

IHK-INFOS SEPTEMBER 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
2. IHK aktuell	
2.1. Neue Verrechnungstarife ab 01.02.2021	8
3. Gesetzgebungen	
3.1. Gesetzestexte der Deutschsprachigen Gemeinschaft	9
3.2. Übersetzte Gesetzestexte anderer belgischen Institutionen	9
4. Veranstaltungen / Webinare	
4.1. 6ème édition de la semaine de la transmission d'entreprise du 15 au 19 novembre 2021	10
4.2. AWEX : Mission économique multisectorielle Pologne - Varsovie	11
4.3. Einladung zu den Corporate Games Euregio in Bütgenbach	12
4.4. ANUGA vom 09. bis 13. Oktober 2021 in Köln	13
4.5. Global erfolgreich mitmischen: 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 23. September 2021	14
5. Aus- und Weiterbildung	
5.1. Seminare der IHK in deutscher Sprache	15
5.2. Seminare der IHK in französischer Sprache	15
5.3. Weiterbildungen des ZAWM	15
5.4. Online-Workshop „Telefonieren und Telefonakquise“	16
6. Wirtschaftsinfos und –recht	
6.1. Indexentwicklungen	18
6.2. Verbesserung des gerichtlichen Reorganisationsverfahrens	19
6.3. Analyse SWOT, analyse utile !	21
7. Sozialgesetzgebung und Tarifpolitik	
7.1. Beiträge zum Landesamt für Soziale Sicherheit 3. Quartal 2021	23
7.2. Accord social 2021-2022 : état des lieux	26
8. Außenwirtschaft	
8.1. Weiterbildungen im Bereich Außenhandel	30
8.2. Auslandssprechtage der Wallonischen Region	31
8.3. Exportation : gare aux pièges !	32
8.4. Boostez votre internationalisation grâce à Explort	35
8.5. Markt-Update Ungarn	37
9. Arbeitsmarkt	
9.1. Arbeitslosenzahlen der DG per 31.07.2021	38
9.2. AktiF und AktiF PLUS-Beschäftigungsförderung erweitert!	40

10. Innovation und Umwelt	
10.1. Europäische Innovations- und Technologiebörse	44
10.2. Innovationsnachrichten – Newsletter des Deutschen Industrie- und Handelskammertages	44
10.3. Prozessinnovation : über Grenzen hinweg	45
10.4. Künstliche Intelligenz im Betrieb: Science-Fiction oder Realität?	47
11. Steuern, Finanzen und Beihilfen	
11.1. Einstellungs- und Ausbildungsbeihilfen in der Deutschsprachigen Gemeinschaft	49
11.2. Beihilfen für Unternehmen in der Wallonischen Region	50
11.3. Profitez des subsides du Fonds pour les PME pour votre stratégie PI	51

1. Standort Ostbelgien

1.1. Firmengründungen vom 01.06.2021 bis 31.08.2021

Firma	Straße	PLZ - Ort	Unternehmens-Nr.	Tätigkeit	Beschluss vom
FABULIST FACTORY SRL	Rue du Vivier 2	4950 WAIMES	0768.835.955	Spiel- und Musikwaren	01/06/2021
HOUSE PROTECT SRL	Winbomont 1/A	4960 MALMEDY	0768.876.339	Immobilien	01/06/2021
LA65 MANAGEMENT & HOLDING GMBH	Walheimer Str. 46A	4730 RAEREN	0768.869.213	Consulting	01/06/2021
AG92 MANAGEMENT & HOLDING GMBH	Bergscheid 6	4730 RAEREN	0768.868.817	Consulting	01/06/2021
ACT CONSULT MANAGEMENT & HOLDING GMBH	Neutralstr. 17	4721 NEU-MORESNET	0768.868.916	Consulting	01/06/2021
TOURING FY GMBH	Lütticher Str. 78-80	4720 KELMIS	0768.924.344	Restaurant	02/06/2021
DC MANAGEMENT GMBH	Asteneter Straße 64	4710 WALHORN	0769.326.301	Unternehmensberatung	07/06/2021
COACHING PLAYERS SHOP SRL	Rue des Arsilliers 21	4960 MALMEDY	0769.286.313	Sportartikel	07/06/2021
MK REAL SERVICES SRL	Asteneter Straße 17	4728 HERGENRATH	0769.371.435	Immobilien	08/06/2021
MEUREGA AG	Feltzstraße 6	4780 ST. VITH	0769.426.170	Unternehmensbeteiligung	09/06/2021
DMH-CONSULT GMBH	Dellbruck 4	4770 AMEL	0769.426.269	Consulting/Verwaltung	09/06/2021
ZAJARO GMBH	Neugarten 9	4790 REULAND	0769.604.334	Immobilien, Beteiligung	15/06/2021
UNI4SE SRL	Rue Derrière l'Eau 11	4960 MALMEDY	0769.823.177	Finanzierung	21/06/2021
3L-SEN INVEST GMBH	Zum Jagdhaus 10	4770 AMEL	0769.871.281	Unternehmensbeteiligung	23/06/2021
ELJU INVEST GMBH	Lehmkaul 2	4770 AMEL	0769.870.885	Unternehmensbeteiligung	23/06/2021
GEMI INVEST GMBH	Zum Jagdhaus 12	4770 AMEL	0769.871.182	Unternehmensbeteiligung	23/06/2021
EE-INVEST GMBH	Zum Jagdhaus 8	4770 AMEL	0769.871.083	Unternehmensbeteiligung	23/06/2021
EMA-INVEST GMBH	Am Domp 2	4760 BÜLLINGEN	0769.870.984	Unternehmensbeteiligung	23/06/2021
WHY NOW GMBH	Malmedyer Straße 2	4750 BÜTGENBACH	0769.926.018	Kosmetik, Mode	23/06/2021
JVISION.IO GMBH	Hauptstraße 97	4780 ST. VITH	0770.284.423	Beteiligungsgesellschaft	28/06/2021
ELS INVEST AG	Lehmkaul 41	4770 AMEL	0770.270.961	Unternehmensbeteiligung	28/06/2021

LAVOIR STEFFENS SRL	Rue Outrelepont 50	4960 MALMEDY	0770.339.752	Wäscherei	28/06/2021
ABELLIO SRL	Reculemont 4/2	4960 MALMEDY	0770.336.188	Agrarbetrieb	29/06/2021
CHAUFFAGE SANITAIRE PIRONT SRL	Pavillon de Chasse 11	4960 MALMEDY	0770.356.974	Heizung/Sanitär	29/06/2021
D. SCHONMACKER GMBH	Moresneter Str. 59	4720 KELMIS	0770.400.526	PKW-Ersatzteile	30/06/2021
KAGEFIN GMBH	Katharinenweg 21	4701 KETTENIS	0770.418.540	Unternehmensberatung	30/06/2021
ENJA BUSINESS GMBH	Alte Hofstraße 22	4770 AMEL	0770.418.936	Unternehmensberatung	30/06/2021
JANSSEN KALFF SCHMATZ & PARTNERS GMBH	Aachener Straße 18	4731 EYNATTEN	0770.469.515	Versicherungen	01/07/2021
F.A.W. SRL	Rue Antoine 33	4950 WAIMES	0770.493.863	Verwaltung, Beratung	02/07/2021
GETONTRACK GMBH	Eichenberg 7	4700 EUPEN	0770.688.952	Unternehmensberatung	06/07/2021
ARE INVEST SRL	Route de Chodes 13	4960 MALMEDY	0770.752.397	Vermögensverwaltung	07/07/2021
FB FOURRAGES SRL	Rue Antoine 41	4950 WAIMES	0770.978.566	Futtermittel	13/07/2021
INSTALLATEUR HASELBACH GMBH	Bellmerin 95	4700 EUPEN	0771.388.243	Heizung, Sanitär	16/07/2021
NK INTERIOR DESIGN GMBH	Stendrich 210	4700 EUPEN	0771.470.001	Innenarchitektur	20/07/2021
MEDUSA SRL	Chemin des Fagnes 17	4960 MALMEDY	0771.650.242	Modeartikel	27/07/2021
HOME'S IMMO SRL	Rue Centrale 30	4950 ROBERTVILLE	0771.748.458	Immobilien	30/07/2021
IMAGO ATELIER DU PAYSAGE SRL	Rue de l'Abbé Pietkin 14	4950 SOURBRODT	0771.853.645	Gartenbau	03/08/2021
LINDEN E.TEC GMBH	Zur Hütte 48	4750 BÜTGENBACH	0772.515.225	Elektroinstallationen	17/08/2021
IMMO-RAUW GMBH	Mäusebüchel 2	4760 BÜLLINGEN	0772.689.330	Immobilien	23/08/2021
BM.CO GMBH	Käskorb 20	4721 NEU-MORESNET	0772.682.204	Verwaltung, Consulting	23/08/2021
SOULFITNESS GMBH	Klebankgasse 1	4700 EUPEN	0772.728.130	Fitness	24/08/2021
G.R.M.C. GMBH	Neustraße 22	4710 LONTZEN	0772.774.155	Steuerberatung	25/08/2021
DÖLGER SPORHORSES GMBH	Poteauer Straße 76	4780 ST. VITH	0772.805.136	Sportpferde	26/08/2021
HTM SOLAR BELGIUM GMBH	Bruckberg 19	4760 BÜLLINGEN	0772.933.711	Solarenergie	31/08/2021
WILLIAM WEYNAND SRL	Rue Haute 2	4950 SOURBRODT	0772.944.696	Bauunternehmen	31/08/2021

1.2. Konkurse vom 01.06.2021 bis 31.08.2021

<u>Firma</u>	<u>Tätigkeit</u>	<u>Datum</u>	<u>Motif</u>	<u>Konkurs- verwalter</u>	<u>Kommissarischer Richter</u>
REGIOMARCHE SCRL Rotenbergplatz 17 4700 EUPEN	Regionale Produkte	03/06/2021	Auf Geständnis	ORBAN	MARAITE
JONATHANS TANTEN SCRL Nidrum/Warchestraße 15 4750 BÜTGENBACH	Textilprodukte	03/06/2021	Auf Geständnis	ORBAN	MARAITE
SPRLU CREATION + BUDGET ARCHITECTURE SCRL Stockbergerweg 15 4700 EUPEN	Architektenbüro	03/06/2021	Auf Ladung	CHANTRAINE	HUGO
L I V PGMBH Schönefelderweg 220 4700 EUPEN	Großhandel	01/07/2021	Auf Geständnis	HABETS	WEYNAND
MEGA TRADING GMBH Bahnhofstraße 1/1 4700 EUPEN	Einzelhandel	01/07/2021	Auf Ladung	RANSY	EMONTS-GAST



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

1.4. Information unseres Mitgliedsunternehmens Kloster Heidelberg



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

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 €

3. Gesetzgebung

3.1. Gesetzestexte der Deutschsprachigen Gemeinschaft

3.2. Übersetzte Gesetzestexte anderer belgischen Institutionen

4. Veranstaltungen / Webinare

4.1. 6^{ème} édition de la semaine de la transmission d'entreprise en Wallonie du 15 au 19.11.2021 – Appel à candidature



Fort du succès des cinq dernières éditions, nous sommes heureux de vous annoncer l'organisation de la **6^{ème} Semaine de la Transmission d'entreprise en Wallonie** qui se tiendra **du 15 au 19 novembre 2021**

Comme chaque année, l'objectif est de focaliser pendant plusieurs jours toutes les attentions des entreprises et des médias sur les enjeux de la transmission d'entreprises en Wallonie et plus largement dans toute la Belgique. Durant la Semaine de la Transmission, les entrepreneurs wallons, cédants ou repreneurs potentiels, auront la possibilité d'assister à des manifestations en lien avec la thématique de la transmission d'entreprise. **C'est précisément à ce niveau que nous avons besoin de vous !**

Le planning de la Semaine de la Transmission regroupe les événements organisés localement par les différents experts et opérateurs économiques (conférences, séminaires, témoignages, visites d'entreprises, rendez-vous individuels...)

En effet, comme pour les éditions précédentes, nous sollicitons votre expertise et votre mobilisation dans l'organisation de ces événements. La SOWALFIN Transmission assurera la visibilité de la Semaine et de son programme dans les médias, via une campagne de communication digitale et des relais via notre réseau de partenaires institutionnels.

Cette année, Covid oblige, vous avez le choix entre mettre en place des événements **physiques** (sous respect des règles sanitaires en vigueur) ou sous format **digital**. Toute autre action en lien avec la Transmission d'entreprise est également la bienvenue, n'hésitez pas à être créatif (visite d'entreprise, business Game, publication, capsule vidéo...)

Si l'aventure vous tente et que vous êtes partant pour organiser un événement dans le cadre de cette 6^{ème} édition de la Semaine de la Transmission d'entreprise en Wallonie, nous vous invitons à vous rendre sur le lien suivant : <http://www.semainedelatransmission.be/fr/user/register>

- Si vous avez organisé un événement l'année passée, nous vous invitons à vous connecter avec le même identifiant via « Se connecter ».
 - Si vous êtes un nouvel organisateur, rendez-vous sur « Créer un nouveau compte » (soumis à l'approbation de la SOWALFIN).
- ➔ Quand vous êtes connecté, vous pouvez compléter en ligne les formulaires d'événement, ceux-ci feront l'objet d'une approbation par la SOWALFIN.

