeinschaft	15
3.2. Übersetzte Gesetzestexte anderer belgischen Institutionen	15
4. Veranstaltungen / Webinare	
4.1. Wertbeitrag des Einkaufs in kleinen und mittelständischen Unternehmen	16
4.2. Tipps und Tricks für den Messeauftritt	17
5. Aus- und Weiterbildung	
5.1. Seminare der IHK in deutscher Sprache	19
5.2. Seminare der IHK in französischer Sprache	19
5.3. Weiterbildungen des ZAWM Eupen	19
5.4. Weiterbildungen des ZAWM St. Vith	19
6. Wirtschaftsinfos und –recht	
6.1. Indexentwicklungen	20
6.2. Mit technischer Compliance zum Einkaufserfolg	21
6.3. Conséquences indirectes de la crise sanitaire sur les entreprises	23
6.4. Pourquoi vous avez tout intérêt à garder votre e-shop après la crise sanitaire	25
6.5. Nachhaltigkeit: wie Unternehmen ihre Leistung erfassen und bewerten lassen können	26
6.6. Nachhaltigkeit umsetzen – was müssen Einkäufer können?	28
7. Sozialgesetzgebung und Tarifpolitik	
7.1. Beiträge zum Landesamt für Soziale Sicherheit 1. Quartal 2021	31
8. Außenwirtschaft	
8.1. Weiterbildungen im Bereich Außenhandel	34
8.2. Auslandssprechtage der Wallonischen Region	35
8.3. La Pologne : Un pays résilient et plein d'atouts	36
8.4. Détachement : en attendant la transposition de la nouvelle directive	43
8.5. Nordirland : Warenverkehr ab 1. Januar 2021	47

9. Arbeitsmarkt	
9.1. Arbeitslosenzahlen der DG per 31.01.2021	49
10. Innovation und Umwelt	
10.1. Europäische Innovations- und Technologiebörse	51
10.2. Innovationsnachrichten – Newsletter des Deutschen Industrie- und Handelskammertages	51
11. Steuern, Finanzen und Beihilfen	
11.1. Einstellungs- und Ausbildungsbeihilfen in der Deutschsprachigen Gemeinschaft	52
11.2. Beihilfen für Unternehmen in der Wallonischen Region	53
11.3. Mesures temporaires liées au Brexit	54
11.4. Comment l'AWEX aide les entreprises dans leur rebond postcovid-19	60
11.5. Dynamisez votre entreprise avec le fonds pour les PME	61

1. Standort Ostbelgien

1.1. Firmengründungen vom 30.11.2020 bis 28.02.2021

Firma	Straße	PLZ - Ort	Unternehmens-Nr.	Tätigkeit	Beschluss vom
PAULS GMBH	Wiesenbachstraße 42	4780 ST. VITH	0758.802.987	Unternehmensberatung	30/11/2020
Y.L.W. GMBH	Hauptstraße 40	4780 ST. VITH	0758.890.089	Restauration, Traiteur	02/12/2020
MCI & P AG	Rechter Straße 64	4770 AMEL	0758.963.038	Consulting	03/12/2020
GSD INVEST GMBH	Klosterstraße 49A	4770 AMEL	0758.995.405	Finanzdienstleistungen	04/12/2020
TR CONSULT GMBH	Holzheim 168	4760 BÜLLINGEN	0758.992.633	Steuerberater	04/12/2020
WORA GMBH	Huttenberg 1	4700 EUPEN	0759.394.192	Immobilien	07/12/2020
LP CONSULT GMBH	Fliederweg 3	4780 ST. VITH	0759.470.111	Unternehmensberatung	08/12/2020
TRUCK CENTER BRAUN AG	Industriestraße 6	4700 EUPEN	0759.529.004	Nutzfahrzeugunterhalt	09/12/2020
MORITZ POMMEE GMBH	Bellmerin 35	4700 EUPEN	0759.613.433	Klimainstallationen	11/12/2020
LGS & PARTNERS AG	Malmedyer Straße 97B	4780 RECHT	0759.666.782	Beteiligungsgesellschaft	14/12/2020
AB SERVICES GMBH	Obere Rottergasse 22	4700 EUPEN	0759.694.003	Unternehmensberatung	15/12/2020
GLAS-FENSTERBAU PITZ GMBH	Rötgener Straße 10	4730 RAEREN	0759.766.851	Fenster, Haustüren	16/12/2020
ODU MANAGEMENT GMBH	Malmedyer Straße 472/2	4780 ST. VITH	0759.975.697	Unternehmensbeteiligung	22/12/2020
MENUISERIE MERTENS SRL	Rue de la Gare 121	4950 WAIMES	0759.976.390	Schreinerei	22/12/2020
HENKES INDUSTRIES GMBH	Kugelgasse 8	4700 EUPEN	0759.993.713	Unternehmensberatung	22/12/2020
GREEN LION ENERGY GMBH	Industriestraße 38	4700 EUPEN	0759.994.406	Erneuerbare Energien	22/12/2020
ME SOLUTIONS SRL	Rue La Vaulx 40	4960 MALMEDY	0759.991.139	Consulting, Beratung	22/12/2020
JKMBE GMBH	Grasbenden 6	4701 KETTENIS	0760.496.034	Beratung, Consulting	28/12/2020
MVD CONCEPT & MORE GMBH	Königin-Astrid-Straße 14	4710 LONTZEN	0760.514.642	Unternehmensbeteiligung	29/12/2020
EUROTRADING 24 GMBH	Martinsplatz 13	4728 HERGENRATH	0760.645.690	Informatik	31/12/2020
CLOHSE MOBILITY+ SRL	Ave du Pont de Warche 12	4960 MALMEDY	0760.633.715	PKW-Handel	31/12/2020

DANIEL JACOBS ASSETS GMBH	Dahlienstraße 44	4710 LONTZEN	0760.788.618	Beteiligungsgesellschaft	06/01/2021
PATRICK JACOBS INVESTMENT GMBH	Hagbenden 35	4731 EYNATTEN	0760.789.014	Beteiligungsgesellschaft	06/01/2021
THRONE GMBH	Friedrich-Hennes-Str. 29	4700 EUPEN	0760.788.222	Unternehmensberatung	06/01/2021
GARTENBAU KLUBERT GMBH	Binsterweg 99	4700 EUPEN	0760.892.843	Gartenarbeiten	08/01/2021
A.D. VENTE ET LOCATION SRL	Avenue des Alliés 74	4960 MALMEDY	0761.439.310	Großhandel	13/01/2021
MEHL & WASSER GMBH	Burgundstraße 4	4700 EUPEN	0761.484.246	Film- & Tonaufnahmen	14/01/2021
BARRASKI SRL	Rue du Fayais 14	4950 WAIMES	0761.535.023	Horecabetrieb	15/01/2021
MORGANE CRASSON NOTAIRE SRL	Rue Abbé Péters 32	4960 MALMEDY	0761.726.647	Notariat	20/01/2021
FIT67 GMBH	Neutralstraße 912B	4710 LONTZEN	0761.743.869	Sport, Fitness	20/01/2021
4N-QUATTRO ENNE MODE GMBH	Nispert 8	4700 EUPEN	0761.816.620	Mode, Kleidung	22/01/2021
ROBELBUS GMBH	Bahnhofstraße 34	4728 HERGENRATH	0762.435.935	Beratung, Consulting	27/01/2021
STRAIGHT ARCHITECTURE GMBH	Zur Eichenheck 9	4750 ELSBORN	0761.993.002	Architektenbüro	27/01/2021
NOVA E.T. GMBH	Marktplatz 3	4700 EUPEN	0761.997.653	Planungsbüro	27/01/2021
ARBIE SRL	Route du Roteu 12	4960 MALMEDY	0762.508.981	Holzverarbeitung	28/01/2021
PASCAL OHN GMBH	Herbesthaler Straße 46	4700 EUPEN	0762.551.642	PKW-Werkstatt	29/01/2021
EPS GMBH	Am Marktplatz 6	4760 BÜLLINGEN	0762.672.297	Elektroinstallationen	02/02/2021
BAYWA R.E. BENELUX GMBH	Hütte 79	4700 EUPEN	0762.770.386	Energieentwicklung	03/02/2021
LICLEM GMBH	Eichenberg 45	4700 EUPEN	0762.988.142	Beratung, Verwaltung	09/02/2021
BERNERS DOMINIK GMBH	Depertzberg 16	4770 AMEL	0762.988.934	Werkzeuge, Maschinen	09/02/2021
SAGEST SRL	Chemin de l'Herboriste 16	4960 MALMEDY	0763.479.773	Coaching, Beratung	12/02/2021
ROGER ALT GARTENGESTALTUNG GMBH	Gewerbestraße 22B	4731 EYNATTEN	0763.474.132	Gartengestaltung	12/02/2021
THOMAS BOIS GMBH	Halenfeld, am Allerberg 15	4770 AMEL	0763.509.071	Holz- & Forstwirtschaft	15/02/2021
AP-TI GROUP SRL	Rue de la Station 33	4950 SOURBRODT	0763.691.391	Beteiligungsgesellschaft	18/02/2021
AP GUSTO SRL	Place Albert Ier 8	4960 MALMEDY	0763.702.378	Horecabetrieb	18/02/2021
IMPACT COMMUNICATION SRL	Rue Arsène de Noue 7	4960 MALMEDY	0763.727.520	Werbung, Marketing	19/02/2021
SCHREINEREI SCHNEIDER GMBH	Dompfgasse 4	4760 BÜLLINGEN	0763.716.434	Schreinerei	19/02/2021
IMPACT EVENTS SRL	Rue J. Steinbach 6	4960 MALMEDY	0763.788.787	Eventbetreib	22/02/2021
KRIER FINANCES & MANAGEMENT SRL	Route du Bayehon 22	4960 MALMEDY	0763.855.697	Makler, Finanzen	23/02/2021
FEBASCA GMBH	Rodgen 7	4782 SCHÖNBERG	0763.875.097	Unternehmensberatung	24/02/2021
TOLAUPA ORGANICS GMBH	Nispert 1	4700 EUPEN	0763.915.085	Horecabetrieb	24/02/2021

1.2. Konkurse vom 16.11.2020 bis 28.02.2021

<u>Firma</u>	<u>Tätigkeit</u>	<u>Datum</u>	<u>Motif</u>	<u>Konkurs- verwalter</u>	<u>Kommissarischer Richter</u>
RADERMAKER Christoph Asteneter Straße 111 4711 WALHORN	Installateur	10/12/2020	Auf Geständnis	CHANTRAINE	EMONTS-GAST
DAHM Roger Gangolfer Weg, Rodt 7 4780 ST-VITH	Dachdecker	10/12/2020	Auf Geständnis	CHANTRAINE	EMONTS-GAST
GRILL IM TOURING PGmbH Lütticher Straße 78-80 4720 LA CALAMINE	Imbiss/Restaurant	17/12/2020	Auf Ladung	RANSY	KEHL
BIOCYBERNETICS SPRL Zur Domäne 19 4750 BÜTGENBACH	Pharmabetrieb	07/01/2021	Auf Geständnis	RANSY	EMONTS-GAST
LASCHET STEPHAN Zur Nohn 108/2 4701 KETTENIS	Gipsarbeiten	07/01/2021	Auf Geständnis	KURTH	EMONTS-GAST
NIESSEN PHILIPP Stendrich 1A 4700 EUPEN	Schreinerei	18/02/2021	Auf Geständnis	DUYSTER	RAUW



Domains Webhosting Consulting Development Marketing

Euregio.Net AG

Wirtzfeld, Zur Holzwarche 29
B-4760 Büllingen
info@euregio.net
www.euregio.net

- ✓ redundante Server in belgischen Rechenzentren
- ✓ 24/24h Überwachung der Internet-Infrastruktur
- ✓ professionelle Spam- und Antivirus-Firewall
- ✓ Websites, Shops, Buchungssysteme, Foren
- ✓ LAMP Stack (Linux, Apache, MySQL, PHP)
- ✓ Hosted Exchange & Windows .NET Server
- ✓ SEO-Optimierung, Reichweitenmessung
- ✓ Responsive Web Design

Einige Kunden-Beispiele



TOLL! Belgium: Gewächshäuser, Pavillons, Hochbeete...
Firmen- und Produktpräsentation
www.tollbelgium.com



ANIMALVith Tierarztpraxis
Online Visitenkarte
www.animalvith.be

WordPress Webhosting seit 2005



Managed WordPress, auf Wunsch inklusive

- ✓ Cloudflare CDN
- ✓ Redis, Varnish oder Memcached
- ✓ WPML (WordPress Multilingual)
- ✓ WP-Rocket Beschleuniger
- ✓ Elementor Pro Page Builder
einschl. 300+ Designvorlagen



Goldschmied Marc Siquet
Firmenportrait und Kreationen
www.siquet.be



Beverly Weekend Ferienwohnungen
Präsentation und Buchungssystem
www.beverlyweekend.com



A SPECIAL PLACE FOR SPECIAL EVENTS

Für all Ihre Betriebs- oder Privatevents

- 38 Einzel- & Doppelzimmer, davon eins barrierefrei
- 5 Seminar- und Tagungsräume von 30 m² von 285 m²
- Kapazität bis zu 300 Personen
- Tageslicht in jedem Tagungsraum
- Umfangreiche moderne Tagungstechnik
- Privatparkplatz für 80 PKWs
- WLAN Internet
- Vollständig barrierefrei



Kloster Heidelberg
Bahnhofstraße 4 | B-4700 Eupen
Tel: +32 (0) 87 / 39 22 50 | info@klosterheidelberg.be

www.klosterheidelberg.be



75 Jahre KAS Eupen: Ein Proficlub und Unternehmen mit tiefen Wurzeln in der Region

Die KAS Eupen feiert in dieser Spielzeit 2020-2021 ihr 75-jähriges Bestehen. Aus dem Sportclub, der unmittelbar nach dem Ende des 2. Weltkrieges gegründet wurde, ist im Laufe der Jahrzehnte ein Profiverein geworden, der seinen festen Platz in der höchsten Spielklasse des Landes hat.

Mit Leidenschaft und Visionen haben die Mitglieder und Verantwortlichen den Verein über Generationen hinweg weiterentwickelt und zu dem gemacht, was er heute ist: Ein moderner Sportverein als Bestandteil der weltweit renommierten Aspire Academy, ein in der Region Ostbelgien verankertes mittelständiges Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern, mit einem international und multikulturell besetzten Profiteam und einer professionell strukturierten Jugendabteilung. Nicht nur für die größten Nachwuchstalente der Stadt und der Region bietet die KAS Eupen optimale Entwicklungsmöglichkeiten.



Unter dem Leitsatz **#MORE**thanfootball schärft die KAS den Blick über den Tellerrand des Fußballs hinaus und bündelt im Rahmen von lokalen, nationalen und internationalen Aktionen ihr soziales Engagement.

Der Business Club im Kehweg-Stadion ist für die Partner der KAS Eupen aus Wirtschaft, Handel und Gesellschaft nicht nur an den Spieltagen der Pro League zu einem Ort der Kontakte, der Begegnungen und des Austausches geworden. Zuversichtlich hofft die KAS Eupen, dass die Einschränkungen der Pandemie bald Vergangenheit sein werden und das Kehweg-Stadion wieder zum gewohnten Treffpunkt der Menschen in der Region wird.

Die KAS Eupen lädt alle interessierten Unternehmen und Partner ein, an diesem einmaligen Konzept der Begegnung teilzuhaben und die Werbemöglichkeiten eines Fußballclubs der belgischen Pro League mit wöchentlichen TV-Übertragungen zu nutzen.

Für das Jubiläumsjahr und darüber hinaus, bereitet die KAS Eupen für bestehende und zukünftige Partner interessante und maßgeschneiderte Sponsoring-Pakete vor. Über Ihre Kontaktaufnahme über marketing@as-eupen.be würden wir uns freuen. Wir laden Sie ein, Seite an Seite mit der KAS Eupen, die Strahlkraft und die Emotionen des Fußballs zu nutzen und uns gemeinsam weiter zu entwickeln.

Dabei setzt die KAS Eupen auf die gesamte Bandbreite der Kommunikation von der gezielten Fanaktivierung bis hin zur internationalen Reichweite über LED-Bandenwerbung im Stadion und Kommunikation über die sozialen Medien.

Eine ideale Möglichkeit, sich über die KAS Eupen potentiellen Partnern zu präsentieren, bietet nicht zuletzt das neu entwickelte und jetzt digital angebotene AS-Journal, das sich bei Fans und Partnern großer Beliebtheit erfreut. Entdecken Sie die modernen Werbemöglichkeiten dieser Plattform und abonnieren Sie kostenlos das AS-Journal Digital.



Weitere Infos erteilen wir Ihnen gerne persönlich über marketing@as-eupen.be



BEHIND IT, YOU CAN SEE A SMILE

Mit SMILE ist es ab sofort möglich, dein schönstes Lächeln nicht mehr zu verbergen und trotzdem sicher durch's Leben zu gehen. Bei uns trifft Funktion auf Lifestyle. SMILE wird wie eine herkömmliche Maske getragen. Das ultraleichte und innovative Design sitzt bequem auf dem Gesicht und verfügt über eine vollflächige Anti-Beschlag-Beschichtung. Unser Unisex-Modell bietet sowohl Frauen als auch Männern optimale und wiederverwendbare Sicherheit für den Alltag.



ANTI-FOG COATING

Super praktisch für jeden Brillenträger.



SAFE & SMART

Smarte Sicherheit, die sich deinem Lifestyle einfach anpasst. Entwickelt für Langzeitnutzung und aus recycelbarem Plastik.



EASY TO CLEAN

Mit Wasser und Seife oder hydroalkoholischem Gel reinigen und anschließend trocken tupfen. Den Filter musst du täglich wechseln. So bleibst du safe!

Bitte beachten: Die SMILE Maske ist nicht für die Spülmaschine geeignet.

27,90€ inkl. MwSt.

1 SMILE • 3 Riemen • 25 FFP2-Filter

(FFP2-Filter können separat pro 25 Stück gekauft werden zum Preis von 9,90€)



Weimat AG • Hochstraße 104/9 • B - 4700 Eupen • your@smilemask.be • +32 491 39 11 91

www.smilemask.be

Sie möchten mehr Kunden und neue Zielgruppen ansprechen?

Mit 100,5 DAS HITRADIO.
erreichen Sie über eine Million
deutschsprachige Hörer*innen
in der Euregio.

Erfolg

durch Radiowerbung: Durch die Ohren, mitten ins Herz.

Hohe Reichweiten

und geringe Streuverluste: On Air. Off Air. Online.

