



BDI

Bundesverband der
Deutschen Industrie e.V.



Die bayerische
Wirtschaft

LEITFADEN | MITTELSTANDSPOLITIK | BREXIT

Der Brexit kommt – Was ist zu tun?

*111 Orientierungsfragen für die Praxis inklusive
Hintergrundinformationen und Szenarien zu den
Auswirkungen des Brexits*



Digitale Version

Einfach den QR-Code mit dem Smartphone oder Tablet einscannen, um die digitale Version zu öffnen.



www.bdi.eu/publikation/news/der-brexit-kommt-was-ist-zu-tun

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Was hat die Politik bislang entschieden und worauf läuft es heraus?	6
01 Warenhandel – so reibungsarm wie heute geht es nicht weiter	10
02 Marktzugang und Regulierung – Komplexität und Gefahren wachsen	19
03 Recht und Verträge – zahlreiche Überprüfungen notwendig	26
04 Steuern und Rechnungslegung – höhere Belastung zu erwarten	30
05 Finanzierung – Zugänge und Abläufe werden schwieriger	32
06 Transport und Logistik – Wertschöpfungsverbünde in Gefahr	35
07 Datenverkehr und Technologie – rechtskonforme Lösungen gefragt	38
08 Mitarbeiter – Information und Kommunikation erforderlich	40
Auf einen Blick: So geht es weiter	44
In eigener Sache: Weitere Informationen der Task Force Brexit	45
Impressum	46



”

„Was die EU und Großbritannien bislang verhandelt haben, das hilft Unternehmen nicht weiter. Es fehlen Details und eine klare Vorstellung dazu, wie ein künftiges Verhältnis über den Ärmelkanal hinweg aussieht. So kann niemand verlässlich planen. Gerade mittelständische Unternehmen brauchen rasch Klarheit, welche Regeln und Verfahren ab Ende März 2019 gelten. Es stehen jahrzehntelange Geschäftsbeziehungen und erfolgreiche Wertschöpfungsverbünde auf dem Spiel.“



Vorwort

Der wirtschaftliche Erfolg mittelständischer Unternehmen in Deutschland hängt auch eng mit offenen Märkten und einheitlichen Regeln in Europa zusammen. Für viele innovative Mittelständler ist die Europäische Union (EU) inzwischen vertrauter Heimatmarkt und feste Ausgangsbasis für weltweite Aktivität.

In etwa einem Jahr – am 29. März 2019 – will Großbritannien die EU und den Binnenmarkt verlassen. Das ist politisch ein herber Rückschlag. Wirtschaftlich entsteht ein hohes Risiko für alle Seiten und unternehmerisch eine große Herausforderung.

Der „Brexit“ – wie genau auch immer er ablaufen wird – stellt mittelständische Unternehmen vor viele operative Fragen. Es braucht klare Antworten, wenn direkt Geschäfte mit oder in Großbritannien gemacht werden. Antworten braucht es auch, wenn – etwa als Zulieferer in einem Wertschöpfungsverbund – indirekt wirtschaftliche Verbindungen über den Kanal bestehen.

Vorläufig gewappnet ist, wer frühzeitig einen aktuellen Überblick über Stand und Aussichten des Brexit bekommt. Wer sich konkrete Fragen aus dem Alltag und durch alle betrieblichen Funktionen stellt, um den Grad der Betroffenheit und die Größe der Herausforderung zu erkennen. Das beginnt bei A wie Arbeitnehmer und endet bei Z wie Zölle. Kein Wunder, dass gerade Mittelständler, die nur über knappe personelle Ressourcen verfügen, nach Orientierung suchen, um Unsicherheiten im laufenden Geschäft und für Planungen zu vermeiden.

Jedes direkt oder indirekt betroffene Unternehmen sollte möglichst früh einen eigenen Einstieg finden, um den Ausstieg Großbritanniens aus der EU analysieren und bewerten zu können. Dazu sollen die über 100 Fragen und Handlungsempfehlungen dieses Leitfadens einen ersten Beitrag leisten. Einen Beitrag, der aber sicher nicht in jedem Fall eine Rechtsberatung im Einzelfall ersetzt ■



Dr.-Ing. Hans-Toni Junius

Vorsitzender
BDI/BDA-Mittelstandsausschuss

Was hat die Politik bislang entschieden und worauf läuft es heraus?

Seit März 2017 verhandelt das Vereinigte Königreich (VK) seinen Austritt aus der Europäischen Union (EU). Bislang wurde der ursprüngliche Zeitplan nicht eingehalten, sodass eine Vielzahl von Fragen weiterhin offen ist. Der Verhandlungsprozess ist in zwei Phasen eingeteilt: Die erste Phase über grundsätzliche Angelegenheiten des Austritts und die zweite Phase zu den genauen Bedingungen des Austritts sowie der Ausgestaltung eines zukünftigen Verhältnisses. Die erste Phase wurde im Dezember 2017 beendet. Im Ergebnis steht fest: Das VK tritt zum 29. März 2019, 23 Uhr britischer Zeit, aus der EU aus und hat anerkannt, seine ausstehenden Zahlungen an die EU zu leisten. Die Höhe der Zahlungen wird derzeit noch verhandelt. Weiterhin wird gewährleistet, dass der Aufenthaltsstatus sowie arbeitsrechtliche Fragen der Bürger aus dem jeweilig anderen Gebiet sichergestellt sind. Als viertes Verhandlungsergebnis der ersten Phase wurde beschlossen, dass sowohl das VK als auch die Republik Irland die gemeinsamen Friedensabkommen wahren. Ebenso sicherte das VK zu, dass es keine Grenzkontrollen oder eine harte physische Grenzbefestigung zwischen dem VK und der Republik Irland geben wird.

Übergangsphase

Ab dem 30. März 2019 wird das VK voraussichtlich nicht mehr Mitglied der EU sein. Die EU27 und das VK haben sich im März 2018 auf den Vorschlag einer Übergangsphase bis zum Jahresende 2020 geeinigt. Aufgrund einer solchen Übergangslösung werden die EU-Regularien sehr wahrscheinlich bis Ende 2020 auch im VK uneingeschränkte Gültigkeit behalten. Allerdings wird das VK voraussichtlich kein Mitbestimmungsrecht bezüglich deren Entstehung und Fortgestaltung haben. Um in einer Übergangsphase die Auswirkungen auf Wirtschaft und Bürger so gering wie möglich zu halten, wird das VK mit dem sogenannten EU-Austrittsgesetz („European Union Withdrawal Bill“) das EU-Recht vollständig in britisches Recht übernehmen. Dadurch sollen die direkten Auswirkungen des Brexit abgefedert werden. Inwieweit nach 2020 die Kohärenz des britischen und des europäischen Rechtssystems gewahrt bleiben, ist jedoch ungewiss.

Szenarien für das zukünftige Verhältnis zwischen der EU27 und dem Vereinigten Königreich

Zur Gestaltung des zukünftigen Verhältnisses zwischen der EU und dem VK sind weitere Einigungen zwischen beiden Seiten erforderlich. Hierzu muss definiert werden, welche Abkommen und Kooperationen während der Übergangsphase ausgehandelt werden müssen. Spätestens bis Oktober 2018 muss hierzu eine Entscheidung seitens des Europäischen Rates vorliegen, um eine fristgerechte Einbindung des Europäischen Parlaments sicherzustellen. Spätestens dann muss eine finale Entscheidung zum Austritt, zur Dauer des Übergangszeitraums und zum zukünftigen Verhältnis feststehen. Bis dahin sollten Marktteilnehmer vorsorglich in unterschiedlichen Szenarios planen und sich auf verschiedene Möglichkeiten einstellen. Hier gilt es, im Sinne eines vorsorglichen Kaufmanns, vor allem das ‚Worst Case Szenario‘ des harten Brexits im Auge zu behalten.

