

IHK-INFOS SEPTEMBER 2023

(Druckbare Vollversion)

INHALT	Seite
1. Standort Ostbelgien und Belgien	
1.1. Firmengründungen	3
1.2. Konkurse	5
2. IHK aktuell	
2.1. Neue Verrechnungstarife ab 01.02.2023*	6
2.2. Neue IHK-Mitglieder	7
2.3. Information unseres Mitgliedsunternehmens Euregio.Net	8
2.4. Information unseres Mitgliedsunternehmens VERDICTEO	9
2.5. Information unseres Mitgliedsunternehmens INVIVO HOME STAGING	10
2.6. Information unseres Mitgliedsunternehmens SEALTECH	11
3. Gesetzgebungen	
3.1. Gesetzestexte der Deutschsprachigen Gemeinschaft	12
3.2. Übersetzte Gesetzestexte anderer belgischen Institutionen	12
4. Veranstaltungen / Webinare	
4.1. Mit LIOF zur Agritechnica 2023 – am 17. und 18. November 2023 in Hannover	13
4.2. Unternehmerreise „Hydrogen Valley Normandie“ vom 28. bis 30. November 2023	14
4.3. Customs Contact Days der belgischen IHKn am 16. und 17. Oktober 2023 (Online)	15
4.4. „Kein Fax, kein Papier: Rechnung funktioniert nur digital“ am 12. September 2023 in Eupen	16
4.5. Semaine de la mobilité der UWE vom 16. bis 22 September 2023	17
5. Aus- und Weiterbildung	
5.1. Seminare der IHK in deutscher Sprache	18
5.2. Seminare der IHK in französischer Sprache	18
5.3. Weiterbildungen des ZAWM	18
6. Wirtschaftsinfos und –recht	
6.1. Indexentwicklungen	19
6.2. KI im Einkauf – Augenwischerei oder Wunderwaffe?	20
6.3. Geschäftsmodelle neu denken: das Richtige effizient gestalten	22
6.4. Gesucht: Intelligente Roboter als nachhaltige Fachkraft	24
6.5. Serie: Zukunftstrends in der Beschaffung, Teil 1: Der Einkauf im Metaverse	26
6.6. Serie: Zukunftstrends in der Beschaffung, Teil 2: Einkauf mit KI und Tokens	28
6.7. Serie: Zukunftstrends in der Beschaffung, Teil 3: Grenzenloser Einkauf	30
7. Sozialgesetzgebung und Tarifpolitik	
7.1. Beiträge zum Landesamt für Soziale Sicherheit 3. Quartal 2023	32
8. Außenwirtschaft	
8.1. Weiterbildungen im Bereich Außenhandel	35
8.2. Access2Markets : le portail de l'UE pour vous aider à l'export	36
8.3. Commerce mondial : la Cnuced confirme la tendance « médiocre » pour 2023	37
8.4. Nouvel incitant financier de l'AWEX pour vos projets à l'internationalisation	38

9. Arbeitsmarkt	
9.1. Arbeitsmarktentwicklung in Ostbelgien: zweites Quartal 2023	39
9.2. Arbeitsmarktentwicklung in Ostbelgien: die inaktive Bevölkerung	42
9.3. Arbeitsamt Ostbelgien: neue Funktionen im Jobportal	45
9.4. Wie rekrutieren erfolgreich wird!	46
9.5. IAWM: Schnapp' dir einen der letzten freien Ausbildungsplätze!	50
10. Innovation und Umwelt	
10.1. Europäische Innovations- und Technologiebörse	52
10.2. Innovationsnachrichten – Newsletter des Deutschen Industrie- und Handelskammertages	52
11. Steuern, Finanzen und Beihilfen	
11.1. Einstellungs- und Ausbildungsbeihilfen in der Deutschsprachigen Gemeinschaft	53
11.2. Beihilfen für Unternehmen in der der Wallonischen Region	54

1. Standort Ostbelgien und Belgien

1.1. Firmengründungen vom 01.06.2023 bis 31.08.2023

Firma	Straße	PLZ – Ort	Unternehmens-Nr.	Tätigkeit	Beschluss vom
MANON BRODEL IMMO GMBH	Am Struck 10	4750 BÜTGENBACH	0802.248.990	Immobilienbetrieb	02/06/2023
INNOVESYS GMBH	John-Cockerill-Str. 11	4780 RECHT	0802.274.429	Technische Beratung	02/06/2023
PICTURES BY SUSE GMBH	Hochstraße 35	4700 EUPEN	0802.315.506	Fotographie	05/06/2023
NORADML SRL	Avenue des Alliés 72	4960 MALMEDY	0802.413.692	Graphik, Web	07/06/2023
LÜBKE BEDACHUNGEN GMBH	Siedlung Belle-Vue 30	4720 KELMIS	0802.652.333	Bedachungen	14/06/2023
JTM AG	Prümer Straße 29	4780 RECHT	0802.664.607	Immobilien	15/06/2023
JOMA NG AG	Zum Bürren 17	4782 SCHÖNBERG	0802.664.409	Immobilien	15/06/2023
FRAME INVEST GMBH	Feckelsborn 28	4780 RECHT	0802.738.346	Unternehmensbeteiligung	16/06/2023
D.H.T. GMBH	Neubrück 14	4780 RECHT	0802.734.980	Holzprodukte	16/06/2023
A. GREGOIRE SRL	Chemin de Livremont 7A	4960 MALMEDY	0802.775.166	Bauingenieur	19/06/2023
NEOVILLA SRL	Gewerbestraße 8	4700 EUPEN	0802.537.913	Immobilien	21/06/2023
BIBO TAX & ACCOUNTING GMBH	Werthplatz 11	4700 EUPEN	0802.979.757	Buchhaltung	23/06/2023
CUSTOMS CONFORM IT SRL	Rue Devant L'Etang 6	4960 MALMEDY	0803.035.086	Unternehmensberatung	26/06/2023
LDMS MANAGEMENT SRL	Large Voie 4	4960 MALMEDY	0803.147.429	Management, Verwaltung	28/06/2023
GERHARD MERTES GMBH	Bergstraße 20	4770 AMEL	0803.255.416	Metallverarbeitung	29/06/2023
SANOO GMBH	Atzerath 18	4783 LOMMERSWEILER	0803.286.989	Immobilienbetrieb	30/06/2023
EKS TRADE GMBH	Atzerath 13	4783 LOMMERSWEILER	0803.294.513	Immobilienbetrieb	30/06/2023
MJ MENUISERIE SRL	Rue Du Fagnou 4A	4950 WAIMES	0803.348.852	Schreinerei	03/07/2023
KW AUTOMOBILE BENELUX SRL	Rue Saint-Remacle 20	4950 WAIMES	0803.564.826	PKW-Ersatzteile	06/07/2023
LES CHANTERELLES JAUNES SRL	Route de Luxembourg 10	4960 MALMEDY	0803.725.073	Restaurant	11/07/2023
GH INGENIEUR CONSEIL SRL	Gretedar 6	4960 MALMEDY	0803.809.009	Beratung, Expertise	13/07/2023
FAST WEB SRL	Rue de Botrange 61	4950 SOURBRODT	0803.873.741	Grafik, Web, Design	14/07/2023
B. DELINCE CONCEPT GMBH	Hof 5	4720 KELMIS	0804.031.218	Bauprojekte	19/07/2023
ARTI'CHOC SRL	Route d'Espérance 142	4960 MALMEDY	0804.172.263	Restaurant	25/07/2023
1A SRL	Rue Outrelepont 46B	4960 MALMEDY	0804.166.325	Marketing, Grafik	25/07/2023

PARKLAND GMBH	Rickshelderweg 6	4750 BÜTGENBACH	0804.188.297	Ferienwohnungen	25/07/2023
SC INVEST GMBH	Quellenstraße 11	4790 REULAND	0804.602.429	Invest, Holding	09/08/2023
BRILLE KOONEN AUBEL GMBH	Vervierser Straße 48	4700 EUPEN	0804.625.688	Brille, Optik	09/08/2023
DK HAIR SRL	Rue du Commerce 5	4960 MALMEDY	0804.775.544	Frisör, Wellness	16/08/2023
LTTBCUT GMBH	Talstraße 70	4701 KETTENIS	0804.895.211	Dienstleistungsbetrieb	22/08/2023
FREPE INVEST GMBH	Manderfeld 101	4760 BÜLLINGEN	0805.032.395	Miet- und Pachtbetrieb	25/08/2023
SAINGETECH GMBH	Hochstraße 236	4701 KETTENIS	0805.067.534	Elektroinstallationen	28/08/2023
ZOHNER GMBH	Gewerbestraße 36	4731 EYNATTEN	0805.109.601	Getränkhandel	29/08/2023

1.2. Konkurse vom 01.05.2023 bis 31.08.2023

<u>Firma</u>	<u>Tätigkeit</u>	<u>Datum</u>	<u>Motiv</u>	<u>Konkursverwalter</u>	<u>Kommissarischer Richter</u>
RECYCLE MARTIN DENTAIRE SRL Marktplatz 3 4700 EUPEN	Recycling	11/05/2023	Auf Geständnis	DUYSTER	SCHUMACHER
EINKAUFSZENTRALE OSTBELGIEN GMBH Handelsstraße 3 4700 EUPEN	Einzelhandel	22/06/2023	Auf Geständnis	CHANTRAINE	SCHUMACHER
EMONTS PATRICK Ruhr 8 4720 KELMIS	Gebäudereinigung und -instandsetzung	22/06/2023	Auf Ladung	HABETS	EMONTS-GAST
AMENAGEMENT-MODIFICATION- MANAGEMENT GMBH Borngasse 2 4700 EUPEN	Technische Zeichnungen	14/07/2023	Auf Ladung	KURTH	SCHUMACHER
KESSELS-SCHWEITZER-BAU GMBH Rue Kloth 42 4720 KELMIS	Allg. Baunternehmen	08/08/2023	Auf Geständnis	THEVISSSEN	MARAITE

2. IHK aktuell

2.1. Neue Verrechnungstarife

TARIFLISTE (NEU) – gültig ab 01. Februar 2023

Dienstleistung	Mitgliedsfirma	Nicht-Mitglied
Beglaubigungen:		
1. Ursprungszeugnisse digital :	18,39 €	idem
Ursprungszeugnisse auf Papier:	21,02 €	idem
- pro Kopie	2,30 €	idem
2. Rechnungen mit oder ohne UZ		
- Original	52,11 €	52,11 €
- pro Duplikat:	16,38 €	16,38 €
3. Verträge, Bescheinigungen, ...		
- Original	66,98 €	66,98 €
- pro Duplikat	16,38 €	16,38 €
4. Bescheinigung auf IHK-Papier		
- Original	66,98 €	66,98 €
- pro Duplikat	16,38 €	16,38 €

2.2. Neue IHK-Mitglieder

<p>IN VIVO HOME STAGING Im Holzweg 5, Deidenberg</p> <p>4770 AMEL</p> <p>Optimale Präsentation einer Immobilie als verkaufsfördernde Maßnahme</p> <p>info@invivo-homestaging.com www.invivo-homestaging.com</p> <p>(siehe Beitrag auf Seite 9)</p>	
<p>INNOVESYS GMBH John-Cockerill-Straße 11</p> <p>4780 SANKT VITH</p> <p>Dienstleistungen in der Industrieautomatisierung</p> <p>https://innovesys.com/ info@innovesys.com</p>	



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



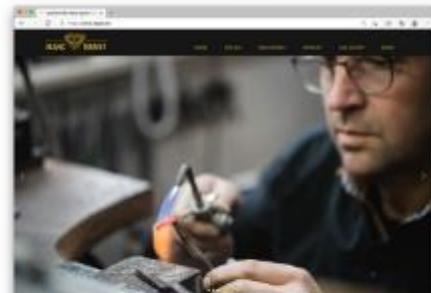
TOLL! Belgium: Gewächshäuser, Pavillons, Hochbeete...
Firmen- und Produktpräsentation
www.tollbelgium.com

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



ANIMALVith Tierarztpraxis
Online Visitenkarte
www.animalvith.be



Beverly Weekend Ferienwohnungen
Präsentation und Buchungssystem
www.beverlyweekend.com

2.4. Information unseres Mitgliedsunternehmens VERDICTEO



Sehr geehrte Mitglieder der IHK-Ostbelgien,

ich freue mich, anlässlich dieser neuen Ausgabe mich und mein Unternehmen vorstellen zu können. Verdictéo wurde im Jahr 2015 gegründet und ist seitdem Ihre spezialisierte und zuverlässige Partnerin für Übersetzungen aus dem Deutschen und dem Englischen ins Französische.

Nur einen Steinwurf von der Deutschsprachigen Gemeinschaft entfernt begleitet Verdictéo **Privatkunden** bei Verwaltungsverfahren durch die Anfertigung **vereidigter Übersetzungen**.

Angestellte öffentlicher Einrichtungen und Vertreter freier Berufe (Anwälte, Notare, Gerichtsvollzieher etc.) benötigen ebenfalls **juristische Fachübersetzungen** im klassischen Sinn.

Unternehmen und Vereinigungen vertrauen auf den eleganten Schreibstil, der ihre Texte präzise und stilsicher kommuniziert und gleichzeitig die juristische Fachsprache versteht und umsetzt.

Das bin ich: Véronique Mercier, **vereidigte Fachübersetzerin und spezialisiert auf juristische Übersetzungen**. Es liegt in meiner DNA, durch Sprachen andere Kulturen kennenzulernen.

Ich übersetze für Sie aus dem Deutschen und dem Englischen ins Französische. Zu meinen Leistungen gehören auch das Korrekturlesen von Übersetzungen und das Lektorat. Ich biete Ihnen meine Expertise in den folgenden Bereichen an: **Recht, Verwaltung, Personalwesen und Verfassen redaktioneller Inhalte**.

Haben Sie eine Frage? Möchten Sie ein Angebot? Schreiben Sie mir direkt eine E-Mail (info@verdictéo.be). Ich freue mich darauf, Ihre Anfrage zu beantworten.

Gemeinsam schreiben wir die Zukunft.

Herzliche Grüße

Créée en 2015, Verdictéo est votre partenaire spécialisée et fiable pour la traduction de l'allemand et de l'anglais vers le français.

Située à deux pas de la Communauté germanophone, Verdictéo accompagne les **particuliers** dans leurs démarches administratives par la **traduction jurée**.

Les **agents des services publics et titulaires de profession libérale (avocats, notaires, huissiers, etc.)** peuvent également faire appel à mes services de traduction juridique classiques.

Quant aux **entreprises et aux associations**, elles peuvent compter sur une plume avisée et élégante pour faire passer leur message, mais aussi assurer leur communication juridique.

Je suis Véronique Mercier, traductrice jurée spécialisée dans la traduction juridique. La découverte d'autres cultures par les langues fait partie de mon ADN.

Mes services incluent la traduction de l'allemand et de l'anglais vers le français, la révision de traductions ainsi que la correction d'écrits. Je vous propose mon expertise dans les domaines suivants : **juridique, administratif, ressources humaines et rédactionnel**.

Une question ? Une offre de prix ? Contactez-moi directement par courriel. Je me ferai un plaisir de vous répondre.

Ensemble, conjuguons votre verbe au futur.

Avec mes meilleures salutations,

Véronique Mercier

Verdictéo | www.verdictéo.be | info@verdictéo.be

2.5. Information unseres Mitgliedsunternehmens INVIVO HOME STAGING

Home Staging: Immobilien erfolgreicher verkaufen oder vermieten

Ich bin Home Staging Expertin und setze Immobilien professionell für den erfolgreichen Verkauf und die gewinnbringende Vermietung in Szene.

„Home Staging“ beschreibt die optimale Präsentation einer Immobilie als verkaufsfördernde Maßnahme. Anhand eines zielgruppenorientierten Gesamtkonzepts aus Möbeln, Dekoration und Licht zeigen wir die Möglichkeiten und die Vorzüge eines Hauses auf. Wir regen die Vorstellungskraft an und wecken positive Emotionen bei Käufern, nach dem Motto „hier will ich leben“. Denn Menschen kaufen kein Haus, sondern IHR Zuhause.