Radio

als ideale Werbeplattform: Auch in Ostbelgien.

dashitradio.de

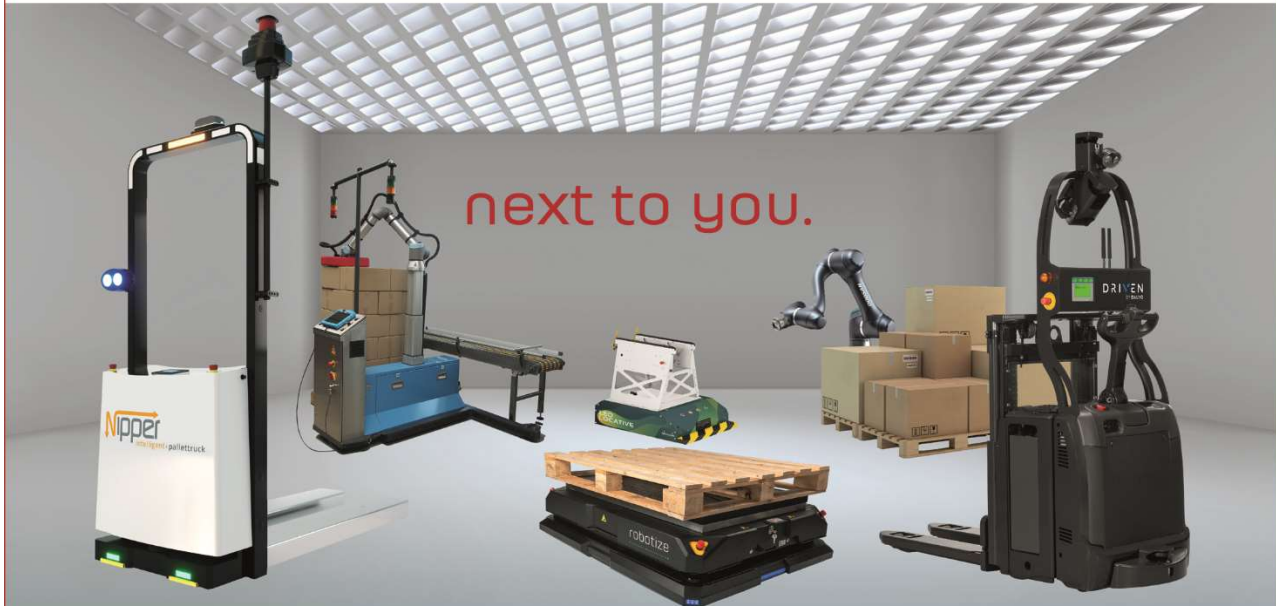
100,5
DAS HITRADIO.

AUTOMATISIERUNGS- UND ROBOTERTECHNIK

**HAHN
ROBOTICS**



Belgium



Mit dem neuen Standort in Hergenrath/Kelmis ist HAHN Robotics Ihr neuer Partner für Robotik und Automatisierung in der Region Benelux. Das Team rund um Geschäftsführer Philippe Teller ist spezialisiert auf die herstellerunabhängige Integration von Technologien für Ihre Produktion.

Mit dem Fokus auf kollaborierende Anwendungen und mobile Robotik bedient HAHN Robotics vor allem die produzierende Industrie, Logistik und Healthcare-Branchen. Die Nähe zu den Kunden in der Region sorgt für langfristige Partnerschaften und besonders schnelle Reaktions- und Servicezeiten. **Mit über 30 Jahren Erfahrung ist die HAHN Group ein Experte für industrielle Automation und Robotertechnik weltweit.**

Mobile Robots

Automatisieren Sie Ihre Intra- und Produktionslogistik mit mobilen Robotersystemen! HAHN Robotics unterstützt Sie als langjähriger, erfolgreicher Integrator, um die Effizienz von Abläufen in Ihrem Unternehmen zu steigern. Nehmen Sie



Ihren Mitarbeitern schwere Transportaufgaben ab und erhöhen Sie nachweislich Ihre Produktivität. Die frei navigierenden mobilen Roboter fügen sich in Ihre bestehende Infrastruktur ein und bieten ein hohes Maß an Flexibilität. Mit integrierter Sensor- und Kamertechnik wird die Sicherheit Ihrer Mitarbeiter stets gewährleistet und die mobilen Roboter reagieren selbstständig auf unvorhergesehene Objekte oder Hürden.

Kollaborative Robotik (Cobots)

Ihre schnelle Einrichtung und Programmierung macht Cobots zum idealen Gerät für die flexible und schnelle Automatisierung von routinierten Prozessen oder einfachen Handgriffen. Somit sind Cobots besonders auch für kleine Unternehmen und Handwerksbetriebe geeignet. Erfahren Sie mit uns, wie Cobots Ihre unterschiedlichen Aufgaben mit wechselnden Anforderungen und kleinen Losgrößen erfüllen können und zu einem attraktiven Roboterkollegen werden.

Wir haben für jede industrielle Anwendung die beste Lösung.
Rufen Sie mich an.

Philippe Teller
Tel. +32 497 451288



2. IHK aktuell

2.1. Neue Verrechnungstarife

TARIFLISTE – NEU (gültig ab 01. Februar 2021)

Dienstleistung	Mitgliedsfirma	Nicht-Mitglied
Beglaubigungen:		
1. Ursprungszeugnisse digital:	15,76 €	idem
Ursprungszeugnisse auf Papier:	18,02 €	idem
- pro Kopie	1,97 €	idem
2. Rechnungen mit oder ohne UZ		
- Original	44,67 €	44,67 €
- pro Duplikat:	14,04 €	14,04 €
3. Verträge, Bescheinigungen, ...		
- Original	57,42 €	57,42 €
- pro Duplikat	14,04 €	14,04 €
4. Bescheinigung auf IHK-Papier		
- Original	57,42 €	57,42 €
- pro Duplikat	14,04 €	14,04 €

2.2. Neue IHK-Mitglieder

ERNST SEEMANN GmbH

Wemperhardter Straße 49, Malscheid
4790 BURG-REULAND

info@seemann.be

Groß- und Außenhandel, Im- und Export von Konsumgütern, Lebensmitteln und Textilien, Unternehmensberatung und Interessenvertretung im Bereich KMU

www.seemann.be

MEECH ELEKTROSTATIK AG

Kaiserbaracke, Recht 166
4780 SANKT-VITH

info@meech.com

www.meech.com

Partner für Elektrostatik und Oberflächenreinigung

GLAS- & FENSTERBAU PITZ GMBH

Roetgener Straße 10
4730 RAEREN

info@fensterbau-pitz.be

Glasarbeiten aller Art, Montage und Wartung von Fensterelementen, Neu- und Altbau. Öffentliche Projekte sowie private Montage von Garagentoren, Rollladenbau und Insektenschutz

GREEN LION ENERGY GMBH

Industriestraße 38
4700 EUPEN

b.winhall@greenlion.be

www.greenlion.be

Handel von Strom in europäischen Märkten und Börsen

2.3. PANDEMERIC* - Projekt für Unternehmen der Euregio-Maas-Rhein

Input for newsletters and social partners Euregiochambers (EN)

Are you a manufacturer of (materials for) personal protective equipment? Or do you supply personal protective equipment?

As part of the Interreg PANDEMERIC* project, we are calling on companies in the Euregio Meuse-Rhine that can play a role in the production of personal protective equipment in the event of a pandemic or large-scale outbreak of an infectious disease.

During the first Covid wave, we were mainly dependent on countries outside the Euregio Meuse-Rhine for the supply of materials for personal protective equipment. In some cases, the quality of these materials was questionable. The PANDEMERIC project is therefore setting up a "euregional procurement and production chain" through the "Digital Innovation Platform". This platform offers business owners the opportunity to connect with each other quickly and in a targeted manner through a "matchmaking" function. Requests can be placed online and in addition, there is a separate page to present your company. In short, the platform offers many advantages. Register via [Kim Kessels](#) and contribute to a euregional approach to pandemics.

* PANDEMERIC is an amalgamation of the words pandemic and EMRIC. PANDEMERIC supports EMRIC in its work during the COVID crisis.

For more information contact IHK Eupen-Malmedy-St. Vith VoG – info@ihk-eupen.be



'Supported by the Interreg V-A Euregio Meuse-Rhine program'

Message for socials like LinkedIn

As part of the Interreg PANDEMERIC* project, we are calling on companies in the Euregio Meuse-Rhine that can play a role in the production of personal protective equipment in the event of a new pandemic or large-scale outbreak of an infectious disease. Euregional cooperation offers advantages in many areas. By registering, you can make use of the "Digital Innovation Platform", where you can also quickly and effectively connect to partners in the Euregio Meuse-Rhine.

Message for socials like Twitter

Are you a manufacturer of materials for personal protective equipment? Then it is interesting to register for the 'Digital Innovation Platform' where you can connect to partners in the Euregio Meuse-Rhine to fight pandemics together.

3. Gesetzgebung

3.1. Gesetzestexte der Deutschsprachigen Gemeinschaft

3.2. Übersetzte Gesetzestexte anderer belgischen Institutionen

4. Veranstaltungen / Webinare

4.1. Wertbeitrag des Einkaufs in kleinen und mittelständischen Unternehmen

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) Sektion Region Aachen organisiert eine kostenlose Online-Veranstaltung zum Thema "Wertbeitrag des Einkaufs in kleinen- und mittelständischen Unternehmen", die am 16. März 2021 von 18.00 bis 19.30 Uhr stattfindet.

Referenten sind Herr Michael Schönell, Leiter Einkauf, TH. WITT Kältemaschinenfabrik GmbH, Aachen sowie Prof. Dr.-Ing. Matthias Meinecke, FH Aachen

Wenn es um Wettbewerbsfähigkeit oder Kostensenkung im Unternehmen geht, ist der Einkauf in besonderer Weise gefordert. Er entwickelt sich zum Treiber des Unternehmenserfolgs. Beitrag und die Prioritäten des Einkaufs sind allerdings abhängig vom jeweiligen Unternehmen und seiner Strategie bzw. aktuellen Situation.

Diese Online-Veranstaltung ist der Auftakt zu einer Veranstaltungsreihe mit fünf Terminen.

Folgende Themenschwerpunkte sind vorgesehen und werden mit den Teilnehmern in dieser Auftaktveranstaltung abgestimmt und auf Wunsch angepasst:

1. Grundsätzliche Methode zur Bestimmung und Steigerung des Wertbeitrag des Einkaufs in Unternehmen (16. März)
2. Wertbeitrag durch Lieferantenmanagement
3. Wertbeitrag durch Warengruppenmanagement
4. Wertbeitrag durch Risikomanagement
5. Kennzahlen gezielt einsetzen, um den Wertbeitrag zu steigern bzw. sichtbar zu machen

Am Ende der 5. Veranstaltung werden wir mit den Teilnehmern das Thema Digitalisierung des Einkaufs diskutieren und eine weitere Veranstaltungsreihe zu diesem Thema planen.

Formate und Termine werden im Laufe des Jahres veröffentlicht. Die Veranstaltung wird als Webmeeting durchgeführt.

Anmeldungen bitte bis zum 15. März 2021, 12:00h. Bitte verwenden Sie nachfolgenden Link:
https://aachen.bme.de/veranstaltungen/2924?delivery_token=wZAgennLmzJQwDJBT644bw

Die Zugangsdaten werden Ihnen nach Anmeldeschluss zugesandt

Herzliche Einladung!

4.2. Tipps und Tricks für den Messeauftritt

Michiel Decrock präsentierte auf der FIT-Exportbeurs eine Checkliste für die Teilnahme an Messen in Deutschland.

Michiel Decrock vom Messe-Team der AHK debelux gab heute auf der digitalen FIT-Exportbeurs einen Überblick über die Vorteile für Unternehmen, die in Deutschland an Fachmessen teilnehmen und was dabei an Aufgaben auf sie zukommt.

Eine Vielzahl belgischer Unternehmen exportieren ihre Produkte und Dienstleistungen ins Ausland. Deutschland ist dabei der wichtigste Absatzmarkt. Das erklärt auch das rege Interesse belgischer Firmen an Deutschland als Messestandort. Doch wo soll man ausstellen? Am Messeplatz Nr. 1 in der Welt ist das Angebot an Fachmessen riesig. Was benötigt man für einen erfolgreichen Messeauftritt, damit sich die Investition auch lohnt?

Die richtige Messe wählen

Michiel Decrock gibt Antworten in seiner Präsentation, bei der sich rund 80 Teilnehmer der digitalen Exportbeurs eingeloggt hatten. Wer die Wahl hat, hat die Qual. „Zunächst muss man sich die Frage nach dem Zielmarkt stellen: soll der Absatz regionale oder international erfolgen. Je nachdem kann man eine große internationale oder eine eher regionale Messe wählen. Auch die Zielgruppe ist entscheidend: will ich andere Firmen treffen oder will ich mich direkt an den Endverbraucher wenden – also kommt eine B-to-B- oder eine B-to-C-Messe in Frage?“ Firmen, die zusätzlich auch Branchenwissen erlangen wollen, sollten zudem nach Messen mit interessanten Kongressangebot schauen. Einen Kalender der Messen in Berlin, Hamburg und Stuttgart finden Interessierte auf der neuen Website duitse-beurzen.org. Einen gesamten Überblick über das Angebot in Deutschland bietet der Auma, der deutsche Messeverband, auf seiner Website.

Zwölf Monate Vorbereitung

Steht dann der Standort fest, kann die Vorbereitung beginnen. Zwölf Monate Vorlauf sollten die Firmen hierfür schon einplanen. „Der größte Stand bedeutet nicht immer der beste! Heutzutage schauen Messebesucher danach, ob eine 'Geschichte' erzählt wird. Die Firmen sollten sich viel Zeit für die inhaltliche Vorbereitung ihres Messeauftritts nehmen“, so Decrock, der selbst bei AHK debelux Messen der Standorte Hamburg und Stuttgart vermarktet.

Aber auch die logistischen Vorbereitungen sollten nicht vernachlässigt werden: rechtzeitig Unterkünfte buchen und vor allem Personal einteilen, dass sich um den Messeauftritt kümmert. „Es ist wichtig, einen zentralen Anlaufpunkt für die Kommunikation mit der Messe zu haben, damit keine Informationen verloren gehen. Zum Beispiel eine allgemeine E-Mail einrichten“, so sein Tipp.

Präsenz vor Ort gerade im Food-Bereich wichtig

„Lohnt sich dieser ganze Aufwand?“ Mit dieser Frage treten viele Unternehmen an das Messe-Team der AHK debelux heran. Es ist preisintensiv und kostet Personal und Arbeitszeit. „Ja!“, sagt Michiel Decrock, "wenn man es richtig anpackt". Rund 2300 belgische Aussteller auf deutschen Messen jedes Jahr belegen dies. Insbesondere in der Lebensmittelbranche engagieren sich die Firmen im Nachbarland. Auch die „Dürreperiode“ in Corona-Zeiten hat das Interesse nicht eingetrübt. „Viele Firmen stehen nun schon ungeduldig in den Startlöchern für den Wiederauftakt der Messeveranstaltungen vor Ort. Viele sehen in den digitalen Varianten keinen vollwertigen bzw. langfristigen Ersatz“, so Decrock. Gerade im „Food“-Bereich ist es eben wichtig auch mit all seinen Sinnen erleben zu können. „Dennoch werden digitale **Tools** nicht ganz verschwinden. Wir rechnen damit, dass sie auch weiterhin Bestandteil von Messepaketen bleiben und das kann gerade für kleine Firmen, die selbst wenig Budget für Digitalisierung haben, von Vorteil sein.“

Alles auf einem Fleck – Messen sind starkes Marketingtool

Ist es dann soweit und der erste Tag auf der Messe beginnt, sollte der Stand immer besetzt sein, ordentlich aussehen und genügend Gelegenheit bieten, um ins Gespräch zu kommen, z. B. durch Prototypen oder neue innovative Produkte. Um das eigene Produkt in den Fokus zu setzen, empfiehlt Decrock auch die Teilnahme an Award-Verleihungen auf Messen.

„Es gibt Firmen, die sogar ihre ganze Produktionslinie um den Messezeitraum herum anlegen, um dann ein Brand-neues Produkt präsentieren zu können“, erzählt Decrock aus Erfahrung. „Gerade kleine oder junge Unternehmen fragen sich oft, ob sich der Aufwand am Ende lohnt, den ein Messestand kostet, schließlich ist Zeit Geld. Aber auf einer Messe ausstellen, ist eine einmalige Gelegenheit, um auf einem Fleck alle wichtigen Kunden zutreffen, neue Geschäfte abzuschließen und ihre Mitwettbewerber zu sehen.“ Zudem bieten heutzutage viele Messen in Deutschland Starter-Pakete an, die auch die Teilnahme für Start-ups erschwinglicher machen.

Nach der Messe ist vor der Messe: Nachbereitung ist wichtig

Messteilnahmen sind laut Umfrageergebnissen des Deutschen Messeverbandes Auma für die Unternehmen das wichtigste Marketing-tool nach der eigenen Website. Das macht die Nachbereitung umso wichtiger. „Wenn die Messe dann vorbei ist, ist die Arbeit noch nicht getan“, so Decrock. „Nun gilt es, die Gesprächsprotokolle oder Produkte auszuwerten, Gesprächspartner zu kontaktieren, Angebote zu schreiben.“ Wichtig sei es auch, die Auswertung des Messeerlebnisses und Hinweise für Verbesserungen schriftlich festzuhalten. „Damit es beim nächsten Mal noch besser wird, sollte alles gut dokumentiert werden.“ Eine gute Messenachbereitung kann bis zu zwei Wochen dauern. „Ein Feedback für die Veranstalter hilft, die Messen zu verbessern. Auch große Messeorganisationen lernen immer dazu.“

www.duitse-beurzen.org

Sprechen Sie uns an!

Michiel Decrock

Vertretung der

Messegesellschaften

Hamburg & Stuttgart

+32 (0)2 206 67 52

Debelux Newsletter Februar 2021

5. Aus- und Weiterbildung

5.1. Seminare in deutscher Sprache – siehe IHK-Webseite
Veranstaltungen -> Weiterbildung

5.2. Seminare in französischer Sprache – siehe IHK-Webseite
Veranstaltungen -> Weiterbildung

5.3. Weiterbildungen des ZAWM Eupen:
<https://www.levelup-akademie.com/>

5.4. Weiterbildungen des ZAWM St. Vith:
www.weitermitbildung.be

6. Wirtschaftsinfos- und -recht

6.1. Indexentwicklungen

Nachstehend überreichen wir Ihnen eine Tabelle mit der Entwicklung der Verbraucherpreise, die zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokumentes bekannt sind (Quelle: Belgisches Staatsblatt). Ab Januar 1994 wurde seitens der Regierung der sogenannte "Gesundheitsindex" eingeführt, der die Basis für die Einkommenserhöhungen, Mieterhöhungen, ... darstellt. Für Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Februar 2021	110,21	110,39	107,93
Januar 2021	109,97	110,35	107,86
Dezember 2020	109,49	109,88	107,72
November 2020	109,46	109,91	107,80
Oktober 2020	109,64	110,11	107,86
September 2020	109,42	109,78	107,85
August 2020	109,83	110,20	107,92
Juli 2020	109,76	110,16	107,93
Juni 2020	109,52	110,05	107,88
Mai 2020	109,45	110,10	107,84
April 2020	109,53	110,22	107,74
März 2020	109,53	109,96	107,49
Februar 2020	109,71	109,87	107,25
Januar 2020	109,69	109,72	107,04
Dezember 2019	109,04	109,18	106,76
November 2019	108,90	109,00	106,73
Oktober 2019	108,83	108,98	106,75
September 2019	108,44	108,58	106,76
August 2019	108,94	109,07	106,83
Juli 2019	108,96	109,07	106,81
Juni 2019	108,87	109,02	106,80
Mai 2019	108,93	108,89	106,74
April 2019	108,91	108,98	106,65
März 2019	108,85	109,04	106,52
Februar 2019	108,52	108,78	106,38
Januar 2019	108,17	108,50	106,25
Dezember 2018	108,22	108,45	106,01
November 2018	108,48	108,48	105,79
Oktober 2018	108,31	108,26	105,54
September 2018	107,58	107,52	105,23
August 2018	107,58	107,55	105,10
Juli 2018	107,43	107,44	104,94
Juni 2018	107,02	107,01	104,76
Mai 2018	106,91	106,99	104,65
April 2018	106,69	106,89	104,49
März 2018	106,37	106,71	104,31
Februar 2018	106,22	106,54	104,10
Januar 2018	106,06	106,37	103,93
Dezember 2017	105,75	106,15	103,72
November 2017	105,55	105,85	103,61
Oktober 2017	105,41	105,84	103,55
September 2017	105,11	105,51	103,42
August 2017	105,22	105,68	103,39

6.2. Mit technischer Compliance zum Einkaufserfolg

TOTAL COST OF OWNERSHIP. Viele Einkäufer stehen vor der Frage, ob sie global oder lokal sourcen sollen. Was ist die wirtschaftlichere Variante? Eine Strategie für Technische Compliance kann helfen, diese Frage zu beantworten.