Nouveauté :

- Cette année, les **événements seront publiés au fur et à mesure** de leur soumission pour vous permettre de voir les événements déjà programmés. **La date limite indicative pour les inscriptions est le lundi 10 octobre 2021**, mais nous vous conseillons bien sûr de le faire dès que possible pour vous offrir une meilleure visibilité.
- Si vous organisez une séance d'information sur un même sujet **plusieurs jours, un seul formulaire** sera nécessaire dans lequel vous sélectionnez une plage horaire (date de début et date de fin).

Si vous avez la moindre question à ce sujet, n'hésitez pas à prendre contact avec notre équipe :
Stéphanie HANNECART (shannecart@sowalfin.be – 04 220 01 84)
Céline GRODENT (cgrodent@sowalfin.be – 04 220 01 86).

Nous nous réjouissons à l'avance de vous avoir à nos côtés pour cette 6^{ème} édition de la Semaine de la Transmission d'entreprise et mettons tout en œuvre pour en faire un succès !

Source : Laurent RENERKEN – Responsable Sowalfin Transmission – Sowalfin S.A. 13 Ave. M. Destenay, Liège

4.2. AWEX : Mission économique multisectorielle Pologne-Varsovie



Mission économique du 25 au 27 octobre 2021

La Pologne est l'un des plus grands marchés européens avec plus de 38 millions de consommateurs et des taux de croissance proches des 5% depuis 2018. Elle est aussi un des plus importants clients de la Wallonie puisqu'elle se classe au 9^{ème} rang des exportations wallonnes depuis plus de dix ans.

Avec 77,6 milliards EUR pour la période 2014-2020, la Pologne est un des premiers bénéficiaires des fonds européens. Elle devrait le rester puisque le budget UE 2021-2027 prévoit d'octroyer à la Pologne un total de ±170 milliards EUR, à partir de différents fonds.

Cette position favorable lui permet d'injecter des ressources dans le renouvellement et l'amélioration des infrastructures et des villes, des soins de santé, du transport, et autres biens, mais aussi de se tourner vers une approche écologique globale puisque l'octroi de ces fonds est en partie destiné à la concrétisation de projets durables.

Secteurs porteurs : (para-)médical/santé, télémédecine, construction 4.0, transport (rail, transport urbain), aérospatial, automobile, produits alimentaires bio, énergie et solutions durables, etc.

PROGRAMME

L'AWEX vous propose de participer à plusieurs activités :

- **Rendez-vous B2B**, préparés sur mesure par notre bureau AWEX de Varsovie ;
- **Networking** convivial avec des collègues-entrepreneurs belges et polonais.

Selon les secteurs d'activités, des opportunités d'affaires se présentent également en dehors de Varsovie ; notre bureau pourra vous organiser des RDV dans d'autres régions polonaises en prolongement de la Mission commune à Varsovie.

Inscription jusqu'au 17 septembre. Informations complémentaires - Comment préparer votre participation ? Les gestionnaires de cette action sont :

Céline CURVERS, Area Manager Pologne – Ukraine – Asie centrale
Email : c.curvers@awex.be - Tel : +32 2 421 86 63

Anne DEFOURNY, Conseillère économique et commerciale de l'AWEX à Varsovie
Email : varsovie@awex-wallonia.com - Tel : +48 22 583 70 11

Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers
Place Saintelette 2 – 1080 Bruxelles

4.3. Einladung zu den Corporate Games Euregio in Bütgenbach

Anlässlich der internationalen Firmensportwettspiele „Corporate Games“ die seit knapp 35 Jahren in über 30 Ländern ausgetragen werden können die Kollegen beweisen, dass sie die besten und fittesten Teamplayer sind – egal ob sportlich oder nicht. Diese Firmensportwettspiele finden in nachfolgenden Sportarten statt: Basketball, Boccia, Drachenboot, Golf, Schach, Laufen, Fußball, Schwimmen, Sprinttriathlon, Fahrrad fahren, Volleyball und Beachvolleyball. Die Beschreibung der einzelnen Sportarten können auf dem nachfolgenden Link abgerufen werden:

<http://www.corporate-games.com/index.php/features/sports>

Die Ausgabe 2021 findet vom 15. bis 17. Oktober 2021 in Bütgenbach und Worriken statt.

Unter Beachtung der Covid Hygieneregeln (nur geimpfte, PCR getestete oder genesene Personen dürfen an den Spielen teilnehmen), möchten die Veranstalter Ihnen und Ihrer Belegschaft ein Stück an Normalität zurückbringen.

Sport (keine Angst- es wird keine Höchstleistung erwartet), verbunden mit einem Oktoberfest soll Ihre Belegschaft in einer erholsamen Gegend wieder zusammenschweißen.

Die Planung ist aufgrund der Kurzfristigkeit nicht einfach. Von daher würden wir uns als Organisator sowie als Gemeinde Bütgenbach sehr freuen, wenn Sie uns unter info@corporate-games.eu Bescheid geben könnten, ob wir mit Ihrer Teilnahme rechnen können.

Weitere Informationen und Anmeldung erfolgen unter <https://www.corporate-games.eu/> (Anmeldeschluss ist der 15.09)

Im Rahmen einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Unternehmensstrategie weisen wir Sie darauf hin, dass die Teilnahme als Beitrag zum sozialen Engagement und Gesundheitsmanagement Ihres Unternehmens gewertet werden kann, was Sie dann auch in Ihrem kommenden Jahresbericht erwähnen dürfen.

Herzliche Einladung!

Daniel Franzen
Bürgermeister Bütgenbach



Dr. Carsten Zielke
Organisator Corporate Games



Gemeindeverwaltung Bütgenbach
Zum Brand 40
B-4750 Bütgenbach
Tel. 080/440088
info@butgenbach.be

Zielke Research Consult GmbH
Promenade 9
D-52076 Aachen
Tel. +49 2408 7198827
carsten-zielke@zielke-rc.eu



Vom 09.-13.10.2021 findet mit der Anuga in Köln die Weltleitmesse für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie statt. Doch das ist nicht genug: erstmalig wird der führende Branchentreff zusätzlich vom 11.-13.10.2021 durch die neue digitale Anuga@home erweitert. Wo auch immer Sie weltweit aktiv sind – wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Teil der hybriden Anuga zu sein – vor Ort in Köln oder digital.

Mehr als 7.500 Aussteller aus über 100 Ländern präsentieren auf der Anuga Messe Köln das Weltmarktangebot an Nahrungsmitteln und Getränken. Mit ihrem Konzept „10 Fachmessen unter einem Dach“ ermöglicht sie klare thematische Zuordnungen und Orientierung in der Fülle des Angebots.

Die Produkte und Konzepte zeigen sich dabei für alle gastronomischen Branchen hervorragend aufgestellt: Fine Food, Drinks, Chilled Food, Meat, Frozen Food, Dairy, Bread & Bakery and Hot Beverages, Organic, CateringTec und RetailTec. Das Rahmenprogramm der Anuga Köln besteht aus hochkarätig besetzten Kongressen, Vorträgen und Preisverleihungen, verschiedenen Sonderschauen sowie der Showbühne und bietet Information und Entertainment und ermöglicht

MESSEANGEBOT

Grundnahrungsmittel und Reformwaren, Feinkost, Gourmet, Getränke, Frische-Convenience und Fisch, Fleisch, Wurst, Wild, Geflügel, Tiefkühlkost und Eiskrem-Erzeugnisse, Milch und Molkereiprodukte, Brot, Backwaren, Brotaufstrich und Heißgetränke, Bio-Produkte, Technik für Gastronomie, Außer-Haus-Markt, Technik und Dienstleistungen für den Handel

AKTUELLER TERMIN

09.10.2021 - 13.10.2021

(5 Tage, Sa. bis Mi.)

ADRESSE UND ANFAHRT

Köln Messe

Messeplatz 1

50679 Köln

Näheres erfahren Sie unter <https://www.anuga.de/>

4.5. Global erfolgreich mitmischen: 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 23. September 2021

Die von den 16 Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen durchgeführte größte Fachkonferenz zum internationalen Geschäft geht in die nächste Runde: Am 23. September 2021 findet der coronabedingt um ein Jahr verschobene 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW digital statt - mit einem spannenden Programm und vielen weiteren Highlights. Keynote Speaker ist der ehemalige Außenminister Sigmar Gabriel, Vorsitzender der Atlantik-Brücke.

Die COVID-19-Pandemie, internationale Handelskonflikte, Lieferkettenprobleme und viele weitere globale Veränderungen stellen die Außenwirtschaft vor große Herausforderungen. Das bereits vor Corona festgelegte Motto „Weltmarktrührer“ mit dem Untertitel „Global erfolgreich mitmischen“ ist daher aktueller denn je. Die Botschaft:

Nicht jedes Unternehmen kann Weltmarktführer sein. Aber wer rührig, mutig und vorbereitet ist, der kann sich mit seinen Produkten und Leistungen neue, internationale Märkte erobern und so neue Wachstumspotenziale erschließen - auch nach Corona.

Die Konferenz bleibt auch bei digitaler Ausrichtung eine der größten dieser Art in Deutschland - avisiert mit 1.000 Teilnehmenden und mehr. Sie wird federführend von der IHK zu Essen organisiert. Der Außenwirtschaftstag wird live aus der Philharmonie in Essen gestreamt. Referenten, Moderatoren und Vertreter aus Politik und Wirtschaft sind für die Eröffnung sowie die Diskussionsrunden und Fachforen vor Ort, um einen besonderen Konferenzcharakter zu erzeugen.

Zwölf Fachforen, eine virtuelle Fachmesse mit zahlreichen Ausstellern sowie die AHK-Lounge für unternehmensindividuelle Gespräche mit Vertretern von über 60 deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) erwarten die Teilnehmenden. In den Fachforen sind Themen wie Wachstumsmärkte, Exportkontrolle, Europäische Handelspolitik und Lieferketten über Finanzierung, digitale Geschäftsmodelle und Management von Auslandseinsätzen bis hin zu Länderforen zu USA und China dabei.

Neu sind spezielle Angebote für Start-ups mit drei eigenen Fachforen. Hier wird es um die Internationalisierung von jungen Unternehmen gehen.

Sie finden nähere Veranstaltungsdetails im nachfolgenden Link:
www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

Interessierte Unternehmen melden sich bitte zwecks Anmeldung per Mail an info@ihk-eupen.be oder per Telefon 087/555963

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:
<https://www.levelup-akademie.com/>

5.4. Online-Workshop „Telefonieren und Telefonakquise“ auf dem deutschen Markt – 5. und 6. Oktober 2021

Die wallonische Exportagentur AWEX, mit der die IHK in regem Kontakt und Austausch steht, bittet auf nachfolgende Veranstaltung hinzuweisen:

Diese beiden Tage beinhalten 100% Praxisbezug. Wir geben Ihren Teilnehmern praktische Tipps, Tricks und Infos, wie Sie gerade auf dem deutschen Markt erfolgreich (Neu-)Kundenakquise umsetzen können.

Dieser Online-Workshop wird von Herrn Klaus Balzer, Sales & Business Coach, in **deutscher Sprache** geleitet.

Sie werden Kunden anrufen, ihre Produkte bzw. Dienstleistungen präsentieren und Termine vereinbaren. Ziel an diesen Tagen ist die Überwindung persönlicher Hürden sowie die Entwicklung praktischer Handlungssicherheit.

Pro Online-Seminar haben sich maximal 5 Teilnehmer bewährt. So bleibt kontinuierlich und über den gesamten Tag eine individuelle Betreuung gewährleistet.

Zielsetzung ist, dass die Teilnehmer/Innen:

° 10-15 Qualitätskontakte mit Entscheidungsträgern führen, wobei Qualität klar Vorrang vor Quantität hat. Primär sollen "kalte Adressen" angerufen werden, also solche, die bisher entweder noch gar nicht kontaktiert wurden oder wo man bisher nicht wirklich weit gekommen ist.

° 5 Termine vereinbaren.

Für einen erfolgreichen Praxistag müssen die Teilnehmer/Innen:

° ihre Produkte bzw. Dienstleistungen, sowie die dazugehörigen Alleinstellungsmerkmale (USPs) aus Kundenperspektive präsentieren können. Denn, bereits nach einer kurzen Vorbereitungsphase wollen wir direkt ans Telefon gehen und konkrete Ergebnisse erzielen.

° ca. 30 Adressen vorbereitet haben: also Ansprechpartner, Telefonnummer(n), Kurzinfo über das Unternehmen und die Historie. Während des Trainings soll so wenig wie möglich Zeit für Recherchen aufgewandt werden, sondern der Tag so intensiv wie eben möglich für das Telefonieren selbst verwendet werden.

Das Einschreibeformular im Anhang **bis spätestens 1. Oktober 2021** ausgefüllt zurückzuschicken: m.pestiaux@awex.be

Nach Ihrer Einschreibung erhalten Sie eine Bestätigung per E-Mail. Diese Einschreibung ist kostenlos. Bitte lassen Sie uns spätestens 48 Stunden vor dem Workshop wissen, wenn Sie nicht am Workshop teilnehmen können. Bei nicht Absage 48 Stunden vor dem Workshop, werden wir Ihnen 50 € berechnen.