Für meine Kunden erbringe ich einen echten Mehrwert. Hier nur einige Vorteile von vielen:

- Gewinnbringende Vermarktung mit bis zu 15% über dem Angebotspreis;
- Verkürzung der Verkaufszeiten um bis zu 50%;
- Maximale Aufmerksamkeit in den Onlineportalen durch professionelle Fotoaufnahmen von attraktiven Räumen;
- Alleinstellungsmerkmal für Makler und Bauträger im wettbewerbsorientierten Markt;
- Bessere Auslastung für Vermieter von Ferienwohnungen und Gäste, die gerne wiederkommen.

Folgende Unternehmergruppen profitieren von meinen bewährten und qualitativ hochwertigen Lösungen und Einrichtungskonzepten:

- Immobilienmakler für Bestandsimmobilien und Neubauten;
- Architekten und Bauträger zwecks Einrichtung von ansprechenden Musterwohnungen;
- Investoren unterstütze ich beim gewinnbringenden Handel mit Immobilien oder bei der möblierten Vermietung von Ferienunterkünften.

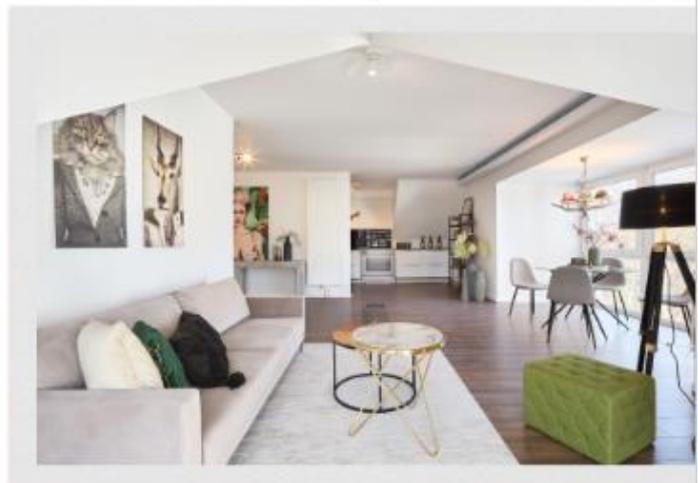
**Habe ich Ihre Neugier geweckt?
Kontaktieren Sie mich gerne.**

Denise Desenfants, In Vivo Home Staging

Im Holzweg 5 | Deidenberg | B – 4770 AMEL
Tel. +32 496 08 67 76
info@invivo-homestaging.com
invivo-homestaging.com



**Vorher
Nachher**



**invivo
home staging**



2.6. Information unseres Mitgliedsunternehmens SEALTECH



SEALTECH, l'expert des joints hydrauliques



Fondée en 1992, SEALTECH est une entreprise familiale au savoir-faire reconnu, qui combine à la perfection **stabilité et constante évolution**. Avec une **vision stratégique à long terme**, SEALTECH poursuit sa croissance et ses **innovations** afin de conserver sa place de leader du marché.

SERVICE & LOGISTIQUE : Grâce à sa situation stratégique en plein cœur de l'Europe, SEALTECH couvre de larges marchés géographiques avec une garantie d'envoi de toute commande dans les 24 heures.

PRODUITS & STOCK : SEALTECH vous propose la plus vaste gamme de joints hydrauliques avec plus de 35.000 références stockées, réparties sur une superficie de 6.000 m² : joints statiques, hydrauliques, pneumatiques, rotatifs, coussinets...ainsi que des outils de mesure et d'aide au montage et démontage de joints.

JOINTS SUR MESURE : Avec ses 12 tours CNC pouvant usiner jusqu'à 1500 mm de diamètre et ses outils motorisés, SEALTECH est l'un des sites de production les mieux équipés d'Europe.

SI VOUS SOUHAITEZ REJOINDRE NOTRE ÉQUIPE,
MERCI D'ENVOYER VOTRE CV À CSC@SEALTECH.BE



SEALTECH, der Experte für hydraulische Dichtungen

Seit 1992 ist das Familienunternehmen SEALTECH anerkannt für sein Fachwissen, eine Kombination aus **Stabilität** und **stetiger Weiterentwicklung**. Mit dem Ziel Marktführer zu bleiben, verfolgt SEALTECH seine **permanenten Optimierungen** und **Innovationen**.

SERVICE & LOGISTIK : Dank seiner guten Lage im Herzen Europas, bedeckt SEALTECH einen räumlich relevanten Markt und kann somit einen 24-Stunden-Versand garantieren.

PRODUKTE & LAGER : SEALTECH bietet Ihnen eine der umfangreichsten Produktlinien der hydraulischen Dichtungen an mit seinen 35.000 Referenzen gelagert auf einer Fläche von 6.000 m² : statische, hydraulische, pneumatische Dichtungen, Rotationsdichtungen und Gleitlager sowie auch Handwerk zum Messen und In- und Einbauen der Dichtungen.

ANGEFERTIGTE DICHTUNGEN : Mit seinen 12 CNC Maschinen bis zu 1.500 mm Durchmesser und seinen angetriebenen Werkzeugen ist SEALTECH eine der best ausgestatteten Produktionsanlagen Europas.

WERDEN SIE TEIL UNSERER FAMILIE UND
BEWERBEN SIE SICH BEI CSC@SEALTECH.BE

SEALTECH S.A.

www.sealtech.be

Hagbenden 39A, B-4731 EYNATTEN

+32 (0)87 858 871

3. Gesetzgebung

3.1. Gesetzestexte der Deutschsprachigen Gemeinschaft

3.2. Übersetzte Gesetzestexte anderer belgischen Institutionen

4. Veranstaltungen / Webinare

4.1. Mit LIOF zur AGRITECHNICA 2023 – am 17. und 18. November 2023 in Hannover



Die Messe AGRITECHNICA in Hannover ist mit 2.800 Aussteller und 450.000 Besucher die Weltleitmesse der Landtechnik und findet im Zweijahresturnus statt. Organisator ist die DLG. Aussteller aus aller Welt präsentieren auf der AGRITECHNICA Messe Hannover die Neuheiten für die gesamte Agrarbranche.

Die AGRITECHNICA ist das Schaufenster der globalen Landtechnikindustrie und Forum für die Zukunftsfragen der Pflanzenproduktion. SYSTEMS & COMPONENTS findet unter dem Dach der AGRITECHNICA in Hannover statt. Sie ist die führende B2B-Messe der internationalen Zulieferindustrie der Landtechnik und des gesamten Off-Highway-Sektors. Die AGRITECHNICA findet auf dem Messegelände in Hannover vom 12. bis 18. November 2023 statt.

Das Messeangebot ist vielfältig: Traktoren, Mobile Ladetechnik, Transport, Bodenbearbeitung und Saatbettbereitung, Saat und Bestellung, Düngung, Pflanzenschutz, Bewässerung, Ernte Erntegutaufbereitung, Erntegutförderung, Erntegutkonservierung und Erntegutlagerung, Obst, Gemüse und andere Sonderkulturen, Kommunaltechnik/Landschaftspflege, Forst, Betriebsmittel, Entwässerung, Elektronik, Mess- und Wiegetechnik für die Pflanzenproduktion, Direktvermarktung, Management, Dienstleistungen, Organisationen, Sonderschauen, Gebrauchtmaschinenhandel, Hofbedarf und Grünlandpflege, Sonstiges, Fernwärmetechnik, Feste Biobrennstoffe, Antriebstechnik und Komponenten, Motoren und Komponenten, Fahrzeugkabinen und Komponenten, An- und Aufbauten, Hydraulik und Komponenten, Reifen und Räder, Fahrzeugelektrik, Fahrzeugelektronik, Werkstattausrüstung, Verschleißteile, Ersatzteile, Tanks, Indoor Farming - Vertical Farming und andere New Food Systems, Regenerative Energien u.v.m.

Die Industrie- und Handelskammern der Euregio-Maas-Rhein dessen Mitglied u.a. unsere Kammer ist organisieren einen Zweitagesbesuch der Agritechnica am 17. und 18. November 2023. Für diese Unternehmerreise ist die regionale Entwicklungsgesellschaft für Limburg (Niederlande) LIOF federführend. Interessierte Firmen melden sich gerne bei uns unter info@ihk-ostbelgien.be oder direkt bei Frau Wendy Willems-Wijnen (LIOF) unter wendy.willems@liof.nl.

Nähere Informationen zur Messe finden Sie hier: <https://www.agritechnica.com/de/>
Zum Programm geht es hier: <https://www.agritechnica.com/de/programm>

4.2. Unternehmerreise „Hydrogen Valley Normandie“ vom 28. bis 30. November 2023

Die Industrie- und Handelskammern der Euregio-Maas-Rhein laden herzlich ein zu einer dreitägigen Unternehmerreise nach Frankreich: „**Hydrogen Valley Normandie – Wasserstoff in der industriellen Anwendung**“ die vom 28. bis zum 30. November 2023 stattfindet.

Als führende französische Region für Wasserstoffproduktion ist die Normandie die erste Region Frankreichs mit einer Wasserstoffstrategie, in der es eine Vielzahl an Wasserstoffprojekten in der industriellen Anwendung gibt, die als Vorbild in Europa dienen.

Die angebotene Reise bietet Unternehmen die Möglichkeit, mehr über Kooperations- und Investitionsmöglichkeiten im Wasserstoffsektor in Frankreich zu erfahren und sich über die laufenden Projekte in der Industrielandschaft der Normandie zu informieren.

Das Programm beläuft sich auf drei Tage (inklusive An- und Abreise) und umfasst nach aktuellem Stand folgende Aktivitäten:

- Workshopveranstaltung zum Wasserstoffökosystem in der Normandie;
- Vor-Ort-Besichtigung laufender Wasserstoffprojekte;
- Besuch einer Konferenz zum besagten Thema.

Die individuellen Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten trägt jeder Teilnehmende selbst. Der Preis für die Teilnahme am Fachprogramm beträgt ca. **250,- Euro** zzgl. MwSt. **Anmeldeschluss ist der 9. Oktober 2023.**

Alle weiteren Informationen zum Programm und zur erforderlichen Anmeldung entnehmen Sie bitte dem nachfolgenden Link:

<https://www.ihk.de/aachen/international/aussenhandelsmaerkte/frankreich/unternehmerreise-hydrogen-valley-normandie--5860318>

Für Rückfragen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.

Herzliche Einladung!

4.3. Online-Veranstaltung „Customs Contact Days“ der belgischen Industrie- und Handelskammern am 16. und 17. Oktober 2023



Die belgischen Industrie- und Handelskammern organisieren traditionsgemäß ihre kostenlose Veranstaltung „**Customs Contact Days**“, die am 16. und 17. Oktober 2023 stattfinden wird.

Diese Veranstaltung richtet sich vornehmlich an Mitarbeiter, die für den internationalen betrieblichen Warenverkehr im Unternehmen nach Brasilien, China, Indien, Indonesien, Thailand, Vietnam, Singapur und Malaysia verantwortlich sind. Im Ausland tätige Attachés stehen an diesen beiden Tagen den IHK-Mitgliedsfirmen im Rahmen von individuellen Einzelgesprächen zur Verfügung. Auch in diesem Jahr soll die Veranstaltung online via Conversation Starter angeboten werden.

Ab sofort können Sie alle Informationen zum Programm sowie zu den erforderlichen Anmeldeformalitäten dem nachfolgenden Link entnehmen. Die Teilnahme ist kostenfrei!

<https://belgianchambers.be/fr/boostez-vos-exportations-grace-aux-customs-attaches-contact-days/>.

Zur Registrierung geht es hier:

<https://events.conversationstarter.net/e/customsdays2023>

Interessierte Unternehmen teilen mit, für welches Land/welche Länder sie ein Einzelgespräch wünschen. Nach der Vergabe der jeweiligen Einzelterminen erhält der Mitarbeiter eine E-Mail zwecks Bestätigung.

Für Fragen stehen wir jederzeit unter info@ihk-ostbelgien.be zur Verfügung.

Herzliche Einladung!

4.4. Einladung zum Workshop „kein Fax, kein Papier: Rechnung funktioniert nur digital“ am 12. September 2023 in Eupen

„Kein Fax, kein Papier: Rechnung funktioniert nur digital“

Bereits jetzt ist im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen und staatlichen Institutionen (B2G) ausschließlich digitaler Rechnungsversand erlaubt. In Luxemburg und in naher Zukunft auch in Belgien und Deutschland gilt dies zudem für Geschäfte zwischen Unternehmen untereinander (B2B).

Die EU-Regulierung sieht vor, dass bis spätestens 2028 sogar gegenüber Konsumenten (B2C) keine andere Rechnungsform mehr Rechtskraft entfaltet als die digitale.

Aber Achtung: ein PDF-Anhang in einer E-Mail ist keine digitale Rechnung! Dies stellt vor allem kleine und mittelständische Unternehmen oder Startups vor Herausforderungen.

In dieser Veranstaltung gibt Thomas Philipp Reiter, Regionalleiter für die deutschsprachigen Länder beim Marktführer für E-Rechnungen Billit (www.billit.be) ein Beispiel für die rechtssichere Vereinfachung solcher Prozesse durch Digitalisierung.

In dem Workshop wird erklärt, wie digitale Rechnungslegung Unternehmen, Buchhaltern und Steuerberatern jeder Größenordnung hilft, Zeit und Geld bei der Administration zu sparen und dabei gleichzeitig den neuesten gesetzlichen Anforderungen zu entsprechen.

Die IHK Eupen - Malmedy - St. Vith, das GrenzEcho und Billit laden zusammen mit der Ostbelgischen Mittelstandsvereinigung MSV zu diesem Workshop ein, der am **Dienstag, dem 12. September 2023 ab 10.30 Uhr im Businessbereich der KAS Eupen, Kehrwegstadion, Kehrweg 14 in 4700 Eupen stattfindet.**

Die Teilnahme ist kostenlos, eine verbindliche **Anmeldung bis zum 6. September 2023** ist erforderlich an info@ihk-ostbelgien.be oder unter 087/555963.

Herzliche Einladung!



4.5. Semaine de la mobilité der UWE vom 16. bis 22. September 2023

La Semaine de la Mobilité 2023 : être acteur de la mobilité, on a tout à y gagner !



Faire de la mobilité un axe de travail dans votre entreprise peut être bénéfique à plusieurs niveaux.

Et pour vous en tant qu'employeur, et pour vos employés. En effet, mettre en place une politique de mobilité durable aura un impact positif sur vos finances, l'environnement, le bien-être et la santé de votre personnel, et donc aussi sa rétention et même...l'attractivité de votre entreprise et donc le recrutement !

Durant cette Semaine de la Mobilité 2023, la Wallonie vous propose de mettre à l'honneur tous les gains que vous pouvez tirer de la mise en place d'une mobilité durable dans votre structure.

Outre la mise en place d'une politique de mobilité durable, les entreprises ont un rôle à jouer pour sensibiliser, expérimenter et partager leurs expériences. Elles sont les **leviers du changement**, elles possèdent la possibilité de mettre en place toute une série d'outils pour améliorer les déplacements domicile-travail et professionnels de leurs travailleurs, l'acheminement des matières premières, la livraison de leurs produits...

La Semaine de la Mobilité, c'est l'occasion de montrer ce que vous faites déjà en termes de mobilité et aussi d'expérimenter de nouvelles pratiques de mobilité. En une semaine, vous pouvez convaincre vos collègues d'essayer, tester, susciter un changement de mobilité. Profitez de cette semaine pour mettre en place de nouvelles actions de mobilité...vous aurez tout à y gagner !

Le Défi Mobilité des Entreprises 2023

A l'occasion de cette Semaine de la Mobilité, du 16 au 22 septembre 2023, le Service public de Wallonie et la Cellule Mobilité de l'Union Wallonne des Entreprises invitent toutes les entreprises situées en Wallonie à mener des actions originales de sensibilisation, à valoriser auprès de leur personnel les outils/solutions/mesures/incitants déjà mis en place en matière de mobilité alternative et à communiquer largement vers l'extérieur au profit de leur image !

L'entreprise qui se sera le plus mobilisée en mettant en place des actions originales, pendant la Semaine de la Mobilité 2023, remportera le Défi Mobilité des Entreprises !

Le podium sera composé des 3 entreprises les plus investies et celles-ci remporteront...