Durch die aktuelle Corona-Pandemie werden viele Gesellschaftsbereiche und Unternehmensprozesse neu definiert. Dazu zählt unter anderem auch die Neugestaltung des Risikomanagements im Einkauf. Die Frage nach dem lokalen oder globalen Einkauf für bestimmte Branchen oder Projekte beschäftigt Einkäufer bereits seit Jahren. Eine Reihe bestimmter nationaler Vorschriften zur Stärkung der eigenen Wirtschaft verlangt zum Beispiel von vielen deutschen Maschinenbauunternehmen neue Einkaufsstrategien, um entweder lokale Hersteller im Zielland intensiv in Vorhaben einzubeziehen oder selbst vor Ort eigene Produktionsstätten aufzubauen.

Global oder lokal beschaffen? Die Effizienz und die Wirtschaftlichkeit diverser Einkaufsstrategien stehen bei vielen Unternehmensentscheidungen im Vordergrund. Dabei orientiert sich der Einkauf seit Jahren an dem sogenannten TCO-Ansatz, bei dem die Kosten entlang der gesamten Supply Chain und im Laufe des ganzen Produktlebenszyklus - vom Einkauf bis zur Entsorgung - berücksichtigt werden. Jeder Einkäufer weiß, dass eine Beschaffungsentscheidung stets nach einer Gesamtkostenbetrachtung und nicht nach einem Einstandspreis erfolgen muss.

Wenn man die Berichte vieler Unternehmen auf Veranstaltungen und in zahlreichen Gesprächen zu internationalen Projektabwicklungen verfolgt oder sich mit Einkäufern und Projektleitern austauscht, hört man immer wieder die Aussage, dass eine lokale Beschaffung im Ausland oft zu kostenintensiv und man doch eher auf den globalen Markt angewiesen sei. Die hohen Produktkosten in vielen Ländern würden den Einkauf vor Ort nicht wirtschaftlich machen, sodass auf bewährte Lieferanten zurückgegriffen werde.

Im selben Atemzug berichten aber diese Unternehmen von bürokratischen und undurchschaubaren Vorgängen an den Ländergrenzen während der Verzollung und bei der Inbetriebnahme dieser Produkte. Demnach verlangten die lokalen Behörden und Institutionen nach zusätzlichen Dokumenten, verzögerten die Verzollung, forderten weitere Nachweise oder veranlassten Produktprüfungen, die die Abwicklung der Projekte verzögerten.

Diese Beispiele sind eine Illustration dessen, was beim Einkauf oft vernachlässigt wird - nämlich eine Betrachtung jener Anforderungen, die zusätzliche Aktivitäten nach sich ziehen und so den zeitlichen Rahmen und letztendlich die Kostender Projekte sprengen. Es sind Aspekte, die sich aus der Technischen Compliance ergeben, jenem Thema, das auf den Checklisten einiger Einkäufer leider immer noch fehlt. Technische Compliance betrifft vielseitige Themen der Qualitätsinfrastruktur wie Konformitätsbewertung, Marktüberwachung und Standardisierung: Sie beschreibt die Übereinstimmung technischer Anforderungen an das Produkt mit den Normen, Standards und Gesetzen der jeweiligen Zielländer.

Natürlich hängt es von vielen Faktoren ab, ob lokal oder global eingekauft wird: der Verfügbarkeit der Produkte, den Auflagen oder Wünschen der beteiligten Partner, der Qualität, von Innovationen, Technologien oder Kollaborationen zwischen diversen Stakeholdern. Doch die Technische Compliance sollte ebenfalls ein nicht zu unterschätzender Faktor für die Wahl des Lieferanten oder des Produktes sein.

Komplexe Regeln sind Hindernis. Ungeachtet von Harmonisierungsbestrebungen in diversen Institutionen und Initiativen (wie IEC, CEN/CENELEC, UNECE, Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft, Bundesministerium für Wirtschaft oder in den AHK) in Bezug auf Maschinen, Druckapparate, Kosmetika, Lebensmittel, Baustoffe, Elektrotechnik oder Messtechnik existieren immer noch einige Unterschiede, die sich in verschiedenen Regelwerken widerspiegeln und die bei der Bestellung, Produktion, Lieferung und Inbetriebnahme berücksichtigt werden müssen.

Selbst bei Normen, die bereits harmonisiert sind, besteht die Anforderung, die Konformitätsbewertung durch eine akkreditierte Stelle des Ziellandes durchzuführen. Denn leider werden weltweit in den meisten Fällen weder die Ergebnisse der nationalen Zertifizierungsstellen noch die der nationalen Labore gegenseitig anerkannt. Das führt dazu, dass ein international agierender Produkthersteller eine Reihe an verschiedenen Konformitätsbewertungsverfahren und demzufolge Audits aus verschiedenen Ländern durchführen lassen muss, um ein Zertifikat oder eine Genehmigung für die Lieferung des Gerätes in das entsprechende Land zu bekommen. Je nach der Komplexität des Produktes können mehrere Audits von verschiedenen Prüfstellen eines Landes erforderlich sein.

Transparenz in der Supply Chain schaffen. Für den Einkauf ist entscheidend zu wissen, welches Land als Endziel für das einzukaufende Produkt gilt und welche Normen, Standards und Anforderungen in Bezug auf die Zulassung, Zertifizierung, Genehmigung, Registrierung, mögliche Kalibrierung, Prüfung sowie auf die zu liefernde Dokumentation in dem Zielland herrschen. Nur so können eine qualifizierte Anfrage an mögliche Lieferanten gestellt und deren Angebote qualitativ bewertet werden - etwa im Hinblick darauf, ob ein teureres Produkt, das bereits über alle Konformitätsnachweise verfügt, letztlich doch günstiger ist als das eines bewährten Lieferanten „zu Hause“.

Entscheidend ist dabei auch die Kommunikation entlang der gesamten Supply Chain, denn beim Kauf bestimmter Baugruppen oder Teilanlagen ist eine qualitative Dokumentation aller Komponenten notwendig. Diese beginnt mit den Angaben zu den wahren Herstellern der Produkte und einzelner Geräte (nicht zu verwechseln mit den Lieferanten) und kann mit Werkstoffzertifikaten enden. Deswegen ist eine offene, transparente und vorausschauende Kommunikation mit allen Mitgliedern einer Lieferkette ein absolutes Muss.

Frühzeitige Einbindung des Einkaufs. Die Identifikation all dieser Anforderungen und die Umsetzung dieser Vorschriften beginnen somit nicht bei der Lieferung der fertigen Produkte, sondern bereits im Einkauf, dem in interdisziplinären Teams mit der Herstellung, Planung, dem Qualitätsmanagement und der Logistik eine bedeutende Rolle eingeräumt wird. Er muss diverse Anforderungen technischer Art identifizieren, beschaffen, den betreffenden Parteien entlang der gesamten Lieferkette entsprechend vermitteln und deren Einhaltung überwachen. Ziel ist, dass alle Kosten und Termine berücksichtigt, Verträge mit Lieferanten korrekt formuliert und zu liefernde Produkte entsprechend den Anforderungen des Ziellandes hergestellt, abgenommen, markiert, verpackt, versendet, verzollt und in Betrieb genommen werden können.

Eine ganzheitliche Technische-Compliance-Strategie im Einkauf ermöglicht die erfolgreiche Abwicklung internationaler Projekte und trägt zur Effizienz der Unternehmensprozesse und zu einer nachhaltigen Organisation der Supply Chain bei.

Prof. Julia Krause,
Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden

BIP 6 - 2020, 11. Jahrgang

6.3. Conséquences indirectes de la crise sanitaire sur les entreprises

La crise du Covid-19 a mis en exergue certaines faiblesses dans notre modèle économique. L'impact qu'elle a eu sur les contrats de fourniture partout en Europe par exemple, est indéniable. Dans le futur, différents aspects seront fortement influencés lors des négociations autour des contrats d'obtention de fourniture de marchandises et services, ainsi qu'autour des appels d'offres. Des changements devront se mettre en place dès maintenant afin d'assurer la continuité du commerce entre les différents partenaires.

IMPACTS IMMÉDIATS DE LA CRISE DU COVID-19

Parmi les impacts immédiats d'une crise sur une entreprise (inondation, crise économique et sanitaire, incendie, ...), on retrouve la possibilité de la mise en chômage technique de la quasi-totalité de la main d'œuvre, la mise en suspens des contrats et le ralentissement de l'approvisionnement des marchandises. La crise sanitaire liée au Covid-19 a mis en avant le besoin d'introduire des changements à la chaîne d'approvisionnement permettant de minimiser le risque et d'assurer la continuité du commerce.

Par ricochet de nouveaux critères, seront inévitablement introduits dans la sélection des candidats lors d'un appel d'offre. A titre d'exemple, une entreprise devra désormais s'assurer de la robustesse de sa chaîne d'approvisionnement notamment de l'impact possible d'une crise sur les sous-traitants.

Il s'agira également de mettre l'accent sur l'évaluation et la prise en compte des risques. Une entreprise qui peut présenter un plan d'urgence structuré, détient une opportunité de se démarquer des autres concurrents. Être préparé peut devenir demain l'ultime « USP » (« Unique Selling Point »).

Il faudra aussi acquérir une bonne connaissance de ce qui constitue une menace pour l'activité de la firme, et pouvoir prouver que l'entreprise restera effective quoi qu'il arrive (« show market intelligence »). Enfin, il sera utile de pouvoir démontrer en quoi consiste le plan d'urgence de l'entreprise. Par exemple, existe-t-il un autre local pour entreposer ses marchandises ? Ou encore comment est organisée la sauvegarde des données informatiques ?

Ces différents points peuvent par ailleurs représenter autant d'occasions de contacter des clients potentiels afin de leur demander quels sont les aspects qu'ils favorisent : délais de livraison, garantie du coût des transactions, continuité du personnel et des points de contacts, IT ? L'organisation de ces conversations en amont peut s'avérer décisive pour une stratégie commerciale.

GESTION ET SÉCURITÉ DES DONNÉES INFORMATIQUES

A une époque où même de grandes sociétés a priori très sécurisées se font régulièrement hacker, la gestion et la sécurité des données sont devenues cruciales. Avec l'expansion de l'utilisation des systèmes informatiques et les contrôles à distance, les données partagées sur une plateforme deviennent vulnérables et une firme se doit de prouver la robustesse de son système IT. Les données sensibles à protéger sont les données financières, les données privées, les fichiers contenant l'historique de la firme et les détails de ses transactions. Sans un système de "cybersécurité" en place, un candidat pourrait perdre un appel d'offre ou ne pas être retenu comme fournisseur potentiel.

LE PERSONNEL

Avec la crise du Covid-19, de nombreuses entreprises ont vu leur main d'œuvre se mettre en télétravail pour ceux dont l'activité professionnelle la permettait. Pour les autres, le gouvernement a mis en place un système de mise en chômage technique permettant à cas salariés de continuer à percevoir une partie de leur salaire pendant les périodes de confinement. L'économie a fort souffert de cet arrêt d'activités, provoquant des problèmes d'approvisionnement et donc un vent de panique chez les consommateurs (on se souvient de l'épisode « pâtes et papier toilette »). L'arrêt de l'économie a également mis en avant la question de la difficulté de sourcer des fournisseurs de certains produits et matières premières.

Aussi sera-t-il important de prévoir l'éventualité où une partie du personnel ne peut plus venir travailler dans l'entreprise. Quelle est l'alternative proposée par l'entreprise ? Il est envisageable que dorénavant les clients demandent à connaître la structure de l'organisation et les noms des membres du personnel en cas de besoin urgent. Aspect revêtant d'autant plus d'importance quand des sous-traitants sont impliqués dans la chaîne.

Si l'interlocuteur habituel n'est plus disponible, à qui doit s'adresser le client ? Un besoin de transparence se fera sentir, et la divulgation d'informations pratiques et nécessaires aux partenaires sera considérée comme un aspect positif de la relation commerciale.

CONCLUSIONS

Les mesures de changement qui s'imposent aux entreprises comme conséquences indirectes de la crise du Covid-19 peuvent se résumer aux suivantes :

- 1) Faire une évaluation des risques pouvant menacer les activités de l'entreprise et prendre ces risques en considération afin de mettre au point un plan d'urgence robuste ;
- 2) Investir dans un système de sécurité informatique performant ;
- 3) Mettre en place une politique de transparence envers ses clients : leur divulguer les mesures en place en cas de crise afin d'inspirer confiance et assurer une détermination de continuité impliquant les différents interlocuteurs possibles.

Bien utilisées, ces mesures représentent autant d'avantages concurrentiels pour des entreprises candidates à l'obtention de contrats de fournitures, régies par de nouvelles exigences qui deviendront bientôt « le nouveau normal ».

CLASSE EXPORT – Décembre-Janvier 2021

6.4. Pourquoi vous avez tout intérêt à garder votre e-shop après la crise sanitaire

Vous avez ouvert une boutique en ligne pendant le confinement ? Qu'en faire actuellement ? Pensez à la développer, l'étoffer et la référencer.

L'e-commerce a connu un boom ces derniers mois « grâce » à la pandémie de coronavirus. D'un côté, les consommateurs ont modifié leurs comportements d'achats à la suite des mesures de confinement. De l'autre, les commerçants ont aussi mis en place des boutiques en ligne pour contrer les fermetures obligatoires. Et maintenant, que faire de son magasin en ligne alors que la crise sanitaire et économique n'est pas encore derrière nous ?

Le Belge s'est tourné vers le commerce en ligne

Confinement et commerces fermés obligent, les ménages belges se sont tournés vers Internet pour commander leurs produits. Et cela concerne tous les secteurs, des produits de soin aux équipements sportifs en passant par les jouets et les vêtements, qui ont connu une progression de plusieurs pour cent.

Les équipements sportifs sont passés de 31% des parts de ventes en ligne avant le confinement à 47%, les vêtements sont eux montés à 55% selon une étude de Nielsen. Et déconfinement ne veut pas forcément dire ruée dans les magasins et shopping de rattrapage comme l'a montré la situation en Chine.

Une stabilisation plutôt qu'un retour à la situation pré-COVID-19

Les mauvaises langues auront tendance à dire que ces chiffres exceptionnels s'estomperont après la crise. Ce n'est pas ce que révèle cette même étude. Le secteur en ligne devrait sortir renforcé de la crise et les chiffres de parts de vente en ligne se stabiliser, sans revenir aux précédentes données. Reprenons les mêmes exemples, si la part d'équipements sportifs est passé de 31 à 47%, elle sera de 38% selon les estimations. Idem pour la part de vêtements achetés en ligne, avec un retour à 51%.

Garder sa boutique en ligne... et la développer et renforcer

On le comprend facilement, les comportements d'achats des Belges ont changé. En tant que commerçant, vous avez peut-être ouvert un e-shop temporaire ou sur une marketplace au début de la crise pour vendre des produits. Aujourd'hui, il faut penser à la développer. Pensez au référencement naturel (SEO, mots-clés, nom de domaine...), aux livraisons, au catalogue de produits, aux moyens de paiement ou encore à un lien direct avec votre page Facebook pour la fidélisation de vos clients existants ou pour attirer des clients potentiels. Bref, un véritable site de vente en ligne dédié, adapté à votre identité, offrant une meilleure expérience utilisateur et facilement retrouvable via les moteurs de recherche.

Source : Beobank

> voici aussi le lien vers le blog de Beobank avec des articles pour des professionnels : <https://www.beobank.be/fr/professionnel/blog-conseils>

Comment bien investir ? → Suivez le lien vers Beobank <https://www.beobank.be/fr/professionnel/formulaire-de-rendez-vous>

6.5. Nachhaltigkeit: wie Unternehmen ihre Leistung erfassen und bewerten lassen können

Die Anforderungen an Unternehmen in Bezug auf Klimaschutz und Menschenrechte steigen kontinuierlich. Sie sind gefragt, jetzt Lösungen zu implementieren, die ihnen eine transparente Überwachung der Nachhaltigkeitsrisiken in ihren Lieferketten bieten. Nachhaltigkeitsratings wie das von EcoVadis sind hierfür ein effektives Werkzeug. Doch wie sieht der Bewertungsprozess im Detail aus?

Die Nachhaltigkeit in den Lieferketten wird immer mehr zum Schlüsselthema für Unternehmen. Im Risiko- als auch im Lieferantenmanagement ist es dabei nicht mehr ausreichend, die Umsetzung der Nachhaltigkeitskriterien durch die Unterzeichnung eines Code of Conduct oder von Selbstbewertungsfragebögen sicherstellen zu wollen: Vielmehr ist eine umfassende Strategie mit entsprechender Berichterstattung für dieses Thema gefragt: Unternehmen benötigen ein umfangreiches Know-how in Bezug auf Nachhaltigkeit im Allgemeinen, zu regulatorischen Anforderungen in den jeweiligen Branchen, bei gleichzeitiger Betrachtung der Länderrisiken. Eine weitere Herausforderung bei Selbstauskunftsbögen ist die Skalierbarkeit.

Nachhaltigkeitsrating

In den letzten 13 Jahren hat EcoVadis es sich zur Aufgabe gemacht, Unternehmen mit skalierbaren und verlässlichen Nachhaltigkeitsratings zu unterstützen. EcoVadis einfach zu handhabende und umsetzbare Nachhaltigkeits-Scorecards, die von einer leistungsstarken Technologieplattform und einem globalen Team von Fachexperten unterstützt werden, bieten detaillierte Einblicke in ökologische, soziale und ethische Risiken in 200 Einkaufskategorien und 160 Ländern.

Anerkannte Methodik

Ziel der Methodik ist es, die Qualität des Nachhaltigkeitsmanagementsystems eines Unternehmens anhand dessen Richtlinien, Aktionen und Ergebnissen zu bewerten.

Die Bewertung konzentriert sich auf 21 Nachhaltigkeitskriterien, die in vier Themenbereiche untergliedert sind: Umwelt, Arbeits- und Menschenrechte, Ethik und nachhaltige Beschaffung. Diese Kriterien stützen sich auf internationale CSR-Standards wie die zehn Prinzipien des UN Global Compact, die Konventionen der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO), die Standards der Global Reporting Initiative (GRI), die Norm ISO 26000, die CERES-Grundsätze und die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte.

Fragebogen als Grundlage

Die Grundlage für die Bewertung bildet ein Fragebogen, der auf die Größe, Branche und den Standort des Unternehmens angepasst ist. Zu jeder Antwort muss das Unternehmen belegende Dokumente, wie zum Beispiel Richtlinien als Nachweis, hinzufügen. Während der Bewertung des Unternehmens betrachten unsere Analysten nur die Kriterien, die für die Größe, Branche und den Standort des jeweiligen Unternehmens relevant sind. Jedes der 21 Kriterien ist entweder: nicht aktiviert, mit mittlerer Wichtigkeit aktiviert, mit hoher Wichtigkeit aktiviert oder nur in Risikoländern aktiviert. In der Bewertung werden sowohl die Informationen berücksichtigt, die im Fragebogen des Unternehmens sowie in den beigefügten belegenden Unterlagen bereitgestellt wurden, als auch Ergebnisse aus der 360°-Überwachung, die Informationen und Daten aus über 100.000 externen Quellen berücksichtigt.