Für das zukünftige Verhältnis werden derzeit unterschiedliche Möglichkeiten diskutiert. Diese orientieren sich zumeist an verschiedenen Typen bisheriger Abkommen der EU, während das VK bislang eine völlig neue Vereinbarung fordert, wobei nähere Einzelheiten allerdings noch nicht klar sind. Die bisher diskutierten Szenarien für das zukünftige Verhältnis reichen von einer weiteren Mitgliedschaft des VK im gemeinsamen Binnenmarkt und der Zollunion über das sogenannte „Norwegen-Modell“ (Mitgliedschaft in der Europäischen Freihandelsassoziation EFTA und im gemeinsamen Europäischen Wirtschaftsraum EWR), das „Schweizer Modell“ (Mitgliedschaft in der Europäischen Freihandelsassoziation EFTA), die Mitgliedschaft in einer Zollunion bis hin zu einem bilateralen Freihandelsabkommen, im Sinne der zwischen der EU und Kanada vereinbarten Handels- und Investitionspartnerschaft (CETA) bzw. des Handelsabkommens EU/Südkorea. Der Worst Case wäre der Rückfall des VK auf den Drittland-Status im Verhältnis zur EU; damit würden lediglich die Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) im Verhältnis zwischen der EU und dem VK gelten. Mit der Entscheidung darüber, wie das zukünftige Verhältnis ausgestaltet sein wird, sind zahlreiche Folgen, vor allem bezüglich des Marktzugangs, weiterer Rechtsfolgen und Fragen der regulatorischen Harmonisierung verbunden. Die Unterschiede und Konsequenzen der möglichen Szenarien sind im folgenden Schaubild dargestellt.

Über ein Jahr nach Beginn der Brexit-Verhandlungen haben sich die EU27 und das VK noch nicht darauf verständigt, welches Modell sie für ihre künftigen Handelsbeziehungen anstreben. Die britische Regierung hat in einem Weißbuch im Oktober 2017 betont, dass sie als Interimslösung eine Zollunion mit der EU bevorzugt. Diese Zollunion soll für eine Übergangszeit von zwei Jahren gelten. Die deutsche Wirtschaft unterstützt ausdrücklich die Einigung der Verhandlungspartner für eine gemeinsame Übergangsphase. Es ist wichtig, für diese Zeit den aktuell gültigen regulatorischen Rahmen aufrecht zu halten, sodass nur einmal Änderungen beim Übergang zum finalen EU27-VK-Abkommen durch Unternehmen umgesetzt werden müssen.

Da die Fortsetzung des Status Quo (also der Aufschub des Austritts) über den 29. März 2019 hinaus (oder die Rücknahme des Austrittsgesuchs) im VK politisch nicht mehrheitsfähig ist, spricht sich die deutsche Wirtschaft für ein regulatorisches Modell aus, welches einen möglichst tiefen Grad der Integration fortsetzt. Das tiefste denkbare Integrationsmodell wäre ein gemeinsamer Binnenmarkt (inklusive aller vier Grundfreiheiten) in Kombination mit einer Zollunion. Die Umsetzung dieses Modells würde zu einem leichten Anstieg des bürokratischen Aufwands im EU-27-VK-Warenhandel führen. Zudem würden britische Produkte künftig keinen präferenziellen Zugang mehr in den Ländern der EU-Freihandelsabkommen (FTA) und den Zollunionen der EU genießen. Insgesamt käme es folglich nur zu geringen Beeinträchtigungen des Warenhandels zwischen der EU27 und dem VK.

Die britische Regierung von Premierministerin Theresa May verfolgt jedoch eine „Global Britain“-Strategie mit eigenen FTAs und Außenzöllen. Die Einschränkung der Personenfreizügigkeit – eine der Grundfreiheiten der EU – war ein Hauptziel der Brexit-Unterstützer im VK. Deshalb sind momentan sowohl ein harter Brexit als auch ein umfassendes Freihandelsabkommen zwischen der EU27 und dem VK die politisch wahrscheinlichsten Optionen. Aus Sicht der Wirtschaft wäre ein FTA dem harten Brexit klar vorzuziehen, aber dennoch nicht ausreichend, um einen reibungslosen Handel zu gewährleisten. Auch ein umfassendes FTA ist mit zahlreichen Nachteilen behaftet. Darunter wiegen besonders schwer (1) die sehr lange durchschnittliche Verhandlungsdauer eines FTA, (2) die Einführung von umfangreichen Zollverfahren und (3) der Wegfall des präferenziellen Marktzugangs für britische Produkte und Vorerzeugnisse im Handel mit den 34 EU-FTAs und den drei Zollunionen.

Ein ambitioniertes EU27-VK-FTA sollte unter anderem: (a) keine neuen Zölle und quantitative Beschränkungen einführen, (b) einfache Ursprungsregeln inklusive Kumulierung vorsehen, (c) klare Subventionsregeln enthalten, (d) regulatorische EU27-VK-Kooperation fördern, um nicht-tarifäre Handelshemmnisse zu vermeiden, (e) Dienstleistungen, Investitionen und handelsbezogene Themen (Urheberrechte, etc.) adressieren sowie (f) wirksame Umsetzungs- und Streitbeilegungsmechanismen einführen. Angesichts der durchschnittlich sehr langen Verhandlungsdauer eines FTA sollten Unternehmen davon ausgehen, dass diese Punkte am Ende der Übergangsperiode im Dezember 2020 noch nicht abschließend vereinbart sind ■

Unterschiede und Folgen der möglichen Szenarien

	Gemeinsamer Markt Plus Zollunion	EFTA plus EEA (Norwegen-Modell)	EFTA (Schweizer Modell)	Zollunion (Türkei)	Freihandelsabkommen (CETA oder Südkorea-Modell)	WTO-Modell (Harter Brexit)
Zugang zum Binnenmarkt	✓	✓ Ja, fast vollständig	✓ Ja, mit Ausnahmen	✗	✗	✗
Anpassung gemeinsamer Rechtsstand	✓	✓	✗	✗	✗	✗
Gemeinsame Rechtsprechung im Handelsrecht	✓	✗	✗	✓ Ja, in Teilen	✗	✗
Gemeinsamer Außenhandelszoll	✓	✗	✗	✓ Ja, mit Ausnahmen	✗	✗

Unterschiede und Folgen der möglichen Szenarien

	Gemeinsamer Markt Plus Zollunion	EFTA plus EEA (Norwegen-Modell)
Folgen für VK	Zollfreiheit im Industriewarenhandel zwischen EU27 und dem Vereinigten Königreich (Norwegen-Modell: Zölle werden teilweise auf Agrarerzeugnisse erhoben (2017 erfolgte Reduzierung von Zöllen und Erhöhung von Quoten); Schweizer-Modell: Zollkonzessionen bis hin zur Zollfreiheit gibt es lediglich für bestimmte Agrarprodukte wie z.B. Käse; Zollunion mit Türkei: Zollfreiheit umfasst verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse; unverarbeitete Agrarprodukte sind ausgeschlossen)	
	Zollprüfung für den Warenhandel ist weiterhin nicht notwendig	Zollprüfung für den Warenhandel wird notwendig, dadurch kostenträchtige Zollabfertigungsvorschriften, jedoch mögliche Kostenerleichterung durch vereinfachte Regeln bei der Zollabwicklung, der Zollsicherheit und den Ursprungsregeln.
	Im Vergleich zum Status quo ergeben sich höhere bürokratische Kosten im Güterhandel mit der EU27, diese steigen mit sinkendem Integrationsgrad zwischen dem VK und der EU27.	
	Verlust des präferenziellen Status von britischen Waren in EU-FTA mit Drittstaaten	
	keine Ursprungsregeln	Ursprungsregeln notwendig
	Verlust des Zugangs zu den 34 FTA und 3 Zollunionen der EU aber zollfreier Zugang für Waren aus diesen Ländern ins VK	Verlust des Zugangs zu den 34 FTA und 3 Zollunionen der EU; Waren aus diesen Ländern haben zudem keinen zollfreien Zugang mehr zum VK
	VK-Produzenten werden Wettbewerbsfähigkeit ggü. EU27-Produzenten verlieren, erstere könnten aus den Wertschöpfungsketten von EU27-Unternehmen ausgeschlossen werden.	
		Verhandlung mit EFTA und EEA-Mitgliedsstaaten notwendig; anschließend bekäme das VK Zugang zu FTAs von EFTA
	WTO-Verpflichtungen („Schedules“) sind festzulegen, zu verhandeln und zu zertifizieren (Zölle, Quoten, Subventionen, etc.). Alleine bei gemeinsamem Binnenmarkt und Zollunion wäre dieser Prozess deutlich einfacher. Mitgliedschaft in WTO-Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen ist zu verhandeln.	
	Eine konstante Übernahme der Unionsgesetzgebung in britisches Recht wäre notwendig, jedoch ohne VK Mitbestimmung bei EU-Rechtssetzung. Einheitliche Standards von Produkten würden den Warenhandel erleichtern.	
Folgen für EU-27	Zollfreiheit im Industriewarenhandel zwischen EU27 und dem Vereinigten Königreich (Norwegen-Modell: Zölle werden teilweise auf Agrarerzeugnisse erhoben (2017 erfolgte Reduzierung von Zöllen und Erhöhung von Quoten); Schweizer-Modell: Zollkonzessionen bis hin zur Zollfreiheit gibt es lediglich für bestimmte Agrarprodukte, wie z.B. Käse; Zollunion mit Türkei: Zollfreiheit umfasst verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse; unverarbeitete Agrarprodukte sind ausgeschlossen)	
	Zollprüfung für den Warenhandel ist weiterhin nicht notwendig	Zollprüfung für den Warenhandel wird notwendig, dadurch kostenträchtige Zollabfertigungsvorschriften, jedoch mögliche Kostenerleichterung durch vereinfachte Regeln bei der Zollabwicklung, der Zollsicherheit und den Ursprungsregeln
	Etablierung neuer bürokratischer Anforderungen im EU-Handelsrecht in unterschiedlichen Abstufungen je nach zukünftiger Tiefe des Integrationsgrads zwischen der EU27 und dem VK	
	Anpassung von Wertschöpfungsketten von Unternehmen aus der EU27, da Ursprungsregeln der EU27-FTA nicht mehr für im VK hergestellte Waren und Komponenten gelten werden.	
	keine Ursprungsregeln	Ursprungsregeln notwendig
	WTO-Verpflichtungen (Schedules) im Bereich Importquoten und Subventionsgrenzen müssen berichtigt werden (Verhandlung mit WTO-Mitgliedern; Zertifizierungsprozess kann Jahre dauern)	
Bewertung	Für das zukünftige Verhältnis – abgesehen von der Beibehaltung des Status quo – die beste Option	Weitreichender Marktzugang mit Ausnahmen; zweitbeste Option
Politische Wahrscheinlichkeit	Unwahrscheinlich	Unwahrscheinlich