ORT DES SEMINARS: Über Teams – Uhrzeit: von 9.00 bis 17.00 Uhr

Den Link zum Meeting erhalten Sie einige Tage vor dem Workshop per E-Mail. Damit wir rechtzeitig anfangen, bitten wir Sie um Herunterladen des Konferenz-Programms und um Nachprüfung Ihres Microfons/Kopfhörers und Ihrer Webcam.

EINSCHREIBEFORMULAR

"Telefonieren und Telefonakquise"

5. und 6. Oktober 2021, von 9 Uhr bis 17 Uhr

Name und Vorname:

Funktion(en):

Unternehmen:

Adresse des Unternehmens:

.....

Telefon:

E-Mail:

Webseite:

Tätigkeit des Unternehmens:

Datum

Unterschrift

*Wir bitten Sie, dieses Einschreibeformular bis **spätestens 1. Oktober 2021** zurückzusenden an
m.pestiaux@awex.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.

August 2021	112,83	112,74	109,57
Juli 2021	112,25	112,18	109,13
Juni 2021	111,30	111,31	108,73
Mai 2021	111,05	110,99	108,50
April 2021	110,88	110,93	108,35
März 2021	110,51	110,56	108,09
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

6.2. Verbesserung des gerichtlichen Reorganisationsverfahrens

Je nach Geschäftsentwicklung kann ein Unternehmen vorübergehend in Schwierigkeiten geraten, z.B. aufgrund einer allgemeinen oder sektoriellen Krise, des Konkurses eines Lieferanten oder wichtigen Kunden, einer unangemessenen Investition, einer gerichtlichen Verurteilung oder sogar eines Unfalls irgendeiner Art, eines schlechten Managements, Wettbewerbsdrucks, der Krankheit oder des Todes des Geschäftsführers usw.

Der Gesetzgeber hat das gerichtliche Reorganisationsverfahren eingeführt, das darauf abzielt, unter der Kontrolle des Richters die Kontinuität des gesamten oder eines Teils des Vermögens oder der Aktivitäten des Unternehmens zu erhalten. Dieses Verfahren ermöglicht es, ein Gleichgewicht zwischen dem Unternehmen, seinen Mitarbeitern und seinen Gläubigern zu finden.

Im Zuge der Gesundheitskrise hat der belgische Gesetzgeber überlegt, welche strukturellen Maßnahmen ergriffen werden müssen, um die schädlichen Auswirkungen der Wirtschaftskrise, die eine Vielzahl von Sektoren hart trifft, einzudämmen.

ZWECK DER REFORM

Der Gesetzgeber hat das gerichtliche Reorganisationsverfahren nicht grundlegend geändert. Er hat bestimmte Elemente des Verfahrens verbessert, um seine Effizienz und Zugänglichkeit zu erhöhen. Zwei Elemente der Reform sollten hervorgehoben werden: die Rolle des Mediators und die Zugänglichkeit des Verfahrens.

FIRMENMEDIATOR UND AUSSETZUNG DER VOLLSTRECKUNG

Die Rolle des Unternehmensvermittlers besteht darin, die Reorganisation des gesamten oder eines Teils des Vermögens oder der Aktivitäten zu erleichtern. Seine juristische Aufgabe ist die Vorbereitung und Förderung des Abschlusses einer gütlichen Einigung, eines Tarifvertrags oder einer gerichtlichen Übertragung der gesamten oder eines Teils der Unternehmenstätigkeit.

Diese Rolle des Mediators ist für Unternehmen essentiell. Die Unternehmen finden im Mediator einen erfahrenen Insolvenzverwalter, der, vom Gericht bestellt, als gesetzlicher Vertreter fungiert, was ihm in den Augen Dritter eine für die Sanierung eines Unternehmens notwendige Neutralität verleiht.

Die Bezeichnung des Treuhänders wird nicht veröffentlicht. Dies ermöglicht es dem Unternehmen, seine Gläubiger nicht zu „verschrecken“ und „hinter den Kulissen“ zu verhandeln.

Vor der Reform war das Unternehmen nach der Bezeichnung eines Unternehmensmediators nicht durch das Gericht geschützt. Es wurde kein Vollstreckungsaufschub gewährt, was in bestimmten Fällen das Unternehmen - gegenüber seinen Gläubigern in einer schwachen Position - in seinen Verhandlungen behindern konnte. Der Gesetzgeber wollte die Situation ausgleichen, indem er dem Mediator erlaubt, von sich aus eine Aussetzung des Verfahrens zu beantragen, die vier Monate nicht überschreiten darf, um ihm die Möglichkeit zu geben, die Sanierung des Unternehmens unter guten Bedingungen zu ermöglichen.

ZUGÄNGLICHKEIT DES VERFAHRENS

Vor der Reform war, der vom Gesetz auferlegte, Formalismus übermäßig streng, da das Unternehmen in Schwierigkeiten bis zu 11 Dokumente einreichen musste, deren Erstellung natürlich erhebliche Kosten verursachte, um die Eröffnung eines gerichtlichen Reorganisationsverfahrens zu erreichen.

Das Gesetz legte auch fest, dass all diese Dokumente eingereicht werden mussten, andernfalls wäre die Anfrage unzulässig. Es kam daher nicht in Frage, seine Akte zu vervollständigen, nachdem der Antrag einmal gestellt wurde. Diese Anforderung wurde durch die Reform abgeschwächt. Erstens kann das Unternehmen seine Unterlagen bis zur ersten Anhörung einreichen, was ihm in der Praxis etwas mehr Zeit für die Erstellung und Fertigstellung dieser Unterlagen gibt. Zweitens kann das Unternehmen, wenn es trotz dieser Frist nicht in der Lage ist, alle angeforderten Unterlagen einzureichen, ein Memorandum einreichen, in dem die Gründe, warum es dazu nicht in der Lage ist, detailliert angegeben werden. Somit bekommen die Unternehmen die oft notwendige Zeit, um sich in Ordnung zu bringen und die verlorene Rentabilität wiederherzustellen.

Diese Neuerungen sind nicht groß, aber sie werden es den Unternehmen sicherlich erleichtern, über den Weg des gerichtlichen Reorganisationsverfahrens Lösungen zu finden. Erneut fordert der Gesetzgeber die Geschäftsführer auf, zu reagieren, und dies ist ein weiteres Beispiel für die Notwendigkeit, sein Unternehmen auch bei Schwierigkeiten entsprechend zu führen.

Weitere Infos unter:

<https://barreaudeliège-huy.be/fr/actualites/amelioration-de-la-procedure-de-reorganisation-judiciaire-pri>

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an Ihren Rechtsanwalt.

*Quelle : Jean JUNGLING,
Responsable Service Juridique,
UCM Province de Liège*

Übersetzung: Eric Chavet, Berater & Interessenvertreter, UCM Province de Liège & MSV

MITTELSTÄNDLER – 21. Jahrgang – Mai/Juni 2021

6.3. Analyse SWOT, analyse utile...

Voilà donc un outil idéal pour vous aider à vous lancer, en connaissance de cause !

L'acronyme SWOT - pour strenghts, weaknesses, opportunities and threats - définit en fait simplement, comme l'expliquent les professeurs de marketing d'Harvard qui l'ont défini, l'environnement dans lequel évolue toute entreprise. Il s'agit donc, ni plus ni moins, d'un outil idéal pour la prise de décisions en entreprise, avec les quatre axes sur lesquels on navigue en permanence dans les milieux professionnels, à savoir les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces.

De manière très simple, et avec le concours de vos collaborateurs par exemple, un tel outil permet de confronter l'analyse externe de l'environnement et l'analyse interne des ressources. Il met donc en relation l'influence de l'environnement et de la concurrence, en regard des compétences et ressources propres à l'entreprise. La méthode consiste à synthétiser, dans une même matrice, les forces et les faiblesses liées à l'entreprise, ainsi que les menaces et les opportunités liées à des facteurs externes. En termes d'analyse, on se demande même si l'on ne doit pas plutôt parler ici de diagnostic tant il est question de check-up, comme le ferait un médecin appelé à porter un avis sur un patient.

Diagnostic interne

C'est aujourd'hui un classique, mais il se peut fort bien que cet outil tout simple soit toujours (un peu) énigmatique pour vous. En fait, si vous ne connaissez pas (encore) l'analyse SWOT, nous pensons vraiment qu'il pourrait être utile, ou à tout le moins intéressant, de vous plonger dans ce petit article. En effet, si notre prose ne changera-t-elle probablement pas votre avenir de manière immédiate, comme le promettent certaines publicités sur les réseaux, il y a tout de même fort à parier que la méthode elle-même pourrait vous pousser, si elle est utilisée de la meilleure des manières, à vous plonger activement dans votre (une ?!) stratégie marketing. En l'occurrence, le terme 'plonger' est choisi à dessein..., puisque l'intérêt principal d'une analyse du genre est justement d'inviter les utilisateurs à prendre de la hauteur par rapport à leur projet et à son environnement. Les autres intérêts ? Ben, en fait, tout est dans le nom. Faites donc ce SWOT le plus honnêtement possible et basez-vous exclusivement, comme tout manager devrait toujours le faire, sur des faits !

Analyse SWOT, une méthode...

La matrice de travail est toute simple : vous y indiquez simplement, en commençant par la lecture verticale, l'ensemble des éléments qui ont une incidence positive sur votre domaine d'activité en colonne de gauche et ceux qui ont une incidence négative à droite. En lecture horizontale, vous pointerez sur la ligne du haut les éléments spécifiques qui concerne votre activité (les forces d'abord et les faiblesses ensuite) dont l'existence est due à des causes internes. Vous l'aurez compris, ces éléments internes peuvent être modifiés par l'organisation. Sur la ligne du bas, vous ferez le même exercice en vous basant sur des éléments dont l'existence est due à des causes externes. L'organisation, ici, n'a donc aucun pouvoir pour agir ! Une fois l'exercice d'implémentation de la matrice effectué, c'est le croisement des colonnes et des lignes qui dessinera l'organisation selon la méthode SWOT, avec les forces et les faiblesses déterminés en interne et sur lesquels il est possible d'agir, et les opportunités et menaces externes, sur lesquelles le potentiel d'action est faible ou nul.

Prendre de ta hauteur

Le SWOT est un outil, ce n'est toutefois pas le seul. Il n'empêche, il peut être efficace s'il est bien mis en œuvre. Il offre en effet de poser un regard complet sur l'entreprise, ou l'organisation, qui accepte de 'jouer' correctement le jeu et de faire l'exercice à fond. Et qu'importe que cette méthode nous vienne d'universitaires américains, elle relève tout simplement du GBS. Le GBS ? Le gros bon sens !

Vous savez, celui qui régit un tas de choses simples que d'aucuns déclinent en grandes théories. En un mot comme en cent, cette méthode invite à se mettre en position méta, comme si vous regardiez votre entreprise depuis un drone à quelques mètres au-dessus du sol et que vous vous posiez une série de questions indispensables. Des questions simples mais pertinentes, comme « Qu'est-ce que nous faisons le mieux ? », « Maîtrisons-nous un savoir-faire particulier ? », « Avons-nous des brevets », « Sommes-nous (réellement) innovants ? », « Que faisons-nous moins bien (que la concurrence) ? », « Où perdons-nous du temps, des marchés... ? », « À quoi devons-nous être attentifs ? » « Quelles tendances se développent sur le marché qui pourraient constituer un atout pour nous ? »

Quelques conseils utiles pour réussir son diagnostic SWOT...

Toutes ces questions ont évidemment pour but d'éveiller à la réflexion au sujet de votre entreprise, de votre organisation. Il y a aussi un état d'esprit à respecter pour bien faire l'exercice. Sur le sujet, quelques conseils généraux ne sont pas superflus. On peut en lister quelques-uns, la littérature économique regorge d'ailleurs de points de vue en tous genres. Nous pensons, nous, que l'essentiel est déjà de distinguer l'externe (sur lequel vous avez peu, ou pas, de prise) de l'interne (qui peut évoluer parce que vous avez du poids dessus).

Ne perdez pas de vue qu'il y a sur ces notions de l'interne et de l'externe ... des opportunités et des menaces. L'autre point est de bien s'appuyer sur des faits précis. Oubliez d'emblée les « on », que l'on a pendus, et invitez chacun à parler en « nous » ou en « je ». Bannissez aussi les conditionnels, genre il conviendrait, il faudrait... Soyez également précis en chiffrant les données, et en évitant les approximations. Soyez donc synthétiques, 'straight to the point dit-on outre-Atlantique... car un résultat SWOT tient en une page et est lisible - et donc, on l'espère, compréhensible - par le plus grand nombre !

Pièce à casser !

Une analyse du genre est toujours par ailleurs une pièce à casser. Mais il y a des balises. Il faut ainsi penser à mettre cet exercice en perspective de vos objectifs. Pourquoi le faites-vous et comment ! L'analyse sera aussi généralement en lien avec les recommandations évidentes d'une bonne stratégie marketing. Et c'est pour cela que la première chose à faire est en l'occurrence de toujours bien définir le périmètre de ce que l'on veut toucher pour être sûr de rester dans le 'scope' voulu. Vous l'aurez compris, le SWOT est donc une manière de relever le nez du guidon et de regarder son activité, ou son projet, sous un autre angle, en ayant pris de la hauteur. En gros, c'est un outil marketing qui vous permet d'identifier la (ou les) stratégie(s) commerciale(s) à adopter pour créer ou développer une activité/ entreprise, un concept vieux comme le monde... mais qui fait encore ses preuves. Vous en doutez encore ? Testez-le-vous-même !