Die folgenden evidenzbasierten Bewertungen werden in einfach zu lesende Scorecards mit Punktzahlen von null bis hundert (0–100) in fünf Skalenbereichen von Ungenügend bis Hervorragend in den vier Themen angezeigt.

Darüber hinaus zeigen die Scorecards die Stärken und Verbesserungsbereiche auf, die die bewerteten Unternehmen dafür nutzen können, ihre Nachhaltigkeitsbemühungen gezielter auszurichten und Korrekturmaßnahmenpläne, auch kollaborativ in Zusammenarbeit mit ihren Kunden, zur Verbesserung ihrer Nachhaltigkeitsleistung zu erstellen. Darauf basierend verbessern 64 Prozent der bewerteten Unternehmen ihre Leistung bei der zweiten Bewertung.

Gleichzeitig können bewertete Unternehmen ihre Scorecard weiterführend nutzen und sie mit einer Vielzahl an Kunden, Investoren, Finanzinstituten und anderen Stakeholdern teilen, um ihr Nachhaltigkeitsengagement zu kommunizieren und nachzuweisen.

Bis zu 90 Prozent der Umweltauswirkungen eines Unternehmens haben ihren Ursprung in der Lieferkette und auch die Auswirkungen auf menschenrechtliche Themen in den Lieferketten sind oftmals erheblich.

Gleichzeitig bieten die Beschaffungsausgaben einen enormen Hebel für mehr Nachhaltigkeit. Daher wird es für Unternehmen immer wichtiger, über die eigene Nachhaltigkeitsleistung hinaus auch die Leistung ihrer Lieferanten zu bewerten und zu verbessern, um Risiken und negative Auswirkungen zu minimieren.

In die Lieferkette

Basierend auf der Bewertungsstrategie des Unternehmens für seine Lieferanten unterstützt EcoVadis mit speziellen Onboarding-Programmen für diese Lieferanten sowie mit Trainingsmaßnahmen und Support zum Bewertungsprozess und der Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen in Zusammenarbeit von Unternehmen und Lieferanten.

Whitepaper

Erfahren Sie mehr über die Lösungen von EcoVadis im Whitepaper EcoVadis und Lieferkettengesetz: <https://ecovad.is/3qtTbYI>

Anja Strauß ...ist Expertin für nachhaltige Beschaffung und verantwortet bei EcoVadis Branchen in Deutschland und Österreich. Bevor sie 2018 zu EcoVadis kam, war sie langjährig als Compliance Consultant tätig.

Beschaffung aktuell – Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik – Ausgabe 03/2021

6.6. Nachhaltigkeit umsetzen – was müssen Einkäufer können?

Wie man sich bei Lieferanten durchzusetzen lernt.

Unternehmen sollen Verantwortung übernehmen für die Einhaltung von Menschenrechten, von Sozial- und Umweltstandards bei der Herstellung ihrer Produkte und Dienstleistungen. Und zwar nicht nur in den eigenen Produktionsstätten, sondern mit Blick auf die gesamte Lieferkette. Nach wie vor wird jedoch über die Umsetzung dieses Anspruches viel diskutiert. Was ist, wenn Instrumente wie Vertragsbestandteile, Self-Assessment-Fragebögen oder Audits viel Aufwand bereiten, aber wenig ändern? Woher soll die Motivation kommen?

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für nachhaltiges Lieferkettenmanagement wird bisher oft vernachlässigt: Es sind Einkaufsverantwortliche, die in ihrem täglichen Geschäft Nachhaltigkeit umsetzen sollen. Ein neues, auf wissenschaftlicher Basis entwickeltes Kompetenzmodell für Nachhaltigkeit im Einkauf setzt genau hier an und dient als Grundlage für gezielte Trainings und Personalentwicklungsstrategien.

Was genau sind Kompetenzen zu „Nachhaltigkeit“? Betrifft dies nur relativ wenige Teilprozesse des Strategischen Einkaufs wie die Lieferantenauswahl? Oder zieht sich dies durch mehrere der Einkaufsprozesse und betrifft damit – je nach Einkaufsorganisation und dazugehöriger Stellenprofile – ein breiteres Spektrum der Mitarbeiterschaft im Einkauf? Diesen Fragen nachzugehen war das Ziel eines Forschungsprojektes von Dr. Heike Schulze und Prof. Dr. Lydia Bals.

Auf der Basis von Forschungsergebnissen und durch eine Befragung von Experten aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Wissenschaftlern in diesem Gebiet (Delphi Studie) haben die beiden ein Kompetenzmodell für Nachhaltigkeit im Einkauf entwickelt. Es liefert 26 Kompetenzen in vier Kompetenzfeldern: „Fachspezifische Kompetenzen“ umfassen beispielsweise die Kenntnis von Nachhaltigkeitsinstrumenten wie Fragebögen und Audits und deren Anwendung in der Lieferbeziehung. Auch das Wissen zu gesetzlichen Regelungen, zu Nachhaltigkeitsstandards und Zertifikaten gehören dazu. Zum Feld „kognitive Kompetenzen“ gehört unter anderem systemisches Denken. Im Nachhaltigkeitskontext heißt dies, Zusammenhänge zu verstehen und verschiedenen Perspektiven einnehmen zu können.

Was heißt es zum Beispiel, den Nachweis eines Umweltzertifikates von einem Lieferanten einzufordern? Wie wirkt sich das auf dessen interne Prozesse, aber auch auf die Lieferkette aus? Und wie auf den Preis des Produkts? Was ist der Business Case für Nachhaltigkeit? Im dritten Kompetenzfeld „Soziale Kompetenzen“ geht es um Kommunikationsfähigkeit, Stakeholder Management, Lieferantenmanagement. Dabei geht es um Zuhören, De-Eskalation, Verhandeln und das Erarbeiten gemeinsamer Lösungen. Als viertes Kompetenzfeld umfasst das Modell sogenannte „Metakompetenzen“ wie beispielsweise Selbstreflexion, der Umgang mit Veränderung oder auch politisch-taktisches Geschick. Für jede Kompetenz gibt es eine detaillierte Definition und exemplarische Verhaltensbeschreibungen in Bezug auf nachhaltiges Einkaufen.

Die Kompetenzen können insbesondere Strategischen Einkaufsprozessen zugeordnet werden und weniger solchen im operativen Einkauf. In der oben abgebildeten Prozessdarstellung sind das die blau hinterlegten Schritte im strategischen Einkaufsprozess sowie spezifische Kompetenzzentren oder Querschnittsfunktionen, sogenannte „Centers of Competence“ (manchmal auch genannt „Centers of Excellence“) in der Mitte der Abbildung. Rot umrandet sind die Prozessschritte, in denen spezifische Nachhaltigkeitskompetenzen besonders relevant sind.

In den operativen Einkaufsprozessen finden sich keine solchen Schwerpunkte. Das verwundert wenig, denn wenn die Einkaufsentscheidungen bereits getroffen sind und umgesetzt werden, sind Nachhaltigkeitsaspekte entweder bereits berücksichtigt worden oder sie werden es auch hier nicht mehr.

Sind Nachhaltigkeitskriterien beispielsweise bereits in Verträge mit Lieferanten aufgenommen und Teil eines Lieferantenauswahlprozesses, können Nachhaltigkeitsthemen in einer laufenden Beziehung zu Geschäftspartnern auf einer klaren Basis gemeinsam angegangen werden. Wenn allerdings ein Nachhaltigkeitsproblem bei einem Geschäftspartner auftritt, ohne dass vorab Anforderungen und Erwartungen des Auftraggebers geklärt wurden, ist es schwer, Maßnahmen einzufordern und Konsequenzen zu ziehen. Das Kompetenzmodell und die zugeordneten Einkaufsprozesse bilden eine fundierte Grundlage für gezielte Schulungen im Einkauf. Ein innovatives Konzept für einen Trainingsworkshop war daher der letzte Teil des Forschungsprojektes.

Dieses Konzept basiert auf der sogenannten „Critical Incident Technique“ und wurde im Rahmen des Projektes sowohl im Unternehmens- als auch im Hochschulkontext bereits für Workshops eingesetzt. Im Zentrum des nun ausgereiften Schulungskonzeptes steht die Arbeit an Fallstudien aus der nachhaltigen Einkaufspraxis. Die Teilnehmenden erarbeiten, erleben und diskutieren verschiedene Lösungsansätze und deren Auswirkungen aus verschiedenen Perspektiven. Dabei geht es beispielsweise um die erfolgreiche Lösung von Situationen wie dieser:

Erleben der kritischen Situation im Workshop

Ein neuer Vertrag mit einem wichtigen Lieferanten im Ausland steht zur Unterschrift bereit. Allerdings weigert sich der Geschäftspartner, die im Vertrag enthaltenen Nachhaltigkeitsstandards anzuerkennen. Es sind bereits mehrere Gespräche zu diesem Thema geführt worden, bisher jedoch ohne eine Lösung. Der Vertragsabschluss eilt, die internen Auftraggeber an den Einkauf warten darauf, die Zusammenarbeit mit dem Lieferanten starten zu können. Die Unternehmensrichtlinien schreiben vor, dass die Nachhaltigkeitsstandards verpflichtender Vertragsbestandteil sind. Ein weiteres Gespräch mit Vertretern des Lieferanten steht nun an und soll unbedingt zum Vertragsabschluss führen.

Die Schulungsteilnehmer und Teilnehmerinnen diskutieren, wie man die Situation so vorbereiten kann, dass das gewünschte Ergebnis erreicht wird.

Gleichzeitig schlüpft eine andere Gruppe in die Rolle des Lieferanten, und bereitet sich aus dieser Perspektive ebenfalls auf das Gespräch vor. Der vorgegebene Grundtenor aus Lieferantensicht ist es, Kosten für möglicherweise erforderliche Zertifikate und andere Maßnahmen zu vermeiden, und außerdem keine vertraglich festgelegte Verantwortung für Nachhaltigkeitsstandards in der eigenen Lieferkette übernehmen zu müssen. Beide Gruppen bereiten sich im Workshop ausführlich vor, und erproben im Rollenspiel die entwickelte Gesprächstaktik. So erfahren die Teilnehmenden im Workshop, wie man Lieferanten so steuert und berät, dass Nachhaltigkeitsrisiken minimiert werden. Sie lernen, Verhandlungen in Nachhaltigkeitsthemen erfolgreich zu führen und Konflikte zu entschärfen – im Kontakt mit Lieferanten, internen Partnerabteilungen und mit verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen.

Die gezielte Schulung an Praxissituationen, die im Übrigen sehr oft ein Dilemma darstellen, hilft bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsstandards im Einkauf, ist aber natürlich nicht der einzige Erfolgsfaktor.

Verhandlungen führen, Konflikte entschärfen

Wenn jedoch die gezielte Entwicklung von individuellen Nachhaltigkeitskompetenzen mit einer fundierten strategischen und prozessualen Ausrichtung auf organisatorischer Ebene im Unternehmen kombiniert wird, kann Nachhaltigkeit im Einkauf erfolgreich und wirksam umgesetzt werden. Mitarbeiter und Führungskräfte im Einkauf sind diejenigen, die nachhaltiges Lieferkettenmanagement umsetzen müssen, und es lohnt sich, sie dafür bestmöglich auszubilden und sie durch Prozesse und Strukturen zu unterstützen. Nur dann kann gelingen, was das Ziel ist: Menschenrechte, Sozial- und Umweltstandards umzusetzen als Basis für zuverlässige Geschäftsbeziehungen, Produktqualität und Innovationen.

Kompetenzcluster und Kompetenzbeschreibungen (Beispiele)

„Fachspezifische Kompetenzen“: Nachhaltigkeitsinstrumente im Lieferantenmanagement

Lernzielbeschreibung:

Einkaufsverantwortliche kennen Instrumente, die für ein nachhaltiges Lieferkettenmanagement angewendet werden können. Sie wählen passende Instrumente in spezifischen Einkaufssituationen aus und können diese Instrumente anwenden.

Beobachtbares Verhalten (Beispiele)

Der/die Einkaufsverantwortliche ...

- analysiert und bewertet die Nachhaltigkeitsperformance von Lieferanten.
- achtet bei der Auswahl neuer Lieferanten auf mögliche Umwelt- und Sozialrisiken.
- nutzt Nachhaltigkeitsrichtlinien als Basis für die Lieferantenbewertung.
- überlegt, wie man Nachhaltigkeitsstandards überprüfen kann.
- fragt Lieferanten nach Nachhaltigkeitskennzahlen, Zertifikaten und anderen spezifischen Informationen.

- führt Besprechungen mit Lieferanten durch, um gemeinsam die einzelnen Punkte einer Nachhaltigkeitsrichtlinie durchzugehen und Maßnahmen zur Umsetzung zu ermitteln.
- fragt Lieferanten nach deren Richtlinie für nachhaltige Beschaffung.
- Sucht in Lieferantengesprächen gezielt nach Belegen für die Umsetzung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen.
- führt Lieferantentrainings durch.
- wendet einen Self-Assessment Fragebogen an.
- wendet Nachhaltigkeitsaudits zielgerichtet an.
- bereitet sich auf die Durchführung von Audits vor.
- kennt Deeskalationsprozesse und wendet sie an.

“Kognitive Kompetenzen“: Systemisches Denken **Lernzielbeschreibung:**

Einkaufsverantwortliche verstehen, welche Auswirkungen nachhaltiges Lieferketten-management auf Akteure im Liefernetzwerk hat. Sie erkennen Zusammenhänge und können Situationen aus unterschiedlichem Blickwinkel bewerten.

Beobachtbares Verhalten (Beispiele) **Der/die Einkaufsverantwortliche ...**

- entwickelt einen Business Case für Nachhaltigkeit.
- versteht Modelle der Kreislaufwirtschaft.
- kann in kritischen Situationen verschiedene Anforderungen unter einen Hut bringen.
- versteht den Gesamtzusammenhang und die unterschiedlichen Bedürfnisse verschiedener Interessensgruppen.
- leitet aus übergeordneten Unternehmenszielen gezielt Maßnahmen für den Einkauf ab, die diese Ziele unterstützen.
- kann darlegen, wie der Einkauf zur Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens beiträgt.
- vertritt die Einkaufssicht in komplexen interdisziplinären Entscheidungsprozessen.
- erkennt den Zusammenhang zwischen Risikomanagement und Nachhaltigkeit.
- versteht den Zusammenhang zwischen schlechten Arbeitsbedingungen in der Lieferkette und Produktqualität.
- erkennt die Auswirkung von Umweltverstößen in der Lieferkette für den Lieferanten, für das eigene Unternehmen und die gesamte Branche und kann die Risiken beschreiben.

Veröffentlichungen zu dem Forschungsprojekt:

- [Schulze, Heike, & Bals Lydia \(2020\) : Implementing sustainable purchasing and supply management \(SPSM\) : A Delphi study on competences needed by purchasing and supply management professionals, accepted at Journal of Purchasing & Supply Management, Volume 26, Issue 4, 100625.](#)
- [Bals, L., Schulze, H., Kelly, S., & Stek, K. \(2019\). Purchasing and supply management \(PSM\) competencies : Current and future requirements. Journal of Purchasing and Supply Management, 25\(5\).](#)
- [Schulze, H., Bals, L., & Johnsen, T. E. \(2019\). Individual competences for sustainable purchasing and supply management \(SPSM\). International Journal of Physical Distribution & Logistics Management.](#)

Die Autorinnen:

Prof. Dr. Lydia Bals

Professorin für BWL mit den Schwerpunkten Material/-Produktionswirtschaft, Logistik und Supply Chain Management an der Hochschule Mainz

lydia.bals@source4future.de

<https://source4future.de>

Dr. Heike Schulze

Coordinator Drive Sustainability at CSR Europe, Consultant, Dozentin

mail@heikeschulze.de

www.heikeschulze.de

Beschaffung – Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik – Ausgabe 03/2021

7. Sozialgesetzgebung/Tarifpolitik

7.1. Beiträge zum Landesamt für Soziale Sicherheit - 1. Quartal 2021

Bereiche	ARBEITER			ANGESTELLTE		
	in % des Bruttolohnes zu 108 %			in % des Bruttogehaltes		
	Arbeitn.	Arbeitg. (1)	Gesamt	Arbeitn.	Arbeitg.	Gesamt
<i>Globaler Beitrag</i>						
Altersrente	7,50	8,86	16,36	7,50	8,86	16,36
Krankheit-Invalidität						
* Pflege	3,55	3,80	7,35	3,55	3,80	7,35
* Entschädigung	1,15	2,35	3,50	1,15	2,35	3,50
Arbeitslosigkeit	0,87	1,46	2,33	0,87	1,46	2,33
Arbeitsunfall		0,30	0,30		0,30	0,30
Berufskrankheiten		1,00	1,00		1,00	1,00
Familienzulagen		7,00	7,00		7,00	7,00
Bezahlter Bildungsurlaub		0,05	0,05		0,05	0,05
Begleitplan		0,05	0,05		0,05	0,05
Kinderbetreuung		0,05	0,05		0,05	0,05
Tax-shift 2016		-5,04	-5,04		-5,04	-5,04
Total Teil 1	13,07	19,88	32,95	13,07	19,88	32,95
<i>Sonstige allgemeine Beiträge</i>						
Jahresurlaub (2)		5,57	5,57			
Asbestfonds		0,01	0,01		0,01	0,01
Arbeitsunfall		0,02	0,02		0,02	0,02
Arbeitslosigkeit (zeitw., ältere)		0,10	0,10		0,10	0,10
Lohnmäßigung		5,12	5,12		5,12	5,12
<i>Beitrag Arbeitslosigkeit</i>						
* ab 10 Arbeitnehmer		1,60	1,60		1,60	1,60
* Lohnmäßigung		0,09	0,09		0,09	0,09
<i>Betriebsschließung</i>						
Klassische Mission						
* 1-19 Arbeitnehmer		0,12	0,12		0,12	0,12
* Lohnmäßigung		0,01	0,01		0,01	0,01
* ab 20 Arbeitnehmer		0,17	0,17		0,17	0,17
* Lohnmäßigung		0,01	0,01		0,01	0,01
Teilarbeitslosigkeit						
* Beitrag		0,14	0,14		0,14	0,14
* Lohnmäßigung		0,01	0,01		0,01	0,01
Gesamtes Total						
* 1-9 Arbeitnehmer	13,07	30,98	44,05	13,07	25,41	38,48
* 10-19 Arbeitnehmer	13,07	32,67	45,74	13,07	27,10	40,17
* ab 20 Arbeitnehmer	13,07	32,72	45,79	13,07	27,15	40,22

(1) Aufgrund der Staatsreform, Einführung eines Arbeitgeber-Basisbeitrages von 24,92%

(2) nicht inbegriffen der Beitrag von 10,27 % der Bruttolöhne zu 108 % des letzten Jahres, zu zahlen spätestens am 30/04.

Im Vergleich zum 4. Vierteljahr 2020 sind zwei Änderungen zu verzeichnen: der Beitrag für die Teilarbeitslosigkeit steigt und beläuft sich 2021 auf 0,14%. Die zweite Änderung betrifft den Asbestbeitrag in Höhe von 0,01% der im ersten und im zweiten Quartal erhoben wird.