Brexit

EFTA (Schweizer Modell)	Zollunion (Türkei)	Freihandelsabkommen (CETA oder Südkorea-Modell)	WTO-Modell (Harter Brexit)
Zollfreiheit im Industriewarenhandel zwischen EU27 und dem Vereinigten Königreich (Norwegen-Modell: Zölle werden teilweise auf Agrarerzeugnisse erhoben (2017 erfolgte Reduzierung von Zöllen und Erhöhung von Quoten); Schweizer-Modell: Zollkonzessionen bis hin zur Zollfreiheit gibt es lediglich für bestimmte Agrarprodukte wie z.B. Käse; Zollunion mit Türkei: Zollfreiheit umfasst verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse; unverarbeitete Agrarprodukte sind ausgeschlossen)		Fast vollständige Zollfreiheit im Warenhandel zwischen EU27 und dem VK (Ausnahmen bestehen bspw. bei bestimmten landwirtschaftlichen Erzeugnissen)	Umfassende Anwendung von Außenhandelszöllen im VK-EU27 Handel. Bei der WTO gebundene Zölle der EU gelten für Waren aus dem VK
Zollprüfung für den Warenhandel wird notwendig, jedoch mögliche Kostenerleichterung durch vereinfachte Regeln bei der Zollabwicklung, der Zollsicherheit und den Ursprungsregeln	Zollprüfung für den Warenhandel wird notwendig, jedoch mögliche Kostenerleichterung durch vereinfachte Regeln bei der Zollabwicklung und der Zollsicherheit	Umfangreiche Zollprüfung für den Warenhandel wird notwendig, wodurch Verspätungen im Warentransport wahrscheinlich werden und die Zuverlässigkeit von Wertschöpfungsketten in Frage gestellt wird	
Im Vergleich zum Status quo ergeben sich höhere bürokratische Kosten im Güterhandel mit der EU27, diese steigen mit sinkendem Integrationsgrad zwischen dem VK und der EU27.			
Verlust des präferenziellen Status von britischen Waren in EU-FTA mit Drittstaaten			
Ursprungsregeln notwendig	keine Ursprungsregeln	Ursprungsregeln notwendig	keine Ursprungsregeln
Verlust des Zugangs zu den 34 FTA und 3 Zollunionen der EU; Waren aus diesen Ländern haben zudem keinen zollfreien Zugang mehr zum VK	Verlust des Zugangs zu den 34 FTA und 3 Zollunionen der EU aber zollfreier Zugang für Waren aus diesen Ländern ins VK	Verlust von Zugang zu den 34 FTA und 3 Zollunionen der EU; Waren aus diesen Ländern haben keinen zollfreien Zugang mehr zum VK	
VK-Produzenten werden Wettbewerbsfähigkeit ggü. EU27-Produzenten verlieren, erstere könnten aus den Wertschöpfungsketten von EU27-Unternehmen ausgeschlossen werden.			
Verhandlung mit EFTA- Mitgliedsstaaten notwendig; anschließend bekäme das VK Zugang zu FTAs von EFTA			
WTO-Verpflichtungen („Schedules“) sind festzulegen, zu verhandeln und zu zertifizieren (Zölle, Quoten, Subventionen, etc.). Alleine bei gemeinsamem Binnenmarkt und Zollunion wäre dieser Prozess deutlich einfacher. Mitgliedschaft in WTO-Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen ist zu verhandeln.			
Weitgehende Rechtsangleichung in den Bereichen mit Zugang zum Binnenmarkt an EU-Regulierung notwendig	Asymmetrisches Verhältnis zwischen EU27 und VK zu Lasten des VK, da VK kein Mitwirkungsrecht an EU- Außenhandelspolitik hat, deren Regelungen jedoch übernehmen muss und Notwendigkeit sich an die Regeln und Produktvorschriften der EU zu halten	Keine Rechtsangleichung an die EU-Rechtsrahmen mehr notwendig: Dies hat jedoch potenziell negative Auswirkungen auf Standardisierungen, die Anerkennung von Labels und der Unbedenklichkeit/Sicherheit von Produkten.	
Zollfreiheit im Industriewarenhandel zwischen EU27 und dem Vereinigten Königreich (Norwegen-Modell: Zölle werden teilweise auf Agrarerzeugnisse erhoben (2017 erfolgte Reduzierung von Zöllen und Erhöhung von Quoten); Schweizer-Modell: Zollkonzessionen bis hin zur Zollfreiheit gibt es lediglich für bestimmte Agrarprodukte, wie z.B. Käse; Zollunion mit Türkei: Zollfreiheit umfasst verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse; unverarbeitete Agrarprodukte sind ausgeschlossen)		Fast vollständige Zollfreiheit im Warenhandel zwischen EU27 und dem VK (Ausnahmen bestehen bspw. bei bestimmten landwirtschaftlichen Erzeugnissen)	Umfassende Anwendung von Außenhandelszöllen im VK-EU27 Handel. Bei der WTO gebundene Zölle der EU gelten für Waren aus dem VK
Zollprüfung für den Warenhandel wird notwendig, dadurch kostenträchtige Zollabfertigungsvorschriften, jedoch mögliche Kostenerleichterung durch vereinfachte Regeln bei der Zollabwicklung, der Zollsicherheit und den Ursprungsregeln	Zollprüfung für den Warenhandel wird notwendig, jedoch mögliche Kostenerleichterung durch vereinfachte Regeln bei der Zollabwicklung und der Zollsicherheit	Umfangreiche Zollprüfung für den Warenhandel wird notwendig, wodurch Verspätungen im Warentransport wahrscheinlich werden und die Zuverlässigkeit von Wertschöpfungsketten in Frage gestellt wird	
Etablierung neuer bürokratischer Anforderungen im EU-Handelsrecht in unterschiedlichen Abstufungen je nach zukünftiger Tiefe des Integrationsgrads zwischen der EU27 und dem VK			
Anpassung von Wertschöpfungsketten von Unternehmen aus der EU27, da Ursprungsregeln der EU27-FTA nicht mehr für im VK hergestellte Waren und Komponenten gelten werden.			
Ursprungsregeln notwendig	keine Ursprungsregeln	Ursprungsregeln notwendig	keine Ursprungsregeln
WTO-Verpflichtungen (Schedules) im Bereich Importquoten und Subventionsgrenzen müssen berichtigt werden (Verhandlung mit WTO-Mitgliedern; Zertifizierungsprozess kann Jahre dauern)			
Teilweise Verschlechterung des Marktzugangs; drittbeste Option	Verschlechterung des Marktzugangs, jedoch brauchbare Option	Signifikante Verschlechterung des Marktzugangs, jedoch deutlich besser als keine Einigung (harter Brexit)	Absolute Verschlechterung des Marktzugangs (worst-case-scenario)
Unwahrscheinlich	Geringe Wahrscheinlichkeit, aber nicht ausgeschlossen	Hohe Wahrscheinlichkeit	Hohe Wahrscheinlichkeit

01

Warenhandel – so reibungsarm wie heute geht es nicht weiter

Mit dem Austritt aus der Europäischen Union verlässt das UK nicht nur den gemeinsamen Binnenmarkt, sondern auch die gemeinsame Zollunion. Betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Folgekosten sind durch den Brexit unvermeidlich.¹

Freihandelsabkommen

Herkunftsregeln

Zollverfahren

Dieses Kapitel beschreibt die Konsequenzen des Austritts des Vereinigten Königreichs (VK) auf den Warenhandel zwischen der EU27 und dem VK. Ausgehend von einer kurzen Darstellung der Folgen des worst-case Szenarios, dem sogenannten harten Brexit, werden anschließend die Auswirkungen des Brexits auf die Themenkomplexe Zölle, Zollverfahren, Handel mit Drittländern und präferenzielle Ursprungsregeln erläutert.