Plus d'infos : Vincent Van Parys - Création 0499 90 16 19

Entreprendre aujourd'hui - N°216 - Juin - Juillet 2021

7. Sozialgesetzgebung/Tarifpolitik

7.1. Beiträge zum Landesamt für Soziale Sicherheit - 3. 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			
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	30,97	44,04	13,07	25,40	38,47
* 10-19 Arbeitnehmer	13,07	32,66	45,73	13,07	27,09	40,16
* ab 20 Arbeitnehmer	13,07	32,71	45,78	13,07	27,14	40,21

(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 2. Vierteljahr 2021 ist eine leichte Änderung zu verzeichnen: der Beitrag für den Asbestfonds in Höhe von 0,01% ist im dritten Quartal nicht mehr fällig.

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 0,13% (exklusive Lohnermäßigung) und auf 0,14% (inklusive Lohnermäßigung) festgelegt.

- *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.

7.2. Accord social 2021-2022 : état des lieux

Les partenaires sociaux ont conclu les différentes conventions collectives de travail suite à l'accord interprofessionnel. De son côté, le Gouvernement a également traduit en textes légaux les mesures qui n'avaient pas pu conduire à un accord entre les partenaires sociaux. Faisons le point!

Après l'échec des négociations entre les partenaires sociaux en mai, le gouvernement était amené à reprendre la main dans le dossier de la marge salariale pour les années 2021-2022. Un accord était intervenu le 6 mai.

Le 8 juin, syndicats et organisations patronales (Groupe des dix) étaient enfin arrivés à un projet d'accord interprofessionnel.

Toutes les mesures décidées devaient ensuite faire l'objet de textes légaux afin d'être appliquées.

L'article qui suit fait le point sur l'état d'avancement et renvoie à nos articles approfondis traitant de la mesure en question.

1. Accord interprofessionnel (partenaires sociaux)

1.1. Augmentation du revenu minimum mensuel moyen garanti (RMMMGM)

1.1.1. Suppression de la distinction basée sur l'âge et l'ancienneté

La distinction en matière d'âge et d'ancienneté prévue dans la CCT n° 43 sera supprimée au 1er avril 2022 (18 ans, 19 ans, 19 ans et 6 mois d'ancienneté, 20 ans, 20 ans et 6 mois d'ancienneté, 20 ans et 12 mois d'ancienneté).

Il n'y aura donc plus qu'un seul revenu minimum. Ce sera celui actuellement prévu pour les travailleurs de 18 ans (1.625,72 euros/mois).

Le salaire minimum des étudiants ne sera pas modifié. Les pourcentages contenus dans la CCT n° 50 seront donc adaptés pour garantir ce statu quo.

1.1.2. Augmentation du montant en plusieurs phases

L'unique revenu minimum sera majoré aux moments suivants (hors indexation) :

Avril 2022: + 76,28 Euros/mois

Janvier 2024: + 35 Euros/mois

Janvier 2026: + 35 Euros/mois

Ces mesures sont déjà prévues par les nouvelles CCT n° 43/15 et n° 50/4. Nous publierons ultérieurement un article sur ce sujet.

1.1.3. Incitant social et fiscal

Les partenaires sociaux ont également demandé au Gouvernement d'accompagner cette augmentation par des incitants sociaux et fiscaux pour garantir un net plus élevé aux travailleurs et par une réduction de charges pour les employeurs pour limiter le coût de cette augmentation.

Le Conseil des ministres du 20 juillet 2021 a approuvé un projet d'arrêté royal relatif à la compensation, pour les employeurs, de la première augmentation du salaire minimum.

Comme l'ont demandé les partenaires sociaux, le gouvernement s'est engagé à compenser, dans toute la mesure du possible, le surcoût pour les employeurs de la première augmentation du salaire minimum au 1er avril 2022 par l'introduction d'une composante très bas salaires.

La composante très bas salaires est une composante qui est intégrée dans la réduction structurelle. Elle fonctionne selon le même mécanisme que la composante bas salaire : le montant de la réduction est inversement proportionnel au niveau du salaire trimestriel de référence avec une pente " gamma " (fixée à 0,40) jusqu'à un montant maximal de S2 (fixé à 5550 euros) par trimestre.

La mesure prendra effet à partir du 1^{er} avril 2022.

1.2. Heures supplémentaires

1.2.1. Heures supplémentaires volontaires

Actuellement, dans les secteurs essentiels, les travailleurs ont la possibilité de faire usage d'un quota de 120 heures supplémentaires volontaires additionnelles. Cette mesure est possible jusqu'au 30 septembre 2021.

Ces heures deviendront des heures de relance et seront étendues à tous les secteurs.

Ces heures de relance suivront les mêmes règles que celles qui s'appliquaient pour les heures supplémentaires volontaires pour les secteurs essentiels durant la crise sanitaire (pas de récupération, pas de sursalaire, pas de cotisations de sécurité sociale ni de précompte professionnel, limites maximales, convention préalable).

Le Conseil des ministres du 20 juillet 2021 a approuvé un avant-projet de loi portant exécution de l'accord social dans le cadre des négociations interprofessionnelles pour la période 2021-2022. L'avant-projet prévoit la possibilité de prévoir des heures supplémentaires de relance, sur une base volontaire, en 2021 et 2022.

1.2.2. Heures supplémentaires ordinaires

Pour les heures supplémentaires donnant droit à sursalaire, il existe actuellement un régime fiscal avantageux (réduction de précompte professionnel pour le travailleur et dispense de versement de précompte pour l'employeur) pour un nombre limité d'heures par an et par travailleur :

130 heures (régime général)
180 heures (travaux immobiliers)
360 heures (Horeca)

Les partenaires sociaux veulent étendre cet avantage de 130 à 180 heures supplémentaires par an et par travailleur, pour tout travailleur, et ceci jusqu'au 30 juin 2023. L'Horeca restera à 360 heures.

Le Conseil des ministres du 20 juillet 2021 a approuvé un avant-projet de loi portant exécution de l'accord social dans le cadre des négociations interprofessionnelles pour la période 2021-2022. L'avant-projet prévoit cette augmentation du nombre d'heures supplémentaires bénéficiant d'un avantage fiscal avec sursalaire.

1.3. Régimes de fin de carrière

1.3.1. Crédit-temps fin de carrière

En principe, à partir du 1er janvier 2021, le droit aux allocations dans le cadre d'un crédit-temps fin de carrière passait à 60 ans pour tout le monde (fin des régimes dérogatoires).

Une certaine souplesse est encore néanmoins prévue pour ces régimes (longue carrière, métiers lourds, travail de nuit, inaptitude construction, entreprises en difficulté ou restructuration) pour la période 1er janvier 2021-30 juin 2023 :

Réduction 1/5 : maintien de l'âge de 55 ans ;
Réduction 1/2 : l'âge est abaissé à 55 ans (57 ans en 2019-2020).

Comme auparavant, pour bénéficier de cet âge dérogatoire, il faut nécessairement une CCT nationale (la CCT n° 156 pour la période 2021-2022 et la CCT n° 157 pour la période du 1er janvier 2023 au 30 juin 2023) et une CCT sectorielle (ou d'entreprise pour le cas particulier des entreprises en difficulté ou restructuration) y faisant référence.

1.3.2. Régime de chômage avec complément d'entreprise

Le calendrier qui avait été prévu lors du précédent accord est confirmé.

L'âge d'accès aux régimes de chômage avec complément d'entreprise (RCC) est fixé à 60 ans pour tous les régimes dérogatoires (sauf le régime en faveur des travailleurs moins valides ou ayant des problèmes physiques graves, qui reste fixé à 58 ans).

Le Conseil national du travail a conclu les conventions nécessaires jusqu'au 30 juin 2023. Il faut encore attendre la conclusion des conventions sectorielles, source indispensable pour activer le droit à ces régimes.

1.4. Harmonisation des pensions complémentaires entre ouvriers et employés

1.4.1. Report de 5 ans

Les pensions complémentaires devaient être harmonisées pour le 1er janvier 2025. Cette date est postposée au 1er janvier 2030.

Par conséquent, les secteurs auront jusqu'au 1er janvier 2027 (et non plus 1er janvier 2023) pour conclure une CCT prévoyant la manière dont l'harmonisation sera atteinte (modalités et calendrier).

Le Conseil des ministres du 20 juillet 2021 a approuvé un avant-projet de loi portant exécution de l'accord social dans le cadre des négociations interprofessionnelles pour la période 2021-2022. L'avant-projet prévoit la modification de la loi relative aux pensions complémentaires et au régime fiscal de celles-ci et de certains avantages complémentaires en matière de sécurité sociale.

1.4.2. Futurs accords interprofessionnels

Les secteurs sont invités à fournir des efforts concrets en vue de cette harmonisation, et ce déjà en 2021-2022 (dans le cadre de la marge salariale).

Afin de réaliser l'harmonisation des pensions complémentaires d'ici le 1er janvier 2030 dans les secteurs et entreprises où c'est nécessaire, au moins 0,1 point de pourcentage de la marge salariale y est affecté pour chaque période d'AIP entre 2023 et 2028.

Cette condition est prévue dans la [convention collective de travail n° 158](#) du Conseil national du travail.

1.5. Chômage économique des employés

La CCT n° 148 permet aux employeurs d'instaurer le chômage temporaire pour raisons économiques pour employés sans que cela nécessite une CCT sectorielle ou d'entreprise. Cela représente une simplification administrative. La CCT prévoit, par journée de chômage temporaire pour raisons économiques, un supplément d'un montant au moins égal à celui qui est dû pour les ouvriers et en tout cas d'un montant au moins égal à 5,63 euros.

Cette convention peut être appliquée du 1er juillet 2020 jusqu'au 31 décembre 2021.

La [convention collective de travail n° 159](#) prolonge cette période du 1er janvier 2022 au 30 juin 2023.

1.6. Prolongations

Les mesures suivantes doivent encore être officiellement prolongées :

- la cotisation patronale de 0,10 % pour les groupes à risque ;
- la prime d'innovation;
- la dispense de l'obligation d'engagement premier emploi si le secteur prévoit une cotisation patronale de 0,15% pour les groupes à risque ;
- le système du tiers payant ;
- la sanction en cas de non-proposition d'outplacement (1.800 EUR).

Le Conseil des ministres du 20 juillet 2021 a approuvé un avant-projet de loi et un projet d'arrêté royal portant exécution de l'accord social dans le cadre des négociations interprofessionnelles pour la période 2021-2022.

2. Accord du Gouvernement

2.1. Marge salariale

La norme salariale de 0,4% pour 2021 et 2022 est confirmée par l'arrêté royal du 30 juillet 2021 tandis que les indexations automatiques et augmentations barémiques sont garanties comme les années précédentes.

2.2 Prime Corona

Les entreprises qui ont obtenu de bons résultats peuvent octroyer en 2021 une prime unique exceptionnelle, au-delà de la marge salariale de 0,4%. Les dispositions légales ont été publiées fin juillet.

Source : GroupS – Articles juridiques – Actualités
Par WELLEMANS Nathalie - Senior Legal Advisor, le 12 août 2021

8. Außenwirtschaft

8.1. IHK-Weiterbildungen im Bereich Außenhandel – Termine 2021/2022

- 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 (*)
- 08.03.2022 – Die Incoterms ®: Auswirkungen auf Einkauf und Logistik – Aachen – 300,- Euro (*)
- 14.03.2022 – Zollverfahren und deren Abwicklung bei der Ein- und Ausfuhr - Aachen - 240,- Euro (*)
- 27.04.2022 – Exportkontrollrecht in der Praxis - Aachen - 280,- Euro (*)
- 05.09.2022 – Zollverfahren und deren Abwicklung bei der Ein- und Ausfuhr - Aachen - 240,- Euro (*)
- 19.09.2022 – Warenursprung und Präferenzen - Ausfuhr in Drittländer - passive Veredlung - Aachen - 240,- Euro (*)
- 18.10.2022 – Exportkontrollrecht in der Praxis - Aachen - 280,- Euro (*)
- 29.11.2022 – Die Incoterms ®: Auswirkungen auf Einkauf und Logistik – Aachen – 300,- 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

8.3. Exportation : gare aux pièges !

En 2021, le monde est assurément un village pour qui veut se risquer à le traverser en tous sens. Professionnellement, cela offre d'ailleurs des perspectives sans limites pour les audacieux qui veulent en tirer parti. Mais le monde recèle aussi mille dangers qu'il vaut sans doute mieux connaître pour mieux les dompter...

Quand on se lance à l'international, ça ne fait aucun doute, le « terrain de jeu » est nécessairement vaste, ce qui augure de mille espoirs. Au-delà, il est aussi méconnu. Ce qui veut dire truffé de potentielles difficultés, petites ou grandes, qu'on n'appréhende pas forcément quand on évolue sur le seul marché belge. Afin d'éviter les déconvenues qui pourraient se présenter, voici un florilège des pièges potentiels... et, surtout, des précautions à prendre pour (essayer de) les éviter ! Nous avons épinglé, dans les ligues qui suivent, dix points cruciaux qui doivent faire partie de vos principaux éléments d'attention...

Est-ce que je connais mon acheteur ?