Zur Erinnerung:

- *Tax shift: Senkung auf 25%*

Ab dem 1. Januar 2018 wird der Beitrag für Arbeitnehmer der Privatwirtschaft auf 25% festgelegt. Die schrittweise Senkung der Arbeitgeberbeiträge auf 25% ist ab dem zweiten Quartal 2016 gestartet. Die Senkung auf 25% wird durch eine schrittweise Senkung des **Basis-Arbeitgeberbeitrags** und des **Beitrags zur Lohnmäßigung** erzielt. Der Basis-Arbeitgeberbeitrag für Arbeitnehmer der Kategorie 1 (Privatwirtschaft) des Artikels 330 des Programmgesetzes vom 24. Dezember 2002 wird von 22,65% auf 19,88% gesenkt. Die Senkung betrifft ebenfalls den Beitrag zur Lohnmäßigung der von 7,35% auf 5,12% festgelegt wird.

- *Beitrag für Betriebsschließung*

Die Beitragssätze für die klassische Mission werden auf das Vorjahresniveau behalten: 0,12% für Unternehmen mit weniger als 20 Arbeitnehmern und 0,17% für Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern. Der Beitrag für 2021 wird auf 0,14% angehoben.

- *Beitrag für den Asbestfonds*

Im Rahmen der Revision bezüglich der Finanzierung des Asbest-Fonds bleibt der Beitrag auf 0,01% der Löhne/Gehälter festgelegt, die für die Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge in Betracht gezogen werden. Der Beitrag wird in den ersten beiden Quartalen des Jahres erhoben. Im dritten und vierten Quartal ist der Beitrag nicht fällig.

- *Jahresurlaub für Arbeitnehmer*

Der Beitrag für den Jahresurlaub der Arbeiter sinkt schrittweise seit 2015. Diese Beitragssenkung wird auf den Quartalsbeitrag berechnet, der sich seit jeher auf 6% belief. Zum 1. Januar 2018 wird dieser Beitrag ein letztes Mal verringert und wird nach ständiger Senkung von 5,61% auf 5,57% festgelegt. Der Jahresbeitrag in Höhe von 10,27% bleibt unverändert.

Nachfolgende Beiträge wurden in dieser Tabelle nicht aufgenommen. Es handelt sich um:

- * den Sonderbeitrag zur sozialen Sicherheit seit 1. April 1994;
- * den Beitrag in Höhe von 8,86 % auf die Arbeitgeberleistungen im Rahmen einer übergesetzlichen Pensionsabsicherung;
- * den Beitrag in Höhe von 10,27 % zur Finanzierung des Jahresurlaubs von Arbeiter, berechnet auf 108 % der Lohnmasse des vorhergehenden Jahres und im Laufe des Monats April zu zahlen;
- * da bis zu diesem Tag kein branchenübergreifendes Abkommen getroffen wurde, ist weiterhin unklar, ob der Beitrag für die Ausbildung und die Beschäftigung von Risikogruppen um weitere zwei Jahre verlängert wird. Der Beitrag ist von den abgeschlossenen sektoriellen Vereinbarungen abhängig. Falls keine sektorielle Vereinbarung hinterlegt wurde, wird der Beitrag auf 0,10% festgelegt.

Dieser Beitrag ist fällig für die Arbeitgeber, für die diesbezüglich bis zum 1. Oktober des genannten Jahres kein Kollektivabkommen bei der zuständigen Kanzlei des Beschäftigungsministeriums hinterlegt wurde;

- * die durch das L.S.S. erhobenen Beiträge für die Existenzsicherheitsfonds;
- * die „Decava“-Sonderbeiträge für Arbeitslosenregelungen mit Betriebszuschlag und „Canada dry“ (Zuschlag zum Vollzeit-Arbeitslosengeld).
- * der Sonderbeitrag in Höhe von 48,53% (eventuell verdoppelt) auf Zuschläge zum Zeitkredit auf Vollzeit- oder Halbzeitbeschäftigung auf Basis von Einzel- oder Betriebsvereinbarungen oder in Anwendung von sektoriellen Abkommen, die vor dem 30. September 2005 vereinbart wurden;
- * der Beitrag auf Firmenfahrzeuge und auf Mobilitätsbeihilfen;
- * die Solidaritätsabgabe von 8,13 % bezüglich der Einstellung von Studenten, die nicht der Sozialen Sicherheit unterworfen sind: 5,42 % zu Lasten des Arbeitgebers, 2,71 % zu Lasten des Arbeitnehmers. Zum 1. Januar 2012 wurden die verschiedenen Beitragssätze, bezüglich der Beschäftigung eines Studenten während der Sommerferien oder während des Schuljahres, ersetzt durch einen einzigen Beitragssatz für das gesamte Jahr ersetzt;
- * die Solidaritätsabgabe von 33 % seit 01/01/2009 auf die Zahlung oder Rückerstattung des Arbeitgebers von Verkehrsbußen des Arbeitnehmers;
- * der Sonderbeitrag auf verschiedene übergesetzliche Renten, oder Beitrag „Wijninckx“.
- * der neue Aktivierungsbeitrag des Programmgesetzes vom 21. Dezember 2017. Dieser Beitrag gilt ab dem 1. Januar 2018 für Arbeitgeber, die ältere Arbeitnehmer in Nichtaktivität versetzen. Der Betrag liegt zwischen 10% und 20% des Bruttogehalts. Der Prozentsatz hängt vom Alter des betroffenen Arbeitnehmers ab und der Tatsache, ob vom Arbeitgeber eine Weiterbildung angeboten wird.

Die Tabelle zeigt für jeden Sektor der Sozialen Sicherheit den Prozentsatz der sowohl für die Arbeiter als auch für die Angestellten zu leistenden persönlichen Beiträge und Arbeitgeberbeiträge an. Ferner werden in der Tabelle die Gesamtbeträge je nach Anzahl der beschäftigten Arbeitnehmer aufgeführt. Für beitragspflichtige Arbeitgeber und Arbeitnehmer sämtlicher Sektoren der Sozialen Sicherheit wurden die separaten Beiträge pro Sektor durch einen globalen Beitrag ersetzt.

8. Außenwirtschaft

8.1. IHK-Weiterbildungen im Bereich Außenhandel – Termine 2021

15.03.2021 - Warenursprung und Präferenzen - Ausfuhr in Drittländer - passive Veredlung - Aachen - 240,- Euro (*)

12.04.2021 - Zollverfahren und deren Abwicklung bei der Ein- und Ausfuhr - Aachen - 240,- Euro (*)

09.09.2021 - Die Incoterms ®: der optimale Einsatz im internationalen Warenverkehr - Aachen - 300,- Euro (*)

13.09.2021 - Warenursprung und Präferenzen - Ausfuhr in Drittländer - passive Veredlung - Aachen - 240,- Euro (*)

27.09.2021 - Zollverfahren und deren Abwicklung bei der Ein- und Ausfuhr - Aachen - 240,- Euro (*)

12.10.2021 - Exportkontrollrecht in der Praxis - Aachen - 280,- Euro (*)

Das Einschreibeformular für die Weiterbildungen finden Sie im nachfolgenden Link:
http://www.ihk-eupen.be/de/02_info/infos1409/EINSCHREIBEFORMULAR_NEU.pdf

(*) Für Nicht-Mitglieder der IHK Eupen-Malmedy-St. Vith wird zusätzlich zum angegebenen Entgelt eine Verwaltungsgebühr von 40 Euro pro Teilnehmer bzw. 10 Euro ab dem zweiten Teilnehmer desselben Betriebes für dieselbe Veranstaltung erhoben.

8.2. Auslandssprechtage der Wallonischen Region: siehe IHK-Webseite - Veranstaltungen - Exportsprechtage

Business Days Argentine- Brésil – Paraguay – Uruguay – 15-19.03.2021

Les Business Days constituent une occasion de rencontrer les Conseillers Économiques et Commerciaux de l'AWEX des 4 coins du monde ! Des thématiques comme l'approche marché, la recherche de partenaires et/ou de prospects, le suivi de démarches commerciales en cours, des questions juridiques, ... peuvent être abordées. Cette année, en raison de la situation liée au COVID-19, les rencontres se feront de manière virtuelle. Faites-vous accompagner et prenez conseil auprès des membres de notre réseau à l'étranger sans vous déplacer.

Intéressé par cette nouvelle formule de rencontre ? Inscrivez-vous (uniquement l'après-midi) et précisez-nous les questions/thématiques à aborder.

Conseillers économiques et commerciaux :

Aris Georgiopoulos

Conseiller économique et commercial

Ville de localisation : **BUENOS-AIRES**

T 54-11-4313-9739 ou 54-11-4315-0672

buenosaires@awex-wallonia.com

Pays de compétence

- **PARAGUAY**
- **ARGENTINE**

Stefano Missir di Lusignano

Conseiller économique et commercial

Ville de localisation : **RIO DE JANEIRO**

T 55-21-22.95.16.30

riodejaneiro@hub.brussels

Pays de compétence

- **BRÉSIL**

Rodrigo Dos Santos

Conseiller économique et commercial

Ville de localisation : **SAO PAULO**

T + 55 11 3262 4556

saopaulo@awex-wallonia.com

Pays de compétence

- **BRÉSIL**

Jimena Villar

Conseiller économique et commercial

Ville de localisation: **MONTEVIDEO**

T 598-2-628.07.28 ou 92.88

montevideo@hub.brussels

Pays de compétence

- **URUGUAY**

<https://www.awex-export.be/fr/agenda/business-days-argentine-bresil-paraguay-uruguay>

Source : AWEX AMERIC@COURRIEL – Mars 2021

8.3. La Pologne : Un pays résilient et plein d'atouts

Si, comme ailleurs, le COVID-19 y a fait des dégâts sanitaires et économiques, ce pays résilient devrait rapidement se relever. Doté de bien des atouts, il présente de nombreuses opportunités pour les exportateurs wallons.

Un dossier de jacqueline REMITS

La Pologne, un marché de plus de 38 millions de consommateurs potentiels d'un PIB affichant une croissance d'environ 5% depuis 2018, mérite tout l'intérêt des exportateurs wallons. Chaque année, l'AWEX y organise une mission multisectorielle. « La Pologne est un marché intéressant, confirme Céline Curvers, Area Manager pour la Pologne à l'AWEX. Nous organisons chaque année au moins une mission vers ce pays, l'un des plus grands marchés européens. » La mission sera basée à Varsovie, des rendez-vous pourront être organisés ailleurs dans le pays si des opportunités se présentent pour certaines entreprises. Quels types d'entreprises seraient particulièrement intéressées d'y participer ? D'une manière générale, ces missions attirent souvent des entreprises du secteur de la santé. En Pologne, ce secteur reste porteur, la télémédecine aussi. Les entreprises du secteur de la construction sont intéressées également. La Pologne construit énormément, particulièrement dans la construction 4.0. Les Polonais cherchent à rendre les chantiers plus efficaces. Ils auraient besoin de logiciels BIM, d'IT en général. Il commence à y avoir un intérêt pour des matériaux plus durables, isolants, notamment dans le préfabriqué. La Pologne n'est pas très verte depuis 2015 avec une tendance actuelle à vouloir retourner vers les énergies fossiles. Les prix des matériaux ont pas mal augmenté. La main d'œuvre commence à se faire rare. Heureusement, pendant la période de déconfinement, les travailleurs transfrontaliers ont pu revenir, notamment les Ukrainiens. »

OPPORTUNITÉS DANS DES SECTEURS DE POINTE

En 2016, la Pologne s'est Lancée dans un vaste programme de modernisation de ses structures. « Il peut y avoir aussi des opportunités pour nos entreprises dans le secteur des infrastructures, la construction de routes. La Pologne continue à investir. Certaines de nos entreprises y sont présentes depuis plusieurs années. » Le Plan de Développement Responsable (PDR) du gouvernement actuel veut s'ancrer sur des bases économiques solides où la solidité joue un rôle prépondérant. « L'objectif est de passer d'une économie basée sur les bas salaires à une économie plus productive grâce, notamment, à l'innovation et aux investissements en R&D dans des secteurs de pointe tels que l'aéronautique, l'automobile, la défense, l'informatique, la chimie, etc. Ainsi, le système de passation des marchés publics deviendra plus exigeant au niveau technologique. De façon générale, le pays a de grands besoins pour sa mise en conformité avec les standards européens, ce qui représente certainement des opportunités d'affaires. »

UN NOUVEL AÉROPORT DEVRAIT ÊTRE CONSTRUIT

Selon le dossier sectoriel sur l'impact économique du Covid-19 réalisé par le bureau de l'AWEX à Varsovie, « le marché polonais du fret aérien s'est bien développé au cours des deux dernières années. En 2018, le transport a augmenté de 7,2 %. L'augmentation prévue de la demande de transport aérien en Pologne fait face au manque d'infrastructures appropriées. La solution pour remédier à ce manque pourrait être la construction de CPK (Centralny Port Lotniczy - Aéroport central), un hub aéroportuaire et multimodal d'envergure entre Varsovie et Lodz capable à terme de desservir jusqu'à 100 millions de passagers par an. » L'industrie du transport aérien voit un grand potentiel dans le développement de l'e-commerce. En 2019, ce marché représentait déjà 10,2 milliards d'euros. »

Le secteur des services, qui représente plus de 68% du PIB de la Pologne, est en pleine expansion. Il comprend les services financiers, la logistique, l'hôtellerie, Les services aux collectivités et l'informatique. Le secteur secondaire, 30% du PIB, représente également de belles opportunités dans les domaines de la fabrication de machines, des télécommunications, de l'environnement, du transport, de la construction, de la préparation industrielle des aliments et des technologies de l'information. « L'industrie automobile a bien résisté aux effets de la crise économique car ce secteur était positionné sur le bon créneau au bon moment (demande de petits véhicules économiques). En revanche, les secteurs industriels traditionnels comme la sidérurgie et la construction navale, sont en déclin. » Enfin, le secteur primaire fait moins de 2% du PIB. La Pologne est relativement riche en ressources naturelles et les principaux minerais produits sont le charbon, le soufre, le cuivre, le plomb et le zinc. Traditionnellement terre agricole, le pays emploie 11% de sa population active en agriculture et est généralement autosuffisant sur le plan alimentaire.

« L'importation de bière reste un marché de niche. Les bières spéciales se vendent assez cher. L'année dernière, l'AWEX Varsovie a organisé, en partenariat avec l'Elephant Belgian Pub de Varsovie, la présentation de plusieurs bières wallonnes dans ce bar belge. Plusieurs brasseries wallonnes se sont rendues sur place pour présenter leurs bières. Les Polonais sont fort intéressés par le bio, Les produits sans gluten, sans lactose, l'épicerie fine... Toute cette nouvelle vague dans l'alimentaire les attire... »

LA POLOGNE ET L'EUROPE

La Pologne est, et restera jusqu'en 2027 au moins, le plus important bénéficiaire des Fonds structurels et d'investissements européens. Entre 2014 et 2020, la Pologne a reçu 77,6 milliards d'euros. Pour la prochaine période 2021-2027, suite au Covid-19, la Pologne restera un des premiers bénéficiaires des fonds européens. En effet la conclusion des négociations pour le budget UE 2021-2027 prévoit d'octroyer à la Pologne un total de 160 milliards d'euros, à partir de différents fonds.

IMPACT ÉCONOMIQUE DU COVID-19

Comme partout ailleurs, la Pologne a souffert de la crise sanitaire. Le bureau de l'AWEX à Varsovie a fait le point par secteur.

AGROALIMENTAIRE

VIANDE

L'arrêt des activités commerciales, restaurants, hôtels, les perturbations logistiques du transport des animaux et de la viande, le manque de personnel et les problèmes financiers des producteurs impactent le secteur de la viande. Plusieurs organisations de l'industrie de la viande ont appelé les politiques à prendre des mesures (simplification des démarches administratives, aide à l'embauche de travailleurs étrangers, report des délais de paiement).

LAIT

L'épidémie a également de fortes conséquences sur le marché de la sans-formation du lait. Les industriels se sont donc organisés face à la crise. L'Association polonaise des transformateurs de lait fait une demande auprès du ministère de l'Agriculture de reconnaissance des usines laitières comme infrastructures essentielles.

FRUITS

La Pologne est le plus grand producteur européen de poilasses, mais aussi de framboises, groseilles, fraises, griottes. Le raffermissement des prix sur le marché européen de la pomme est déjà observé. La crise se traduira par une diminution de l'offre de fruits et de légumes et par un accroissement des problèmes liés à l'exportation des fruits polonais et aux importations en provenance des pays européens et asiatiques.

BIÈRE

La Pologne produit en moyenne 10% de la production totale de bière de l'Union européenne, à la 3e place du podium européen. Le chiffre d'affaires du secteur s'élevait à 4500 millions d'euros en 2018 et à 4137 millions d'euros en 2019. Le marché va croître annuellement de 5,3 % entre 2020 et 2023.

La consommation moyenne par habitant de 94,5 litres en 2019 place la Pologne parmi les 5 premiers pays consommateurs de bière d'Europe. Plus de 1500 marques de bières sont produites en Pologne. Un nombre qui ne cesse de croître, les brasseries élargissant constamment leur offre et lançant de nouveaux produits. Parmi les plus de 300 brasseries, il y a les méga-brasseries internationales qui produisent près de 6 millions d'hectolitres de bière par an, mais aussi de petites unités indépendantes, dont les plus petites ne produisent qu'environ 10 hectolitres de bière par an. En 2019, les brasseries artisanales ont lancé 6 nouvelles bières chaque jour et une nouvelle brasserie a été créée chaque semaine. Les brasseurs recherchent souvent des ingrédients originaux, car les clients veulent de la nouveauté et rechignent à tester une nouvelle bière qui n'aurait pas quelque chose de spécial. Bien que le Polonais boive volontiers tise bière blonde, il s'oriente de plus en plus vers d'autres bières, plus typées. Le marché de la bière sans alcool connaît également un bel essor. Le marché de la bière artisanale n'a cessé de croître depuis 2011 jusqu'à l'introduction des restrictions imposées par l'épidémie. Les bières de luxe représentent également une nouvelle tendance. En 2019, les brasseries en Pologne tournaient à plein rendement et les producteurs nationaux n'arrivaient pas à suivre les volumes des commandes.

L'industrie brassicole a un impact énorme sur l'environnement économique. En 2018, les brasseurs ont dépensé 1,5 milliard d'euros pour les produits et le matériel nécessaire à la production dont 1,35 milliard d'euros ont été dépensés localement.

Les brasseries utilisent les matières premières provenant surtout de cultures locales, bien que dans certains cas, la demande de l'industrie soit supérieure aux capacités des producteurs polonais.

Pendant la crise sanitaire, l'isolement social, la fermeture des restaurants et Les restrictions dans les magasins ont lourdement affecté l'industrie brassicole. Les Polonais confinés dans leur logement ont été moins intéressés par l'achat de bières. Selon les données des membres de l'Union des brasseries polonaises, les ventes de bières dans les premières semaines de l'épidémie, en mars 2020, ont diminué d'environ 4,5 à 5 % par rapport à la même période l'année dernière. La saison pour la bière qui commence traditionnellement fin avril en Pologne est cette année en danger. Selon le CMR (Market Monitoring Center), le volume des ventes de bières en mars dans les magasins de petite taille a baissé d'environ 6 %. Les nouvelles restrictions introduites par le gouvernement ont obligé les clients à limiter leurs achats aux produits de première nécessité. Confinés, les Polonais se sont intéressés davantage au brassage à domicile. L'intérêt pour les équipements de brassage à domicile a augmenté d'environ 30%. Les matières premières se sont également bien vendues.

TRANSPORTS

En 2019, les revenus des transports en Pologne ont augmenté de 8,6 % et se sont élevés à 57 milliards d'euros.