1ère place : une **capsule vidéo** de présentation de l'entreprise et de sa politique de mobilité. Elle sera tournée et montée par des professionnels. Valeur : 2000€.

2ème place : une **formation à l'écoconduite ou à la sécurité routière**, animée par des professionnels. Valeur : 1500€.

3ème place : une **animation à la mobilité alternative et micromobilité** sur le site de l'entreprise. Valeur : 1000€.

Le plein d'idées pour passer à l'action !

Pour vous aider à préparer au mieux votre édition 2023 de la Semaine de la Mobilité, le SPW met à votre disposition une **plateforme d'inspiration et de conseils** : retrouvez-y les explications des différents défis, des outils, des témoignages... mais aussi un **kit de communication** en téléchargement composé de banniers, signature mail, logos officiels, etc.

Pour plus d'informations veuillez consulter le site internet suivant : <https://www.mobilite-entreprise.be/index.php/mobility-management/semaine-de-la-mobilite/>

5. Aus- und Weiterbildung

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

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

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

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 2023	129,12	128,82	125,31
Juli 2023	128,14	128,22	124,79
Juni 2023	127,11	127,09	124,69
Mai 2023	127,30	127,35	124,63
April 2023	126,82	126,70	124,79
März 2023	127,67	127,80	125,08
Februar 2023	126,95	126,86	125,00
Januar 2023	127,84	128,00	125,26
Dezember 2022	127,72	127,89	124,50
November 2022	127,92	127,44	123,47
Oktober 2022	128,21	127,92	122,22
September 2022	125,24	124,92	120,53
August 2022	124,05	123,68	119,39
Juli 2022	123,05	122,35	118,39
Juni 2022	122,04	121,02	117,58
Mai 2022	121,01	120,25	117,02
April 2022	120,09	119,59	116,52
März 2022	119,69	119,05	115,54
Februar 2022	119,07	118,74	114,60
Januar 2022	118,32	118,21	113,42
Dezember 2021	115,74	115,60	111,97
November 2021	115,63	115,20	111,27
Oktober 2021	114,20	113,94	110,53
September 2021	112,55	112,29	109,89
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

6.2. Einsatzmöglichkeiten von intelligenten Systemen: KI im Einkauf – Augenwischerei oder Wunderwaffe?

In den letzten zehn Jahren hat die Technologie im Bereich der Künstlichen Intelligenz enorme Fortschritte gemacht. Auch moderne Einkaufssoftware greift an der ein oder anderen Stelle auf Algorithmen und Methoden der KI zurück. Lesen Sie, wie das in der Praxis aussieht und in welchem Ausmaß bestehende Einkaufssoftware schon heute KI nutzt.

KI, ML, NLP, LLMs, Bard und ChatGPT - um nur einige Beispiele zu nennen - sind seit Beginn des Jahres 2023 in *aller* Munde. Diese Abkürzungen stehen im Zusammenhang mit dem Thema Künstliche Intelligenz (KI). Sie können für einiges an Verwirrung und mitunter sogar Verunsicherung sorgen.

Denn es sind nicht nur die neuen Abkürzungen, sondern auch die Ergebnisse von z. B. generativer KI, die Verwirrung stiften. So begegnete uns vor kurzem der heilige Franziskus modischer gekleidet als manch Jugendlicher und an anderer Stelle sah man den ehemaligen US-Präsidenten, wie er von der New Yorker Polizei in Gewahrsam genommen werden sollte. Diese mittels KI generierten Bilder sehen erschreckend echt aus und wenn man es nicht besser wüsste, könnte man denken, dass der Papst in seinen alten Tagen eine modische Eingebung hatte und Donald Trump in einer Gefängniszelle auf Rikers Island sitzt. Gefährlich hingegen wird es, wenn solche KI dafür genutzt wird, Videos vom amtierenden US-Präsidenten zu erstellen, die ihn beim Befehlen eines Nuklearangriffs auf Russland zeigen. Aber genug der Schwarzmalerei, KI hat nämlich nicht nur Schattenseiten. Wo KI uns überall ins Licht führt, ist uns oftmals nicht bewusst. Doch begleitet Sie uns tagtäglich - von morgens bis abends.

In unseren Smartphones, Computern, an Ampeln, in der U-Bahn, im Auto und einigen anderen Stellen unseres alltäglichen Lebens wird mehr oder weniger stark ausgeprägt KI genutzt, um uns Entscheidungen abzunehmen, uns zu unterstützen oder Probleme zu lösen. KI ist also das kleine (unsichtbare) Helferlein, das stets an unserer Seite steht. Aber was genau ist KI denn eigentlich? KI ist ein Teilgebiet der Informatik und kann verstanden werden als ein Bündel von Algorithmen, statistischen Schätzverfahren und Modellierungs-techniken, die genutzt werden können, um Muster zu erkennen, automatisiert riesige Datenmengen zu analysieren, natürliche Sprache zu verarbeiten und zu generieren sowie die Lernweise des menschlichen Hirns zu imitieren.

Der Nutzen von KI im Einkauf

Bei der Arbeit hat man oftmals noch sehr viel weniger Kenntnis darüber, ob und in welchem Umfang Software KI nutzt, um uns intelligent bei Arbeitsabläufen unter die Arme zu greifen. Das hat sich zum Beispiel bei einem Networking-Event in Hamburg, dem *apadua buyers` club*, gezeigt. Nur knapp ein Fünftel, der dort anwesenden Personen war, sich darüber bewusst, dass ihre jeweilige Einkaufssoftware KI nutzt. An sechs Bereichen soll im Folgenden beispielhaft die Verbreitung und der Mehrwert von KI für den Einkauf aufgezeigt werden.

Lieferantenmanagement: Mit KI und hier insbesondere dem Deep und Machine Learning (DL und ML) lassen sich durch Klassifizierungsalgorithmen die Leistungen von Lieferanten und Dienstleistern bewerten. Dies geschieht, indem große Datenmengen (z. B. zu Qualität, Finanzen, Terminen und Leistungen) automatisiert analysiert werden, um ihre Fähigkeit zur Lieferung bzw. dem Angebot von qualitativ hochwertigen Waren und Dienstleistungen einzuschätzen und anhand dessen zu klassifizieren. Die Datenmassen, die hierfür benötigt werden, speisen sich nicht nur allein aus internen Nutzungsdaten, sondern beruhen größtenteils auf extern gewonnenen Daten.

Market Intelligence: Die Märkte vieler Warengruppen sind intransparent. Es ist zeitaufwendig und schwierig, mit manuellen Mitteln die Besten aus einer riesigen Menge unterschiedlicher Anbieter zu identifizieren. An dieser Stelle kann KI unterstützen, indem die Algorithmen automatisiert Datenbanken mit unzähliger Anbietern durchkämmen, analysieren und strukturieren, um hierdurch die besten Anbieter zu identifizieren und miteinander zu vergleichen. Darauf aufbauend können dann auch automatisch Verbesserungsvorschläge zum Status-Quo generiert werden.

Procure-to-Pay: Insbesondere wiederkehrende, einfache Prozesse können zum Zeitfresser werden. So wartet eine einfache Bestellung gerne mal den ein oder anderen Tag auf die elektronische Freigabe durch den Vorgesetzten oder Bestellvorschlagsmengen müssen manuell angepasst werden.

Hier kann KI genutzt werden, um Prozesse (teilweise) zu automatisieren, indem wiederkehrende Einkäufe automatisch von den Algorithmen gesichtet und die zugehörigen Bestellanforderungen im gleichen Zuge geprüft werden.

Spend Analytics: Oft steht die Einhaltung von Budgets und Minimierung von Kosten im Fokus. Hier kommt KI im Bereich Spend Analytics zur Hilfe, da die zugehörigen Algorithmen automatisiert Zahlungsdaten analysieren, klassifizieren und kategorisieren können, um die Ausgabenstruktur übersichtlicher und transparenter zu machen und unnötige Mehrausgaben zu reduzieren bzw. gänzlich zu umgehen. Zum Beispiel kann KI erkennen, dass mehrere Bestellungen beim selben Anbieter über unterschiedliche Verträge geregelt sind und sich durch Bedarfsbündelung Einsparungen erzielen lassen könnten.

Source-to-Contract: KI wird genutzt, um bei bestimmten einfach zu definierenden Warengruppen den Ausschreibungsprozess partiell zu automatisieren. Aufgaben wie die Beschreibung von Bedarfen, die Vorauswahl möglicher Lieferanten, die Erstellung von Zeitplänen, das Beantworten von Anbieterfragen oder die Bewertung von Konzepten und Angeboten sind prädestiniert für die Unterstützung von menschlicher Leistung durch KI. Insbesondere bei der Analyse großer oder komplexer Datenmengen kann KI helfen, Trends zu erkennen und fundierte Entscheidungen über die Lieferantenauswahl zu treffen.

Risikomanagement: Insbesondere in großen Unternehmen besteht die Gefahr als Einkäufer in Compliance-Fettnäpfchen zu treten. Hier kann KI durch automatisierte Datenanalyse und Mustererkennung im Kontext von Anbietersuche und -auswahl, den Ausgaben sowie bei der Vertragserstellung dabei helfen, Richtlinien einzuhalten und Verfehlungen aufzudecken.

KI im Einkauf: Noch lange nicht voll ausgereift

Es zeigt sich: KI ist an der einen oder anderen Stelle in so mancher Einkaufs-Software bereits am Werk. Manche stecken noch in den Kinderschuhen der KI-Implementierung. Andere befinden sich in der KI-Pubertät. Eine stark ausgeprägte und reife Nutzung von KI findet sich nicht und man sollte nicht denken, dass diejenigen Softwareanbieter, die am lautesten KI schreien tatsächlich am intensivsten KI nutzen. Als Einkäufer muss man sich zum jetzigen Zeitpunkt keine Sorgen machen, dass KI einem den Arbeitsplatz wegnimmt. Eher sollte man zusehen, dass man diejenigen Einkaufstools nutzt, die KI sinnvoll und umfänglich einsetzen. So kann man höhere Kostensenkungen erreichen, Qualität von eingekauften Waren wie auch Dienstleistungen erhöhen und allgemein besser sowie effizienter arbeiten.

Generative KI versteht man als Sammelbegriff über jene Algorithmen und Methoden, die augenscheinlich professionell und kreativ Inhalte unterschiedlicher Art erstellen können. An vorderster Front ist hier ChatGPT zu nennen.

NLP steht für Natural Language Processing, also die Verarbeitung natürlicher Sprache durch KI. Hierbei werden die Zeichen unserer Sprache in Zahlenvektoren umgewandelt, um sie dann maschinell verarbeiten zu können.

Machine Learning bezeichnet eine Menge an unterschiedlichen Algorithmen und statistischen Schätzverfahren. Zum Beispiel könnte man im Einkauf ein ML-Modell nutzen, um den Bedarf an Schrauben in den kommenden drei Monaten zu schätzen, sollte der tatsächliche Bedarf nun jedoch von der Schätzung abweichen, müssen das Modell und die zugehörigen Parameter verändert werden. Beim Deep Learning wird diese Veränderung vom Algorithmus selbständig vollzogen.

Yannick M. Harksen
Operations Manager
bei der Apadua GmbH,
Ansprechpartner für Business Intelligence und Data Analytics.

Beschaffung aktuell 06/2023

6.3. Das Richtige effizient gestalten – Geschäftsmodelle neu denken

Der reine Effizienz-Gedanke ist nicht zeitgemäß. Langfristig ist das alte, ressourcen-fressende und energieintensive Wachstumsmodell der Wirtschaft nicht mehr steigerbar. Wer sich für eine wünschenswerte Zukunft einsetzen möchte, muss Geschäftsmodelle neu denken und das Thema Nachhaltigkeit priorisieren - und zwar vor dem Thema Effizienz.

Meist sind es Kostensteigerungen, die ein Unternehmen zur Produktivitätssteigerung und zum Umsatzwachstum zwingen. Ein Umsatzwachstum klingt positiv, bedeutet aber in den meisten Fällen keine Ergebnissteigerung, da die Kostensteigerungen nicht 1:1 weitergegeben werden können. Außerdem stellt sich doch die Frage, ob das Wachstum wirklich der Weisheit letzter Schluss ist. Mit Blick auf begrenzte Ressourcen und die Umwelt dürfen moderne Geschäftsmodelle sich nicht mehr ausschließlich am Effizienz-Anspruch orientieren. Wer das dennoch tut, befindet sich allerdings aktuell immer noch in guter Gesellschaft. Der Anspruch, Nachhaltigkeit nicht nur als Köder für potenzielle Mitarbeitende und als Teil des Markenimages auszuspielen, sondern dieses Thema wirklich ernst voranzutreiben, setzt sich bei den meisten Unternehmen erst nach und nach durch. Dabei hat eine Nachhaltigkeit, die noch vor der Effizienz priorisiert wird - oder zumindest auf dieselbe Hierarchieebene gestellt wird - viele Vorteile.

Unternehmen, die das Thema Nachhaltigkeit ernst nehmen, fragen zuerst nach der Effektivität der Lösung, bevor sie sich mit der Effizienz befassen. Der Unterschied liegt darin, dass Effektivität sich damit beschäftigt, ob die Vorgehensweise die richtige ist. Wer zuerst den Maßstab der Effizienz anlegt, läuft Gefahr, das „Falsche“ zu optimieren.

Beispiele für missglückte Effizienzsteigerungen

Beispiel 1: Wenn Plastik drei Prozent leichter gemacht wird, können Kosten gespart werden. Ein Erfolg? Nein, jedenfalls nicht auf ganzer Linie. Es lohnt sich nämlich nicht mehr, dieses „optimierte“ Plastik einzusammeln.

Beispiel 2: Autoreifen halten doppelt so lange wie vor 30 Jahren. Aber: In der Eibe sind nachweislich mehr Chemikalien zu finden: 54 Prozent des Mikroplastiks stammen vom Reifenabrieb.

In beiden Fällen entsteht eine große Umweltbelastung. Das Falsche wurde perfektioniert und somit perfekt falsch gemacht. Es handelt sich um Paradebeispiele, dass die Effizienz nicht vor der Effektivität einer Lösung stehen sollte. Besser wäre es, zunächst zu fragen, was das Richtige im Sinne einer wünschenswerten Zukunft ist. Wenn man sich auf dem rechten Weg befindet, kann die Lösung effizienter gestaltet werden. Dieses Vorgehen zieht zwangsläufig mit sich, dass Unternehmen über bestehende Geschäftsmodelle nachdenken.

Geschäftsmodelle für eine wünschenswerte Zukunft

Es gibt bereits einige Firmen, die mit gutem Beispiel vorangehen. Die Firma Flokk vermietet unter dem Markennamen Giro-flex Bürostühle und nutzt dabei ein Pfandsystem: Auf jeden Stuhl gibt es 25 Prozent Pfand. Dank des Pfandsystems kehren die Bestandteile des Stuhls zum Unternehmen zurück. Das hat gleich mehrere Vorteile: Erstens können bei der Herstellung sehr hochwertige Materialien genutzt werden, da diese zweitens in technologische oder biologische Kreisläufe zurückkehren. Drittens bindet es die Kundinnen im positiven Sinne an das Unternehmen. Kurz: Nach 10 Jahren bekommt das Unternehmen die Kundinnen und das Material zurück. In diesem Beispiel wird nicht das Produkt, sondern ein Nutzungsrecht verkauft. Dadurch werden ein besserer Materialeinsatz, Kundenbindung und ein ökologisches Verhalten gefördert.

Für mehr Kundenzufriedenheit

Um am Markt zu bestehen, reicht es nicht, eine perfekt nachhaltige und effiziente Lösung zu präsentieren. Damit das Produkt auf dem Markt bestehen kann, muss auch in dessen Nutzbarkeit investiert werden. Bei jeder Sparmaßnahme gilt es zu hinterfragen, welchen Einfluss diese auf das Kundenerlebnis hat.

Wenn eine Firma beispielsweise Sitzkissen herstellt, könnte die Frage lauten: Haben zehn Prozent mehr Füllmenge einen Einfluss auf das Kundenerlebnis oder können diese gespart werden?