Sur le sujet, il y a d'abord les arnaques. Vous recevez par exemple un email d'une personne qui semble tout à fait professionnelle. Heu, disons la responsable achats d'une société bien connue... qui ne vous a jamais rencontré et propose d'emblée de vous commander vos produits. Méfiance ! Car quand c'est trop beau pour être vrai... c'est probablement que ça ne l'est pas ! Bien connaître votre futur partenaire est donc une première condition qui semble évidente en affaires, surtout à l'international. Sauf que cette condition peut facilement être négligée au détour d'une relation interpersonnelle agréable, parce que le « courant passe bien » ou encore parce que le site web de la société semble donner toute garantie. C'est humain, on se laisse emporter par l'enthousiasme de l'opportunité qui se crée, et on en oublie de se renseigner sur la fiabilité de cet acheteur, certes sympathique et qui semble avoir pignon sur rue, mais qui est peut-être incapable de payer sa commande. Pensez-y et renseignez-vous, l'AWEX et/ou les CCI peuvent vous aider à procéder à ces vérifications préliminaires.

Les paroles s'en vont... Les écrits restent !

Prévoyez par ailleurs toujours un contrat, des conditions générales de vente... Cela paraît être le bon sens même de la relation commerciale, mais trop d'entreprises se basent encore souvent sur une relation de confiance, ou ont peur de froisser le client, et négligent du coup de consigner noir sur blanc les modalités de leur accord.

Le paiement d'avance ou un acompte est-il toujours possible ?

Idéalement, ne libérez pas vos marchandises sans sécuriser le paiement d'abord, c'est-à-dire sans avoir la certitude que le paiement d'avance (partiel ou total) se trouve bien sur votre compte. Une copie de virement, ou une capture d'écran, ne suffit bien évidemment pas ! On comprend que la rareté du produit peut influencer sur cet aspect, mais là aussi soyez toujours sur vos gardes. Si la marchandise est facile à trouver, le client va chercher le vendeur qui propose les meilleures conditions.

Par contre, s'il s'agit d'un produit de niche (ou spécifique), le fournisseur pourra plus facilement imposer ses exigences... dont le paiement d'avance. En dehors de ces considérations de marché, certains pays ne peuvent tout simplement pas procéder au paiement d'avance (Algérie, Pakistan ...). Il faut alors passer par des moyens documentaires (voir ci-dessous). Et si votre partenaire vous propose une alternative consistant à payer une connaissance qui se trouve dans un autre pays (où le paiement d'avance est possible), sachez que cette opération ne sera pas autorisée par votre banque : vous devez payer/être payé par celui qui va fournir/recevoir vos marchandises, pas par son cousin ou son ami établi ailleurs... Attention, aussi, au risque de non-livraison ! Si le client paie d'avance, il s'attend à être livré dans les temps et que son fournisseur Soit également fiable.

Quelles alternatives au paiement d'avance ?

Afin de sécuriser une transaction, il est possible de recourir à des paiements documentaires ou des garanties bancaires (c'est alors le client qui doit s'adresser à sa banque) ou encore à des assurances-crédits (ici, C'est le fournisseur qui s'assure). En cas de non-paiement, l'organisme (Credendo, Euler...) lui versera 80 à 90 % du montant, selon le contrat établi entre vous. Il faut toutefois savoir qu'on ne s'adresse pas à un assureur-crédit pour 10.000 euros...

Le calcul du prix selon les incoterms choisis

Gare aux petites lettres (EXW, FOB, CIE...) qui ont une grande importance dans vos transactions commerciales..., puisqu'elles déterminent qui, du vendeur ou de l'acheteur, est responsable de l'assurance, du transport, des formalités douanières. Dans le calcul du prix au client, il est donc crucial de connaître les démarches et documents officiels nécessaires, ainsi que les coûts logistiques et autres frais nécessaires à l'acheminement des biens vendus, et qui les assume. Attention aussi aux droits de douane, qui peuvent impacter le prix de vos marchandises !

L'importance des risques pays/banques - « compliance »

Prenons un autre exemple : un acheteur d'un pays à risques vous fait une proposition alléchante pour acheter vos produits. Sachez que dans la situation géopolitique actuelle, les paiements vers et venant des pays à risques font l'objet d'un 'screening' approfondi. Dans le même ordre d'idée, les paiements peuvent parfois être autorisés en euros mais pas en dollars. Prenez dans tous les cas contact avec votre banque avant toute transaction ! Et, bien sûr, en dehors de ces règles de « compliance », gardez à l'esprit que certains pays présentent plus de risques (politiques, en matière de transport...); autant de problèmes qui pourraient affecter non seulement le paiement mais aussi l'acheminement des marchandises à bon port.

Le Crédit documentaire ou remise documentaire

Toute garantie bancaire constitue bien sûr une sécurisation de paiement, même dans les relations belgo-belges. Le crédit documentaire (évoqué ci-dessus) est plus sécurisé mais aussi plus contraignant parlant de documents à fournir et de respect des termes. La remise documentaire est quant à elle plus accessible, mais logiquement moins sécurisée.

> Le crédit documentaire est un engagement de la banque émettrice, à la demande et conformément aux instructions du donneur d'ordre, d'effectuer un paiement en faveur du vendeur, sur présentation de certains documents qui attestent de l'expédition des marchandises ou de l'exécution d'une prestation déterminée, et pour autant que tous les autres termes et conditions du crédit documentaire soient respectés. Cet engagement est distinct du contrat.

> Dans un encaissement documentaire, il n'y a pas d'engagement des banques qui jouent simplement le rôle de « boîte aux lettres » sécurisée et ne remettent les documents à l'acheteur que sur base du paiement ou contre acceptation d'un effet.

Une autre solution, initiée par les Américains pour éviter toute la paperasse des lettres de crédit classiques est la L/C Stand-By qui couvre le non-paiement des factures par vos clients. Ce n'est donc pas un instrument de paiement. Elle doit être notifiée à la banque avant envoi et facturation des marchandises pour que le risque de non-paiement Soit couvert. Elle peut toutefois couvrir plusieurs expéditions à destination d'un même client et présente également un avantage pour l'acheteur qui ne doit pas payer d'avance, ce qui lui permet de garder ses liquidités. Dans les faits, la L/C Stand-By se termine dès que l'exportateur reçoit son paiement.

Notez qu'en cas de défaillance du client, la banque pourra procéder au paiement en lieu et place de ce dernier sur base de documents probants fournis par l'exportateur. Attention quand même que cette formule, bien que moins coûteuse, n'est pas acceptée partout.

Le risque de change

Si vous êtes amené à acheter vos matières premières dans une devise et que vous vendez vos produits transformés dans une autre, il y a évidemment un risque de change... qu'il faut éventuellement couvrir.

Puis-je fournir tous Les documents demandés ?

Quand on vend hors UE, il y a bien sûr les formalités classiques documents douaniers, certificats d'origine..., mais chaque pays a ses règles documentaires d'importation, éventuellement différentes selon le type de produit (alimentaire, cosmétique...). Il est donc important de questionner le client sur ce dont il a besoin pour pouvoir importer les marchandises, sachant que ce document n'existe peut-être pas en Belgique.

Les modalités de paiement dans un contrat

Rappelons-le, un contrat est essentiel dans une négociation. Et dans ce dernier, il est notamment important de spécifier qui paie quoi (incoterms), mais aussi les termes du paiement. Ces éléments sont peut-être négociés en amont par des commerciaux, il est dès lors fondamental de bien les briefer afin qu'ils ne vendent pas tous azimuts ou sans condition au risque de ne pas être payé derrière.

En conclusion...

Voilà, ceci est un condensé. On ne peut en effet pas tout résumer, ni tout envisager, en seulement quelques lignes. Vous l'aurez pourtant compris, certains aspects relèvent d'une attention capitale quand on entreprend de vendre à l'étranger, surtout hors Europe. Le point rassurant, c'est que votre Chambre de commerce (membre d'Enterprise Europe Network), l'AWEX/ la Sofinex, votre banque et, le cas échéant, votre assureur-crédit, sont à vos côtés pour vous informer et imaginer des solutions. Contactez-les !

En collaboration avec
Eddy Viseur, Working Capital Expert CBC Banque, et
Anne-Michèle Barbette, Responsable Service international CCIIB

Entreprendre aujourd'hui - N°216 - Juin - Juillet 2021 - 45

8.4. Boostez votre internationalisation grâce à Explort

Facilitez-vous la vie, stimulez et diversifiez vos exportations avec l'appui de stagiaires plurilingues, coachés et formés aux techniques du commerce international.

Explort, un facilitateur à l'international

Développez votre business à l'international à moindre coût tout en participant à la sensibilisation des jeunes aux enjeux du commerce extérieur et à l'importance que représentent les échanges internationaux pour la Wallonie.

En quoi ça consiste ?

- Toute entreprise wallonne exportatrice répondant à certains critères peut accueillir un candidat dans son équipe pour réaliser une mission sur un marché étranger.
- Après avoir reçu une formation en commerce international, le stagiaire est formé par vos soins aux produits ou services qu'il sera amené à exporter.
- L'AWEX couvre forfaitairement les frais de la mission grâce à une bourse accordée au stagiaire, à l'exclusion des frais de voyage vers le pays-cible.

Une initiative win-win

La clé de la réussite d'Explort, c'est que vous intégrez le candidat dans votre démarche d'exportation. Un candidat Explort représente une opportunité incroyable d'explorer un marché pendant deux à trois mois. Explort représente aussi pour l'entreprise l'occasion de tester un candidat en vue de son recrutement.

Pour le candidat, c'est l'occasion d'acquérir une expérience professionnelle, de mettre en pratique ses compétences et de se confronter à la réalité du métier d'international business developer.

Envie de bénéficier d'un candidat Explort ?

Retrouvez toutes les infos sur www.explor.be, rubrique « Companies ».

Explort Academy

Vous démarrez à l'exportation ? Vous souhaitez améliorer votre connaissance des techniques du commerce extérieur ? Rejoignez Explort Academy : des modules de formation organisés par l'AWEX, en collaboration avec le Centre de Compétences Management et Commerce du FOREM.

C'est quoi ?

Explort Academy est un dispositif ayant pour but de répondre aux besoins de formation en lien avec le commerce international, des entreprises wallonnes et de leurs travailleurs. L'objectif est de donner des éléments concrets aux entreprises wallonnes en vue de booster leurs chances de succès à l'exportation. Les thématiques abordées vont des aspects juridiques ou logistiques à la communication en passant par la propriété intellectuelle ou encore la stratégie.

Pour qui ?

Cette offre de formation modulaire s'adresse prioritairement aux entreprises wallonnes exportatrices. Les modules sont basés sur du concret, quel que soit le secteur d'activité, et adaptés aux besoins spécifiques des entreprises.

Quels sont les prochains modules ?

MODULES – BREXIT (Session 2)	Dates
La logistique des opérations d'import-export	23 et 29/09/2021
Assurance-Crédit et couverture des risques à l'international	05/10/2021
Les Incoterms® en pratique	02/11/2021
Les fondamentaux du Transport	8 et 22/11/2021
Douanes - Accises - TVA	30/11 et 07/12/2021

MODULES - BREXIT // Nouveaux thèmes	
Le droit international des opérations d'import-export	21/09/2021
Les moyens de paiement et techniques d'encaissement à l'international	28/09/2021
L'évaluation des coûts à l'Export	14/10/2021

PITCH	Dates
Améliorez le pitch de votre entreprise	10 et 24/09/2021
Improve your company's pitch (in English)	12 et 26/11/2021

Informations complémentaires et inscriptions sur www.explor.be, rubrique « Companies »

Source : Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers

Veranstaltungshinweis - Online-Webinar

Wie ist die aktuelle wirtschaftliche Situation in Ungarn?

Mit welchen Herausforderungen werden hiesige Unternehmen vor Ort konfrontiert?

Welche Branchen eignen sich in Ungarn aktuell besonders gut für einen Markteintritt?

Die IHK Aachen informiert am 28. Oktober 2021 von 15.00 bis 16.30 Uhr in einem Webinar "**Markt Update Ungarn**" über die aktuellen Entwicklungen in Ungarn.

Barbara Zollmann, neue Geschäftsführerin der AHK Ungarn und Ilona Balogh, stellvertretende Geschäftsführerin und Leiterin der Marktberatung der AHK werden über die aktuellen Chancen, Herausforderungen und Perspektiven im Ungarn-Geschäft informieren.

Themen des Webinars :

- Aktueller Branchenüberblick ;
- Informationen über Marktpotenziale ;
- Fördermöglichkeiten.

Für die digitale Veranstaltung nutzen wir die Plattform MS-Teams.
Anmeldungen gerne per E-Mail an:

Frau Karin Sterk
IHK Aachen
E-Mail: karin.sterk@aachen.ihk.de

Nähere Einzelheiten zum Inhalt und zur erforderlichen Anmeldung erhalten Sie im nachfolgenden Link:

<https://www.aachen.ihk.de/system/vst/615698?id=369244&terminId=632194>

Herzliche Einladung!



9. Arbeitsmarkt

9.1. Arbeitslosenzahlen der DG per 31.07.2021

Arbeitsamt
der Deutschsprachigen
Gemeinschaft Belgiens

Ostbelgien 

Arbeitsmarkt - Info

Kommentar zum Stand der Arbeitslosigkeit im Juli 2021

Saisonaler Anstieg der Arbeitslosigkeit im Juli

Ende Juli 2021 waren in Ostbelgien 2.486 Vollarbeitslose gemeldet. Dies sind 341 Personen mehr als im Juni. Im Vergleich zum Vorjahr sind 10% weniger Arbeitssuchende gemeldet. Die Arbeitslosenrate steigt auf 6,7%.