ROUTIER

Actuellement, les entrepreneurs polonais disposent d'une flotte de plus de 247 000 véhicules pour le transport international de marchandises et de près de 14 000 bus. Selon les prévisions de Business Monitor International pour l'année 2020, annoncées avant la crise, le volume des marchandises transportées par la route aurait dû augmenter de 4,7 à 5,0%. Fin 2018, le Parlement européen a soutenu une réduction de 20% des émissions de CO2 d'ici 2025 et une réduction de 35% d'ici 2030 par rapport à 2019. De nouvelles normes d'émissions d'échappement et des interdictions de circulation pour les voitures nécessiteront des investissements dans du nouveau matériel roulant. Des difficultés étaient déjà présentes avant la crise : pénurie d'employés et pression salariale, réglementation plus stricte du secteur et protectionnisme routier, incertitude quant à la forme future du marché et aux effets des nouvelles réglementations sur les transporteurs nationaux. En juillet 2020 une réglementation sur les travailleurs détachés devrait théoriquement entrer en vigueur dans l'Union européenne, selon laquelle le conducteur serait soumis à la législation du travail du pays dans lequel il réside.

L'épidémie a eu un impact dramatique sur la situation des transporteurs. Le secteur s'est écroulé en quelques jours et 97% des entreprises ont dû cesser leurs activités. Le marché des touristes chinois a disparu en premier, les autres ont suivi. Plus d'excursions scolaires, de pèlerinages, de conférences. Certaines sociétés ont rapidement vu fondre leur trésorerie, tandis que leurs banques n'ont pas voulu attendre le remboursement des leasings et crédits. Les sociétés craignent que leurs conducteurs soient obligés de les quitter pour aller chercher du travail ailleurs, ce qui rendrait plus complexe le redémarrage de l'activité une fois la crise passée. Les transporteurs polonais, qui maintiennent une position forte dans l'UE depuis des années, se sont retrouvés pris au piège. La dette de près de 25000 entreprises du secteur des transports atteignait 210 millions d'euros début avril. Le transport routier de marchandises polonais représente aujourd'hui 16,4% du volume réalisé par les 28 membres de l'UE. Il se classe au 2^{ème} rang derrière l'Allemagne, et au 1^{er} rang pour le seul transport international avec 28% de parts de marché. Sur ce segment, la Pologne est devenue leader dès 2007 et sa position dominante se renforce, ce qui permet d'ailleurs de compenser largement la stagnation du transport national constaté depuis 2013. Deux mois après le début de la pandémie, près de la moitié des transporteurs polonais déclaraient un chiffre d'affaires similaire à celui d'avant le début de la crise. Pour le reste des transporteurs, la situation est devenue dramatique. Le chiffre d'affaires des sociétés de transport polonais a diminué de 30% par rapport à l'année précédente (CA de 2019 = près de 29,3 milliards d'euros).

AERIEN

Jusqu'à la pandémie, le marché polonais du transport aérien de passagers détenait l'un des plus grands potentiels de croissance d'Europe. En 2019, le nombre de passagers dans les aéroports polonais avait augmenté de 10,5%, soit plus de 50 millions de passagers accueillis. Les lignes régulières et les charters ont transporté 13 850 281 passagers en 2018 (18% de plus qu'en 2017).

En raison de la pandémie, la Pologne a arrêté presque tout le trafic aérien de passagers. Les compagnies aériennes ont immobilisé tous les avions, mis leurs employés en congé forcé, baissé les salaires et certaines ont réduit leurs effectifs. Début juin, les vols domestiques ont été rétablis et les vols internationaux pour certaines destinations ont repris mi-juin. Début juillet, les liaisons internationales de LOT Polish Airlines ont été rétablies avec 20 villes européennes, au début principalement des liaisons avec les pays de la zone Schengen, ainsi qu'avec les destinations estivales préférées des Polonais.

FERROVIAIRE

En 2019, 335,9 millions de passagers ont voyagé en train, soit une augmentation de 25 millions (8%) par rapport à 2018. La plupart des passagers ont utilisé les services du transport régional opérant en 2019 sous la marque Polregio. En 2019, d'importantes augmentations du nombre de passagers ont également été observées chez les transporteurs publics locaux. Les mesures visant à prévenir la propagation du virus ont considérablement affecté le fonctionnement des services aux passagers. Conformément aux recommandations, les Polonais ont limité les déplacements au strict minimum. Le taux de fréquentation des trains circulant au cours de la dernière semaine de mars était d'environ 11% en moyenne. En matière de fret, le volume de marchandises transportées par rail en tonnes-kilomètres place la Pologne au 2e rang des pays de l'UE-28, entre la France et l'Allemagne. En 2019, plus de 236 millions de tonnes de fret ont été transportées par rail, soit une baisse de 5% par rapport à 2018.

La situation épidémique a moins d'impact sur le trafic de marchandises que sur le transport de passagers, du fait de l'absence de restrictions et de la circulation des trains de marchandises dans les transports internationaux. La Pologne a l'ambition de devenir le hub logistique reliant la Chine à l'Occident. La croissance rapide du transport ferroviaire entre la Chine et l'Europe est favorable à la Pologne. La ville de Malaszewicze, frontalière de la Biélorussie, au sud-est de la Pologne, traite environ 90 % du fret ferroviaire entre la Chine et l'Europe. La ligne reliant Chengdu à Lodz au centre de la Pologne, est l'une des lignes de chemin de fer Chine-Europe les plus exploitées et représentait près d'un quart du volume total de fret entre la Chine et l'Europe en 2018. Elle est empruntée 4 fois par semaine de la Chine vers l'Europe et 2 à 3 fois par semaine vers la Chine.

LIVRAISONS DE COLIS

Le secteur du transport des colis et des livraisons de courrier express a connu un véritable boom. Un service assez récent en Pologne, les premières livraisons express y sont apparues dans les années 1990. Le pays reste cependant à la traîne par rapport à d'autres pays de l'UE avec seulement 2,5 % du marché européen en valeur et 4,8 % en parts de marché. En 2018, les sociétés de livraisons de colis et de courriers express ont acheminé plus de 476 millions de colis.

La croissance annuelle moyenne est d'environ 15%, ce qui traduit un rythme très soutenu. En 2023, la valeur du marché devrait atteindre près de 2,7 milliards d'euros. Selon les prévisions de la Poste polonaise, les opérateurs devraient traiter près de 850 millions de colis, soit le double de 2017.

Ce marché est dominé par 7 opérateurs avec la DPD (Poste française) en tête qui dispose d'un réseau de plus de 2 200 points d'expédition/collecte. Une autre société européenne présente est GLS (British Post), suivent les intégrateurs mondiaux DHL, UPS et FedEx. La Poste polonaise possède environ 12 500 points de collecte. Ces entreprises sont les grandes gagnantes de l'essor du commerce électronique pendant la pandémie.

Les clients veulent limiter les risques de contact avec d'autres personnes y compris les coursiers, ce qui privilégie l'utilisation de casiers automatisés pouvant être ouverts à l'aide d'une application pour smartphone. InPost a été la première entreprise en Pologne à avoir créé un réseau de points d'expédition et de collecte de colis dans des casiers automatisés accessibles 24/7. Actuellement, le réseau compte 5 000 machines à casiers automatisés. InPost profite de la conjoncture économique et accélère la mise en œuvre de ses plans de développement.

CONSTRUCTION

Jusqu'il y a peu, le bâtiment allait battre de nouveaux records en Pologne. Selon l'Office central des statistiques de Pologne, en février 2020, le secteur de la construction enregistrait une augmentation de 5,5 % par rapport au même mois en 2019 et 14 % par rapport au mois de janvier. En février dernier, 16 050 logements ont été construits. Avec la pandémie, la capacité de production des entreprises a fortement diminué en raison de l'absence de nombreux employés et ouvriers pour cause de maladie, garde des enfants, etc.

Le nombre d'arrêts de travail dans la construction a augmenté de 300 % par rapport à la même période l'année précédente, dû principalement à l'absence de salariés pour cause de quarantaine à domicile, la baisse d'au moins 20 % des employés en provenance d'Ukraine, la réduction ou la suspension de la production de nombreuses matières premières, les problèmes de livraison ou de transport, les difficultés à endiguer la propagation de la maladie sur les chantiers, malgré les mesures sanitaires.

Dans la construction, 46 % d'entreprises craignent une baisse imminente du chiffre d'affaires. Pour les grandes entreprises, la situation reste relativement bonne, celles-ci ayant accumulé des réserves de trésorerie qui leur permettent de fonctionner sans trop de restrictions. Il n'en va pas de même pour les PME qui ont été touchées par le gros problème du départ de travailleurs étrangers, notamment ukrainiens, et grâce auxquels elles fonctionnaient.

Les entreprises de parachèvement sont durement impactées par la crise, pour lesquelles la perte du CA est d'au moins 50 %. La réduction des disponibilités des matériaux de construction entraînera forcément une baisse du nombre de nouveaux chantiers, dû aux pénuries de personnel et à un ralentissement des livraisons. Ce qui va engendrer une réduction des investissements dans la construction.

E-COMMERCE

Les Polonais achètent de plus en plus en ligne. La valeur du marché du commerce de détail en Pologne incluant l'e-commerce est estimée à environ 135,8 milliards d'euros. Selon les prévisions, elle dépassera les 163 milliards d'euros en 2021. La principale tendance du commerce de détail sera la transformation numérique des points de vente. La valeur du marché de l'e-commerce polonais se classe 13e parmi les marchés de commerce électronique à la croissance la plus rapide au monde avec 12 milliards d'euros en 2019. Le pourcentage d'internautes qui achètent en ligne augmente chaque année. En 2019, 62 %, soit 6% de plus qu'en 2018.

En 2019, les produits les plus achetés étaient les vêtements, les livres, les films et la musique, les billets pour les événements, les chaussures, les produits cosmétiques, l'électronique, les voyages, etc. Selon les prévisions, la valeur du marché polonais du commerce électronique devrait atteindre jusqu'à 17 milliards d'euros en 2020.

En raison de la pandémie, les commerces en ligne ont enregistré des hausses considérables de transactions par rapport à 2019. Les hausses les plus importantes ont été enregistrées dans le commerce alimentaire, la santé et la beauté, les pharmacies, les livres et multimédia, cadeaux, matériaux et équipements pour la maison et le jardin. Le secteur TIC connaît une demande accrue de matériel, de services et de logiciels pour répondre aux nouveaux besoins du travail à distance.

Les producteurs et fournisseurs d'applications de communication en ligne, notamment la visioconférence, profitent largement de cette situation. Selon les analystes, la pandémie aura un impact indéniable sur le développement de l'e-commerce alimentaire en Pologne, qui enregistre des résultats record. Le nombre de transactions effectuées en mars a augmenté d'environ 240 %. Ce changement de comportement a incité plusieurs enseignes présentes sur le marché polonais à saisir de nouvelles opportunités et à se lancer rapidement dans la vente en ligne.

PAYS RÉSILIENT

Pour Céline Curvers, la Pologne devrait se relever rapidement de la crise sanitaire. « C'est un pays assez résilient. On estime une chute du PIB entre moins 4 et moins 5 % en 2020 et on s'attend à plus 5 % de croissance en 2021. Déjà en 2008, La Pologne avait vite relevé la tête. Les Polonais font vite face à l'adversité. »

L'Allemagne, premier partenaire commercial

Les exportations de la Pologne (machines et matériel de transport, produits semi-finis, produits manufacturés divers, produits alimentaires et animaux vivants) partent vers l'Allemagne (28,2% des exportations), puis vers la République Tchèque (6,4 %) et Le Royaume-Uni (6,2 %). Les importations de la Pologne (machines et matériel de transport, produits semi-finis, produits chimiques, minéraux, carburants, lubrifiants, etc.) viennent d'Allemagne (22,4 % des importations), de Chine (18 %) et de Russie (11.6%). (Source WIT World Bank).

Relations commerciales avec la Wallonie

La Pologne est l'un des principaux partenaires commerciaux de la Wallonie. Depuis plusieurs années, la Pologne se maintient au 9e rang d'exportation pour la Wallonie avec plus de 1184 millions d'euros d'exportations wallonnes en 2019, soit une hausse de 4,7 % de nos exportations en 2019, et ce malgré une légère baisse de nos exportations en 2018. Les trois premiers secteurs wallons d'exportation vers la Pologne sont Les produits des industries chimiques et pharmaceutiques, les métaux communs et les ouvrages en ces métaux et les matières plastiques et caoutchouc et les ouvrages en ces matières. Les importations ont augmenté de 13,8 % en 2019. La Pologne est au 14e rang de nos fournisseurs.

Ces entreprises font des affaires en Pologne

Si plusieurs grandes entreprises wallonnes ont implanté une filiale en Pologne, dont Joskin, fabricant de machines agricoles à Soumagne, qui a été l'une des premières sociétés wallonnes à investir en Pologne, d'autres entreprises y exportent leur savoir-faire et leurs produits et/ou services.

Abesim, bureau d'ingénierie spécialisé dans l'expertise environnementale et la dépollution des sols à Wavre, travaille également en Pologne où sa société sœur polonaise Abesim Polska est en phase de développement et a, notamment, réalisé un audit de l'amiante d'un terrain.

Aluthermo, à Saint-Vith, spécialiste de l'isolation mince réfléchissante, a participé à des foires spécialisées en Pologne où elle a décroché des contrats pour ses isolants thermiques. Elle a aussi participé à la visite d'Etat en 2015. Son produit Aluthermo Quattro a remporté la médaille d'or pour le meilleur produit lors d'un concours sur la foire Interbud 2018 en Pologne.

Automatic Systems, basée à Wavre, active depuis 50 ans et spécialisée dans l'automatisation du contrôle sécurisé des entrées, des portiques d'accès à l'intérieur des bâtiments, et des barrières de péages autoroutiers et de parkings, exporte ses équipements dans 150 pays, dont la Pologne où des portiques d'accès sont installés dans des entreprises.

GD Tech, bureau d'ingénierie An spécialisé dans les prestations de services en analyse numérique et, depuis une dizaine d'années, dans la simulation de crashes de véhicules contre des équipements routiers. Elle traite avec des constructeurs d'équipements routiers un peu partout dans le monde, dont en Pologne où la société exporte de manière plus régulière depuis l'année dernière suite à une mission économique organisée par l'AWEX.

Spacebel, spécialisée dans le domaine spatial et le secteur des applications de l'observation de la Terre, dans le parc scientifique du Sart Tilman à Liège, a racheté en 2017 la société polonaise N7 Mobile et crée une filiale commune N7 Space dont elle est majoritaire, ce qui lui a permis de renforcer son déploiement en Europe.

Approche du marché de l'AWEX – Les bons conseils

Recherches d'informations pertinentes sur le marché polonais en général (situation économique du pays), sur le secteur ciblé en Pologne (concurrente locale, barrières à l'entrée), sélection d'une liste de prospects et recherche d'informations sur ces entreprises ;

Langue. Les Polonais sont ouverts, ils parlent l'anglais ou l'allemand, langues des affaires souvent pratiquées.

Envois de mailings. Commencer en polonais en présentant la société et le site internet au minimum en anglais (pas en français), spécifier son secteur et proposer ses services et produits simplement. Ne pas envoyer de prix à la première sollicitation ;

Contacts téléphoniques indispensables après l'envoi de mailings. Peu d'emails reçoivent des réponses ;

- Si intérêt fixer un rendez-vous sur place. Attention à la ponctualité !
- Assurer un suivi immédiat important d'envoyer un e-mail résumant l'entretien après le rendez-vous ;
- Prévoir du temps au marché polonais et des voyages réguliers. Soutien au distributeur ou partenaire local, par exemple sur les foires ;

Procédures. Les financements internationaux, notamment ceux de pré-adhésion (IPA) existent, mais il n'est pas toujours évident pour une PME wallonne d'y accéder vu les procédures et les obstacles administratifs et culturels ;

Partenaire. Il est fortement conseillé d'avoir un partenaire local qui comprend la langue, la mentalité, les méandres administratifs et qui peut suivre les projets sur place.

L'AWEX reste à votre disposition pour tout conseil ou accompagnement sur *place* via le site web : varsovie@awex-wallonia.com.

CLASSE EXPORT – Décembre-Janvier 2021

8.4. Détachement : en attendant la transposition de la nouvelle directive

Un micmac de systèmes différents...

Les réglementations concernant le détachement sont une épine dans le pied des entreprises de transport de marchandises pour compte de tiers depuis un certain temps déjà.

Les tâches administratives (et les frais) allant de pair avec toutes ces procédures qui varient d'un pays à l'autre, sont une perte de temps et d'énergie considérable. Ces inutiles tracasseries administratives gèrent, qui plus est, pas mal de frustrations ... Tout ce dont raffolent les transporteurs ! Le Paquet Mobilité devrait enfin permettre de limiter l'inventivité des Etats-membres à mettre individuellement en œuvre, leur propre système national de détachement.

Ci-après, vous retrouverez un aperçu succinct des règles de détachement applicables pour le secteur du transport et ce, dans différents pays de l'Union européenne, telles que d'application jusqu'à la transposition, à venir, de la nouvelle Directive « Détachement » issue du Paquet Mobilité.

FRANCE

En France, la référence législative est la 'Loi Macron' introduite par le Décret français n°2016-418 date du 7 avril 2016. Ce décret est d'application tant dans le cadre d'opérations de cabotage sur le territoire français qu'en cas de trajets internationaux durant lesquels le chargement ou le déchargement est effectué sur le territoire français.

Selon le système français, il convient d'effectuer une déclaration préalable de détachement d'un travailleur. L'attestation confirmant cette déclaration est valable six mois et couvre, durant cette période, toute présence en France tombant sous la 'Loi Macron'.

Cette déclaration est à effectuer de manière électronique sur la plate-forme, via le lien suivant : <https://www.sipsi.travail.gouv.fr/>

Le contact avec les services de contrôle français et la présentation des documents nécessaires à la justification doivent être garantis par la désignation d'un représentant sur le territoire français (détenteur d'un numéro SIRET). Les documents justificatifs doivent rester à disposition durant 18 mois après la période de détachement, chez ce représentant.

Outre les documents devant se trouver à bord du véhicule (le formulaire AI, l'attestation de détachement et le contrat de travail), le représentant devra pouvoir présenter les documents suivants sur demande : attestation de détachement, fiches de salaire, preuves de paiement, une copie des CCT en vigueur et une attestation d'engagement. Ils doivent pouvoir être présentés dans la langue nationale qu'est le français...

PAYS-BAS

En 2020, les Pays-Bas ont introduit le système numérique de notification, dans le cadre de la Loi sur les conditions de travail des travailleurs détachés dans l'Union européenne. Pour le secteur transport, il est possible de faire une déclaration annuelle.

Il convient également de désigner une personne de contact aux Pays-Bas servant comme point de référence pour les services d'inspection sociale. Le chauffeur concerné peut être désigné comme personne de contact.

Les documents d'usage doivent également se trouver dans le véhicule et doivent être remis, sur demande, aux services d'inspection : le formulaire Ai, le contrat de travail, la preuve du paiement des cotisations sociales, les fiches de paie ainsi qu'un aperçu des temps de travail. Les documents susmentionnés devant être disponibles dans le véhicule, peuvent se présenter soit en version papier soit en version électronique.

La déclaration doit être effectuée via <https://meldloket.postedworkers.nl/runtime/>

ALLEMAGNE

En Allemagne, il est également obligatoire d'établir une déclaration en cas de détachement de travailleurs. Tant le cabotage que le transport international de et vers l'Allemagne sont concernés. Par contre, le transit tombe hors du champ d'application de la réglementation allemande.

La bonne nouvelle est que, contrairement à la France, il existe une dispense à cette obligation déclarative fastidieuse.