Hard Brexit: WTO-Regeln als Grundlage

Sollten sich das VK und die verbleibenden Mitgliedsstaaten der EU nicht auf ein Abkommen über den Austritt des VK aus der EU sowie die zukünftigen Beziehungen

einigen können, käme es zum sogenannten harten Brexit. Hierbei handelt es sich um einen unregulierten Ausstieg des VK aus der EU.

Im Falle eines harten Brexits würden die gemeinsamen Handelsbeziehungen zwischen dem VK und der EU27 zunächst alleine auf WTO-Regeln basieren. Wenn keine anderen Abkommen bestehen, würde das VK demnach denselben Status im Handel mit der EU erhalten wie jedes andere Drittland, das WTO-Mitglied ist und mit dem die EU kein präferenzielles Handelsabkommen abgeschlossen hat. Das VK bleibt WTO-Mitglied, verliert aber seine Mitgliedschaft in einigen plurilateralen Abkommen, wie beispielsweise dem Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen. Einige Industriebranchen werden auch nach dem Austritt des VK aus der EU von internationalen Zollfreiheitsabkommen profitieren. Dies liegt daran, dass das VK weiterhin Mitglied

¹ Für eine ausführliche Darstellung der Folgen eines Brexits, siehe: BDI (2018): Background. Costs of Brexit.

der Abkommen über die Informationstechnologie (ITA), über den Handel mit zivilen Flugzeugen (TCA) und der WTO-Initiative für pharmazeutische Produkte bleibt. Um Handelskonflikte mit WTO-Partnern und Umstellungskosten für Unternehmen zu begrenzen, hat das VK angekündigt, die Zollverpflichtungen – die sogenannten „Schedules“ – der EU zunächst zu übernehmen und anzuwenden. Die Schedules enthalten nicht nur die Zollsätze für Importe, sondern auch Importquoten und Subventionsgrenzen. Diese sind besonders für den Landwirtschaftssektor relevant. Bevor die Schedules abschließend anerkannt (oder „zertifiziert“) werden, müssen alle Einwände von anderen WTO-Mitgliedern ausgeräumt werden. Diese Verhandlungen könnten sich über Jahre hinziehen.

Ein ungeregelter Austritt des VK würde viele Fragen, auch hinsichtlich der konkreten Ausgestaltung des Warenhandels zwischen der EU27 und dem VK, ungeklärt lassen.

Zölle im EU-UK Handel: Handel wird teurer

Die zollrechtlichen Vorschriften sind in der EU durch den Unionszollkodex (Verordnung (EU) Nr. 952/2013) vereinheitlicht. Das zukünftige Zollregime zwischen dem VK und der EU hängt von der konkreten regulatorischen Ausgestaltung des bilateralen Verhältnisses ab (siehe auch Tabelle oben):

Folgen unterschiedlicher Szenarien für den Güterhandel

- **Harter Brexit:** Sofern keine andere Einigung erzielt wird, wäre das VK mit einem Austritt aus der EU zollrechtlich ein sogenanntes Drittland. Entsprechend fiel grundsätzlich der volle Drittlandzollsatz im Handel zwischen der EU27 und dem VK an. Die EU hat einen Durchschnittszoll von fünf Prozent. Allerdings unterscheiden sich Zölle je nach Güterklassen. Zum Beispiel erhebt die EU einen Zoll von zehn Prozent auf PKW. Das VK hat bereits angekündigt, die Außenzollsätze der EU zu übernehmen.

- **Zollunion à la EU-Türkei:** Eine Zollunion, wie sie die EU und die Türkei seit 1996 bilden, umfasst den zoll- und quotenfreien Handel sowohl von Industriegütern als auch bearbeiteten landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Unbearbeitete Agrarprodukte sind von der Zollunion EU-Türkei nicht abgedeckt. Das VK könnte auch in einer Zollunion FTAs mit Drittstaaten abschließen. Welche Verpflichtungen es durch die Zollunion mit der EU zu beachten hätte, ist politisch sehr sensibel und Verhandlungssache. Relativ sicher dürfte sein, dass das VK sein Zollregime (insbesondere Außenzölle) an dem der EU ausrichten müsste. Wenn die EU also ihre Importzölle aufgrund eines FTAs gegenüber einem Drittland senkt, müsste das VK dies replizieren. Folglich hätte das VK in den eigenen FTA-Verhandlungen weniger Verhandlungsmasse. Außerdem wäre es für die EU wahrscheinlich inakzeptabel, dass das VK FTAs mit Partnern abschließt, mit denen die EU noch kein Abkommen verhandelt hat (z.B. den USA). Im speziellen Fall der EU-Türkei-Zollunion gilt, dass die Türkei der EU-Handelspolitik folgt, sich also sehr umfänglich an den EU-Vorgaben ausrichten muss. Dies schließt neben den Zöllen mindestens auch Themen wie technische Handelsbarrieren, Ursprungsregeln und Zollverfahren ein.

- **Freihandelsabkommen à la CETA:** Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU27 und dem VK würde eine fast vollständige Zollfreiheit bedeuten. Allerdings würden Ursprungsregeln und kostspielige Zollabwicklungsverfahren, die den Warenhandel zusätzlich belasten, eingeführt werden. Das VK wäre nach Abschluss eines Freihandelsabkommens mit der EU nicht mehr an gemeinsame Außenzölle mit der EU gebunden. Die konkrete Ausgestaltung des FTAs zwischen dem VK und der EU27 bleibt abzuwarten.

² WTO, Trade Profiles, European Union (28), http://stat.wto.org/TariffProfiles/E28_e.htm, (aufgerufen am 6. März 2018).

Mit Ausnahme einer Zollunion würde die Einführung von Zöllen zudem bedeuten, dass für Drittlandswaren, die zunächst in die EU importiert und erst anschließend ins VK transportiert werden, mehrfacher Zoll gelten könnte.

Zollformalitäten: Die Belastung steigt

Im Falle eines harten Brexits, aber auch wenn sich die EU27 und das VK auf ein FTA oder das Norwegen- oder Schweiz-Modell einigen, wird der Warenhandel neben anfallenden Zollabgaben von kostensteigernden Zollverfahren betroffen sein. Hierzu zählen neben der Umsetzung von Ursprungsregeln und deren Nachweis auch Logistikkosten, Kosten für die Aktualisierung oder Neuanschaffung von IT-Strukturen und Personalaufwand.

Aufgrund der notwendigen Zollverfahren müssen Unternehmen mit einem deutlich höheren Aufwand bei der Warenabwicklung, sowohl bei der Einfuhr als auch der Ausfuhr von Waren, rechnen.