Die Priorisierung der Nachhaltigkeit vor der Effizienz bedeutet in den meisten Unternehmen ein radikales Umdenken. Vor allem erfordert es Mut, Dinge neu zu denken. Die gute Nachricht ist, dass niemand alleine vor dieser Herausforderung steht. Obwohl Führungskräfte diesbezüglich als Vorbilder fungieren sollten, kann dieses Vorhaben nur mithilfe der Rückendeckung der gesamten Belegschaft gelingen. Alle Mitarbeitenden sind dazu angehalten, sich aktiv daran zu beteiligen Prozesse kritisch zu hinterfragen und zu optimieren. Auf den ersten Blick ein steiniger Weg, aber langfristig definitiv empfehlenswert.

Ideen steuern und Erfolge messbar machen

Nenn alle Mitarbeitenden an einem Strang ziehen und ein gemeinsames Mindset vorhanden ist, wurde bereits eine Erfolgsbasis geschaffen. Aber: Schulterklopfen reicht nicht, diese Erfolge müssen nun auch messbar gemacht werden. Das beginnt bei den Ideen, wie Prozesse optimiert werden können. Diese müssen gesammelt, beurteilt und in konkrete Maßnahmen mit klaren Verantwortlichkeiten übersetzt werden. Dabei geht es nicht da-'um, nur Top-Ideen zu haben. Es reicht, denn mindestens eine gut funktioniert.

Für den Einkauf wird es zunehmend schwieriger, Erfolge mit klassischen Preisverhandlungen zu erzielen. Aus der oben geschilderten Denkweise ergeben sich jedoch neue Chancen. Der Einkauf macht 50 Prozent des Umsatzes aus und trägt gleichzeitig die größte Verantwortung für CO₂-Emissionen: Bis zu 90 Prozent werden in der Lieferkette verursacht. Da der Einkauf hier eingreifen kann, kann er sich zu dem zentralen Werttreiber des Unternehmens und einem Instrument zur Zukunftsgestaltung entwickeln.

Die Geschäftsleitung muss sich der weitreichenden Verantwortung des Einkaufs bewusst werden und eine kluge Budgetplanung vornehmen: Der Einkauf kann seine Kraft nur dann vollends entfalten, wenn ihm ein entsprechendes Budget zur Verfügung gestellt wird.

Valuedesk

Valuedesk verfolgt den ganzheitlichen Ansatz: gemeinsam Value Creation. Torsten R. Bendlin kennt als ehemaliger Einkaufsleiter die Herausforderungen, die sich in puncto Kostenmanagement ergeben. Seine Vision ist es, Unternehmen zu befähigen, ihr Potenzial kontinuierlich besser auszuschöpfen: Nachhaltig, aus eigener Kraft und kollaborativ.

Torsten R. Bendlin
Co-Founder und CEO von Valuedesk

Beschaffung aktuell 06/2023

6.4. Gesucht: Intelligente Roboter als nachhaltige Fachkraft

Bereits ein Jahr nach der Rückkehr aus der Zwangspause findet die Automatica Ende Juni erneut statt. Grund dafür ist der Wechsel in einen neuen Rhythmus.

Drei Leitthemen stellt die diesjährige Robotik- und Automatisierungsmesse in ihren Mittelpunkt: digitale Integration und KI, nachhaltige Produktion sowie die Zukunft der Arbeit. Auch KMU sowie weniger automatisierte Branchen sollen Zugang zur Automation und somit Unterstützung bei der Kompensation des Fachkräftemangels erhalten. Projektleiterin Anja Schneider blickt optimistisch auf die Veranstaltung: „Unser Leben wird immer stärker von globalen Herausforderungen wie Lieferketten-problematik oder Fachkräftemangel bestimmt. Robotik und Automation bieten hierfür Lösungen. Nur intelligent automatisiert und digital vernetzt lässt sich wirtschaftlich und nachhaltig produzieren.“ Neu ist, dass die Automatica von nun an parallel zur Messe Laser World of Photonics stattfindet.

Fachkräftemangel kompensieren

Mit dem Ausscheiden der geburtenstarken Jahrgänge aus dem Berufsleben entsteht eine Lücke, die immer größer wird. Im 4. Quartal 2022, so das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung IAB, gab es in Deutschland 1,98 Millionen offene Stellen. Im Jahr 2025 könnten laut einer Studie von Prognos schon 2,9 Millionen Arbeitskräfte fehlen. Hier kommen Roboter ins Spiel - nicht an jedem Arbeitsplatz, aber doch an einigen.

Wettbewerbsvorteile erarbeiten

Waren Cobots bislang vorrangig im unteren Traglast-bereich unterwegs, zeichnet sich hier eine Wende ab. Beispiele für die Entwicklung hin zu deutlich höheren Traglasten sind die neuen Maschinen von Universal Robots und Fanuc. So sieht man beim dänischen Cobot-Hersteller den neuen UR20 mit 20 kg Traglast als ersten Roboter einer leistungsstärkeren Generation industrieller Cobots. In Sachen Traglast geht Fanuc noch einen Schritt weiter und präsentiert eine Version aus der CRX-Baureihe mit 30 kg Traglast.

In der Logistik waren Roboter schon immer zuhause - beim Sortieren, Kommissionieren und Palettieren. Künftig wird, so die Erwartung von Experten, die Automatisierung manueller Arbeitsabläufe durch eine Kombination von Technologien wie z. B. Bildverarbeitung und KI den Unterschied in der Wettbewerbsfähigkeit der Logistikdienstleister machen. Tobias Kieferl, Product Et Market Manager Logistics der Robotics Division von Yaskawa sagt: „Wer durch flexible und zugleich hoch automatisierte Systeme die Effizienz der Prozesse maximieren, und kurze Taktzeiten bieten kann, wird im Vorteil sein.“

Digitalisierung und KI beherrschen inzwischen auch die öffentliche Diskussion. „Betrachtet man den Entwicklungssprung, den diese Zukunftstechnologien innerhalb nur eines Jahres vollzogen haben, wird schnell klar, mit welcher Dimension wir es hier zu tun haben. Es geht um eine neue Ära der Automation mit gewaltigem Impact auf die Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen“, betont Patrick Schwarzkopf, Geschäftsführer VDMA-Fachverband Robotik + Automation. Entscheidend wird sein, wie schnell es der Industrie gelingt, das ganze Potenzial dieser Technologie auszuschöpfen. Auch der vielzitierte digitale Zwilling ist auf der Automatica zu erleben, unter anderem auf dem Stäubli-Stand. Hier steht er direkt neben einer Demozelle, wo ein Scara-Roboter die Handhabung von Batteriezellen übernimmt.

Der „digital twin“ soll zeigen, wie Anpassungen dank virtueller Inbetriebnahme vorgenommen werden können, bevor sie risikolos auf die reale Anwendung übernommen werden. Einen anderen Use-Case für den digitalen Zwilling wird Festo vorstellen und damit demonstrieren, wie der Maschinenbau die Entwicklungszyklen beschleunigen kann. Komponenten werden so weit wie möglich virtuell entwickelt, noch bevor die erste Hardware hergestellt wird - bis ins Testing und in die Systemintegration hinein.

Eine Reihe weiterer Hersteller wollen Standardroboter für KI-Anwendungen qualifizieren. Wie das gelingt, zeigt etwa Robominds mit einer Lösung, die industriellen Robotern menschliche Intelligenz verleihen soll. Mit dem Robobrain Starter-Kit und maßgeschneiderten Bundles präsentieren wir Ready-to-Use-Lösungen für Prozesse wie (De-)Palettieren, Kommissionieren, Maschinenbeladung oder das Proben-Handling im Labor“, so Christian Fenk, CSO von Robominds.

Nachhaltigkeit schafft neue Märkte

Intelligente Automation kann dazu beitragen, die Klimaziele zu erreichen, indem sie die Energieeffizienz der Produktion verbessert oder durch die Reduktion von Ausschuss für ressourcenschonende Fertigungsprozesse sorgt. Green Technologies" wie Photovoltaik, Windenergie und E-Mobilität sowie der gesellschaftliche Wandel in Richtung Nachhaltigkeitsdenken sorgen für Neugeschäft - auch in der Robotik und Automation. Das schlägt sich bereits in einer erhöhten Nachfrage nieder, wie Volker Spanier, Leiter Industrierobotik bei Epson, bemerkt: „In jüngster Zeit mehren sich die Anfragen aus den Bereichen Batterie- und Brennstoffzellenfertigung. Hier wird es bald um ähnlich hohe Stückzahlen wie in der Photovoltaikindustrie gehen. Entscheidend für Europa wird sein, wo sich dieses Geschäft künftig abspielt.“

Die Fertigung von Brennstoffzellen hat ihre Besonderheiten. So müssen beispielsweise die jeweils 400 bis 500 Bipolarplatten eines Brennstoffzellen-Stacks mit hoher Präzision und Dynamik geschichtet werden - wofür sich Roboter anbieten. Da die Maschinen in korrosiver Atmosphäre zum Einsatz kommen, müssen sie für diese Umgebungsbedingungen qualifiziert sein. Peter Pühringer, Geschäftsführer von Stäubli Robotics Deutschland, gibt Entwarnung: Mehrere führende Hersteller haben mit Sicherheit Roboter im Programm, die mit diesen Anforderungen zurechtkommen. Stäubli Robotics zeigt auf der Messe Vier- und Sechssachs-Roboter für den Einsatz in Hyperdry Environments sowie Sonderausführungen für den Betrieb unter korrosiven Umgebungsbedingungen. Wir können also für beide Märkte, Lithium-Ionen-Batterien und Brennstoffzelle, Roboter liefern." (ys)

Beschaffung aktuell – 06/2023

6.5. Serie: Zukunftstrends in der Beschaffung, Teil 1: Der Einkauf im Metaverse

Das Metaverse ist nicht nur etwas für Gamer. Die virtuelle Welt wird womöglich auch Teile des Einkaufs grundlegend verändern; Lieferanten-Audits im digitalen Zwilling der Fertigung und Avatare, die sich für uns an den Besprechungstisch setzen, könnten dann trotz räumlicher Distanz ohne Mehraufwand an der Tagesordnung stehen - während im Hintergrund virtuelle Agenten verhandeln.

Bald will Microsoft sein Mesh auf den Markt bringen. Dabei handelt es sich um eine Mixed-Reality-Plattform, die einen Vorgeschmack auf das Metaverse gibt: Einkäufer setzen ein Headset auf, treffen sich mit den Verkäufern der Gegenseite in einem virtuellen Kollaborationsraum und können an dessen Wände alle nötigen Diagramme und Unterlagen projizieren. Sie können in der digitalen Umgebung aber auch Mitarbeitende trainieren oder sich selbst coachen lassen. Und das über Ländergrenzen hinweg, ganz ohne Reisekosten, Zeitverlust oder reisebedingte Umwelt- und Klimaschäden. In einer späteren Version des Metaverse, dass tausende virtuelle Welten miteinander verknüpft, können Einkäufer auch Lieferanten auditieren und zertifizieren. Schon im kommenden Jahr soll der Markt - wie jüngst auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos diskutiert wurde - bereits auf 800 Milliarden US-Dollar wachsen, bis 2040 könnten es 25 Billionen sein.

Beschaffung im Metaverse

Es gibt für das Metaverse inzwischen gefühlt mehr Definitionen als Sand auf Sylt. Die einfachste: Das Metaverse ist der 3D-Nachfolger des Internets. Zukünftig setzt der Einkäufer beispielsweise seine Virtual-Reality-Brille auf - oder seine smarten Kontaktlinsen - und schon ist er mittendrin in der Fabrikhalle eines Lieferanten (genauer: im digitalen Zwilling der Fabrik). Dort kann er alles ansehen, anfassen (mit einem Haptik-Handschuh) und auf Wunsch auch verändern. Er kann durch die Hallen gehen, mit jedem sprechen, der ebenfalls sein Equipment aufhat und er kann in Echtzeit auf verschiedene Daten zurückgreifen.

Ein namhafter US-Hersteller arbeitet beispielsweise bereits mit digitalen Zwillingen seiner Filialen, um so räumliche Daten mit anderen Daten wie Produktstandorten und historischen Bestellinformationen zu kombinieren. Mitarbeiter können so sowohl vom Computer als auch über Augmented-Reality-Headsets auf die Daten zugreifen und mit ihren Teams standortübergreifend kollaborieren. Die KPMG-Studie „Quantenrevolution im Einkauf“, die 30 kurz-, mittel und langfristige Trends vorstellt, kommt zu dem Ergebnis, dass der Einkauf im Metaverse bis in 15 Jahren Realität sein wird. Wie müssen wir uns das vorstellen?

Ein einfacher Vergleich: Stand heute gibt es weltweit ca. 4,5 Milliarden-E-Mail-Nutzer. Bis 2030 erwarten Experten, dass sich in den digitalen Welten des wachsenden Metaverse mehr virtuelle Avatare als Menschen auf der Welt tummeln werden - darunter natürlich auch Millionen Avatare von Einkäuferinnen und Einkäufern weltweit und ihre Counterparts von der Verkaufsseite.

Der virtuelle Agent

Heute verhandelt der Einkäufer noch höchstpersönlich. In zehn Jahren könnte das zumindest für bestimmte Warengruppen der virtuelle Agent machen: Ein Intelligentes Programm, das entweder mit dem menschlichen Verkäufer oder mit seinem virtuellen Counterpart verhandelt. Der virtuelle Agent im Einkauf ist zukünftig so intelligent, dass menschliche Einkäufer ihn als Trainer für ihre eigene Verhandlungsstärke nutzen können. Und: Virtuelle Agenten werden umso schlauer, je mehr sie verhandeln, denn als künstliche Intelligenzen (KI) sind sie lernfähig. Die Autoren der Trendradar-Studie schätzen, dass der virtuelle Agent in den nächsten zehn Jahren marktreif wird. Wie gut ist er dann - verglichen mit einem exzellenten heutigen Einkäufer?

Seitdem das US-Unternehmen OpenAI seine KI-Software ChatGPT der Öffentlichkeit präsentiert hat, lässt sich die Antwort erahnen: Schon heute wird bei bestimmten Anwendungen der Chatbot mit einem echten Menschen verwechselt. Um die Qualität eines virtuellen Einkäufers in zehn Jahren brauchen wir uns also keine Sorgen zu machen. Chatbots werden auch Fähigkeiten wie die Konfliktkompetenz in schwierigen Verhandlungsphasen beherrschen - im Schnitt besser als der Mensch. Denn eine KI verliert niemals die Nerven. Sie zuckt nicht mal mit der Wimper.

Darüber hinaus ist KI-Technologie eine Antwort auf den Fachkräftemangel. Doch bis dahin hat sie noch einiges zu lernen, denn richtige von falschen Informationen zu unterscheiden, beherrscht beispielsweise ChatGPT häufig noch nicht. Der virtuelle Agent muss nicht nur menschenähnlich agieren, sondern auch zuverlässig einen hohen Qualitätsstandard erfüllen.

Mehr Zeit für Wichtiges

Die Befürchtung, dass der virtuelle Agent Einkäufer verdrängen könnte, ist in einer realen Marktkonkurrenzsituation und bei sich verschärfendem Fachkräftemangel weit hergeholt. Vielmehr wird KI es den Einkäufern in der Zukunft ermöglichen, sich lohnenderen Aufgaben widmen zu können, wie dem strategischen Einkauf, dem Supplier Management, dem Supply Chain Management oder der Ad-hoc-Stabilisierung von Supply-Chain-Disruptionen. Die Einkäufer der Zukunft werden zudem vor allem Experten im sogenannten KI-Prompting sein. So bezeichnet man die Fähigkeit, Fragen an eine KI so zu formulieren, dass diese mit ihrem vor-trainierten Verstand die besten Resultate liefern kann. Schöne neue Welt - irgendwann einmal in kommenden Jahren. Warum also sollte sich der Einkauf heute schon damit beschäftigen?

Heute ist Morgen

Die einfache Antwort: Weil ein virtueller Agent kein Office-Paket ist. Keine Software von der Stange, die man herunterladen und direkt nutzen kann. Denn selbst bei einem neuen Office-Paket brauchen User teils Wochen, bis sie eingelernt sind. Und so ein Office-Paket ist - verglichen mit dem Metaverse - eine banale Anwendung. Ein virtueller Agent ist exponentiell komplexer. Es braucht also nicht Wochen, bis eine lernende Organisation die nötige Kompetenz erworben, Anwendungsszenarien entwickelt und den virtuellen Agenten auf ihre spezifischen Bedürfnisse trainiert hat, sondern Jahre.