Dès que des chauffeurs bénéficient d'un salaire mensuel de plus de € 2.958, il existe une dispense par rapport à cette obligation de déclaration. Ce montant est ensuite reporté jusqu'à € 2.000 si l'on peut montrer une preuve de ce paiement pour les douze derniers mois. Enfin, il existe également une dispense pour la déclaration pour la famille proche de l'entrepreneur.

Si une attestation est tout de même obligatoire, cette déclaration est valable, tout comme pour la France, pour une période de maximum six mois. La déclaration pour les missions de détachement doit être effectuée au moins sept jours à l'avance.

Cette déclaration sera effectuée électroniquement via :
<http://www.meldeportal-mindestlohn.de>

Le législateur allemand a également imposé l'obligation de désigner un représentant. Celui-ci ne doit toutefois pas nécessairement se trouver sur le territoire allemand. Un représentant se trouvant dans un autre état membre est autorisé. Lors de la déclaration, il est suffisant d'indiquer le nom du représentant et l'endroit où il se trouve.

Les documents que la personne est tenue de conserver ne doivent pas être rédigés en allemand, mais il faut s'engager à traduire les documents nécessaires en allemand, en cas de demande.

Les documents qui doivent se trouver chez le représentant sont : le contrat de travail, les preuves de paiement et l'horaire de travail.

Il faut savoir que le formulaire A1, les coordonnées du représentant et, si d'application, l'attestation de détachement doivent se trouver dans le camion.

AUTRICHE

Un autre pays qui a mis en œuvre une réglementation 'détachement' c'est l'Autriche. L'obligation d'établir une attestation préalable de détachement est en vigueur pour le cabotage et le transport international, ainsi que pour le chargement et le déchargement en Autriche. Seul le simple transit via l'Autriche ne nécessite pas d'attestation.

Tout comme les pays susmentionnés, cette attestation est valable pour six mois et doit être établie préalablement "au début du travail". Dans le cas du transport international, l'attestation doit être effectuée avant que le véhicule ait traversé la frontière autrichienne. Pour le cabotage, le "début" est défini au moment où le point de chargement est atteint.

Pour cette déclaration il convient d'utiliser le ZK03-T disponible sur le site Internet du ministère des finances autrichien :
<http://www.bmf.gv.at/>

Un représentant local se trouvant sur le territoire autrichien est également obligatoire. Ce représentant ne doit pas nécessairement être un représentant professionnel (avocat, notaire, conseiller fiscal, ...), habitant sur le territoire autrichien. Le chauffeur du véhicule peut également faire office de représentant.

Comme toujours, il convient d'avoir quelques documents à disposition en cas de contrôle. Le formulaire A1 (ou la demande pour celui-ci), une copie de l'attestation de détachement, le contrat de travail (en anglais ou en allemand), les preuves de paiement (en allemand), les barèmes et l'horaire de travail.

ITALIE

En Italie, la réglementation sur le détachement concerne uniquement le cabotage.

Donc s'il s'agit de cabotage, il convient d'effectuer une inscription préalable sur le site Internet suivant <https://www.servizi.lavoro.gov.it/>

Cette inscription ne vaut pas pour une certaine période mais doit être effectuée chaque fois qu'un cabotage est prévu en Italie, et doit être effectuée au plus tard le jour du cabotage.

Il convient de toujours désigner un représentant présent sur le territoire italien. Cette personne devra disposer des documents nécessaires et devra pouvoir les remettre aux autorités compétentes en cas de demande. Les documents demandés sont les suivants (et ils doivent être traduits en italien) : le formulaire A1, le contrat de travail, les fiches de salaire, les preuves de paiement, les horaires de travail et les coordonnées du représentant local.

DANEMARK

Depuis 2021, le Danemark exige également une déclaration de détachement effectuée via une plateforme numérique. Cette déclaration doit être effectuée via le lien ci-après :

https://virk.dk/myndigheder/stat/ERST/selvbetjening/Register_of_foreign_operations_in_Denmark

Au Danemark, la notion de détachement est uniquement utilisée en cas de cabotage (et de transport combiné).

Il n'est pas nécessaire de recourir à une personne de contact sur le territoire danois. C'est le chauffeur qui fera office de personne de contact et qui fournira les documents requis à la demande des services de contrôle.

Il s'agit : de l'attestation de la déclaration préalable de détachement, du contrat de travail, des fiches de salaire, des données relatives au temps de travail et du formulaire A1.

Ces documents devront être disponibles dans la langue d'origine et en anglais ou en danois. La version papier ou une copie numérique seront toutefois autorisées.

NORVÈGE

En Norvège, le champ d'application des règles de détachement est limité aux opérations de cabotage, et il existe une dispense pour les chauffeurs bénéficiant de meilleurs salaires et conditions de travail que ceux en vigueur en Norvège. Pour pouvoir demander cette dispense, il convient toutefois d'avoir les attestations nécessaires à portée de main.

Il n'est pas question d'obligation de déclaration préalable de détachement. Ceci dit, le chauffeur est tenu de disposer des documents suivants dans le véhicule : le contrat de travail, les fiches de paie, la preuve de paiement du salaire et un registre reprenant les heures de travail prestées.

FINLANDE

En Finlande aussi, la réglementation concernant le détachement est limitée aux activités de cabotage. Bien qu'un représentant local soit théoriquement obligatoire, il ne sera pas nécessaire de désigner quelqu'un pour les activités de transport.

Cette obligation vaut en effet seulement si les activités durent plus de dix jours calendrier. Vu les limitations actuelles concernant le cabotage, cela implique qu'en pratique, aucun représentant local ne devra être désigné.

Malgré ce qui précède, il convient toutefois d'encore effectuer une déclaration préalable de détachement sur le site Internet suivant :

<https://www.tyosuojefu.fi/web/en/employment-relationship/posted-worker/reporting-duty/form/>

En outre, les renseignements suivants doivent se trouver dans la cabine du camion. Il s'agit entre autres : des coordonnées de l'entreprise, des coordonnées du chauffeur, des renseignements sur le droit au travail et des informations nécessaires aux conditions de travail.

LUXEMBOURG

Au début de cette année 2018, l'ITM (Inspection du Travail et des Mines) a fait savoir qu'au Luxembourg, tant pour le transport transfrontalier du et vers le Luxembourg que pour le cabotage, l'obligation de déclarer les travailleurs détachés au préalable avait été suspendue.

Cette suspension restera en cours jusqu'à ce que la directive découlant du « Paquet Mobilité » concernant le détachement des chauffeurs professionnels dans le secteur du transport soit transposée en droit national luxembourgeois.

Vu la suspension il n'y a donc plus de contrôles quant au respect de la réglementation luxembourgeoise relative au salaire minimum des chauffeurs détachés et ce, tant pour le cabotage que pour le transport transfrontalier de marchandises.

Cette décision ne peut qu'être saluée Elle aurait dû faire réfléchir d'autres Etats-membres de l'Union. Cela n'a malheureusement pas été le cas.

BELGIQUE

Pour les transporteurs étrangers, le système belge de la déclaration Limosa est seulement valable pour les activités de cabotage en Belgique. Le transport international ainsi que le transit sont exclus du champ d'application.

Un employeur étranger qui détache des travailleurs en Belgique est tenu de désigner une personne de contact. Cette personne de contact devra pouvoir montrer certains documents, si les services d'inspection belges le requièrent, pour le compte de l'employeur.

Cette personne de contact peut être n'importe quelle personne physique et doit se trouver sur le territoire belge.

CONCLUSION

Les exemples de réglementations disparates résumés ci-avant démontrent par l'absurde, combien l'actuelle Directive européenne sur le détachement a été transposée de manière complètement hétéroclite et désorganisée entre les différents Etats-membres de l'Espace Economique Européen.

La nouvelle Directive relative au détachement dans le secteur transport qui découle du 'Paquet Mobilité' doit permettre de remédier à cet embrouillamini de systèmes différents.

Il ne devrait alors plus être question de détachement lors de transits ou de transports bilatéraux.

La déclaration de détachement devra également être effectuée via un formulaire standard multilingue via le IMI (système d'informations du marché intérieur).

L'obligation de notification du représentant ne sera alors plus nécessaire.

Les Etats-membres devront avoir transposé la Directive en droit national, au plus tard le 2 février 2022. D'ici là les transporteurs ont encore le temps d'espérer (et de prier !) pour qu'aucun Etat-membre, ne décide, une fois encore, de faire cavalier seul.

*Ronald Tiebout,
Conseiller juridique.*

UPTR NON-STOP 2021-01 Février

8.5. Nordirland: Warenverkehr ab 1. Januar 2021

Das Vereinigte Königreich hat die EU verlassen, aber Nordirland hat seit dem 1. Januar 2021 einen Sonderstatus. Welche Regelungen sind für den Warenverkehr nun wichtig?

Zum Vereinigten Königreich (VK) gehören Großbritannien (GB) und Nordirland (NI). Seit dem 1. Januar 2021 gehört das Vereinigte Königreich nicht mehr zum EU-Binnenmarkt und zur Zollunion. Für NI gilt an dieser Stelle jedoch eine Sonderregelung. Das Nordirland-Protokoll legt nämlich fest, dass alle relevanten Binnenmarktregeln der EU sowie der EU-Zollkodex auch weiterhin in NI Anwendung finden. Das bedeutet, dass NI weiterhin Teil des britischen Zollgebietes bleibt, aber zollrechtlich so behandelt wird, als ob es zum Zollgebiet der Union gehören würde.

Lieferungen zwischen der EU und NI

Lieferungen von der **EU nach GB** gelten seit 1. Januar als Ausfuhren in ein Drittland. Im Unterschied dazu werden **EU-Lieferungen nach NI** weiterhin als intra-EU-Handel gesehen und bleiben somit **inneregemeinschaftliche Lieferungen**. Eine Zollanmeldung ist nicht notwendig.

Auch die Regelungen des unionseinheitlichen Mehrwertsteuerrechts für Lieferungen von und nach NI gelten weiter. Lieferungen an einen Unternehmer in NI sind somit weiterhin als steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung zu erfassen.

Warenverkehr zwischen NI und GB

Von GB nach NI

Auf eine Ware, die auf direktem Weg aus **Großbritannien** (England, Schottland oder Wales) **nach NI** verbracht wird, fallen keine Zölle an. Es sei denn, die Ware könnte anschließend selbst oder nach Veredelung als Teil einer anderen Ware in die EU verbracht werden. Die genauen Kriterien wurden vom Gemeinsamen Ausschuss, den das Austrittsabkommen einsetzt, festgelegt.

Eine Ausfuhranmeldung ist beim Verlassen GB nicht notwendig. Eine Einfuhranmeldung ist dagegen erforderlich, wenn die Waren in NI ankommt. Zudem unterliegen Waren aus GB der Zollaufsicht und möglicherweise auch Zollkontrollen. Zollformalitäten sind einzuhalten und entsprechende Erklärungen sowie Mitteilungen müssen der Zollbehörde vorgezeigt werden.

Von NI nach GB

Waren, die **aus NI nach GB** geliefert werden, unterliegen den EU-Zollformalitäten. Dennoch sind für viele Waren, die von NI nach GB exportiert werden, keine Ausfuhranmeldungen und summarische Einfuhr- oder Ausfuhrmeldungen notwendig. Es müssen keine Zölle und Mehrwertsteuer bei Ankunft der Waren in GB gezahlt werden. Eine Ausfuhranmeldung ist für den Warenverkehr von NI nach GB jedoch erforderlich, wenn die Ware in NI einem speziellen Zollverfahren unterliegt, sich die Ware in einem autorisierten Zwischenlager befindet oder wenn die Ware im Rahmen internationaler Verfahren bestimmten Prozessen unterliegt.

Trader Support Service

Wenn Sie Waren zwischen NI und GB handeln, registrieren Sie sich beim Trader Support Service oder arbeiten Sie mit Spediteuren oder Zollagenten zusammen. Der Service ist für Händler kostenlos und unterstützt alle Händler bei Zollformalitäten und Einfuhranmeldungen.

Warentransport durch Nordirland

Ein Transitvorgang, der von NI aus gestartet wird, gilt als Transitverfahren der Union im Zollgebiet NI.

Ursprungseigenschaft und Konsequenzen für präferenziellen Ursprung

Ab dem 1. Januar 2021 zählen britische Waren und (Vor-)Materialien nicht mehr für den EU-Ursprung einer Ware. Damit stehen viele Unternehmen vor neuen Herausforderungen.

Lagerwaren und auch verbaute Waren können ihren präferenziellen Ursprung verlieren und somit neue Präferenzkalkulationen nach sich ziehen. Vormaterialen aus dem VK gelten damit als Vormaterialen ohne Ursprung und Be- und Verarbeitungen im VK sind nicht (mehr) ursprungsbegründend.

Beim Thema „Ursprungseigenschaften“ wird nicht zwischen GB und NI unterschieden. Es gibt nur einen gemeinsamen Ursprung für das VK. Aus diesem Grund werden auch Waren aus NI nicht mehr wie EU-Präferenzwaren betrachtet und im Rahmen einer Präferenzkalkulation nicht mehr als ursprungsbestimmend für EU-Präferenzware akzeptiert. Waren aus dem VK fließen dann als „Vormaterial ohne Ursprungseigenschaft“ in die Berechnung des präferenziellen EU-Ursprungs mit ein. Dies kann zu einem Verlust der EU-Präferenzeigenschaft und somit zum Verlust der Zollvergünstigung führen.

Produkte mit einem EU-/VK-Ursprung können im Rahmen des Handelsabkommens zwischen der EU und dem VK von Präferenzen/Präferenzzollsätzen profitieren. Das Abkommen wird seit dem 1. Januar 2021 vorläufig angewendet und gilt insbesondere für den präferenziellen Warenverkehr mit Ursprungserzeugnissen zwischen dem VK und der EU.

Marktzugangsregeln: Welche Normen und Standards gelten für NI?

Durch den Brexit und den Austritt der Briten aus dem Binnenmarkt gibt es zwei rechtlich voneinander getrennte Märkte. Gemeinsame Produktvorschriften oder eine automatische gegenseitige Anerkennung, wie es sie im Binnenmarkt gab, gibt es nicht mehr. Waren müssen die Produktvorschriften des Zielmarktes erfüllen. Für Nordirland gelten auch hier Sonderregeln: Das Nordirland-Protokoll zum Austrittsabkommen sieht vor, dass NI im EU-Binnenmarkt für Waren bleibt. Folglich kann es unterschiedliche Produkthanforderungen in GB und in NI geben.

28.01.2021 - Germany Trade & Invest

9. Arbeitsmarkt

9.1. Arbeitslosenzahlen der DG per 31.01.2021

Arbeitsamt
der Deutschsprachigen
Gemeinschaft Belgiens

Ostbelgien 

Arbeitsmarkt - Info

Kommentar zum Stand der Arbeitslosigkeit im Januar 2021

Kaum Veränderung der Arbeitslosigkeit in Ostbelgien zum Jahresbeginn

Ende Januar 2021 waren in Ostbelgien 2.369 Vollarbeitslose gemeldet. Dies sind 28 Personen mehr als im Dezember. Die Arbeitslosenrate beläuft sich auf 6,4%. Im Vergleich zum Vorjahr ist dahingegen weiterhin ein Anstieg zu verzeichnen.

Insgesamt waren nach Angaben des Arbeitsamtes Ende Januar 1.226 Männer (+20 im Vergleich zu Dezember) und 1.143 Frauen (+8) als Arbeitsuchende ohne Beschäftigung eingetragen. Dies entspricht einem Anstieg um 1,2%. Die Arbeitslosenrate Ende Januar beträgt 6,4%. Im Norden Ostbelgiens liegt sie bei 8,8%, in den Eifelgemeinden bei nur 2,9%.

Nach dem saisonalen Anstieg im Sommer und dem darauffolgenden Rückgang im Herbst hat sich die Entwicklung erwartungsgemäß im Winter wieder beruhigt. Auch in den anderen Regionen des Landes hat es zu Jahresbeginn kaum Veränderungen im Vergleich zum Vormonat gegeben. Im Landesschnitt ist ein leichter Anstieg um 1% festzustellen. Insgesamt sind in Belgien Ende Januar rund 495.000 unbeschäftigte Arbeitsuchende gemeldet. Die Arbeitslosenrate Belgiens liegt bei 9,5%. In Wallonien beträgt sie 13,5%, in Flandern 6,3% und in Brüssel 17,2%.

Im Vergleich zum Vorjahr liegt die Zahl der Arbeitslosen in der Deutschsprachigen Gemeinschaft mit +75 Personen nach wie vor über dem Vorjahresniveau, was einem Anstieg um 3,3% entspricht. Im ganzen Jahr 2020 lag die Arbeitslosigkeit in Ostbelgien durchgehend über dem Vorjahrestand, im Jahresschnitt um 7%. Der größte Unterschied war im Mai zu verzeichnen (+14,5%), der niedrigste im Dezember (+2,5%). Diese Entwicklung ist sicherlich vor allem auf die Coronakrise zurück zu führen. Es sei nochmals darauf hingewiesen, dass in diesen Zahlen die Kurzarbeitslosen nicht mitgezählt werden. Ohne diese beschäftigungspolitische Maßnahme wäre die Arbeitslosigkeit sicherlich bedeutend höher.

Auch in den anderen Regionen sind Ende Januar mehr Arbeitsuchende gemeldet als im Vorjahr. Auf Landesebene beträgt der Unterschied etwa +4,2%. Auch hier sind die Auswirkung der Coronakrise ab März deutlich zu erkennen. Ende Januar sind sowohl in Flandern wie in Wallonien knapp 9.000 Personen mehr registriert als Anfang 2020, was einem Plus von jeweils rund 4,5% entspricht.

Im Süden Ostbelgiens ist in allen Gemeinden (außer in Amel) ein Anstieg im Vergleich zum Vorjahr festzustellen, im Schnitt um 6,3% (oder +26 Personen). Im Norden dahingegen sind nur in der Gemeinde Eupen mehr Arbeitsuchende gemeldet als im selben Vorjahresmonat (+11%, bzw. 100 Personen mehr), während in den anderen Gemeinden ein Rückgang feststellbar ist, und dies schon seit dem Sommer 2020. Insgesamt beträgt der Anstieg im Norden +2,6%.

Weitere Informationen und Grafiken im Internet unter www.adq.be und www.ostbelgienstatistik.be

10. Innovation und Umwelt

10.1. Europäische Innovations- und Technologiebörse – unter www.ihk-eupen.be -> Information -> Börsen

10.2. Innovationsnachrichten – Newsletter des Deutschen Industrie- und Handelskammertages – unter <http://www.dihk.de/themenfelder/innovation-und-umwelt/info/innonachrichten>

11. Steuern, Finanzen und Beihilfen

11.1. Einstellungs- und Ausbildungsbeihilfen in der Deutschsprachigen Gemeinschaft

Einstellungs- und Ausbildungsbeihilfen: <http://www.adg.be/desktopdefault.aspx/tabid-5339/>

11.2. Beihilfen für Unternehmen in der Wallonischen Region

Nachfolgend finden Sie den Link vor zu den Unternehmensbeihilfen in der Wallonie (MIDAS):

http://www.aides-entreprises.be/Midas_web/de/index.awp

Résumé

La loi du 6 mars 2020 visant à maintenir l'emploi après le retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne a pour but d'éviter des licenciements par des employeurs touchés par les conséquences du Brexit. À cet effet, trois instruments sont proposés aux employeurs touchés par le Brexit, permettant temporairement de réduire le volume de travail en réduisant la masse salariale, tout en limitant les pertes de revenus pour les travailleurs concernés.

Il s'agit de mesures additionnelles de

- chômage temporaire pour ouvriers et employés,
- crédit-temps et
- diminution collective du temps de travail.