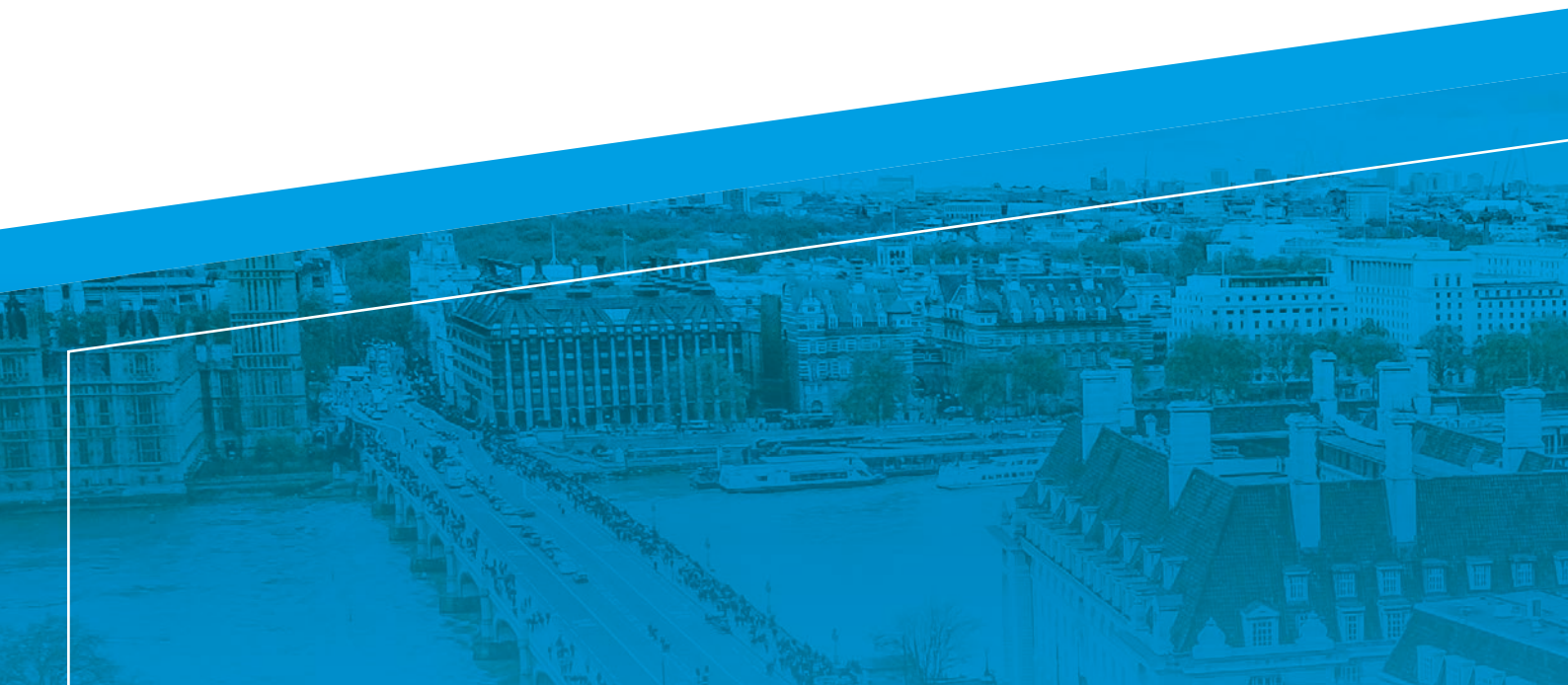
Sollten sich die EU27 und das VK nicht auf einen Binnenmarkt verständigen, bedürften Lieferungen von Unionsware aus der EU27 ins VK zukünftig einer elektronischen Ausfuhranmeldung. Weiterhin bedürften Warentransporte aus dem VK in die EU27 einer elektronischen Einfuhranmeldung und unterliegen zumindest der Einfuhrumsatzsteuer (EuSt). Selbst bei einer Zollunion, wie mit der Türkei, sind Zolldanmeldungen erforderlich. Lediglich durch einen

Binnenmarkt lassen sich Zolldanmeldungen vermeiden. Zudem würden im Falle eines harten Brexits bei Importen aus dem VK die Regelzollsätze für Drittländer gelten.

Um diesen Vorgaben der elektronischen Ein- und Ausfuhranmeldungen nachzukommen, brauchen Unternehmen:

- eine zertifizierte Zollsoftware (ATLAS-Ausfuhr-Software),
- fundiertes Fachwissen über zollrechtliche Bestimmungen und Außenwirtschaftsrecht,
- Kenntnisse über die umfangreichen Vorschriften zur Bestimmung des Zollwerts,
- Kenntnisse über die Bemessungsgrundlage der Einfuhrumsatzsteuer (EuSt).

Darüber hinaus müssen im zukünftigen Warenhandel zwischen der EU27 und dem VK zahlreiche weitere Zollformalitäten und Kapazitätsengpässe beachtet werden, die zu Kostensteigerungen, schwer zu kalkulierenden Verzögerungen und Risiken in der Lieferkette führen können. Einige Beispiele von zukünftig anfallenden Zollformalitäten sind im Folgenden aufgeführt.



Unionszollkodex (UZK)

Die europäischen Vorgaben im Zollrecht werden aktuell modernisiert. Der Unionszollkodex (UZK) wurde 2016 eingeführt und wird derzeit durch die Mitgliedsstaaten implementiert. Der UZK erlaubt Unternehmen unter anderem, alle Im- und Exportdeklarationen im Rahmen eines One-Stop-Shops in einer Zollstation abzuwickeln. Es ist unsicher, ob dieses One-Stop-Shop-System nach dem Brexit im VK bestehen bleibt. Ein Wegfall würde den reibungslosen Ablauf der Zollabwicklung stören und zu einem erheblichen Mehraufwand gerade für mittelständische Unternehmen führen.

Erfordernis zollrechtlicher Bewilligungen

Werden Waren aus dem VK in die EU27 importiert, um sie dort zu bearbeiten, zu verarbeiten oder auszubessern – beispielsweise das Tuning eines Pkws – und wird das Produkt anschließend zurück ins VK oder ein weiteres Drittland transportiert, bedürfte es zukünftig der Genehmigung des zuständigen Hauptzollamtes sowie der Hinterlegung einer Sicherheit. Hiermit sind zusätzliche Kosten verbunden sowie Kenntnisse über die zollpraktische Verfahrensweise der aktiven Veredelung.

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO)

Mit dem Austritt des VK aus der EU verlieren im VK ansässige Unternehmen zudem den Status als zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO). Das VK muss ein solches System erst neu etablieren, damit Unternehmen auf beiden Seiten weiterhin von den Vorteilen bei der Risikobeurteilung und damit einhergehenden reduzierten Kontrollen profitieren können. Das Erlangen des AEO-Status ist heute sowohl kostspielig als auch zeitintensiv. Der Nutzen rechtfertigt diesen Aufwand nicht immer. Hilfreich wäre es daher, weitere Vereinfachungen vorzunehmen. Sobald das VK ein eigenes AEO-System eingerichtet hat, sollten die EU und das VK ihre jeweiligen Systeme gegenseitig anerkennen. Dies würde erhebliche Erleichterungen für den bilateralen Handel bedeuten.



Übereinkommen über ein gemeinsames Versandverfahren

Der Aufwand für die Zollabwicklung könnte weiter reduziert werden, wenn das VK Vertragspartei des „Übereinkommens über ein gemeinsames Versandverfahren“ werden würde. Damit könnte das VK auch das „Neue EDV-gestützte Verbandsystem“ (NCTS – New Computerized Transit System) und die Vereinfachungen nutzen, die sich aus dem Status als Zugelassener Empfänger/Versender ergeben. Hierzu wurde bislang keine Einigung erzielt.

Physische, digitale und personelle Zollinfrastruktur

Um die Zollabwicklung effektiv durchführen zu können, wird das VK einen Großteil seiner technischen, physischen und personellen Zollkontrollkapazitäten ausbauen müssen. Dies betrifft jedoch nicht ausschließlich das VK. Auch auf europäischer Seite werden Anpassungen der physischen und digitalen Infrastruktur notwendig werden. Zudem wird der Personalbedarf besonders in den vom Handel mit dem VK betroffenen Zollämtern steigen. In Kapitel 6 werden die zu erwartenden Auswirkungen eines Anstiegs von Zollverfahren auf die physische Infrastruktur näher beschrieben.

Kurz- und mittelfristig ist demzufolge auch in Deutschland mit einer Verlängerung von Zollabwicklungen zu rechnen. Selbst wenn personelle Kapazitäten erweitert würden, stünden diese voraussichtlich erst verzögert zur Verfügung. Alleine die Ausbildung von Mitarbeitern des deutschen Zolls im mittleren Dienst beträgt zwei und im höheren Dienst drei Jahre.

Die infrastrukturellen Herausforderungen im Bereich Zoll betreffen ebenso die Strukturen der Informations- und Telekommunikationstechnologie (IKT). Das bisherige britische IKT-Zollsystem „Customs Handling of Import and Export Freight“ (CHIEF) wird derzeit durch das neue System „Customs Declaration Systems“ (CDS) ersetzt, um die neuen europäischen Zollstandards nach dem Unionszollkodex einhalten zu können. Die technische Umsetzung ist nicht abgeschlossen. Es besteht das Risiko, dass zukünftig technische Zollanwendungen nicht mehr kompatibel mit den Systemen der EU27 sein werden. Kurz- und mittelfristig ist daher mit Unsicherheiten, Verzögerungen und Mehrkosten zu rechnen. Eine Weiterentwicklung der IKT-Zollstrukturen auf britischer Seite ist für eine funktionsfähige Zollabwicklung daher zentral.