Insgesamt waren nach Angaben des Arbeitsamtes Ende Juli 1.191 Männer (+111 bzw. +10% im Vergleich zu Juni) und 1.295 Frauen (+230 bzw. +21%) als Arbeitssuchende ohne Beschäftigung eingetragen. Dies entspricht insgesamt einem Anstieg um knapp 16%. Nach dem historischen Tiefstand der letzten Monate steigt die Arbeitslosenrate auf 6,7%. Im Norden Ostbelgiens beträgt sie 9,1%, in den Eifelgemeinden 3,3%.

Hier muss darauf hingewiesen werden, dass Personen, die wegen der COVID-Krise oder der Flutkatastrophe in Kurzarbeit sind, in diesen Zahlen nicht mitberechnet werden, da sie weiterhin unter Arbeitsvertrag stehen und daher nicht als Arbeitssuchende gezählt werden. Der Anstieg ist wie jedes Jahr in den Sommermonaten Juli und August einerseits mit der Eintragung von Schulabgängern zu begründen und zum anderen von Beschäftigten, u.a. aus dem Unterrichtswesen und dem Einzelhandel, die während der Urlaubszeit als Arbeitslose registriert werden.

Auch in den anderen Regionen des Landes liegen im Vergleich zum Juni steigende Werte vor, mit Ausnahme der Region Brüssel-Hauptstadt, wo sich die Werte kaum verändert haben. Insgesamt sind in Belgien Ende Juli rund 476.500 unbeschäftigte Arbeitssuchende gemeldet, was einem Anstieg im Vergleich zum Vormonat um 6,6% entspricht. Die Arbeitslosenrate Belgiens steigt damit auf 9,2%. In Flandern beträgt der Anstieg +8,8%, in Wallonien +7,2%.

Im Vergleich zum Vorjahr sind in Ostbelgien wie schon seit März weiterhin sinkende Arbeitslosenzahlen zu verzeichnen. Im Vergleich zu Juli 2020 sind 287 Personen weniger gemeldet, was einem Rückgang um rund 10% entspricht. Hierbei ist natürlich anzumerken, dass seit März letzten Jahres aufgrund der Corona-Krise erhöhte Arbeitslosenzahlen vorlagen. Dieser Rückgang der Arbeitslosigkeit ist in allen Gemeinden Ostbelgiens festzustellen.

Auch in den anderen Regionen sind Ende Juli weniger Arbeitssuchende gemeldet als im Vorjahr. Auf Landesebene beträgt der Unterschied -8% (rund 41.700 Personen weniger). Besonders ausgeprägt bleibt der Rückgang mit -15% in Flandern, in Wallonien sind rund 5% weniger Arbeitssuchende gemeldet. Nur in Brüssel bleibt es wie schon in den Vormonaten bei einer gegenläufigen Entwicklung (+1%).

Aufgrund der Schulabgänger liegt der größte Anstieg mit +47% in der Gruppe der Jugendlichen unter 25 vor (115 Personen mehr als im Juni). Auch die Zunahme (um zusammen über 25%) in der Gruppe der Personen mit Abitur oder Hochschulabschluss ist vornehmlich auf die Schulabgänger und Personen aus dem Unterrichtswesen zurückzuführen.

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

Vollarbeitslose in der Deutschsprachigen Gemeinschaft Belgiens – Juli 2021

Arbeitslose nach Geschlecht	Jul 21	Anteil in %	Jun 21	Jul 20	Vgl. zu Vormonat	Vgl. zu Vorjahr
Männer	1.191	47,9%	1.080	1.404	+111	+10,3%
Frauen	1.295	52,1%	1.065	1.369	+230	+21,6%
Gesamt Arbeitslose	2.486	100%	2.145	2.773	+341	+15,9%

Arbeitslosenrate	Männer	Frauen	Gesamt
Aktive Bevölkerung (Stand 2017) *	19.847	17.102	36.949
Deutschsprachige Gemeinschaft	6,0%	7,6%	6,7%
Kanton Eupen	8,4%	9,9%	9,1%
Kanton St.Vith	2,6%	4,0%	3,3%
Arbeitsuchende < 25 Jahre	8,2%	11,4%	9,6%
Arbeitsuchende > 50 Jahre	6,3%	7,5%	6,8%



Arbeitslose nach Regionen **	Jul 21	AL-Rate	Jun 21	Jul 20	Vgl. zu Vormonat	Vgl. zu Vorjahr
Deutschsprachige Gemeinschaft	2.486	6,7%	2.145	2.773	+341	+15,9%
Wallonische Region (ohne DG)	205.054	13,2%	191.239	216.685	+13.815	+7,2%
Fländische Region	180.339	5,9%	165.809	211.075	+14.530	+8,8%
Region Brüssel-Hauptstadt	88.587	16,7%	87.940	87.628	+647	+0,7%
Belgien	476.466	9,2%	447.133	516.161	+29.333	+6,6%

Kategorien	Männer	Frauen	Gesamt	Anteil in %	Vgl. zu Vormonat	Vgl. zu Vorjahr
Arbeitsuchende Anwärter auf AL-Geld	808	631	1.639	65,9%	+200	+13,9%
Schulabgänger in Berufseingliederungszeit	90	112	202	8,1%	+75	+99,1%
Sonstige arbeitslose Arbeitsuchende	234	257	491	19,8%	+23	+4,9%
davon: über OSHZ eingetragen	181	224	405	16,3%	+26	+6,9%
Freiwillig eingetragene Arbeitslose	59	95	154	6,2%	+43	+38,7%

Altersgruppen	Männer	Frauen	Gesamt	Anteil in %	Vgl. zu Vormonat	Vgl. zu Vorjahr
unter 25 Jahre	172	184	356	14,3%	+115	+47,7%
25-29 Jahre	119	144	263	10,6%	+46	+21,2%
30-39 Jahre	236	291	527	21,2%	+73	+16,1%
40-49 Jahre	219	244	463	18,6%	+69	+17,5%
über 50 Jahre	445	432	877	35,3%	+36	+4,5%

Dauer der Arbeitslosigkeit	Männer	Frauen	Gesamt	Anteil in %	Vgl. zu Vormonat	Vgl. zu Vorjahr
< 6 Monate	386	471	857	34,5%	+247	+40,5%
6-12 Monate	197	177	374	15,0%	+16	+4,5%
1-2 Jahre	215	202	417	16,8%	+40	+10,6%
2-5 Jahre	194	214	408	16,4%	+34	+9,1%
> 5 Jahre	199	231	430	17,3%	+4	+0,9%
> 1 Jahr	608	647	1.255	50,5%	+78	+6,6%

Ausbildungslevel	Männer	Frauen	Gesamt	Anteil in %	Vgl. zu Vormonat	Vgl. zu Vorjahr
Primarschule	252	194	446	17,9%	+24	+5,7%
Abgeschl. Lehre	109	95	204	8,2%	+20	+10,9%
Sekundar Unterstufe	293	321	614	24,7%	+67	+12,2%
Sekundar Oberstufe	276	400	676	27,2%	+120	+21,6%
Hochschule / Universität	157	222	379	15,2%	+93	+32,5%
Sonst. Ausbildung / Ausland	104	63	167	6,7%	+17	+11,3%

Gemeinden / Kantone	Männer	Frauen	Gesamt	AL-Rate	Vgl. zu Vormonat	Vgl. zu Vorjahr
Amel	27	40	67	2,4%	+16	+36,7%
Büllingen	33	60	93	3,6%	+19	+26,7%
Burg Reuland	30	21	51	2,6%	+4	+8,5%
Bültenbach	47	51	98	3,6%	+21	+27,3%
Sankt Vith	81	98	179	3,6%	+35	+24,3%
Kanton Sankt Vith	218	270	488	3,3%	+97	+24,8%
Eupen	508	548	1.056	11,5%	+139	+15,2%
Kelmis	238	225	463	9,3%	+46	+11,0%
Lontzen	80	101	181	6,4%	+18	+11,0%
Raeren	147	151	298	6,0%	+41	+16,0%
Kanton Eupen	973	1.025	1.998	9,1%	+244	+13,9%

Entwicklung	Männer	Frauen	Gesamt	AL-Rate	Vgl. zu Vormonat	Vgl. zu Vorjahr
Jul 2000	616	1.079	1.695	6,6%	+340	+28,1%
Jul 2005	1.072	1.497	2.569	7,8%	+343	+15,4%
Jul 2010	1.382	1.633	2.986	8,9%	+485	+19,4%
Jul 2015	1.509	1.603	3.112	9,2%	+462	+17,4%
Jul 2018	1.245	1.328	2.573	7,6%	+381	+17,4%
Jul 2019	1.263	1.296	2.549	7,0%	+391	+18,1%
Januar 2020	1.190	1.104	2.294	6,2%	+10	+0,4%
Februar 2020	1.197	1.125	2.322	6,3%	+28	+1,2%
März 2020	1.199	1.119	2.318	6,3%	-4	-0,2%
April 2020	1.236	1.136	2.372	6,4%	+64	+2,3%
Mai 2020	1.271	1.136	2.407	6,5%	+36	+1,5%
Juni 2020	1.297	1.151	2.448	6,6%	+41	+1,7%
Jul 2020	1.404	1.369	2.773	7,5%	+325	+13,3%
August 2020	1.370	1.373	2.743	7,4%	-30	-1,1%
September 2020	1.267	1.229	2.496	6,8%	-247	-9,0%
Oktober 2020	1.236	1.206	2.442	6,6%	-54	-2,2%
November 2020	1.200	1.154	2.354	6,4%	-88	-3,6%
Dezember 2020	1.206	1.136	2.341	6,3%	-13	-0,6%
Januar 2021	1.226	1.143	2.369	6,4%	+28	+1,2%
Februar 2021	1.251	1.154	2.415	6,5%	+46	+1,9%
März 2021	1.163	1.104	2.267	6,1%	-148	-6,1%
April 2021	1.139	1.070	2.209	6,0%	-58	-2,6%
Mai 2021	1.091	1.029	2.120	5,7%	-69	-3,1%
Juni 2021	1.080	1.065	2.145	5,8%	+25	+1,2%
Jul 2021	1.191	1.295	2.486	6,7%	+341	+15,9%

* Berechnung: Ostbelgienstatistik

** Angaben: FORUM, VDAB, Justiz

§ Berechnung lokale Bevölkerung der Regionen: Statistik Wien (Stand 2019)

9.2. AktiF- und AktiF PLUS-Beschäftigungsförderung: Erweiterung der Zielgruppe auf teilzeitschulpflichtige Lehrlinge

Ministerium
der Deutschsprachigen
Gemeinschaft Belgiens



AktiF- und AktiF PLUS-Beschäftigungsförderung
Neu! Erweiterung der Zielgruppe auf teilzeitschulpflichtige Lehrlinge

Seit 1. Juli 2021 geben auch teilzeitschulpflichtige Lehrlinge Arbeitgebern Anrecht auf eine AktiF-Förderung

Seit dem 1. Juli 2021 können auch teilzeitschulpflichtige Jugendliche mit einem Ausbildungsvertrag die AktiF-Bescheinigung erhalten.

Sie können somit ihrem Arbeitgeber das Anrecht auf eine AktiF-Förderung bei Übernahme ins Arbeitsverhältnis eröffnen.

Wenn Sie sich also ab dem 1. Juli 2021 nach einem Lehrling umschauen, macht es somit für die spätere AktiF-Förderung keinen Unterschied mehr, ob dieser noch schulpflichtig bzw. unter oder über 18 Jahre alt ist, insofern die anderen, gültigen Zugangsbedingungen erfüllt sind.

Welche Schritte müssen Sie bei neuen Ausbildungsverträgen ab 1. Juli 2021 unternehmen?

Fragen Sie Ihren Lehrling nach Abschluss des Ausbildungsvertrags nach der AktiF-Bescheinigung. Im Normalfall besitzt er diese bereits bzw. spätestens zwei Wochen nach Abschluss des Ausbildungsvertrags.

Das Arbeitsamt und das IAWM sorgen für eine automatische Aus- und Zustellung dieser AktiF-Bescheinigung zugunsten des Lehrlings nach Abschluss des Lehrvertrags.

Hat der Lehrling Ihnen die Bescheinigung ausgehändigt?

Wenn ja: füllen Sie die Rückseite der Bescheinigung aus. Diese stellt den AktiF-Förderantrag (Teil II) dar.

Schicken Sie diesen idealerweise per Mail an folgende Adresse: arbeit@dgov.be.

Oder per Post an: Ministerium der Deutschsprachigen Gemeinschaft
Fachbereich Beschäftigung
Herrn Dany Meessen
Gospertstraße 1
4700 Eupen.

Wenn nein, d.h. wenn der Jugendliche nicht im Besitz dieser AktiF-Bescheinigung sein sollte, fordern Sie ihn auf, sich schnellstmöglich an seinen Lehrlingssekretär oder an das Arbeitsamt zu wenden.