Cette loi n'entrera en vigueur que le 22 mars 2021 et cessera d'être en vigueur le 21 mars 2022.

Table des matières

Résumé	54
Table des matières	54
1 Champ d'application de la loi	55
1.1 Quelles entreprises peuvent recourir à ces mesures de crise ?	55
1.2 Reconnaissance comme entreprise en difficultés économiques.....	55
1.3 Système de concertation sociale en cascade.....	56
1.4 Contenu des CCT	56
1.5 Supplément en cas de chômage temporaire.....	57
2 Trois mesures temporaires de crise	57
2.1 Chômage temporaire pour ouvriers et employés.....	57
2.2 Réduction des prestations de travail (crédit-temps)	58
2.3 Diminution collective du temps de travail.....	58
3 Dispositions finales	59

La loi du 6 mars 2020 visant à maintenir l'emploi après le retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne comporte des mesures temporaires permettant de réduire le volume de travail pour diminuer la masse salariale, tout en limitant les pertes de revenus pour les travailleurs concernés. Les trois mesures temporaires introduites par cette loi s'inspirent des mesures de crise en application au cours de la période 2009-2011. Il s'agit de mesures additionnelles de :

- chômage temporaire pour les ouvriers et les employés,
 - crédit-temps et
 - diminution collective du temps de travail,
- telles que précisées au point 2.

Champ d'application de la loi

Quelles entreprises peuvent recourir à ces mesures de crise ?

Le champ d'application des mesures temporaires est limité aux :

- employeurs et travailleurs ressortissant au champ d'application de la loi du 5 décembre 1968 sur les conventions collectives de travail et les commissions paritaires : principalement les **entreprises du secteur privé** ;
- **qui rencontrent des difficultés économiques en raison du Brexit** : les employeurs touchés par une **baisse d'au moins 5% de leur chiffre d'affaires, de leur production ou du nombre de commandes à la suite du Brexit**¹. L'employeur fait la comparaison entre les données d'un des deux mois précédant la demande de reconnaissance et le mois correspondant d'une ou deux années calendrier précédant sa demande. Ce critère s'applique également pour un département/une entité juridique distincte ;
- **reconnu par le ministre de l'Emploi** comme entreprise en difficulté en raison du Brexit.

Reconnaissance comme entreprise en difficultés économiques

La **demande de reconnaissance** comme employeur faisant face à des difficultés économiques en raison du Brexit doit :

- mentionner explicitement qu'elle est rédigée en application de la présente loi ;
- comprendre des mesures pour le maintien maximal de l'emploi ;
- comporter la preuve que l'entreprise est touchée par une baisse d'au moins 5% de son chiffre d'affaires, de sa production ou du nombre de commandes en raison du Brexit ;
- indiquer les mesures de crise temporaires prévues par la loi que l'employeur souhaite utiliser, ainsi que leur durée ;
- faire mention du supplément de salaire, comportant au minimum 5,63 EUR par jour.

La demande (au moyen du formulaire type) doit être déposée au Service public fédéral Emploi, Travail et Concertation Sociale (ci-après : SPF ETCS) et portée à la connaissance du conseil d'entreprise ou, à défaut de conseil d'entreprise, à la délégation syndicale avec mention des motifs économiques justifiant le recours aux mesures de cette loi. Ce formulaire peut être envoyé par la poste ou par voie électronique (à la demande expresse de la FEB).

La demande est ensuite transmise pour avis à la Commission Plans d'entreprise (délai de deux semaines) sur la base des critères suivants :

- l'entreprise satisfait aux conditions de reconnaissance comme employeur en difficulté ;
- la demande de reconnaissance répond aux dispositions susmentionnées ;
- il est démontré que l'application des mesures prévues dans la demande de reconnaissance comme employeur en difficulté permet d'éviter des licenciements.

L'**avis** de la Commission Plans d'entreprise est transmis par le SPF ETCS à l'employeur, qui le communique au conseil d'entreprise ou, à défaut, à la délégation syndicale.

¹ En 2009, une différence de minimum 20% était nécessaire pour bénéficier des mesures anti-crise. En janvier 2010, ce pourcentage a été réduit à 15%.

Pour pouvoir recourir au système général de chômage temporaire, une baisse de 10% est nécessaire.

La **décision motivée du ministre de l'Emploi** est notifiée à l'employeur concerné et à l'Onem par le SPF ETCS. Cette **reconnaissance** précise les mesures temporaires auxquelles l'employeur peut avoir recours, la durée de la reconnaissance ainsi que le montant du supplément prévu par l'employeur. La période de reconnaissance se termine au plus tard à la date à laquelle la présente loi cesse d'être en vigueur.

L'employeur reconnu par le ministre de l'Emploi comme étant un employeur soumis à des difficultés économiques en raison du Brexit envoie une copie de la reconnaissance au conseil d'entreprise ou, en l'absence de conseil d'entreprise, à la délégation syndicale. Il communique en même temps les causes économiques justifiant l'utilisation des mesures de la présente loi.

Système de concertation sociale en cascade

Pour pouvoir recourir aux mesures de crise temporaires de la présente loi, l'employeur en difficulté doit être lié par :

- 1° une **convention collective de travail conclue au sein de la commission paritaire compétente²** et déposée au greffe du SPF ETCS dans la semaine qui suit l'entrée en vigueur de la présente loi³ ;
- 2° à défaut de 1°, pour les entreprises qui ont une délégation syndicale, une **convention collective de travail conclue au niveau de l'entreprise** doit être déposée au greffe du SPF ETCS au plus tard dans les cinq jours qui suivent la date à laquelle la convention a été conclue.

Si dans les deux semaines suivant le début des négociations, initiées par l'invitation formelle par l'employeur à la délégation syndicale, pour la conclusion d'une convention collective de travail au niveau de l'entreprise, aucun résultat n'est atteint, l'employeur peut encore appliquer les mesures en question pour autant qu'il soit lié par une demande de reconnaissance comme employeur en difficulté qui a été approuvée ;

- 3° à défaut de 1°, pour les entreprises sans délégation syndicale :
 - une **demande de reconnaissance comme employeur en difficulté** approuvée ;
 - ou une **convention collective de travail conclue au niveau de l'entreprise** et déposée au greffe du SPF ETCS au plus tard dans les cinq jours ouvrables qui suivent la date à laquelle cette CCT a été conclue

Même s'il n'est pas nécessaire d'introduire un plan d'entreprise supplémentaire, la FEB déplore que ce système de concertation sociale en cascade ait à nouveau été introduit. Il est dès lors nettement plus compliqué pour les entreprises de recourir aux mesures de crise temporaires.

Contenu des CCT

Les conventions collectives de travail doivent :

- mentionner expressément qu'elles sont conclues en application de la présente loi ;
- mentionner expressément à laquelle des mesures temporaires de crise elles ont trait ;
- être déposées au greffe du SPF ETCS ;
- contenir des mesures pour le maintien maximal de l'emploi.

² Les entreprises de cette commission paritaire ne doivent donc pas, en cas de CCT sectorielle, conclure en plus une CCT d'entreprise.

³ Les CP peuvent se préparer à l'avance, car le délai de 7 jours entre la date d'entrée en vigueur de la loi et le dépôt de la CCT est extrêmement court.

Si ces conventions collectives de travail ont traité à la mesure du chômage temporaire pour ouvriers et employés, il y a lieu de déterminer pour cette mesure au moins ce qui suit :

- le montant des suppléments, avec un minimum de 5,63 EUR par jour ;
- la durée de la suspension totale ou partielle de l'exécution du contrat de travail, sans que cette durée puisse dépasser la durée maximale prévue.

Supplément en cas de chômage temporaire

En cas de recours à la mesure de chômage temporaire pour ouvriers et employés, l'employeur est tenu de leur payer, pour chaque jour pendant lequel ils n'ont pas travaillé, un supplément aux allocations de chômage dont le montant minimum est fixé à 5,63 EUR par jour. Pour les employés, ce supplément peut être mis à charge du Fonds de sécurité d'existence par une convention collective de travail rendue obligatoire par le Roi.

Trois mesures temporaires de crise

Les trois mesures que peuvent prendre les entreprises en difficulté en raison du Brexit ne seront d'application que pour une courte période. Le but poursuivi par la loi consiste en effet à permettre aux entreprises de faire face au premier et plus important choc du Brexit. Elles doivent permettre aux employeurs de maintenir l'emploi en attendant le rétablissement de leurs activités.

Chômage temporaire pour ouvriers et employés

Ce système existera parallèlement au régime général de chômage économique pour ouvriers et employés durant la période de reconnaissance comme employeur en difficultés économiques en raison du Brexit.

Ouvriers

En vertu du nouveau système spécifique de chômage économique pour les ouvriers, un employeur reconnu en difficulté peut, parallèlement au régime général, instaurer un régime de suspension totale des prestations pendant huit semaines au maximum (au lieu de quatre) et un régime de travail à temps réduit pour une durée maximale de six mois (au lieu de trois).

Nature	Régime général	Brexit
Suspension totale	4 semaines (28 jours calendrier)	8 semaines
Travail à temps réduit	3 mois	6 mois

Employés

Pour ce qui est des employés, le nouveau système spécifique implique qu'un employeur reconnu en difficulté pourra, parallèlement au régime général, mettre ses employés en chômage économique pour une période maximale de 8 semaines calendrier par année calendrier (au lieu de 16) en cas de suspension totale et pour une période maximale de 13 semaines calendrier par année calendrier (au lieu de 26) en cas de travail à temps réduit.

Nature	Régime général	Brexit
Suspension totale	16 semaines (112 jours calendrier)	8 semaines
Travail à temps réduit	26 semaines	13 semaines

Réduction des prestations de travail (crédit-temps)

Le système du crédit-temps de crise permet aux employeurs de réduire les prestations de travail de leurs collaborateurs sans que ceux-ci n'encourent une perte de revenus trop importante :

- s'il y a une convention écrite entre le travailleur et son employeur ;
- visant à réduire ses prestations de travail de 1/5 ou à mi-temps ;
- pour une période qui ne peut être inférieure à un mois et qui ne peut dépasser six mois. Cette convention peut être renouvelée sans toutefois pouvoir excéder la période maximale de six mois. En outre, la période de réduction des prestations de travail doit entièrement se situer dans la période de reconnaissance comme employeur soumis à des difficultés économiques en raison du Brexit.

Pour ce qui concerne la réduction de ses prestations de travail à mi-temps, est considéré comme travailleur occupé à temps plein, le travailleur occupé au moins aux $\frac{3}{4}$ d'un temps plein dans l'entreprise.

L'employeur ne peut demander au travailleur de prêter plus d'heures et, en cas de rupture du contrat de travail, l'indemnité de préavis doit être calculée sur la base de la rémunération que le travailleur aurait perçue s'il avait travaillé à temps plein.

L'allocation de l'Onem perçue par le travailleur pour compenser partiellement sa perte de revenus est la même que celle fixée pour le crédit-temps ordinaire.

Cette nouvelle forme de réduction des prestations de travail n'est pas prise en considération pour la durée maximale du crédit-temps ordinaire. Pour le reste, elle a la même qualité que le crédit-temps, ce qui signifie qu'elle est assimilée de la même manière pour les régimes de sécurité sociale.

Il est en outre stipulé que les revenus du travailleur qui recourt à cette mesure ne peuvent excéder sa rémunération brute antérieure. Sont pris en compte pour cela les éventuels suppléments à l'allocation fédérale de l'Onem octroyés sur la base d'un régime régional. Cela concerne par exemple le système des primes d'encouragement flamandes ou toute autre mesure régionale similaire prévoyant une intervention financière en plus de l'allocation fédérale d'interruption.

Diminution collective du temps de travail

L'employeur peut introduire une diminution collective du temps de travail pour l'ensemble du personnel de l'entreprise ou pour une catégorie de celui-ci. Les travailleurs restent toutefois considérés comme des travailleurs à temps plein.

L'adaptation temporaire du temps de travail et l'instauration de la semaine de quatre jours doivent être fixées par une convention collective de travail conclue au niveau de l'entreprise ou, en l'absence de délégation syndicale au sein de l'entreprise, par une modification du règlement de travail.

Dans le cadre de cette mesure, l'employeur bénéficie, pour chaque travailleur et chaque trimestre, d'une réduction des cotisations ONSS qui, selon le cas, varie de 600 à 1.150 EUR (en cas de diminution de 1/5 : 600 EUR ou 1.000 EUR en combinaison avec la semaine de 4 jours ; en cas de diminution de 1/4 : 750 EUR ou 1.150 EUR en combinaison avec la semaine de 4 jours).

Dispositions finales

La présente loi n'entrera en vigueur que le 22 mars 2021 et cessera d'être en vigueur le 21 mars 2022.

FEB 2021/008, Hanne De Roo

11.4. Comment l'AWEX aide les entreprises dans leur rebond Postcovid-19

Les entreprises wallonnes impactées par la crise du Covid-19 sont donc amenées à repenser leur stratégie à l'international. Dans ce contexte, l'AWEX propose des services réadaptés à la situation actuelle : adaptations des incitants financiers, redéfinition des actions pour répondre aux nouveaux besoins des entreprises, mise à disposition de nouvelles compétences.

Face à la crise du Covid-19, l'AWEX adapte ses mesures de soutien aux entreprises exportatrices wallonnes et, tout comme son réseau à l'étranger, redouble d'efforts pour les aider à traverser cette période difficile. Concrètement, les centres régionaux et les conseillers économiques et commerciaux (CEC) de l'AWEX ont adapté leurs activités en trouvant des solutions clés aux problèmes rencontrés et, bien entendu, en continuant à soutenir les plans d'exportation de toute entreprise quelle que soit sa taille et son projet.

FINANCEMENTS

Un régime d'aides pour soutenir la prospection. Les entreprises, mais également les groupements professionnels frappés par la crise, peuvent bénéficier de mesures concrètes et exceptionnelles visant à les soutenir de manière encore plus renforcée dans leurs démarches exportatrices :

Indemnisations pour les frais d'annulation de voyage de prospection, pour l'annulation de foires et/ou salons, assouplissement de paiement de subvention. Des procédures sont simplifiées. Afin de faciliter les sollicitations et questions des entreprises, l'AWEX met en place un seul formulaire de demande à remplir par action, disponible sur son site Internet.

SERVICES

° Prospection commerciale assurée à distance. Avec son programme de webinaires et de séminaires d'information, ses Business Days organisés pour la première fois de manière totalement virtuelle, ou encore la participation à des salons et foires virtuels, l'AWEX continue d'accompagner ses clients et de les aider à réaliser leur prospection commerciale de façon productive et adaptée aux circonstances.

° Soutien à la relance et renforcement des ressources de prospection des entreprises. Au travers de la cellule Explort, et plus particulièrement de son programme International Academy by Explort, l'entreprise exportatrice peut bénéficier en 2020 de webinaires thématiques gratuits sur l'e-commerce. L'entreprise exportatrice peut également, dans le cadre des mesures exceptionnelles liées au Covid-19, et ce jusqu'à fin 2021, envoyer à nouveau un stagiaire prospecté sur un marché qu'elle avait approché précédemment grâce à Explort (ce n'était pas possible avant ces mesures).

° Soutien spécifique aux nouveaux vecteurs de rebond. La crise du Covid-19 a confirmé l'importance croissante de nouveaux vecteurs de rebond tels que le soutien à la réorganisation des modèles de la supply chain, la relocalisation intelligente de filières stratégiques à haute valeur ajoutée, ou encore l'e-commerce. C'est dans ce contexte qu'une place de taille est accordée par l'AWEX à l'e-commerce et à l'EU-Cross Border E-Commerce (CBEC), en particulier en tant que canal de vente complémentaire. Depuis avril, le déroulé de la crise du Covid-19 ne fait que confirmer l'importance de l'e-commerce dans la relance de l'économie wallonne. Il s'agit, non seulement d'un nouveau canal d'exportation pour les produits wallons mais aussi d'une réelle opportunité de création d'emplois tant qualifiés que non-qualifiés (manutention).

CLASSE Export N° 32 – Décembre – Janvier 2021

11.5. Dynamisez votre entreprise avec le fonds pour les PME

Vous souhaitez déposer une marque ou un modèle ? Profitez du chèque PI

Votre PME souhaite déposer une marque ou un modèle ? Dans ce cas, vous pouvez profiter du chèque PI et recevoir le remboursement de 50% des frais de dépôt. Cette compensation financière fait partie des mesures de soutien aux PME confrontées à la crise du Covid-19 et est valable en 2021 uniquement. Vous pouvez demander le chèque PI à partir du 1^{er} mars 2021.

Ce programme est une initiative de la Commission européenne, de l'EUIPO (Office de l'Union européenne pour la Propriété Intellectuelle) en collaboration avec les offices de PI nationaux. Le Fonds « Ideas Powered for Business » pour les PME est un programme de subventions de 20 millions d'euros destiné à améliorer l'accès aux droits de propriété intellectuelle des petites et moyennes entreprises implantées dans l'Union européenne. Ce programme est une initiative de la Commission européenne, de l'Office de l'Union européenne pour la Propriété Intellectuelle (EUIPO) en collaboration avec les offices nationaux de propriété intellectuelle, dont l'Office belge de la Propriété intellectuelle (OPRI) et l'Office Benelux de la Propriété intellectuelle (BOIP) pour les marques et modèles.

Qui peut bénéficier de ce programme de subventions ?

Ce fonds de subvention est ouvert, durant 2021, à toutes les entreprises de l'Union européenne répondant à la définition officielle d'une PME. Le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et le bilan annuel font partie des critères. En règle générale:

- une PME emploie moins de 250 collaborateurs ;
- une PME a un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros ;
- le total du bilan d'une PME ne dépasse pas 43 millions d'euros.

Sur le site en anglais de la Commission européenne, un questionnaire vous permet de vérifier si votre entreprise est considérée comme une PME.

En quoi consiste le soutien financier apporté par ce fonds ?

Ce fonds offre un soutien financier sous la forme de chèques de propriété intellectuelle ou « chèques PI ». Ces chèques permettent le remboursement de demandes de marques et dessins ou modèles (service 2 du programme). Les PME peuvent ainsi bénéficier de **50 % de réduction sur les taxes de base** pour le dépôt des demandes de marques et de dessins ou modèles nationaux (dont le Benelux) et de l'Union européenne, jusqu'à un montant maximum de 1.500 euros par entreprise.

Attention : pour bénéficier du chèque PI, il est nécessaire d'en faire la demande officielle à l'EUIPO **avant** de déposer votre demande d'enregistrement de marque ou de modèle Benelux ou européen. Si vous demandez un chèque PI **après** avoir déposé votre demande d'enregistrement de marque ou de modèle, le chèque PI ne vous sera pas attribué. Il est donc important d'en tenir compte lors de vos projets de demandes.

Quel est le calendrier fixé pour le dépôt des demandes ?

Le dépôt de demandes est possible durant cinq créneaux de financement au cours de l'année 2021. Retrouvez les conditions à remplir, le calendrier et toutes les informations concernant ce programme sur :

- la page Chèque PI du BOIP → <https://www.boip.int/fr/fr/chequepi>
- la page Fonds des PME de l'EUIPO → <https://euipo.europa.eu/ohimportal/fr/online-services/sme-fund>

Qu'en est-il des services de pré-diagnostic prévus par le fonds ?

Le Fonds « Ideas Powered for Business » pour les PME, couvre également les services de pré-diagnostic en matière de PI, via le service 1 du programme. Cet « IP scan », outil essentiel pour élaborer votre stratégie en matière de PI en tant qu'entreprise, n'est pas actuellement disponible en Belgique.

Source : SPF Economie
Dernière mise à jour :
19 février 2021