Weitere potenzielle Beeinträchtigungen des EU27-VK Warenhandels

Je nach Warengruppe können auch noch weitere Beschränkungen hinzukommen, wie zum Beispiel Zollkontingente und das Erfordernis von Einfuhrgenehmigungen. Deren Ausgestaltung ist momentan noch überhaupt nicht abzuschätzen.

Weiterhin könnten auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse den zukünftigen Warenhandel zwischen der EU27 und dem VK beeinträchtigen. Neben Vorgaben in der Konstruktion, der Zertifizierung und der Dokumentation sind hier nationale Test-Label oder administrative Prozesse denkbar (siehe Kapitel 2 Marktzugang).

Handel mit Drittländern

Außenhandel ist Teil der ausschließlichen Kompetenzen der EU. Gemäß Artikel 207 AEUV kann die EU im Namen ihrer Mitgliedsstaaten Handelsabkommen mit Drittstaaten verhandeln. Derzeit sind 34 Freihandelsabkommen (FTAs) sowie drei Zollunionen in Kraft. Weitere Freihandelsabkommen befinden sich in der Verhandlungsphase.

In den Freihandelsabkommen, die die EU – auch im Namen des VK – mit Drittstaaten abgeschlossen hat, haben sich die Unterzeichnerstaaten auf einen präferenziellen Marktzugang für ihre Waren verständigt. Mit seinem Austritt aus der EU erlischt die Mitgliedschaft des VK in den Freihandelsabkommen und Zollunionen. Damit kann der präferenzielle Marktzugang in diese Staaten aus dem VK heraus nicht mehr genutzt werden.

Sollten sich die EU27 und das VK auf einen Binnenmarkt und eine Zollunion oder eine Zollunion à la Türkei als Grundlage ihrer zukünftigen Handelsbeziehungen einigen, müsste das VK seine Märkte für Waren aus Drittländern mit bestehenden EU-FTAs öffnen, ohne selbst die Vorteile der FTAs beim Export in die Partnerländer nutzen zu können ■

Präferenzielle Ursprungsregeln (Rules of Origin, RoO) und Kumulierung

Mit dem Austritt aus der EU verliert das VK die Mitgliedschaft in den EU-Freihandelsabkommen mit Drittstaaten und damit auch den präferenziellen Zugang zu diesen Märkten. Der Handel von EU-FTA-Partnerländern mit der EU27 ist hiervon nicht betroffen. Allerdings sind britische Komponenten betroffen, wenn diese in einem Staat der EU27 verbaut und in ein Drittland mit EU-Freihandelsabkommen exportiert werden.

Innerhalb der EU-Freihandelsabkommen gelten sogenannte präferenzielle Ursprungsregeln. Der Ursprung einer Ware gibt deren „wirtschaftliche Staatszugehörigkeit“ an. Ursprungsregeln definieren den Anteil an Drittlandserzeugnissen, den ein Produkt enthalten darf, bevor eine Ware ihren EU-Ursprung verliert. Damit ein Produkt unter die Präferenzregeln eines Freihandelsabkommens fällt, muss folglich eine Mindestwertschöpfung innerhalb der EU erfolgen.

Nach dem Austritt des VK aus der EU qualifizieren sich britische Vorerzeugnisse nicht länger als Unionsware. Es ist daher davon auszugehen, dass Unternehmen aus der EU27 ihre Ursprungsquoten neu kalkulieren und entsprechend ihre Wertschöpfungsketten zu Lasten britischer Standorte umstrukturieren werden. Die entsprechenden Quotenregelungen unterscheiden sich je nach Abkommen und Produktart. Eine individuelle Prüfung ist daher für jedes Produkt notwendig.

Britische Unternehmen und europäische Hersteller mit britischen Vorerzeugnissen, die bislang von den EU-Freihandelsabkommen profitiert haben, werden in jedem Fall mit höheren Zollaufwendungen und zusätzlichen Zollverfahren konfrontiert sein. Sowohl die Umsetzung von Ursprungsregeln als auch deren Nachweis sind mit bürokratischem Aufwand verbunden.

Um auch zukünftig Ursprungsregeln einzuhalten, ist es wahrscheinlich, dass sich zahlreiche EU27-Unternehmen für bisher in VK erworbenen Vorprodukten neue Zulieferer innerhalb der EU27 suchen werden. Diese Umstrukturierung von Wertschöpfungsketten dürfte zu steigenden Preisen von Waren führen und britische Unternehmen aus Wertschöpfungsketten ausschließen.

Diese Risiken könnten reduziert werden, indem die EU neue Kumulierungsabkommen mit den Partnern ihrer

34 FTA verhandelt. Kumulierung bedeutet, dass beim Ursprungserwerb Bearbeitungen „angerechnet“ werden, die in anderen Ländern durchgeführt wurden. Dies würde es Waren erlauben, unter die Ursprungsregeln der EU-FTA zu fallen. In der EU wäre dies typischerweise diagonale Kumulierung, eine Form der bilateralen Kumulierung, die mehr als zwei Ländern umfasst, sofern sie Präferenzabkommen abgeschlossen haben. Es ist jedoch heute noch nicht abschätzbar, ob die 67 Staaten, mit denen die EU Freihandelsabkommen geschlossen hat, solch einer Ausweitung auf den Drittstaat VK zustimmen werden.

Die zu verhandelnden Ursprungsregeln sollten jene früherer FTA spiegeln. Hier gilt es, anders als im Freihandelsabkommen mit Südkorea oder auch Kanada, einheitliche und deutlich vereinfachte Ursprungsregeln für alle Sektoren zu verhandeln.

Exportkontrolle

Zudem entfällt mit dem Austritt des VK aus der EU der genehmigungsfreie Export von Dual-Use-Gütern. Künftig werden im Handel mit dem VK technische, landes- und nutzerspezifische Risikoanalysen durchgeführt werden, die meist mehrere Wochen in Anspruch nehmen. Länderspezifische Vereinfachungen dieses Verfahrens sind möglich. So können mittels der „Allgemeinen Genehmigung EU 001“ nahezu alle Dual-Use-Güter lizenzfrei nach Australien, Japan, Kanada, Neuseeland, Norwegen, die Schweiz und die USA versandt werden. Ob jedoch eine länderspezifische Regelung mit dem VK getroffen wird, ist derzeit offen.

Der Export von Rüstungsgütern ist bereits heute nur mit Genehmigung möglich. Etwaige Anpassungen der Allgemeinen Genehmigung um das VK in den begünstigten Länderkreis aufzunehmen sind möglich.

Potenzielle Auswirkungen des Brexits auf mittelständische Unternehmen

Basierend auf den oben dargelegten zollrechtlichen und -praktischen Kompetenzen, der dazugehörigen IT-Zollsoftware und den langwierigen Zollverfahren dürften sich in den meisten Unternehmen ein erheblicher innerbetrieblicher Mehraufwand und damit verbundene Mehrkosten für den Warenhandel zwischen der EU27 und dem VK

ergeben. Unternehmen sollten frühzeitig den Bezug von Vormaterialien aus dem VK angesichts potenzieller Ursprungsregeln ebenso wie ihre Abhängigkeit vom Warenhandel mit dem VK im Allgemeinen überprüfen.

Der folgende Katalog an Fragen und Handlungsempfehlungen bietet eine erste Orientierung, jedoch keinesfalls abschließende Liste an Themenbereichen, die es hier zu bedenken gilt:



Orientierungsfragen zum Thema Zoll und Warenhandel

Allgemein

- Haben Sie Ihre Handelsverbindungen mit Vertragspartnern und Kunden im VK identifiziert?
- Nutzen Sie Vorprodukte aus dem Vereinigten Königreich?
- Haben Sie das Risiko Ihrer Prozessketten durch eine gezielte Abfrage ihrer Zulieferer und Kunden identifiziert?