FbBESCH_K5/32.01-06/20.503

28.09.2020

SEITE 1 VON 5

Gospertstraße 1
8-4700 Eupen

TELEFON +32 (0) 87 / 596 300
TELEFAX +32 (0) 87 / 552 891

E-MAIL ministerium@dgov.be
WEB www.ostbelgienlive.be

UNTERNEHMENSNUMMER
BF 0332.582.613

Was ist mit den bereits laufenden Ausbildungsverträgen mit teilzeitschulpflichtigen Jugendlichen, die vor dem 1. Juli 2021 gestartet sind?

Sie bilden gerade einen Jugendlichen aus, der zu Beginn der Lehre noch teilzeitschulpflichtig bzw. minderjährig war?

Auch für diese Jugendlichen ist nach Beendigung der Lehre eine AktiF-Förderung bei nahtloser Einstellung, **unter der Voraussetzung, dass die Lehre nicht vor dem 30.06.2021 beendet wurde.**

Das Arbeitsamt und das IAWM organisieren auch für diese Jugendlichen die Ausstellung der AktiF-Bescheinigung.

Diese Jugendlichen müssen zum Erhalt der AktiF-Bescheinigung ein Online-Formular ausfüllen. Hierzu haben die betroffenen Jugendlichen im Juni eine Mail des IAWM mit dem entsprechenden Link erhalten.

Die Jugendlichen müssen den Link öffnen, das Online-Formular ausfüllen und an das Arbeitsamt zurücksenden.

Das Arbeitsamt erstellt anhand dessen die AktiF-Bescheinigung, die dem Jugendlichen zugesendet wird.

Worauf müssen Sie als Arbeitgeber bei laufenden Ausbildungsverträgen achten? Welche Schritte müssen Sie unternehmen?

Hier sind folgende Situationen zu unterscheiden:

Situation 1: Der Lehrvertrag mit dem Jugendlichen endet zwischen dem 30.06.2021 und dem 01.10.21

- ➔ Sobald der Jugendliche das Online-Formular ausgefüllt dem Arbeitsamt zurückgesendet hat, stellt das Arbeitsamt dem Jugendlichen die AktiF-Bescheinigung zu.
- ➔ Der Jugendliche muss Ihnen diese AktiF-Bescheinigung aushändigen! Fragen Sie ihn danach!
- ➔ Sie als Arbeitgeber füllen die Rückseite der AktiF-Bescheinigung (Teil II) aus, die den AktiF-Förderantrag darstellt.

Reichen Sie diesen idealerweise per Mail unter folgende Adresse: arbeit@dgov.be ein.

Oder per Post an: Ministerium der Deutschsprachigen Gemeinschaft
 Fachbereich Beschäftigung
 Herrn Dany Meessen
 Gospertstraße 1
 4700 Eupen.

- ➔ **Achtung: der Förderantrag ist idealerweise vor und spätestens am 45. Tag nach Einstellung beim Ministerium einzureichen.**
- ➔ P.S. Die Übernahme mit AktiF-Förderung ist im „Normalfall“, sprich in „Nicht-Corona“-Zeiten, nahtlos, d.h. direkt nach Beendigung der Lehre zu vollziehen. Aktuell können Sie bis zu 6 Monate nach Ausbildungsende mit AktiF-Förderung einstellen.

Situation 2: Der Lehrvertrag ist vor dem 01.07.2021 gestartet und endet nach dem 01.10.2021

- ➔ Das Arbeitsamt stellt diesen Jugendlichen die AktiF-Bescheinigung bis spätestens 01.11.2021 aus.
- ➔ Falls der Jugendliche Ihnen diese Bescheinigung bis zum 15.12.2021 nicht ausgehändigt hat, fragen Sie ihn danach!
- ➔ Sie als Arbeitgeber füllen die Rückseite der AktiF-Bescheinigung (Teil II) aus, die den AktiF-Förderantrag darstellt.

Reichen Sie diesen idealerweise per Mail unter folgender Adresse: arbeit@dgov.be ein.

Oder per Post an: Ministerium der Deutschsprachigen Gemeinschaft
Fachbereich Beschäftigung
Herrn Dany Meessen
Gospertstraße 1
4700 Eupen,

- ➔ **Achtung: der Förderantrag ist idealerweise vor und spätestens am 45. Tag nach Einstellung beim Ministerium einzureichen**

Wie hoch sind die AktiF-Zuschüsse?

Bei einer Einstellung nach beendeter Lehre können Sie mit folgenden Zuschüssen rechnen:

Die AktiF-Zuschussbeträge in der allgemeinen Förderung mit vorheriger Ausbildung:

	Bis 31.12.2021
AktiF-Zuschuss	1. und 2. Jahr: monatlich 1.062 € (12.744,00 € /Jahr)

Die Zuschüsse gelten bei einer Vollzeitbeschäftigung. Bei Teilzeitarbeitsverträgen werden diese anteilmäßig reduziert.

Ihre Ansprechpartner bei Fragen

zu den Ausbildungsverträgen:	zur AktiF-Bescheinigung:	zum AktiF-Förderantrag
IAWM Jonathan Van den Eynde		

Lehrlingssekretär Tel.: +32 (0)80/46 00 47 Mail: jonathan.vandeneynde@iawm.be	Arbeitsamt der Deutschsprachigen Gemeinschaft Tel: +32 (0)80 / 28 00 60 Mail: aktiv@adg.be	Ministerium der Deutschsprachigen Gemeinschaft Fachbereich Beschäftigung Herrn Dany Meessen Tel. +32(0) 87/ 596 482 Mail: arbeit@dgov.be
--	--	--

Weitere Informationen zur AktiF-Beschäftigungsförderung finden Sie auf
[Ostbelgien Live - Was ist die AktiF- und AktiF PLUS Beschäftigungsförderung?](#)

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>

10.3. Prozessinnovation: über Grenzen hinweg

PROZESSINNOVATION. Ein Advanced Planning and Scheduling Tool führt die Daten von unterschiedlichen ERP-Systemen im Unternehmen zusammen. Die Umsetzung ist nicht frei von Herausforderungen, aber am Ende verbessert es die Sicht auf die komplette Supply Chain.

Das Geschäft läuft, doch irgendwann stellt sich der Eindruck ein, dass ein Körnchen Sand im Getriebe die reibungslosen Abläufe stört. Dann gilt es zu handeln. Nach dieser Devise ging Fabian Ossen, Supply Chain Manager bei Sihl, einem Anbieter von Spezialfolien vor. Sein Plan: „Den Weg zur höchstmöglichen Bestandstransparenz finden und die entscheidenden Ansatzpunkte unserer logistischen Herausforderungen meistern“, wie er erklärt. Immerhin werden bei dem 350-Mitarbeiter-Unternehmen aus Düren pro Jahr etwa 65.800 Sendungen in 90 Länder weltweit auf die Reise geschickt.

Das Unternehmen hat drei unterschiedliche ERP-Systeme im Einsatz. Schnell wurden Warnsignale wie Reibungsverluste erkennbar, die sich auf die Lieferzeit auswirkten. Solche, durch verschiedene ERP-Systeme hervorgerufene Effekte sind nicht ungewöhnlich, denn die Unterschiede sind auf die Systemkosten zurückzuführen.

„Will man alle Standorte in einem ERP-System unterbekommen, muss man sich bei der Leistungsfähigkeit des Systems an den höchsten Anforderungen orientieren. Dann wird eines der großen und teuren Systeme erforderlich“, sagt Götz Andreas Kemmner, Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Abels Ei Kemmner. Oft sei es besser und günstiger, für kleinere Niederlassungen mit einfacheren, kostengünstigeren Systemen zu arbeiten, rät der Experte.

Mit der **Planung steht alles**. Sorgen machten bei Sihl zudem die Verfügbarkeit von Erzeugnissen und die hohen Bestände an Artikeln. Daher gab Ossen das Ziel vor, die Supply-Chain-Prozesse zu verbessern. Seine Vision: zuverlässige Liefertermine, Lieferstrategien für abgestimmte Lieferzeiten, schlankere Wertströme, geringere Anzahl an Produktvarianten, Überprüfung der Artikelparameter bei Disposition und Prognose sowie Senkung des Net Working Capital.

Ossen machte sich auf, das Unternehmen zu durchforsten. Bei der Analyse der Bestände kam ein unregelmäßiger Produktentstehungsprozess zum Vorschein. Das bedeutet: Neue Produktideen werden zwar umgesetzt, aber unprofitable Produkte bleiben im Sortiment bestehen. Dieses breite und tiefe - mit vielen unterschiedlichen und zahlreichen Varianten ausgestattete - Produktportfolio hat zur Folge, dass Prozess- und Lagerkosten steigen und die Margen geringer werden.

Um die Situation zu verbessern, überprüften Market-Teams das Produktportfolio, bestimmten Anlauf- und Auslaufphasen und legten Nachfolgeprodukte fest. Diese Gruppe definierte auch, was wann zu tun ist, welche Entscheidungsgrundlagen vorliegen müssen und wie der Entscheidungs- und Eskalationsprozess ablaufen soll.

Eine weitere Aktion war der Aufbau einer strukturierten Lieferstrategie. Dazu wurden zunächst Kunden befragt. Das Ergebnis: Mehr als die Hälfte der befragten Kunden war unzufrieden mit dem Lieferservicegrad. Sie erwarteten bei vielen Produkten eine kürzere Lieferzeit.

Teilen und beherrschen.

Abhilfe sollte eine Strategie von Lieferklassen schaffen. Wichtige und umsatzstarke Produkte werden weiterhin kurzfristig ab Lager geliefert. Seltener nachgefragte Produkte werden in der Wiederbeschaffungszeit nachproduziert. Die Enderzeugnisse und Halbfertigprodukte müssen bei diesen Lieferklassen nicht mehr bevorratet werden. Mit dieser Entscheidung konnte das Unternehmen immerhin zwölf Prozent des Gesamtbestandswerts verringern.

Auch ließen sich die Bevorratungsstrategien und die Disposition systematischer gestalten. Die Vorgaben stammen beispielsweise aus der Planungsstrategie, dem Prognoseprofil, der gewünschten Lieferbereitschaft und den Sicherheitsbeständen sowie der Dispositionsmethode und dem Losgrößenverfahren. Materialeigenschaften haben ebenfalls einen Einfluss auf die Dispositionsparameter, genauso wie der Lebenszyklus des Produkts, die Warengruppe, Lieferzeit oder Produkthierarchie.

Diese Eigenschaften gehen alle in ein Dispositionsregelwerk ein, das die Einstellungen der Materialien vornimmt. Für jedes Material wird von Fall zu Fall entschieden, ob eine „Make to Stock“- oder eine „Make to Order“-Strategie anzuwenden ist. Dieses Regelwerk gibt die Daten für die Prognoseeinstellungen vor, die auch die Einstellungen für die Sicherheitsbestandsberechnungen beinhalten. Die Automatisierung erleichtert der Disposition als Teil des Supply Chain Managements die Arbeit. Denn Veränderungen in den Materialeigenschaften sind sofort erkennbar und müssen nicht manuell eingegeben werden.

Die bei Sihl eingesetzten ERP-Systeme hätten für diesen Funktionsumfang durch ein eigens zu erstellendes Zusatzprogramm integriert werden müssen. Doch das war dem Unternehmen zu aufwendig.

Konzentration auf das Wesentliche. Und so übernimmt diese Aufgaben als Integrations- und Konsolidierungsplattform für die drei verschiedenen ERP-Systeme nun ein Supply-Chain-Management-System, das auf einem Advanced Planning and Scheduling Tool (APS) basiert. Es führt die Daten der unterschiedlichen ERP-Systeme zusammen, sodass eine ERP-systemübergreifende Sicht auf die Supply Chain erkennbar wird. Das APS bezieht seine Informationen aus den drei ERP-Systemen und spielt die täglich aktualisierte Bedarfsprognostik der Planbedarfe wieder an die ERP-Systeme zurück.

Das APS-Tool disponiert den gesamten Bedarf zudem nun weltweit. Das System berücksichtigt die unterschiedlichen Lieferbeziehungen zwischen den einzelnen Standorten. „Somit kann es den globalen Warenfluss innerhalb der gesamten Sihl-Gruppe optimieren, da alle zum Endprodukt gehörenden Sekundärbedarfe automatisch generiert werden“, erklärt Supply Chain Manager Ossen.

Doch es bleiben noch anspruchsvolle Aufgaben. So sei bei der Zusammenführung verschiedener ERP-Systeme in einer globalen Sicht der Supply Chain die Abbildung der Lieferbeziehungen nicht einfach zu lösen, für eine durchgängige Planungskette aber entscheidend. „Herausforderungen sind zumeist unterschiedliche Nummern! Codes für gleiche Dinge wie Artikel, Kunden oder Lieferanten, unterschiedliche Basismengeneinheiten sowie Gewichts- und Längeneinheiten, unterschiedliche Währungen sowie eine saubere Abbildung von Transitbeständen“, sagt der Supply-Chain-Experte.

Eile mit Weile.

Wie lange es dauern kann, bis ein APS-Tool einsatzfähig ist, zeigt das Beispiel der Staatlichen Porzellan-Manufaktur Meissen. Hier verging wegen der Schnittstelle zu einem großen ERP-System und der vielen Extras, die im Prozess abgebildet werden mussten, für die Artikel im Lager rund ein Jahr. Die auftragsbezogene Fertigung war nach einem weiteren halben Jahr im APS abgebildet. Immerhin gelang es, die Durchlaufzeit in der Fertigung zu halbieren, Bestände im Fertigwarenlager abzubauen und die Lieferbereitschaft zu erhöhen. Kundenaufträge laufen nun schneller durch, da der Materialfluss deutlich transparenter disponiert werden kann. Zeit ist selbst bei einem seit 1710 bestehenden Unternehmen ein wichtiger Faktor in der Supply Chain.