Wer also heute nicht damit beginnt, ist in zehn Jahren Jahre zu spät dran. Es gibt keine Spontankäufe für virtuelle Agenten, denn Zukunft funktioniert mit langem Vorlauf. Anders gefragt: Wie viele Millionen Menschen wurden im Februar 2023 von ChatGPT überrumpelt? Oder umgekehrt: Wer waren die ganz wenigen, die nicht überrascht wurden, weil sie den Vorlauf kennen? Dieses Risiko kann sich keine Einkaufsorganisation leisten - das ist die Risiko-Sicht der Dinge. Die Chancen-Perspektive ist: Was, wenn der Einkauf nicht nur das Risiko der Überrumpelung vermeidet, sondern den virtuellen Agenten und alle anderen Sprung-Innovationen des Metaverse als erste Funktion im Unternehmen erkennt, versteht und implementiert? Dann übernimmt der Einkauf die Treiberfunktion für der Unternehmenserfolg.

Trends im Blick behalten

Was die KPMG-Forscher nach der Sichtung von über 1000 Studien, Meldungen und Reports erstellten und 2022 veröffentlichten, ist ein sogenannter Trendradar, der 30 Trends auflistet. Diese werden dem Beratungsunternehmen zufolge den Einkauf der Zukunft prägen.

Regelmäßig aktualisiert werden die Trends in der begleitenden CPO-Suite. Der Zugriff auf die Plattform ist nach einer Registrierung bei KPMG-Atlas möglich.

Julia Ruf
Partnerin, Consulting, Value
Chain Transformation, KPMG AG

Marc Ennemann
Partner, Consulting, Head of
Value Chain Transformation,
Head of Alliances & Technology,
KPMG AG

Prof. Dr. Heiko von der Gracht
Zukunftsforscher und Department
Head Portfolio Management
& Digital Delivery, KPMG AG

Beschaffung aktuell 04/2023

6.6. Serie: Zukunftstrends in der Beschaffung, Teil 2: Einkauf mit KI und Tokens

Künstliche Intelligenz ist nicht zuletzt seit der Einführung der neuen Version von ChatGPT in aller Munde. Sie verändert auch den Einkauf: Wie wird KI dort schon heute eingesetzt und was bringt die Zukunft?

Künstliche Intelligenz (KI) wird bereits heute von Unternehmen im Einkauf eingesetzt. Das ist zum Beispiel bei intelligent unterstützten Selektions-, Such- und Entscheidungsprozessen der Fall, die dadurch effektiver und effizienter werden. Künftig wird der Einsatz von KI im Einkauf nicht nur massiv zunehmen, sondern bei definierten Aufgabenstellungen auch zur Standardlösung, wenn sich die Einkaufsorganisation eines Unternehmens keine massiven Wettbewerbsnachteile einhandeln möchte.

Die Einsatzgebiete im Einkauf sind vielfältig. Daher sollten Unternehmen sich frühzeitig damit beschäftigen, welche Aufgaben künftig vor allem mithilfe von KI durchgeführt werden oder komplett von ihr übernommen werden können. Was bedeutet künstliche Intelligenz demnach für den Einkauf der Zukunft? Im Folgenden werden drei Trends beschrieben, die sich bereits heute für alle analytischen Prozesse im Einkauf ankündigen.

KI-Benchmarking

Was professionelle Einkäufer stets brennend interessiert: welchen Preis bezahlt der Wettbewerb? Bei welchen Lieferanten kauft der Wettbewerb? Das gängige Prozedere der Einkäufer ist heute die manuelle Recherche und der Aufbau entsprechender Datenbanken über Lieferanten und Preise bis hin zur Durchführung umfassender Ausschreibungsprozesse. In Zukunft dagegen werden Daten in einer Cloud sowohl Branchen- als auch Supply-Chain-übergreifend von einer KI analysiert. Dadurch schaffen Einkäufer für eine nahezu unbegrenzte Menge von Artikeln eine sehr hohe Lieferanten- und Preistransparenz. Schon heute liefern ChatGPT-4 und vergleichbare Tools auf Anfrage einen kostengünstigen, umfangreichen und stichhaltigen Überblick über die Wettbewerbs- und Preislandschaft. Bis zum Jahr 2033 rechnen Zukunftsforscher mit einer speziell für den Einkauf geschulten KI, die den Einkäufer als virtuellen Agenten unterstützt.

Der Begriff KI-Benchmarking macht deutlich: Die KI wird dann nicht nur Wettbewerbs- und Preistransparenz liefern, sondern auch ein Benchmarking, zum Beispiel der Einkaufs- und Lieferbedingungen oder der Nachhaltigkeitsanforderungen der eigenen Einkaufsfunktion im Vergleich zu den stärksten Wettbewerbern und anderen Branchenorganisationen. Unternehmen werden so sehen können, wo sie stehen und was sie verbessern müssen, um zur Spitze aufzuschließen - von kommerzieller Performance im Einkauf bis hin zum Risikomanagement in Lieferketten. Ein in seinem Bereich führendes US-Unternehmen schöpft das derzeit mögliche Spektrum beispielsweise schon heute aus: Mithilfe seiner KI analysiert es eine Unmenge von Daten unter anderem über Lieferketten, Rohstoffe, Demographie, Weltereignisse und Satellitenbilder, um daraus wahrscheinliche Entwicklungen zu prognostizieren.

Token Procurement

Auch die Tokenisierung wird den Einkauf künftig nachhaltig prägen. Wenn der bestellte Artikel nicht mehr nur durch eine Artikelnummer gekennzeichnet ist, sondern als digitales Abbild mittels eines sogenannten Tokens in der Blockchain erfasst wird, ist die Transparenz der Supply Chain nahezu vollkommen. Die Tokenisierung wird aber nicht nur Artikel, sondern auch sämtliche Transaktionen und logistische Prozesse in einem Wertschöpfungsnetzwerk sichtbar machen und das auf fälschungssichere Weise. Das Procurement der Zukunft kann so täglich mit Smart Contracts Geschäftsrisiken reduzieren und Handelsbeziehungen ohne Zwischenhändler direkt abwickeln. Außerdem ermöglicht die Tokenisierung den 24-Stunden-Handel mit Rohstoffen. Eine solche Tokenisierung des Einkaufs auf breiter Basis wird in circa 15 Jahren erwartet.

Schon heute nutzen viele Organisationen Tokens für ihre Produkte. Ein österreichisches Unternehmen tokenisiert zum Beispiel Solaranlagen, die dadurch nicht nur als Ganzes, sondern auch in Teilen ver- und gekauft werden können. Auch bei der umweltgerechten Allokation von Rohstoffen können Tokens helfen: Ein großes deutsches Software-Haus hat eine Blockchain-basierte Plattform geschaffen, die Rohstoffe rückverfolgbar macht. So kann beispielsweise bei der Beschaffung von Palmöl die Herkunft aus möglichst ESG-optimalen Anbaugebieten nachverfolgt werden.

Der Quantencomputer

Die Leistungen von KI im Einkauf werden im wahren Sinne des Wortes einen Quantensprung erleben, wenn die künstliche Intelligenz nicht mehr auf „normalen“ Computern läuft, sondern auf Quantencomputer zugreift. Diese werden schätzungsweise ab dem Jahr 2038 die Rechenleistung eines Computers nicht mehr um das Zehnfache, sondern um das doppelte Exponentielle steigern. Bis heute gilt für die Zunahme der Rechenleistung - grob nach Moore's Law - eine Verdopplung alle zwei Jahre. Das heißt: Computer vergrößern binnen zehn Jahren ihre Leistung um das 32-Fache. Der Quantencomputer dagegen soll die Rechenleistung um das circa vier milliardenfache im gleichen Zeitraum steigern können (Neven's Law).

Mit dieser Quantenüberlegenheit werden dann Rechen- und Optimierungsprobleme gelöst werden, die heute mangels Rechenkapazität selbst für Supercomputer unlösbar sind. Außerdem werden Betrugsfälle in der Supply Chain, die heute noch wie ein „perfektes Verbrechen“ wirken, künftig zeitnah aufgeklärt oder können sogar verhindert, weil ein Quantencomputer eine viel größere Zahl an Indizien sehr viel schneller und zuverlässiger suchen, finden, bewerten und zu einem Gesamtbild verknüpfen kann als ein herkömmlicher Computer. Im Sinne eines „Predictive Policing“ werden solche Rechenwunder dann tatsächlich auch Delikte und Betrügereien in einer Supply Chain so exakt vorhersagen, dass sie in der Realität gar nicht ausgeführt werden können.

Besser, intelligenter, zufriedener

Doch damit sind die Möglichkeiten der KI im Einkauf noch nicht erschöpft. Das Massachusetts Institute of Technology (MIT) zeigt in einer aktuellen Studie, dass ChatGPT schon jetzt die Produktivität von sogenannten Wissensarbeitern - also von Managern, Datenanalysten, Beratern und anderen Spezialisten - um 35 Prozent steigert. Zudem verbessert sich die Qualität ihrer Arbeit beträchtlich; die Arbeitszufriedenheit nimmt ebenfalls zu. Kein Wunder also, dass die Teilnehmer nach Abschluss der Studie bereit waren, für eine solche KI auch Geld zu investieren - der hohe Return-on-Investment überzeugte sie. Daneben gibt es auch eine starke strategische Motivation: Wenn die Konkurrenz schon heute mithilfe von KI aufrüstet, welches Unternehmen kann es sich dann noch leisten, nicht ebenfalls schleunigst auf eine künstliche Intelligenz im Einkauf zu setzen?

Julia Ruf
Partnerin, Consulting, Value
Chain Transformation, KPMG AG

Marc Ennemann
Partner, Consulting, Head of
Value Chain Transformation,
Head of Alliances & Technology,
KPMG AG

Prof. Dr. Heiko von der Gracht
Zukunftsforscher und Department
Head Portfolio Management
& Digital Delivery, KPMG AG

Beschaffung aktuell 05/2023

6.7. Serie: Zukunftstrends in der Beschaffung, Teil 3: grenzenloser Einkauf

Das Thema Nachhaltigkeit wird im Einkauf in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen - dazu tragen Faktoren wie Klimakrise, Rohstoffknappheit, zunehmende Regulatorik und kritische Öffentlichkeit bei. Allerdings sehen viele Verantwortliche Nachhaltigkeit bislang vor allem als Kostenfaktor.

Die Herausforderungen für den Einkauf, „nachhaltige Kaufentscheidungen zu treffen, zeigt ein Beispiel aus der Praxis: Welcher von zwei Artikeln ist bei gleicher Qualität umweltfreundlicher? Welcher Herstellungsprozess berücksichtigt die Menschenrechte besser? Welcher Artikel ist nachhaltiger? Kurzum: Welchen Artikel soll der Einkauf beschaffen? Trotz Computerunterstützung ist die Recherche der Artikel-Nachhaltigkeit für den Einkauf immer noch mühsam und zeitraubend - zumal sie für Tausende von Artikeln durchgeführt werden muss.

Impact-Szenarien

Das wird sich mit dem Einsatz neuer Technologien bald ändern. Eine rein kostenbasierte Einschätzung der Nachhaltigkeitsthematik verstellt nämlich den Blick auf die vielen Vorteile und Chancen, die sich für den Einkauf ergeben - wenn dieser nachhaltige Aspekte bei der Entscheidungsfindung berücksichtigt. Aus heutiger Sicht erscheinen einige der künftigen Technologie-Optionen geradezu „phantastisch“ - Grund genug, sich diese genauer anzusehen. Neue IT-Systeme werden die aufwändigen Berechnungen mithilfe von Big Data und Künstlicher Intelligenz (KI) künftig sehr schnell durchspielen. Experten gehen davon aus, dass die KI in den nächsten Jahren so weit sein wird, die sogenannte „Simulation von Impact-Szenarien“ durchzuführen. Bei diesen wird der Einfluss (Impact) von bestimmten Parametern auf die ESG-Daten simuliert. So können zum Beispiel per Satellit gemessene erhöhte Treibhausgas-Emissionen in einer bestimmten Region eines Schwellenlands auf einen konkreten Lieferanten in der Region und die bezogenen Produkte heruntergerechnet werden.

Solche ESG-Daten können viele Lieferanten noch nicht selbst artikelgenau erheben. Schon heute investieren deshalb Unternehmen und Organisationen Millionen in diese Technologie. Die Europäische Weltraumorganisation ESA zum Beispiel möchte in zwei Jahren Satelliten in den Orbit bringen, die räumlich hochaufgelöste Aufnahmen von CO₂- und Methan-Emissionen liefern. Mithilfe dieser Bilder der neutralen Institution ESA können die Abgasfahnen von Kraftwerken, Städten und Industrien präzise gemessen werden, auf deren Basis die Nachhaltigkeit von Produkten berechnet werden kann. Der ESA zufolge ein lohnendes Unterfangen: „Jeder Euro, den wir in den Weltraum investieren, bringt vier Euro zurück.“ Auch ein deutscher Automobilbauer arbeitet bereits erfolgreich an der Quantifizierung solch schwer fassbarer Daten.

Digitale Zwillinge

Während sich die umfassende Simulation von Beschaffungsszenarien wie oben skizziert noch in der Entwicklung befindet, ist eine andere Technologie heute schon bedeutend weiterentwickelt. Ein deutscher Autobauer kann beispielsweise bereits jetzt auf einer bestehenden Meta-verse-Plattform eine reale Fabrik in Form eines Digitalen Zwillings komplett abbilden. In der Digitalversion können alle erdenklichen Szenarien der Produktion durchsimuliert werden - ohne dass dafür eine einzige reale Schraube angezogen werden muss. Das eröffnet auch dem Einkauf neue Möglichkeiten: Anhand von Artikeldaten rechnet die KI des Digitalen Zwillings den Einsatz und den Einfluss alternativer und unterschiedlich nachhaltiger Beschaffungsartikel auf Produktions-Output und Qualität, Prozesse, Workflow und Produktionseffizienz durch, noch bevor ein konkreter Artikel in der realen Fabrik verbaut wird.

Einer der größten deutschen Technologiekonzerne schätzt, dass diese Simulationssysteme so nützlich und attraktiv werden, dass eine eigene Branche und eigene Handelsplätze für Digitale Zwillinge entstehen - vergleichbar mit Branche und Marktplatz heutiger CAD-Anwendungen. Analysten schätzen, dass dieser Markt in den nächsten Jahren ein Volumen von 156 Mrd. US-Dollar erreichen wird.

Space Mining

Beschaffung im Weltraum? Die Utopien von heute werden oft zur Realität von morgen. Bereits in relativer Erdnähe finden wir Asteroiden mit unermesslichen Bodenschätzen. Bekanntlich ist Nachhaltigkeit definiert als Summe aus ökologischen, sozialen und ökonomischen Prinzipien: Ein in unermesslichen Mengen vorhandener Rohstoff ist damit praktisch per Definition maximal ökonomisch nachhaltig.

Für den Einkauf bedeutet das: Nie wieder Lieferengpässe! Schon ein naturgemäß dreidimensionales Himmelsobjekt von einem Kilometer Länge und nur wenigen Dutzend Metern Durchmesser kann den heutigen Industriebedarf der ganzen Welt auf Jahrzehnte hinaus decken.

Laut Modellrechnungen birgt beispielsweise ein Platinhaltiger Asteroid mit nur 30 Metern Durchmesser Edelmetall im Wert von 38 Milliarden Euro in seinem Innern. Auch Mondgestein enthält viele Industriemetalle. Die nachhaltige Versorgung der Erde wäre dank Space Mining auf Jahrhunderte hinaus gesichert. Experten schätzen, dass binnen 40 Jahren die Infrastruktur geschaffen werden kann. Es wird heute schon mit Hochdruck daran gearbeitet.