Zollanpassungen

- Welche zusätzlichen personellen und finanziellen Ressourcen benötigen Sie, um die Zollabwicklung vorzunehmen?
- Verfügen Sie über die Vorgaben für elektronische Ein- und Ausfuhranmeldungen? Hierzu zählen:
 - eine zertifizierte ATLAS-Ausfuhr-Software
 - fundiertes Fachwissen über zollrechtliche Bestimmungen und Außenwirtschaftsrecht
 - Kenntnisse über die umfangreichen Vorschriften zur Bestimmung des Zollwerts
 - Kenntnisse über die Bemessungsgrundlage der Einfuhrumsatzsteuer (EUST).
- Haben Sie selbst im Unternehmen entsprechende Expertise oder benötigen Sie externe Dienstleister? Sind Sie mit Zolldeklarationen vertraut?
- Wie ist der Zollfreigabeprozess bei Ihnen im Haus organisiert? Können Synergien geschaffen werden?
- Sind Ihre IT-Systeme für Grenzkontrollen und Zollüberprüfungen ausgelegt?
- Ist die Anschaffung neuer Software nötig, um die Zollüberprüfungen durchzuführen?
- Es ist realistisch, dass bestimmte Häfen, wie z.B. Dover, direkt nach dem Brexit stark frequentiert werden, was zu Verzögerungen führen kann. Haben Sie alternative Routen geprüft, um eventuelle Transportengpässe zu umgehen?
- Haben Sie alternativ die finanziellen Ressourcen ein Warenlager im VK zu vergrößern, respektive zu bauen, um Transportengpässe und längere Versandverfahren auszugleichen?
- Werden Waren aus dem Vereinigten Königreich in die EU27 importiert, um sie dort zu bearbeiten, zu verarbeiten oder auszubessern und wird das Produkt anschließend zurück ins VK oder ein weiteres Drittland transportiert?
- Ist Ihnen die zollpraktische Verfahrensweise der aktiven Veredelung bekannt?

Ursprungsregeln

- Exportieren Sie in Drittstaaten, mit denen die EU ein FTA hat, und nutzen Vorprodukte aus dem VK?
- Haben Sie die Einhaltung der wertmäßigen Ursprungsregeln für Ihre Produkte unter Berücksichtigung der Vorprodukte aus dem VK überprüft?
- Ein erhöhter Anteil an Vorprodukten ohne Ursprung kann zu höheren Zollabgaben und bürokratischem Aufwand führen.
- Haben Sie ggf. eine Substituierbarkeit der Produkte aus dem VK überprüft?
- Exportiert eine Tochtergesellschaft direkt in Drittstaaten, für die ein EU-FTA gilt?
- Haben Sie ggf. Ihre Kalkulationen für Zolltarife angepasst und rechnen Sie mit einem erhöhten bürokratischen Aufwand für entsprechende Produkte?



Indirekte Auswirkungen

- Ist es ratsam durch gestiegene Kosten ein anderes Marktsegment im VK zu bedienen?
- Ist es ratsam Serviceleistungen auszubauen, um Kostensteigerungen durch den Brexit zu rechtfertigen?
- Wie preissensitiv sind ihre Kunden? Wie groß ist ihre Produktmarge?
- Können Produktionsstätten verlagert werden, um Zölle zu vermeiden?
- Im Fall eines Harten Brexit: Haben Sie die Kapazitäten für Zoll-Compliance überprüft? Hier ist mit einem starken Anstieg zu rechnen.

Wechselkurseffekte

- Haben Sie Ihre Betroffenheit bei Wechselkursschwankungen identifiziert?
- Welcher Wechselkurswert wird kritisch für Ihre Produktionsprozesse?
- Haben Sie über unterschiedliche Szenarien Ihre Betroffenheit unterschiedlicher Wechselkurse identifiziert?
- Könnten Sie Vertriebsstrukturen ins VK verlagern? Könnten Sie Rohstoffe aus dem VK beziehen, um den Preisdruck aus Wechselkursschwankungen auszugleichen?
- Erlauben Ihre derzeitigen (Liefer-)Verträge preisliche Anpassungen aufgrund von Wechselkursschwankungen?

Marktzugang und Regulierung – Komplexität und Gefahren wachsen

Ein konstituierendes Element des gemeinsamen Binnenmarktes ist der New Legislative Framework (NLF) mit insbesondere den Elementen Konformitätsbewertung und harmonisierter Normung. Der Austritt des Vereinigten Königreichs (VK) kann somit erhebliche Auswirkungen auf die wechselseitige Zulassung von Produkten und die Funktionsfähigkeit von Lieferketten haben. Ähnliche Folgen sind für den Handel mit chemischen Substanzen zu befürchten.

Neben direkten tarifären Auswirkungen kann der Brexit auch massive Verwerfungen in den Marktzugangsbedingungen auslösen. Betroffen sind Bereiche wie Umweltschutz, Gesundheitsvorsorge, technische Produkte, Automobil, Tourismus, Pharmazie, chemische Substanzen und Abfallentsorgung.

Nahezu alle EU-Richtlinien im Bereich Umweltschutz und technische Produkte sind in britisches Recht umgesetzt. Sie gelten daher nach dem Austritt des VK aus der EU weiter, solange keine Rechtsänderung unter dann rein britischer Hoheit erfolgt. In Bezug auf direkt rechtswirksame EU-Verordnungen ist geplant, dass das VK alle entsprechenden EU-Rechtsakte zunächst in britisches Recht übernimmt, um zunächst die Kohärenz beider Marktzugangssysteme sicherzustellen. Allerdings bestehen weiterhin Probleme in Fällen, in denen in übernommenen Rechtsakten für Spezifizierungen auf EU-Institutionen oder EU-Komitees verwiesen wird. Hier bleibt in den Austrittsverhandlungen zu klären, ob solche Verweise im britischen Recht zulässig sind und ob diese durch die britische Regierung anerkannt werden. Unabhängig davon werden zukünftig Entscheidungen der EU-Kommission oder des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) für das VK nicht bindend sein. Es sei denn, es wird Anderes ausgehandelt.

Umweltschutz

Die EU-Richtlinien sind auf der Grundlage von Mindestanforderungen der EU in nationales Recht übersetzt und können so nationalen Besonderheiten Rechnung tragen. Es ist derzeit nicht vorhersehbar, inwieweit das VK nach einem Brexit diese Vorgaben modifizieren wird. Ergänzend arbeiten Mitgliedsstaaten vor allem im Rahmen freiwilliger Vorgaben im Bereich des Umweltschutzes zusammen. Diese freiwilligen Kooperationen

im Rahmen von EU-Recht sind wichtig, um gemeinsame Standards sicherzustellen. Diese freiwilligen Kooperationen können nach einem Brexit fortgeführt werden.

Technische Produkte

Technische Produkte unterliegen den Regeln des Produktsicherheitsrechts und der Marktüberwachung gemäß „New Legislative Framework“ (NLF). Betreffende Richtlinien und Verordnungen definieren die Anforderungen für bestimmte Produkte. Diese Anforderungen werden durch harmonisierte EU-Normen für spezifische Produktgruppen konkretisiert. Diese Rechtsgrundlagen bilden die Basis für die CE-Kennzeichnung und den freien Güterhandel. Nach dem Brexit könnten sich diese Rechtsgrundlagen auseinanderentwickeln, sofern das VK nicht weiterhin in EU-Behörden mitarbeitet oder die Rechtsprechung des EuGH nicht mehr anerkennt. Insbesondere die Frage nach der Anerkennung des EuGH ist zentral, um Auslegungsunterschiede im Rechtsbestand zu verhindern. Sollten unterschiedliche Anforderungen, Anmeldevorgänge oder zusätzliche Produktvorgaben eingeführt werden, würde dies dazu führen, dass Produkte speziell für den britischen Markt angepasst werden müssten. Steigende Kosten für Anpassungen, Zertifizierung und Registrierung wären die Folge.

Harmonisierte EU-Standards

In jeder Richtlinie und Verordnung unter dem NLF ist bestimmt, wie die Übereinstimmung mit den rechtlichen Anforderungen nachzuweisen ist und vom Hersteller deklariert werden kann. Größtenteils können Unternehmen dies als Selbstdeklaration durchführen, in bestimmten Bereichen sind dafür autorisierte Drittstellen, sog. „notified bodies“, vorgeschrieben. Die Anerkennung der

Zertifizierungen ist innerhalb des gemeinsamen Binnenmarkts sichergestellt. Zukünftig könnte das VK Zertifizierungen von britischen „notified bodies“ statt Selbstdекларationen bevorzugen. Dies würde zu höheren Kosten bei Unternehmen aus der EU27 führen.