Franz Michel, freier Journalist
BIP 4/5 – 2021, 12. Jahrgang

10.4. Künstliche Intelligenz im Betrieb: Science-Fiction oder Realität?

Die IHK Aachen führt Unternehmen im Rahmen ihrer Mittelstands-Initiative an des Thema KI heran.

Im Rahmen ihrer Initiative MOVING MITTELSTAND widmet sich die IHK Aachen dem Thema „Künstliche Intelligenz“ (KI), um dieses komplexe und abstrakte Thema auf seine Alltagstauglichkeit hin abzuklopfen (siehe Info-Box). Schon jetzt gibt es Anwendungen, die ohne KI nicht funktionieren. Aber ist das auch ein Thema für den breiten Mittelstand? Anne Loos (Executive Director Artificial Intelligence am INC Invention Center in Aachen) und Antonela Sisejkovic (Projektmanagerin bei KEX Knowledge Exchange AG in Aachen) geben Antworten.

WN. Wo kommt künstliche Intelligenz besonders zum Einsatz?

Antonela Sisejkovic: Künstliche Intelligenz ist besonders relevant für Anwendungen, bei denen Eigenschaften nötig sind, die normalerweise mit menschlichem Verhalten assoziiert werden, zum Beispiel Sprachverständnis, Lernen, logisches Denken und das Lösen von Problemen. Durch die Fähigkeit, komplexe Probleme mit einer höheren Genauigkeit und Effizienz als der Mensch zu lösen, lässt sich KI in zahlreichen Branchen einsetzen, darunter Fertigung, Unterhaltung, Finanzen, Logistik, Gesundheitswesen und viele andere. In der Fertigung dient sie etwa dazu, Anomalien an Maschinen zu erkennen. Dadurch können diese rechtzeitig gewartet, ein Maschinenstillstand verhindert und somit Kosten reduziert und Prozessabläufe optimiert werden. Im Gesundheitswesen unterstützt KI die Diagnosestellung und beschleunigt die Suche nach geeigneten Medikamentenkombinationen. Vor allem bei sich wiederholenden, detailorientierten Aufgaben wie der Erkennung von Anomalien oder der Analyse einer großen Anzahl von Daten erledigen KI-Tools die Aufgabe oft besser als der Mensch.

WN: Welche Fehler werden beim Einsatz von KI am Anfang typischerweise gemacht?

Anne Loos: Künstliche Intelligenz wird oft als magisches Zaubermittel wahrgenommen, das in der Lage ist, alle Probleme zu lösen, die unsere Gesellschaft und Unternehmen bisher nicht in der Lage waren zu lösen. Leider ist das aber reines Wunschdenken. Was KI jedoch in jedem Fall ist ein leistungsfähiges Toolset, das uns ermöglicht, Effizienzen zu steigern, Verschwendung zu reduzieren, Kundenanforderungen zu antizipieren und Produkte entsprechend dieser Bedürfnisse zu entwickeln und anzubieten. Leider resultiert aus dem Wunschdenken häufig die Auswahl ungeeigneter KI-Anwendungsfälle. Die Erwartungshaltungen können im weiteren Verlauf oft nicht realisiert werden, weshalb es zu Projektabbrüchen oder nicht zufriedenstellenden Ergebnissen kommt.

Sisejkovic: Die richtigen KI-Anwendungsfälle zu identifizieren und dann zu implementieren, ist ein kontinuierlicher Lernprozess, aber auch entscheidend für den erfolgreichen Einsatz künstlicher Intelligenz. Viele Anwendungen entpuppen sich als nicht so einfach, wie sie anfangs schienen. Basierend auf verschiedensten Mustern erfolgreich umgesetzter Anwendungsfälle bei kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen kann die spätere Erfolgswahrscheinlichkeit bereits in der Phase der „Use Case“-Auswahl entscheidend gesteigert werden.

WN: Wie steigen Unternehmen am besten in das Themenfeld KI ein?

Loos: Insbesondere für den Einstieg in Digitalisierungsthemen, ganz speziell KI, sollten verschiedene Ebenen und Funktionsbereiche eines Unternehmens integriert, angesprochen und mitgenommen werden. Im Mittelpunkt von Automatisierungsprozessen steht immer der Mensch - es gilt Ängste und Vorurteile abzubauen und sich mit den neuen Möglichkeiten, die sich für jeden Einzelnen durch den Einsatz von KI ergeben, vertraut zu machen. Darüber hinaus sollte beispielsweise überprüft werden, welchen Mehrwert eine etwaige Umsetzung mit sich bringen würde, ob ausreichend viele, strukturierte und beschriftete Datensätze in der richtigen Qualität vorhanden sind und alle Prozesse strukturiert dokumentiert sind.

WN: Was empfehlen Sie Unternehmen, die KI in ihrem Geschäft einsetzen wollen?

Loos: Es ist wichtig, ein klares Verständnis des Problems zu haben, das gelöst werden soll. Auf dieser Grundlage können fundierte Lösungskonzepte erarbeitet und darauf ausgerichtete Technologie-Scoutings zur Identifikation potenzieller Partner durchgeführt werden. Sobald die Mitarbeiter entsprechend weitergebildet wurden, alle verfügbaren Daten vorhanden, Prozesse klar definiert und infrastrukturelle Fragestellungen geklärt sind, kann die Umsetzung mit sehr guten Erfolgsaussichten begonnen werden.

Künstliche Intelligenz als Wettbewerbsvorteil für den Mittelstand: IHK Aachen lädt ein

Strukturwandel, Braunkohleausstieg, Globalisierung, Klimawandel: Aktuell gibt es zahlreiche Gründe, das eigene Unternehmen zu stärken und neue Wege zu suchen. Die IHK Aachen unterstützt mit der Initiative MOVING MITTELSTAND dabei. Mithilfe eines breiten Netzwerks können neue Märkte, Geschäftsmodelle und Produkte gefunden werden - auch im Bereich KI. Wer herausfinden will, ob die Technologie fürs eigene Unternehmen infrage kommt, ist zur kostenfreien Informationsveranstaltung der IHK eingeladen.

Auftaktveranstaltung (kostenfrei):

- am Freitag, 17. September, von 12.30 bis 14.30 Uhr
- Hybride Veranstaltung im INC Invention Center in Aachen: Teilnahme ist online oder in Präsenz möglich
- Themen: Allgemeines Verständnis für das Thema KI, Potenziale und Herausforderungen der Umsetzung, Vorstellung des anschließenden KI-Projekts

Projektbeginn (kostenpflichtig):

Interessierte Teilnehmer können im anschließenden, kostenpflichtigen Projekt einen individuellen Use Case für den Einsatz künstlicher Intelligenz in ihrem Unternehmen identifizieren. Der Kostenbeitrag beträgt 595,00 Euro (inklusive MwSt.) je Unternehmen:

Eine Strategieentwicklung in drei Teilen:

- Kick-off-Treffen
- bilaterale KI-Kurz-Assessments
zweitägiger, konsortialer Wissensworkshop
- Programm: Geschäftsmodellinnovationen im Umfeld künstlicher Intelligenz; Impulsvorträge aus unterschiedlichen KI-Bereichen mit konkreten Best-Practices; interaktive Arbeitssessions, Vernetzung mit relevanten Akteuren der Region

Die Initiative MOVING MITTELSTAND der IHK Aachen zum Thema KI wird unterstützt durch das INC INVENTION CENTER und der KEX Knowledge Exchange. Weitere Informationen zum Projekt und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es online.

Im Rahmen der langjährigen kollegialen Zusammenarbeit zwischen der IHK Aachen und der IHK Eupen besteht für ostbelgische Unternehmen die Möglichkeit der Teilnahme. Wir bitten bei Interesse um Kontaktaufnahme mit der IHK Eupen.

Quelle: Wirtschaftliche Nachrichten der IHK Aachen – 09 – September 2021

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

11.3. Profitez des subsides du Fonds pour les PME pour développer votre stratégie en matière de propriété intellectuelle

Vous souhaitez mettre en place une stratégie solide en matière de propriété intellectuelle pour votre entreprise ? Grâce au Fonds pour les PME, vous pouvez recevoir

- 75 % de réduction pour un service de pré-diagnostic de la propriété intellectuelle (« IP scan » valable en Belgique) et
- 50 % de réduction sur les taxes de base pour les demandes de dépôt de marques et de dessins ou modèles au niveau du Benelux et de l'Union européenne.

Vous pouvez soumettre vos demandes à partir du 1^{er} septembre 2021.

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.



75 % de réduction sur les services de pré-diagnostic en matière de PI (IP scan) *
Service 1



50 % de réduction sur les taxes pour les demandes de marques et de dessins ou modèles
Service 2

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 partiel du coût des services de pré-diagnostic en matière de PI (« IP scan » – **service 1** du programme) **et/ou** des demandes de marques et dessins ou modèles (**service 2** du programme).

Chaque PME peut recevoir un remboursement maximal de 1.500 euros.

Pour le service 1 : 75 % de réduction sur le service de pré-diagnostic en matière de PI (IP scan)

Les services de pré-diagnostic en matière de propriété intellectuelle sont des services qui analysent, pour le compte d'une entreprise, quelles actions relatives aux droits de propriété intellectuelle peuvent être appropriées. Ils sont essentiels à l'élaboration de la stratégie d'une PME en matière de propriété intellectuelle.

Ce service peut aider les PME, entre autres, à décider

- quels droits de PI demander ;
- comment développer leur portefeuille de PI (si elles ont déjà enregistré des droits) ;
- comment planifier leur stratégie pour l'avenir.

Il peut aussi permettre de développer une approche plus globale de la PI et de l'information qui peut y être trouvée.

Le service de pré-diagnostic PI se compose des étapes principales suivantes :

- analyse initiale : les PME répondent à une enquête d'auto-évaluation, qui permet à l'expert d'obtenir les premières informations utiles ;
- visite et entretien : l'expert visite la PME et réalise un entretien approfondi, en s'appuyant sur un questionnaire ;
En raison de la pandémie de Covid-19, l'entretien peut se faire en ligne ;
- résultats finaux : l'expert soumet un rapport à la PME, soit en personne, soit par vidéo-ou téléconférence.

En Belgique, des experts spécialisés en propriété intellectuelle, provenant des centres PATLIB reconnus par l'OPRI, peuvent effectuer de tels pré-diagnostics PI pour les PME. À l'heure actuelle ces études sont disponibles dans les domaines suivants :

- le domaine de la construction
- le domaine du textile
- le domaine des nouvelles technologies
- la robotique
- les technologies vertes
- la science des matériaux
- la chimie
- les sciences de la vie
- MedTech
- Domaine plastique
- ICT

Pour ce service, le remboursement maximum est de 1.125 euros (75% de 1.500 euros qui représente le coût total fixé pour cette analyse).

Le service de pré-diagnostic PI ne **constitue pas un service juridique**.

Comment introduire une demande ?

Pour le service 2 : 50 % de réduction sur les taxes pour les demandes de marques et de dessins ou modèles

Les PME peuvent aussi 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.

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 demande.

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.



Vous pouvez demander le chèque PI pour la cinquième période à partir du 1^{er} septembre 2021.

Au cours de chaque période, une subvention totale de 4 millions d'euros est mise à disposition. Les demandes de chèques PI sont traitées dans leur ordre d'arrivée. Il est donc possible que le stock de chèques PI soit épuisé au moment où vous faites votre demande. N'attendez pas pour envoyer votre demande !

Comment introduire une demande ?

Les demandes d'attribution des chèques PI se font auprès de l'EUIPO au cours d'une des périodes précitées, en utilisant le formulaire spécifique se trouvant sur le site de l'EUIPO (<https://euipo.europa.eu/cosme/fr>), aussi bien pour le service 1 (pré-diagnostic PI) que pour le service 2 (dépôt de marques et modèles).

Après l'introduction de la demande, l'attribution du chèque PI par l'EUIPO s'effectue, normalement, dans un délai d'un mois. Une décision officielle de subvention est alors envoyée au demandeur. Si la demande est refusée au cours d'une période donnée, une nouvelle demande peut être introduite au cours d'une autre période. Si plusieurs demandes sont envoyées au cours d'une même période, seule la première demande sera honorée.

Pour le service 1 (de pré-diagnostic), après avoir reçu l'accord de l'EUIPO, la PME sera mise en contact avec l'Office belge de la Propriété intellectuelle (OPRI) qui désignera un expert reconnu pour ce service.

L'adresse piie.contact@economie.fgov.be est mise à disposition pour toutes questions sur ce sujet.

Plus d'information sur « comment effectuer la demande » et le suivi de celle-ci sur la [page dédiée de l'EUIPO](https://euipo.europa.eu/ohimportal/fr/online-services/sme-fund). → <https://euipo.europa.eu/ohimportal/fr/online-services/sme-fund>

Une liste de « [FAQ - Questions fréquemment posées](https://euipo.europa.eu/ohimportal/fr/help-sme-fund) » est également disponible ici : <https://euipo.europa.eu/ohimportal/fr/help-sme-fund>

Dernière mise à jour

13 août 2021

Newsletter SPF Economie - EcoNews