Ein chinesisches Start-up testet zurzeit einen Roboter, der im Orbit manövrieren und kleine Himmelskörper erfassen kann. Ein britisches Start-up wird bald Mikro-Fabriken in Gestalt von erdnahen Satelliten in den Orbit bringen, die im All geschürfte Rohstoffe verarbeiten können. Und weil auch im All die „Economies of Scale“ gelten - größer ist günstiger - prüfen chinesische Wissenschaftler derzeit die Machbarkeit von Bergbau-Raumschiffen von bis zu einem Kilometer Länge. Derartige Einrichtungen sollen auch Freizeit-Einrichtungen für die Bergbau-Crews bieten. Praktisch alle führenden Industrienationen arbeiten an Space Mining. So setzt ein japanisches Start-up mit seinen Mikro-Robotern auf Moon Mining - Bergbau auf dem Mond. Ein amerikanisches Start-up arbeitet an Plänen für eine Produktionsplattform im erdnahen Orbit, die auch Weltraumschrott einsammeln und recyceln kann.

Auf ins All!

Klingt alles utopisch und unvorstellbar teuer? Das geläufige Gegenargument lautet denn auch, dass derartige Projekte unbezahlbar sind. Die private Raumfahrt entkräftet dieses Argument. Seit Privatunternehmen wiederverwendbare, nachhaltige Raketen einsetzen, hat sich die Raumfahrt stark verbilligt. Während ein Satellitentransport ins All vor Jahren noch 60 Millionen US-Dollar kostete, liegt der Preis inzwischen bei 15 Millionen. Hinzu kommt: Wenn Rohstoffe aufgrund der Knappheit in den kommenden Jahren immer teurer werden, wird Space Mining im Vergleich dazu immer günstiger, attraktiver und rentabler. Diesen Preiseffekt kennen wir auch von der Erdöl- und Rohstofferschließung in der Tiefsee oder der Arktis mit ihren sogenannten unkonventionellen Reserven.

Was heißt das alles für den Einkauf? Wer die zugegebenermaßen exotisch anmutenden Entwicklungen wie Simulation von Impact-Szenarien oder Space Mining nicht vorschnell als Utopie abtut, sondern als Chancen sieht, kann davon profitieren. Dazu ist es wichtig, dass die Einkaufsverantwortlichen die Trends auf dem Radar haben und sich auf dem Laufenden halten. So können sie die Zukunftstechnologien vor dem Wettbewerb nutzen.

Trends im Blick behalten

Die KPMG-Forscher haben nach der Sichtung von über 1000 Studien, Meldungen und Reports einen Trendradar veröffentlicht, der 30 Trends auflistet, die dem Unternehmen zufolge den Einkauf der Zukunft prägen werden. Er informiert zudem über 140 aktuelle Treiber künftiger Entwicklungen, über Use Cases und Prototypen. Regelmäßig aktualisiert werden die Trends in der CPO-Suite. Der Zugriff auf die Plattform ist nach einer Registrierung bei KPMG-Atlas möglich.

Julia Ruf
Partnerin, Consulting, Value
Chain Transformation, KPMG

Marc Ennemann
Partner, Consulting, Head of Value
Chain Transformation, Head of
Alliances & Technology, KPMG

Prof. Dr. Heiko von der Gracht
Zukunftsforscher und Department
Head Portfolio Management & Digital Delivery, KPMG

Beschaffung aktuell 06/2023

7. Sozialgesetzgebung/Tarifpolitik

7.1. Beiträge zum Landesamt für Soziale Sicherheit – 3. Quartal 2023

Bereiche	ARBEITER			ANGESTELLTE		
	in % des Bruttolohnes zu 108 %					
	Arbeitsn.	Arbeitg. (1)	Gesamt	Arbeitsn.	Arbeitg.	Gesamt
<i>Globaler Beitrag</i>						
Altersrente	7,50	8,86	16,36	7,50	8,86	16,36
Krankheit-Invalidität						
* Pflege	3,55	3,80	7,35	3,55	3,80	7,35
* Entschädigung	1,15	2,35	3,50	1,15	2,35	3,50
Arbeitslosigkeit	0,87	1,46	2,33	0,87	1,46	2,33
Arbeitsunfall		0,30	0,30		0,30	0,30
Berufskrankheiten		1,00	1,00		1,00	1,00
Familienzulagen		7,00	7,00		7,00	7,00
Bezahlter Bildungsurlaub		0,05	0,05		0,05	0,05
Begleitplan		0,05	0,05		0,05	0,05
Kinderbetreuung		0,05	0,05		0,05	0,05
Tax-shift 2016		-5,04	-5,04		-5,04	-5,04
Total Teil 1	13,07	19,88	32,95	13,07	19,88	32,95
<i>Sonstige allgemeine Beiträge</i>						
Jahresurlaub (2)		5,57	5,57			
Asbestfonds		0,01	0,01		0,01	0,01
Arbeitsunfall		0,02	0,02		0,02	0,02
Arbeitslosigkeit (zeitw., ältere)		0,10	0,10		0,10	0,10
Lohnmäßigung		5,12	5,12		5,12	5,12
<i>Beitrag Arbeitslosigkeit</i>						
* ab 10 Arbeitnehmer		1,60	1,60		1,60	1,60
* Lohnmäßigung		0,09	0,09		0,09	0,09
<i>Betriebsschließung</i>						
Klassische Mission						
* 1-19 Arbeitnehmer		0,07	0,07		0,07	0,07
* Lohnmäßigung						
* ab 20 Arbeitnehmer		0,12	0,12		0,12	0,12
* Lohnmäßigung		0,01	0,01		0,01	0,01
Teilarbeitslosigkeit						
* Beitrag		0,09	0,09		0,09	0,09
* Lohnmäßigung		0,01	0,01		0,01	0,01
Gesamtes Total						
* 1-9 Arbeitnehmer	13,07	30,87	43,94	13,07	25,30	38,37
* 10-19 Arbeitnehmer	13,07	32,56	45,63	13,07	26,99	40,06
* ab 20 Arbeitnehmer	13,07	32,62	45,69	13,07	27,05	40,12

(1) Aufgrund der Staatsreform, Einführung eines Arbeitgeber-Basisbeitrages.

(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 2023 sind keine Änderungen zu verzeichnen. Der Beitrag für den Asbestfonds ist 2023 in den ersten drei Quartalen 2023 fällig.

Zur Erinnerung:

Im dritten und im vierten Quartal 2023 ist ein Zahlungsaufschub in Höhe von 7,07% der fälligen Netto-Arbeitgebersozialbeiträge vorgesehen. Unternehmen können hierzu eine DmfA-Meldung einleiten. Die aufgeschobenen Sozialbeiträge werden 2025 in vier gleichen Raten erhoben.

- *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 für Unternehmen mit weniger als 20 Arbeitnehmern auf 0,07% und für Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern auf 0,12% gesenkt. Diese Beitragssätze beziehen die Lohnermäßigung in Höhe von 0,01% nicht mit ein. Der Beitrag für die zeitweilige Arbeitslosigkeit beträgt 0,09% (außer Lohnmäßigung in Höhe von 0,01%).

- *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. In 2023 wird der Beitrag für den Asbestfonds in Höhe von 0,01% im ersten, zweiten und dritten Quartal erhoben.

- *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;

* der Beitragssatz für die Ausbildung und die Beschäftigung von Risikogruppen ist von den abgeschlossenen sektoriellen Vereinbarungen abhängig. Falls keine sektorische 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 Beschäftigungs- Ministeriums 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 im Jahre 2019 reformiert wurde;

* 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.

8. Außenwirtschaft

8.1. IHK-Weiterbildungen im Bereich Außenhandel – Termine 2023

11.09.2023 - Warenursprung und Präferenzen - Aachen - 240,- Euro (*)

18.09.2023 - Zollverfahren und deren Abwicklung bei der Ein- und Ausfuhr - 240,- Euro (*)

19.10.2023 - Exportkontrollrecht in der Praxis - Aachen - 280,- Euro (*)

Das Einschreibeformular zur entsprechenden Weiterbildung finden Sie im unteren Teil der jeweiligen Beschreibung unter „Anmeldung zur Veranstaltung“ auf unsere Homepage:

<https://www.ihk-ostbelgien.be/veranstaltungen/veranstaltungskalender/>

(*) Für Nicht-Mitglieder der IHK-Ostbelgien 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. Access2Markets : le portail de l'UE pour vous aider à l'export

L'accès aux marchés internationaux est un défi de taille pour de nombreuses entreprises. Cependant, grâce à la plateforme Access to Markets (1) les entreprises peuvent bénéficier d'un soutien essentiel pour conquérir de nouveaux marchés et développer leurs activités à l'échelle mondiale.

Lancé en octobre 2020, « Access2markets » est le portail de l'Union Européenne pour accéder aux informations commerciales destinées aux exportateurs et aux importateurs. C'est un guichet unique d'information pour l'export qui regroupe 135 pays et propose gratuitement des informations sur les réglementations import de ceux-ci notamment en lien avec les accords commerciaux qu'ils ont signés avec l'UE.

La plateforme fournit des outils, des ressources et des informations détaillées sur les tarifs, les règles d'origine, les taxes et droits additionnels, les procédures et formalités d'importation, les exigences relatives aux produits, les obstacles au commerce et les statistiques des flux commerciaux. Les entreprises doivent pouvoir trouver le meilleur marché d'origine ou d'exportation pour leurs produits et les aider à surmonter les obstacles courants.

Parmi les services proposés par le portail on retrouve :

- Des Informations et analyses de marché : Access to Markets fournit aux entreprises des informations détaillées sur les marchés cibles potentiels, y compris les tendances, la taille du marché, les réglementations et les profils des consommateurs ;
- Mise en relation avec des partenaires : La plateforme facilite les partenariats et les collaborations entre les entreprises et les acteurs clés du marché ;
- Assistance dans les démarches administratives : Le portail propose des ressources et des guides pratiques pour aider les entreprises à naviguer dans les formalités administratives liées à l'expansion internationale ;
- Accompagnement personnalisé : La plateforme offre un soutien personnalisé aux entreprises grâce à des conseillers expérimentés. Ces experts peuvent aider les entreprises à élaborer des plans stratégiques, à identifier les opportunités de marché et à résoudre les problèmes spécifiques liés à leur expansion internationale.

Cependant, malgré ses nombreuses fonctionnalités, les entreprises françaises, utilisent que peu les outils gratuits et parfois très innovants mis en place par l'UE pour faciliter la vie aux exportateurs, et en particulier aux PME.

Alors qu'ils sont 5000 à se connecter quotidiennement dans toute l'Union européenne, la France ne compte que 44 utilisateurs en moyenne chaque jour et les utilisateurs tricolores ne génèrent que 8 % de tout le trafic du portail. Un constat regrettable, car depuis son lancement, la plateforme s'est développée et est devenu une mine d'informations pour les responsables de l'administration des ventes à l'export ou de la fonction douane. Il s'est enrichi d'une extension sur les marchés publics en 2021, et d'un outil d'autoévaluation de l'origine des produits dénommé Rosa. Il est à présent question de faire une extension sur les services.

(1) <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/fr/home>

Juliane Barday

La Lettre Internationale – Lettre n° 659 – 6 juillet 2023

8.3. Commerce mondial : la CnuCED confirme la tendance « médiocre » pour 2023

L'évolution des échanges de marchandises est repassée en terrain négatif ce deuxième trimestre, selon l'institution internationale. Le recul s'affiche à 0,4% et interrompt la reprise constatée en début d'année. Le « friend-shoring » prend lui de l'ampleur.

Dans un contexte de tensions internationales toujours fortes, de rivalité commerciale sur la « Tech » notamment, de guerre en Ukraine et d'inflation persistante, il n'y pas de miracle sur le front de l'évolution des échanges mondiaux et même plutôt un nouveau ralentissement. C'est ce que vient d'indiquer la CnuCED (Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement), basée à Genève.

Ses estimations (1) publiées le 21 juin dernier « suggèrent un ralentissement de la croissance du commerce mondial » au deuxième trimestre 2023. Les échanges des marchandises auraient ainsi reculé de 0,4% en volume sur cette période, ceci faisant suite à une hausse de 1,9% au premier trimestre (données en glissement trimestriel, ajustées des variations saisonnières). Les échanges de services sont un peu mieux orientés et demeurent en terrain positif. Ils s'affichent en croissance de 1% ce deuxième trimestre, un niveau bien inférieur toutefois à la hausse de 3% constatée sur les trois premiers mois de l'année.

Publiées au mois de mars dernier, les précédentes estimations trimestrielles de la CnuCED laissaient espérer un retournement de tendance ce début d'année, après le plongeon du dernier trimestre de 2022. Sur la fin de l'année dernière, les échanges de biens avaient, en effet, chuté de 6,6% et ceux des services de 2,3%, des chiffres alarmants faisant suite à un troisième trimestre 2022 lui aussi en territoire négatif (-0,7% pour les services, -1,9% pour les biens).

Pour rappel, en 2022, le commerce mondial a battu un record absolu en valeur à 32 000 milliards de dollars (biens et services), selon la CNUCED en raison notamment de la hausse des prix. Mais il a commencé à montrer des signes de faiblesse sur la deuxième partie de l'année.

Le pessimisme des dernières données de la CnuCED confirme celui de l'OMC. Paru le 31 mai, le dernier indicateur composite avancé de l'OMC est demeuré lui aussi en terrain négatif. Pour rappel, selon les dernières prévisions (2) complètes de l'OMC, publiées le 5 avril, le commerce mondial des biens devrait progresser en volume de 1,7% cette année (après 2,7% en 2022) puis se relancer plus fermement à +3,2% en 2024.

Quant aux évolutions qualitatives, la CnuCED dans son analyse sur la période récente (cinq derniers trimestres), confirme, par ailleurs, la tendance mondiale croissante au « friend-shoring » (échanges et investissements entre pays politiquement proches). Selon l'institution des Nations Unies, il y a un déclin global de la diversification des partenaires commerciaux entre pays.

Dans le même sens, la CnuCED pointe, notamment, « le déclin continu de l'interdépendance commerciale entre les États-Unis et la Chine. (...) Au cours des 18 derniers mois, les États-Unis sont devenus un marché d'exportation relativement moins important pour la Chine. [Et], la dépendance des États-Unis à l'égard de la Chine en tant que fournisseur a encore diminué ». La part des échanges cumulés entre les deux pays (comparée à leurs échanges totaux) a chuté de 3 points à 11,6% entre le début de 2021 et ce deuxième trimestre.

Au-delà des évolutions conjoncturelles, c'est toute la géographie mondiale du commerce qui se cherche un nouvel équilibre.

1) <https://unctad.org/publication/global-trade-update-june-2023>

2) https://www.wto.org/english/news_e/news23_e/tfore_05apr23_e.htm

Pierre Olivier ROUAUD

La Lettre Internationale – Lettre n° 659 – 6 juillet 2023

8.4. Nouvel incitant financier : l'AWEX lance son premier appel à « Projets stratégiques d'internationalisation »

Appel à projets

Vous envisagez de mener pour votre entreprise un projet stratégique à dimension internationale ? Cet appel est pour vous !

L'Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers lance son premier appel à Projets stratégiques d'internationalisation, afin de soutenir les entreprises wallonnes dans la réalisation de leurs projets à l'export les plus porteurs et innovants.

L'objectif de l'appel est d'apporter un appui financier ciblé et conséquent à une dizaine de **projets internationaux à fortes retombées** pour l'entreprise et pour la Wallonie portant sur :

- La conclusion d'un contrat exceptionnel, d'un partenariat commercial ou technologique ;
- Le lancement d'un « Business model » à l'export innovant ;
- Une diversification des sources d'approvisionnement en réaction aux crises successives ;
- Le renforcement de l'image de l'entreprise et de la visibilité de la Wallonie à l'étranger.

L'AWEX interviendra à hauteur de **quatre-vingts pour cent de l'ensemble des coûts** supportés par l'entreprise pour le réaliser. La subvention pourra atteindre 80.000 euros par projet.

Un comité d'experts sélectionnera les projets en fonction de leurs qualités intrinsèques, du caractère innovant, des retombées attendues pour l'entreprise et l'économie wallonne, ainsi que du degré de durabilité.

L'appel s'adresse aux entreprises de toutes tailles.

S'agissant du premier incitant s'insérant dans la nouvelle approche clientèle de l'AWEX, l'obtention de l'incitant implique le passage de l'entreprise du **Diagnostic de maturité à l'exportation**

→ <https://www.awex-export.be/fr/plus-d-infos/actualites/le-nouveau-parcours-clientele-de-l-awex-en-4-questions>

Tous les détails sur ce nouvel incitant et sur la procédure d'introduction d'une demande de subvention sont disponibles ici : <https://www.awex-export.be/fr/aides-et-subsides/liste-des-aides/projets-strategiques-d-internationalisation>

Dates de soumission des projets : **du 1^{er} août au 30 septembre 2023.**

CONTACT : projetsstrategiques@awex.be

Une question ? Contactez Madame Marielle GERMIS (AWEX)

Marielle GERMIS

Regional Manager

AWEX LIEGE

 +32 4 221 79 86

 +32 478 30 65 62

 awex.be

9. Arbeitsmarkt

9.1. Arbeitsmarktentwicklung in Ostbelgien – Zweites Quartal 2023

Arbeitsamt
der Deutschsprachigen
Gemeinschaft Belgiens

Ostbelgien

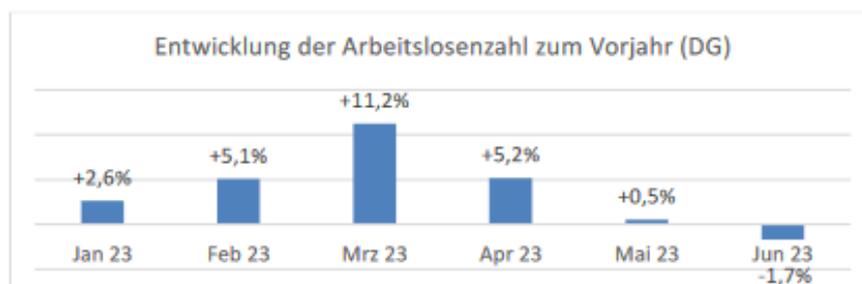
Presstext: Arbeitsmarktentwicklung in Ostbelgien Zweites Quartal 2023

6. Juli 2023

Arbeitslosenzahl nur noch wenig höher als im Vorjahr

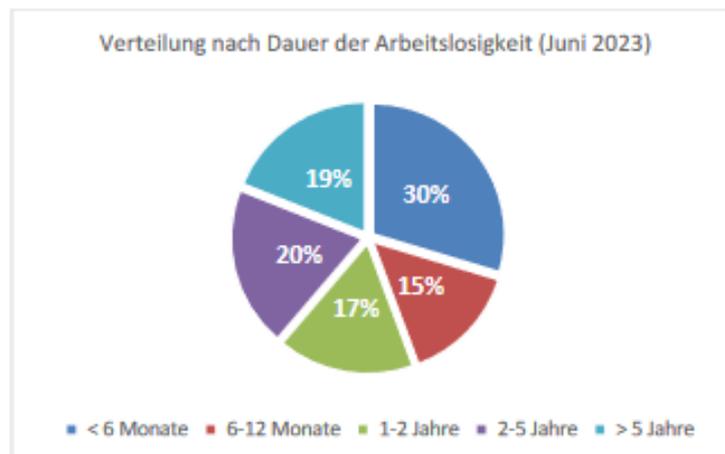
Zum Ende des zweiten Quartals 2023 liegt die Zahl der Vollarbeitslosen in der Deutschsprachigen Gemeinschaft bei 2.092 Personen. Dies entspricht einer Arbeitslosenrate von 5,6%. Die Arbeitslosenrate der Frauen ist mit 5,8% nur noch wenig höher als diejenige der Männer mit 5,4%. Im Kanton Eupen ist die Arbeitslosenrate mit 7,5% nach wie vor deutlich höher als im Süden der Deutschsprachigen Gemeinschaft, der mit einer Rate von 2,6% nahezu Vollbeschäftigung kennt.

Im Vergleich zum zweiten Quartal des Jahres 2022 ist die Arbeitslosenzahl in der Deutschsprachigen Gemeinschaft zwar im Schnitt um rund +1,3% (oder 27 Personen) angestiegen, aber im Juni liegt die Zahl der Arbeitslosen zum ersten Mal seit einem Jahr wieder unter dem Vorjahreswert. Der Hauptgrund des bisherigen Anstiegs während des letzten Jahres liegt in der Eintragung der ukrainischen Flüchtlinge, die sich seit Mai letzten Jahres arbeitsuchend melden können. Derzeit handelt es sich noch um rund 100 Personen.



Nur knapp 60% der Arbeitslosen beziehen Arbeitslosengeld. Etwa 19% werden von einem ÖSHZ unterstützt (zuzüglich eines Teils der Ukraine-Flüchtlinge) und knapp 6% sind Schulabgänger, die noch kein Anrecht auf Unterstützung haben.

Der größte Teil der Arbeitslosen in Ostbelgien, nämlich rund 38%, sind älter als 50 Jahre. Danach kommen die 30-39-Jährigen mit einem 21%-Anteil und die 40-49-Jährigen mit 20%. Der Anteil der jugendlichen Arbeitslosen sinkt seit Jahren und erreicht auch im Juni 2023 nur 11%. Im Sommer ist wieder mit einem Anstieg bei den Jugendlichen zu rechnen, da viele Schulabgänger sich eintragen werden. Für die allermeisten ist dies aber nur eine vorübergehende Situation, bis sie im Herbst eine Arbeit finden oder eine neue Ausbildung beginnen.



Mehr als die Hälfte der Arbeitslosen (55%) ist seit mehr als einem Jahr arbeitslos und zählt damit zu den Langzeitarbeitslosen. Allerdings ist hier jetzt allmählich ein Rückgang festzustellen und die Zahl der Langzeitarbeitslosen beginnt zu sinken, da aufgrund der guten Arbeitsmarktlage weniger Arbeitslose in die Langzeitarbeitslosigkeit übergehen.

Sieht man sich die Qualifikationsstruktur an, so stellt man fest, dass rund 43% der Arbeitslosen niedrig qualifiziert sind, d.h. sie verfügen höchstens über den Abschluss der Unterstufe des Sekundarschulunterrichtes. 15% haben eine Lehre absolviert, 26% das Abitur und 15% verfügen über einen Hochschulabschluss. In dieser Statistik wird kein Unterschied zwischen belgischen oder ausländischen Abschlüssen gemacht, d.h. auch nicht formal in Belgien anerkannte ausländische Abschlüsse werden wie inländische Abschlüsse gezählt.

In den anderen belgischen Regionen ist die Zahl der Arbeitslosen im zweiten Quartal 2023 im Vergleich zum Vorjahr stärker angestiegen als in der Deutschsprachigen Gemeinschaft. Den höchsten Anstieg hat diesmal Flandern gekannt (+8,9%), wobei dies zu einem großen Teil auf veränderte Eintragungsmodalitäten zurückzuführen ist, sowie auch dort auf die ukrainischen Flüchtlinge. In der Wallonie beläuft sich der Anstieg auf 6,8%. Insgesamt ist der Anstieg in Belgien mit +6,9% auf Quartalsbasis deutlich höher als in der Deutschsprachigen Gemeinschaft.

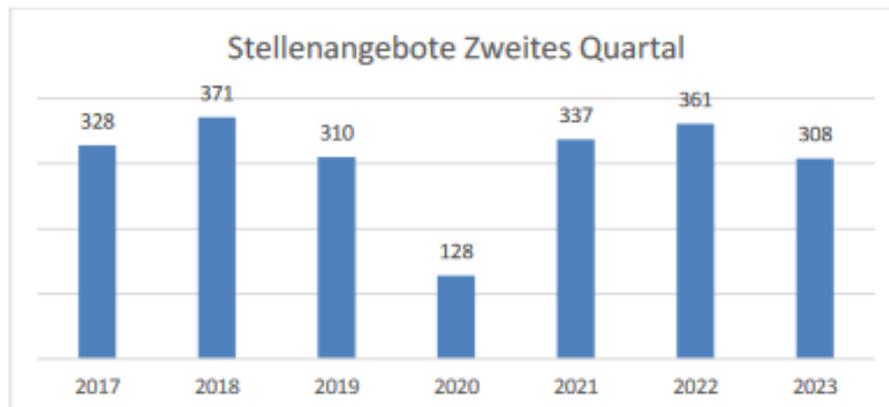
Die Arbeitslosenrate ist im Juni 2023 in Brüssel mit 15,9% nach wie vor am höchsten, gefolgt von der Wallonie mit 12,9% und schließlich Flandern mit 6,2% und der Deutschsprachigen Gemeinschaft mit 5,6%. Allerdings werden in Flandern im Gegensatz zu den anderen Regionen auch die Arbeitssuchenden in Ausbildung mit zur Arbeitslosigkeit gezählt. Dies ergibt für Belgien insgesamt eine durchschnittliche Quote von etwa 9,2%¹.

Rückläufige Zahl der Stellenangebote

Ein Indiz für die Entwicklung der Nachfrage nach Arbeitskräften ist auch die Zahl der beim Arbeitsamt aufgegebenen offenen Stellen. Auch wenn nicht alle Stellenangebote dem Arbeitsamt gemeldet werden, spiegelt diese Zahl die konjunkturelle Entwicklung zumeist recht gut wider. So

¹ Beim Vergleich der Arbeitslosenquoten muss man berücksichtigen, dass die Erfassungsmethoden je nach Region abweichen können. Nähere Erläuterungen zu den methodologischen Unterschieden sind auf der Webseite des Arbeitsamtes zu finden.

wurden im zweiten Quartal 2023 dem Arbeitsamt 308 offene Stellen gemeldet, davon 80% von ostbelgischen Betrieben. Dies ist ein Rückgang um -15% im Vergleich zum Vorjahr. Damit erreicht die Zahl nicht mehr ganz das Niveau der Vor-Corona-Jahre.



Weiter Informationen, Tabellen und Grafiken finden Sie unter : www.adg.be/statistik

9.2. Arbeitsmarktentwicklung in Ostbelgien – Presstext: Die inaktive Bevölkerung

Presstext: Die inaktive Bevölkerung

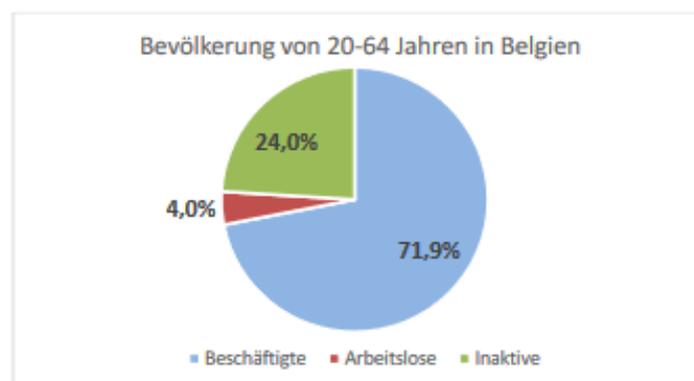
17. Juli 2023

Bis zum Jahr 2030 soll Belgien eine Beschäftigungsrate von 80% erreichen, so das erklärte Ziel der Föderalregierung. Das bedeutet, dass 80% der Bevölkerung zwischen 20 und 64 Jahren einer bezahlten Arbeit nachgehen sollen. 2022 liegt diese Rate in Belgien noch nur bei 71,9% und damit auch unter dem europäischen Durchschnitt von 74,6%. Diese Daten werden über die Arbeitskräfteerhebung ermittelt, d.h. einer europaweit durchgeführten Stichprobenbefragung der privaten Haushalte. Innerhalb Belgiens treten zudem bedeutende regionale Unterschiede zutage: Liegt die Quote in Flandern bei 76,7%, so erreicht sie in der Wallonie und in Brüssel nur gut 65%. In der Deutschsprachigen Gemeinschaft wurde 2022 eine Quote von 78,4% ermittelt, womit zumindest hier das Ziel schon fast erreicht wäre.

In Zeiten des akuten Fachkräftemangels wird aber verständlicherweise die Frage laut, woher die zusätzlichen Arbeitskräfte kommen sollen, die es braucht, um die vielen offenen Stellen zu besetzen und das Beschäftigungsziel insgesamt zu erreichen.

Eine erste offensichtliche Zielgruppe stellen die verbleibenden Arbeitslosen dar. Doch die Analysen zeigen, dass selbst wenn es gelingen würde, alle Arbeitslosen in Belgien in Arbeit zu bringen, eine erhebliche Lücke im Verhältnis zum gesetzten Ziel bliebe.

Daher richtet sich der Blick in der Beschäftigungspolitik zunehmend auf das mögliche Potenzial der sogenannten „inaktiven“ Bevölkerung. Damit sind die Menschen im erwerbsfähigen Alter gemeint, die nicht beschäftigt sind, aber derzeit auch nicht nach Arbeit suchen. Belgienweit umfasst die Gruppe der Inaktiven im Alter von 20-64 Jahren rund 1,6 Millionen Menschen und ist damit rund sechsmal größer als die Gruppe der Arbeitslosen.



Quelle: Arbeitskräfteerhebung 2022

Und in der Deutschsprachigen Gemeinschaft? Wie viele Personen zählen zur inaktiven Bevölkerung in der Deutschsprachigen Gemeinschaft und wer sind diese Menschen?

Vollständige Zahlen zur inaktiven Bevölkerung in der Deutschsprachigen Gemeinschaft liegen leider nicht vor, aber auf Basis verfügbarer Teilm Informationen aus unterschiedlichen Quellen (s. Infobox) können zumindest Schätzungen vorgenommen werden.

Wie kann die inaktive Bevölkerung ermittelt werden?

Im Datawarehouse der Kreuzpunktdatenbank der sozialen Sicherheit (BCSS) werden alle Personen erfasst, die einem der verschiedenen Zweige der belgischen Sozialsicherheit bekannt sind (LSS für die Arbeitnehmer, INASTI für die Selbständigen, LfA für die Arbeitslosen, LIKIV für die Krankenversicherten, ...). Jeder Bürger wird in der Datenbank einer der folgenden vier Hauptkategorien zugeordnet: arbeitend, arbeitslos, inaktiv oder sonstige. Ist eine Person mehreren Einrichtungen der sozialen Sicherheit bekannt (ist z.B. in Arbeit und in Laufbahnunterbrechung, kombiniert eine Pension und Sozialhilfe, ...), wird sie derjenigen Kategorie zugeordnet, die dem Arbeitsmarkt am nächsten ist.

In der Kategorie der Sonstigen bleiben die Personen übrig, die keine Verbindung zu den belgischen Behörden der Sozialsicherheit haben, so z.B. Hausfrauen und -männer, Grenzgänger, nach Belgien entsandte Personen oder auch Schwarzarbeiter. Da es aber gerade in Ostbelgien besonders viele Grenzgänger gibt, ist hier also leider ein relativ großer Teil der Bevölkerung nicht separat erfasst.

Hausfrauen und -männer zählen eigentlich zur inaktiven Bevölkerung, können hier aber ebenfalls nicht aus den Sonstigen herausgerechnet werden. Lediglich auf Basis der Arbeitskräfteerhebung kann diese Personengruppe grob geschätzt werden.

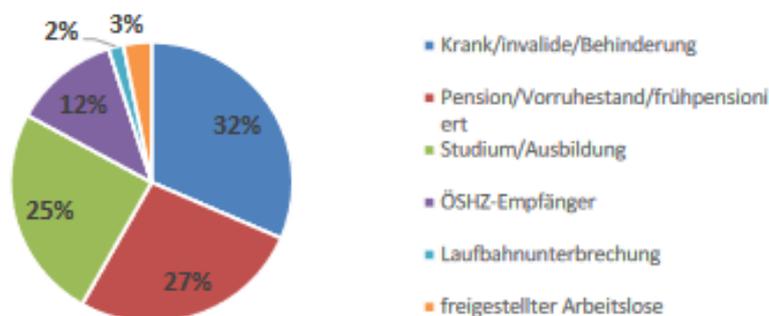
Demnach zählen zu den Inaktiven im Alter von 20-64 Jahren, die den Behörden der sozialen Sicherheit in Belgien bekannt sind, in der Deutschsprachigen Gemeinschaft zum 30. Juni 2020 rund 6.300 Personen. Rechnet man - in Ermangelung einer besseren Alternativen - die über die Arbeitskräfteerhebung geschätzte Zahl von rund 1.250 Hausfrauen/-Männer hinzu, so kommt man auf eine Zahl von etwa 7.600 Inaktiven.

Dann fehlen allerdings immer noch die Personen, die ausschließlich Sozialleistungen aus dem Ausland beziehen (Krankengeld, Pensionen, Familienzulagen...) und die keiner belgischen Sozialkasse angeschlossen sind.

Schauen wir uns die rund 6.300 erfassten Inaktiven von 20-64 Jahren näher an, so setzt sich diese Bevölkerungsgruppe wie folgt zusammen:

- rund 2.000 Personen sind krank, invalide oder beziehen eine Behindertenrente
- rund 1.700 sind pensioniert, frühpensioniert oder im Vorruhestand
- rund 1.600 sind Studenten oder in Ausbildung
- rund 770 sind ÖSHZ-Empfänger
- rund 200 sind von der Arbeitssuche freigestellte Arbeitslose (für Ausbildung oder aus familiären Gründen)
- rund 100 Personen sind in vollzeitiger Laufbahnunterbrechung.

Zusammensetzung der inaktiven Bevölkerung von 20-64 Jahren



Der Grund für die Inaktivität ist auch je nach Altersgruppe unterschiedlich:

- Knapp die Hälfte aller Inaktiven ist 50 Jahre und älter. In dieser Altersgruppe sind die meisten Personen entweder bereits pensioniert oder krank/invalide. Auch der Anteil der Hausfrauen ist in dieser Altersgruppe laut Analysen auf Landesebene am höchsten.
- In der Altersgruppe der 25-49-jährigen Inaktiven sind die meisten krank/invalide, gefolgt von den Sozialhilfeempfängern. Ein Teil ist aber auch der Kategorie der Hausfrauen zuzuordnen, die in den hier aufgeführten Zahlen für die DG aber nicht enthalten sind. Die Analysen auf Landesebene zeigen, dass auch eine niedrige Qualifikation, die Präsenz von kleinen Kindern im Haushalt oder eine ausländische Herkunft (besonders bei Frauen) zur Inaktivität in dieser Altersgruppe wesentlich beitragen.
- Die 20-25-Jährigen sind zum weit überwiegenden Teil noch in Ausbildung und ein geringerer Teil wird von einem ÖSHZ unterstützt.

Inaktive DG 20-64 Jahre	20-24 J.	25-49 J.	50-64 J.	Gesamt
Erfasste Personen	1.750	1.450	3.100	6.300
Hausfrauen/-männer	n.v.	n.v.	n.v.	+/- 1.250
Personen mit Sozialleistungen aus dem Ausland	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Krank/invalide/Behinderung	2%	52%	38%	32%
Pension/Vorruhestand/frühpensioniert	0%	2%	53%	27%
Studium/Ausbildung	86%	2%	1%	25%
ÖSHZ	9%	29%	6%	12%
Laufbahnunterbrechung	0%	7%	0%	2%
freigestellte Arbeitslose	2%	8%	2%	3%
	100%	100%	100%	100%

Es zeigt sich also, dass die inaktive Bevölkerung recht unterschiedliche Personengruppen umfasst, mit ebenso unterschiedlichem Potenzial für den Arbeitsmarkt. Nicht problematisch ist im Prinzip die Gruppe der Personen in Ausbildung oder Studium, die nur vorübergehend „inaktiv“ ist, bevor sie normalerweise im Anschluss an die Ausbildung in Arbeit wechselt. Auf der anderen Seite hat sich ein großer Teil der über 50-Jährigen schon vom Arbeitsmarkt zurückgezogen.

Das größte „Aktivierungspotenzial“ dürfte demnach bei den derzeit (Langzeit-)Kranken, den Personen, die von einem ÖSHZ unterstützt werden und bei den Hausfrauen und -männern zu finden sein.

Arbeitsamt
Ostbelgien 



Noch keinen
passenden
Bewerber
gefunden?

Nutzen Sie die neuen
Funktionen im Jobportal!



www.jobportal.be

Noch keinen
passenden
Arbeitgeber
gefunden?



9.4. Wie rekrutieren erfolgreich wird!

Erfolgreiche Zukunft im Unternehmen

"Biete: Top Arbeitsplatz, wie neu. Jetzt wieder frei. Umständehalber."



Georg Pönsen, Business Coach

Du hast es geschafft. Endlich! Du konntest den Wunsch-Mitarbeiter für Dein Unternehmen gewinnen. Du bist happy und schaut optimistisch in die Zukunft.

Wie wäre es, wenn Du dieses zufriedene Lächeln konservieren könntest?

Du siehst Deinen neuen Mitarbeiter, der mit Freude bei Dir arbeitet. Er ist voll integriert ins Team.

Und Du spürst die tiefe Befriedigung, in den letzten 12 Monaten mit dem Neuzugang alles richtig gemacht zu haben.

Die traurige Realität in Ostbelgien sieht oft anders aus!
Neue Mitarbeitende kündigen nicht selten in der Probezeit bzw. im ersten Jahr.

In diesem Fall spricht man von "Anfangsfluktuation".
Die Gründe dafür sind vielfältig.

"Ich habe eine schöne Stelle in Luxemburg gefunden."
"Die erste Zeit hat man sich gekümmert, danach fühlte ich mich alleingelassen."
"Mich hat eine andere Firma angesprochen. Das hatte mir gefallen, was die sagten."
"Ich bin nicht gut in den neuen Job und das neue Team reingekommen."

Qualifizierte Fachkräfte und Auszubildende können sich derzeit ihre Stellen aussuchen. Dieser Arbeitnehmermarkt führt auch in Ostbelgien zum berühmten "war for talents". Und wer denkt, er ist nach dem Gewinn eines neuen Mitarbeiters auf der sicheren Seite, der täuscht sich gewaltig. Denn auch nach der Vertragsunterschrift können sich die neuen Talente noch umentscheiden! **Es ist ihr Recht.**

Doch wie kann man dieses Problem möglichst gering halten?
Sollte man das in Kauf nehmen oder gibt es eine Strategie, der Anfangsfluktuation entgegen zu wirken ?

Fakt ist: Diese frühe Fluktuation kostet enorm viel Zeit und Geld:

Erneut muss dann wieder Zeit und Geld in die schwierige Suche nach passenden Kandidaten investiert werden. Ganz zu schweigen von der Demotivation des Teams, der Arbeitsüberlastung während der Vakanzzeit sowie dem Imageschaden.

Für mich eine wahre Horrorbilanz.

Eine frühe Kündigung ist eine "Vollkatastrophe".

Nennen wir es doch beim Namen!

Um diese „Vollkatastrophe“ zu verhindern, sollte alles dafür getan werden, die neuen Mitarbeiter gut zu integrieren und ihnen das erforderliche Rüstzeug zu geben, sich schnell in die Leistungszone zu entwickeln. Denn nur mit starken, motivierten Mitarbeitern und einer optimalen Aufstellung der Organisation kannst Du eine erfolgreiche Zukunft gestalten!

Doch wie soll das gehen?

PROFESSIONELLES ONBOARDING!

Gutes Onboarding ist mehr als ein eingerichteter Arbeitsplatz, ein Strauß Blumen am ersten Arbeitstag oder gemeinsame, stimmungsvolle Teamevents.

Von einem gelungenen Start hängt es aber ab, wie engagiert und motiviert sich ein neuer Mitarbeiter in den nächsten Wochen und Monaten einarbeiten und ins Team integrieren wird.

Onboarding bedeutet das "An-Bord-Nehmen" neuer Mitarbeiter und meint damit sowohl die allgemeine Einführung eines neuen Mitarbeiters als auch die fachliche Einarbeitung und vor allem die so wichtige soziale Integration.

Onboarding nutzt Maßnahmen, die es Mitarbeitenden erleichtern sollen, sich "an Bord" des neuen Unternehmens zurecht zu finden und zu verstehen, wie sein Arbeitgeber „tickt“. Es geht also auch um Werte und Spielregeln.

Ziel des Onboardings ist demnach, neue Mitarbeiter in die Unternehmenskultur einzuführen, fachlich einzuarbeiten und schnellstmöglich in bestehende Prozesse einzugliedern. Produktivität und Motivation des Mitarbeiters sollen gesteigert werden. Nur wenn dieses Ziel erreicht wird, werden neue Mitarbeiter längerfristig An Bord bleiben.

Das Onboarding neuer Mitarbeiter:innen hat sich mittlerweile zu einer eigenständigen Disziplin entwickelt.

VORTEILE VON ONBOARDING:

- Reduzierung/Vermeidung von Anfangsfluktuation
- Verbesserte und beschleunigte fachliche sowie soziale Integration des Neuen
- Neue Mitarbeitende erreichen schneller volle Leistungsfähigkeit
- Neue fühlen sich wertgeschätzt, motiviert und zufrieden
- Neue werden für das Unternehmen begeistert, verhalten sich loyal
- Vermeidung Opportunitätskosten
- Gute Außendarstellung (Arbeitgeberaktivität / Abgrenzung zum Wettbewerb)

NACHTEILE VON ONBOARDING:

- Das ist eine professionelle Disziplin. Hole Dir bei Bedarf externe Hilfe.
- Du brauchst dafür ein Onboarding-Konzept. Das setzt Du dann um.
- Das Thema kostet Dich Zeit und Aufmerksamkeit. Investiere an dieser Stelle.
- Dies bedeutet (Mehr)Arbeit für die Ober-Verantwortlichen. Plane das ein.
- Du musst ein gemeinsames Mindset zur Wichtigkeit in der Firma schaffen. Onboarding beschäftigt mehr als eine Person in einer Firma. Mache es zu einem Thema im Unternehmen.
- Alle Beteiligte müssen kompetent und konsequent in ihren Rollen stehen.
- Regelmäßige "Status Quo-Termine" zum Fortschritt incl. Feedback sind erforderlich. Organisiere und gestalte das professionell.
- Eigenverantwortung des neuen Mitarbeitenden ist ebenfalls Voraussetzung. Nehme den Neuen unbedingt mit ins Boot!

SCHLUSSFOLGERUNG:

- Onboarding macht ein Recruiting erst erfolgreich!
 - Mit erfolgreichem Onboarding vermeidet man Frühfluktuation.
 - Es ist ein essentieller Baustein für die erfolgreiche Integration von neuen Mitarbeitenden.
- Du bist nicht wehrlos im Kampf um die besten Mitarbeitenden. Onboarding hilft.
- Onboarding ist wie der Beginn einer Beziehung. Pflege die Beziehung nach dem "Jawort" des Neuen. Ermögliche Neuzugängen einen guten Einstieg und helfe ihnen, Unsicherheiten abzubauen. Stelle dabei den Menschen in den Mittelpunkt.
- Ein gutes Onboarding ist die "Visitenkarte eines Unternehmens".
 - Den ersten Arbeitstag und die Einarbeitungsphase wird ein Mitarbeiter niemals vergessen...
 - Mit einem guten Konzept kann man auch im "war for talents" punkten.

Du willst maßgeschneiderte Lösungen für Dein Onboarding, mit denen Du "gut gerüstet" und erfolgreich im internationalen "War for Talents" sein wirst?

Dann schreibe mir.
Gemeinsam finden wir eine Lösung für Dich.

Dein Business Coach
Georg Pönsen

Zur Person Georg Pönsen:

Der Eupener ist Sohn ehrbarer Kaufleute. Er ist zertifizierter Systemischer Business Coach und Inhaber des Weser-Hill Instituts. In seiner über 20 jährigen Karriere als Manager in der Ingenieurdienstleistung hat er hunderte Mitarbeitende eingestellt und erfolgreich "an Bord genommen". Er bietet Unternehmen u.a. professionelle Lösungen zum Thema Onboarding an.

Weitere Informationen:

Georg Pönsen

www.weser-hill-institut.eu | www.linkedin.com/in/georg-poensgen/

Mobile: +49 (0)151 123 8282 1 | georg.poensgen@weser-hill-institut.eu

Weser-Hill Institut, Am Flüsschen 14, 4701Eupen-Kettenis

9.5. IAWM: Schnapp' dir einen der letzten freien Ausbildungsplätze – noch bis zum 31. Oktober 2023!

Entdecke deine **Liebe zum Handwerk** mit einer **Dualen Ausbildung**.

IAWM
Zukunft. Chancen. Duale Ausbildung.

Last-Minute

Schnapp' dir einen der **letzten freien Ausbildungsplätze** – noch bis zum **31. Oktober 2023!**

Infos: www.iawm.be

Alle Fragen zum Ausbildungsvertrag beantwortet dir der Ausbildungsbegleiter.

START NOW!

Du möchtest jetzt noch mit einer dualen Ausbildung durchstarten? Nichts leichter als das! Bis zum 31. Oktober 2023 hast du noch die Möglichkeit einen Ausbildungsvertrag abzuschließen. Ergreife also jetzt die Chance deinen Traumberuf zu erlernen.

www.iawm.be

Ostbelgien ZAWM

352,1 K
4361
12312
1528

Last-Minute

Schnapp' dir einen der letzten freien Ausbildungsplätze – noch bis 31.10.23



Nutze die Lehrstellenbörse unter: www.iawm.be und finde deine passende duale Ausbildung.

Fragen zur Lehrstellenbörse online oder zur Ausbildung allgemein? Dann wende dich an deine Ausbildungsbegleiter!

Wie funktioniert's? Ganz einfach!

Du möchtest jetzt noch mit einer **dualen Ausbildung durchstarten**? Nichts leichter als das! **Bis zum 31. Oktober 2023** hast du noch die Möglichkeit einen Ausbildungsvertrag abzuschließen. Ergreife also jetzt die Chance deinen Traumberuf zu erlernen.

In sämtlichen Branchen **suchen unsere Betriebe händeringend nach Auszubildenden**. Schau in unsere Lehrstellenbörse (www.iawm.be) und ruf den Betrieb einfach an oder schicke deine Bewerbung per Mail zu.

Du bist noch unsicher, welche Richtung du einschlagen sollst? Dann melde dich doch bei unseren Ausbildungsbegleitern. Sie beraten dich gerne, wissen in welchen Berufen welches Profil gefragt ist und wo noch Auszubildende gesucht werden.



Mit einer dualen Ausbildung...

- > erlernst du einen Beruf in einem Fachbetrieb und kannst **praxisnah** deine Kreativität entfalten
- > hast du die **besten Chancen** auf dem Arbeitsmarkt und mit einem Abschluss in der Tasche **sehr gute Verdienstmöglichkeiten**
- > stehen dir danach alle Türen offen: ob Mittlere Reife oder Abitur nachholen, Meisterkurs, Studium oder Unternehmensgründung

Ausbildungsbegleitung Eupen

Vervierser Straße 71, 4700 Eupen

Tel.: +32 87 74 48 05

E-Mail: ausbildungsbegleitung.eupen@iawm.be

Whatsapp: +32 491 61 13 05 (nur Nachrichten)

Ausbildungsbegleitung St. Vith

Klosterstr. 4B, 4780 St. Vith

Tel.: +32 80 46 00 47

E-Mail: ausbildungsbegleitung.stvith@iawm.be

Whatsapp: +32 491 61 15 38 (nur Nachrichten)

Bildungszentrum Eupen

Vervierser Straße 73, 4700 Eupen

Tel.: +32 87 59 39 89

E-Mail: eupen@zawm.be

Web: www.zawm.be

Bildungszentrum St. Vith

Luxemburger Str. 2a, 4780 St. Vith

Tel.: +32 80 22 73 12

E-Mail: st-vith@zawm.be

Web: www.weiter-mit-bildung.be

Weitere Infos auf: www.iawm.be und auf Facebook + Instagram



START NOW!



10. Innovation und Umwelt

10.1. Europäische Innovations- und Technologiebörse – unter <https://www.ihk-ostbelgien.be> -> Ratgeber -> Börsen

10.2. Innovationsnachrichten – Newsletter des Deutschen Industrie- und Handelskammertages – unter <https://www.dihk.de/de/service/newsletter/innovationsnachrichten-50414>

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

[http://www.aides-entreprises.be/Midas/FR/index.wb?REFID=sNgDAAAAAACJAC8\\$JJIjglL43aw](http://www.aides-entreprises.be/Midas/FR/index.wb?REFID=sNgDAAAAAACJAC8$JJIjglL43aw)