Der Europäische Binnenmarkt basiert im Wesentlichen auf harmonisierten Normen. Die produktspezifischen Anforderungen, die maßgeblich für die Umsetzung von rechtlichen Anforderungen sind, werden durch die EU-Normungsorganisationen entwickelt. Es bestehen derzeit drei Standardisierungsorganisationen: Das Europäische Komitee für elektrotechnische Normung (CENELEC), das Europäische Institut für Telekommunikationsnormen (ETSI) sowie das Europäische Komitee für Normung (CEN). Offen bleibt derzeit die Frage, ob das britische Standardisierungsinstitut (BSI) seine Mitgliedschaft bei einem Austritt aus der EU in CEN und CENELEC aufrechterhalten kann. Die weitere Mitgliedschaft VKs in CENELEC und CEN ist essentiell, damit die Harmonisierung der Normen auch nach einem Austritt des VK aus der EU sichergestellt ist. Die Mitgliedschaft in ETSI ist nicht vom Brexit betroffen, da dieses auf dem völkerrechtlichen Vertrag zur Europäischen Konferenz der Verwaltungen für Post und Telekommunikation (CEPT) beruht

Das Akkreditierungssystem im VK kann ebenfalls durch den Brexit beeinträchtigt werden. Es ist jeweils eine Akkreditierungsbehörde pro Mitgliedsstaat zulässig. Die United Kingdom Accreditation Service (UKAS) ist die Akkreditierungsbehörde des VK. Sie ist durch die European Co-Operation for Accreditation (EA) anerkannt. Sofern dem VK der Status eines Nachbarstaates der EU verliehen wird, wäre eine weitere Kooperation der nationalen Akkreditierungsbehörden durch Anerkennung der EA nach einem Austritt sichergestellt. Sollte dies nicht der Fall sein, würden zahlreiche Neuzertifizierungen nötig.

Des Weiteren kann der Brexit fundamentale Auswirkungen auf die Harmonisierung der Marktüberwachung zwischen dem VK und der EU27 haben. Sofern sich das VK dazu entscheidet, aus den elektronischen EU-weiten Plattformen Rapid Exchange of Information System (RAPEX) und dem Informations- und Kommunikationssystem für die pan-europäischen Marktüberwachung (ICSMS) auszutreten, könnte dies dazu führen, dass Produkte doppelt getestet werden müssen oder unterschiedliche Vorgehensweisen im Falle

von korrektiven Maßnahmen (Warnungen, Rücknahmen, Verkaufsstopps) eingeleitet werden. Hersteller aus der EU könnten durch die unterschiedliche Implementierung und Interpretation von technischen Vorgaben benachteiligt werden.

Chemische Substanzen

Gerade im Kontext von umfangreicher Regulierung von chemischen Substanzen auf EU-Ebene, wie REACH (Registration, Authorisation, Labelling and Packaging) und der CLP- (Classification, Labelling, Packaging) Verordnung, können unterschiedliche Anforderungen für Registrierung, Evaluierung, Autorisierung, Klassifizierung und Verpackung von chemischen Produkten zu bürokratischen Barrieren im Handel und damit zu Verzögerungen in Wertschöpfungsketten führen. Dies betrifft sowohl den Import in das VK, als auch den Export aus dem VK.

Im Falle eines harten Brexits wird das VK wahrscheinlich nicht in der Lage sein, rechtzeitig alle rechtlichen Vorschriften für Chemikalien in das nationale Recht zu überführen, da das EU-Regelsystem zur Regulierung von chemischen Stoffen auf verschiedenen Ansätzen der Kooperation und gegenseitigen Verpflichtungen beruht. Eine einmalige umfassende und damit schnelle Übernahme des derzeitigen Rechtsstandes durch ein „European Union Withdrawal Bill“ reicht wahrscheinlich nicht aus.

Registrierung

Britische Firmen werden durch den Brexit ihren Firmensitz in der EU verlieren und fallen somit nicht mehr unter die Registrierungserfordernisse für chemische Substanzen in der EU. Bestehende Substanzregistrierungen für britische Firmen würden laut der Europäischen Chemikalienagentur (ECHA) unwirksam.³ Unmittelbar nach dem Brexit wären britische Firmen weder zur Registrierung nach REACH verpflichtet, noch dazu berechtigt. Somit müssten alle aus dem VK importierten chemischen Stoffe durch die Kunden in der EU27 erneut registriert und zugelassen werden. Konsequenzen sind: Erheblich steigende Kosten durch die

³ Dies würde rund 10 Prozent der bestehenden Registrierungen in der EU betreffen (Oktober 2017).

erneute Registrierung,⁴ Verzögerungen in den Lieferketten sowie (temporäre) Preissteigerungen von Substituten aus der EU27. Dieses Problem könnte sich durch die dritte Registrierungsphase von REACH noch ausweiten, da weitere chemische Substanzen von der REACH-Registrierung betroffen sein werden.

Das VK verliert ebenfalls seinen Sitz in der ECHA, sofern keine andere Einigung erzielt wird. Das VK müsste in diesem Fall eine nationale Agentur für die Registrierung und Zulassung von chemischen Substanzen gründen und aufbauen. Dies würde zu starken Verzögerungen in der Zulassung auf britischer Seite führen. Die britische Regierung hat hier im März 2018 deutlich gemacht, eine Einigung prüfen zu wollen, dass eine weitere Zusammenarbeit in der ECHA nach einem Brexit möglich ist, inklusive einer Beitragszahlung und Anerkennung der Regeln der Institution.

Umgang mit „Only Representatives“ (OR)

Britische Produzenten chemischer Stoffe können gemäß des aktuellen Regelwerks Kunden in der EU27 oder auch sog. Alleinvertretern (OR: „only representatives“) bestehende Registrierungen übertragen. Ob dies nach dem Brexit ohne zusätzliche Kosten erfolgen kann, ist ungewiss. Bislang ist hierfür bei der ECHA eine Gebühr zu entrichten. Bisherige OR im VK verlieren ihre rechtlichen Voraussetzungen für den OR-Status. Unternehmen außerhalb der EU27, die britische Firmen über die Möglichkeit eines OR ihre Registrierungen übertragen haben, sind hiervon ebenfalls betroffen. Es ist sicherzustellen, dass Kunden aus der EU27, die sich als Importeure gemäß der REACH-Verordnung registriert haben, die jeweilige chemische Substanz ohne Wartezeit weiter beziehen können.

Registrierung und Datenübermittlung

Der Brexit wird ebenfalls Konsequenzen für die rechtlichen Vorgaben in der Datenübermittlung und Kostenteilung zwischen Herstellern und Importeuren von identischen Stoffen haben. Nach europäischem Recht bilden Produzenten chemischer Substanzen Foren für

den Austausch von Informationen über identische Stoffe, sog. SIEF (Substance Information Exchange Forum). Die Daten- und Kostenteilung basiert hier auf spezifischen Verträgen und wirft Fragen über die zukünftigen finanziellen Rechte und Pflichten britischer Firmen nach einem Austritt des VK auf. Einzelfallprüfungen durch die betroffenen Unternehmen sind hierbei unbedingt notwendig.

Zulassung

Britische Hersteller werden zudem ihre Zulassungen unter REACH verlieren. Somit können deutsche Unternehmen aus der EU27 nicht länger auf die in einer britischen Zulassung genannten Anwendungen verweisen. Alternativ können die Firmen selbst eine Zulassung beantragen oder den Anbieter wechseln. Es ist noch nicht geklärt, ob die Übertragung der Downstream-Rechte auf ein anderes Unternehmen in der EU27 bzw. einen OR zulässig ist.

Der Handel mit Erzeugnissen, die besonders besorgniserregende Stoffe (SVHC) enthalten, wird nach dem Brexit ebenfalls stark eingeschränkt. Britischen Unternehmen ist es nicht mehr gestattet, Informationen über SVHC in Erzeugnissen an EU-Firmen weiterzugeben (REACH, Art. 33). Ähnliches gilt auch für die Biozid-Richtlinie der EU (BPR-Regulation). Biozide müssen demnach eine Produktautorisierung der EU (EEA oder der Schweiz) besitzen. Hersteller von Bioziden müssen ihren Unternehmenssitz in der EU haben oder eine Repräsentanz in der EU besitzen.

Ein weiterer Aspekt des Brexits sind die Auswirkungen auf den Handel von Abfallprodukten, im Besonderen von Refuse Derived Fuel (RDF). Das VK ist aufgrund der Unterkapazität von Ersatzbrennstoffkraftwerken ein wesentlicher Exporteur von RDF. Der Handel mit RDF wird nach einem Brexit weiterhin möglich sein, dürfte sich jedoch durch bürokratische und handelsstarke Hürden verteuern.

Besondere Betroffenheit

In hohem Maße sind zudem die Branchen Automobil und Pharmazie durch den Brexit betroffen:

⁴ Eine Registrierung bei der ECHA gilt unbefristet, die Kosten hierfür belaufen sich jedoch auf einige 10.000 Euro bis hin zu Größenordnungen von 200.000 Euro und darüber hinaus, je nach Umfang des erforderlichen Dossiers und Anforderungen an den Stoff.

Automobil

Für den Verkauf von Automobilen im Europäischen Binnenmarkt ist die European Whole Vehicle Type Approval (WVTA)-Zertifizierung notwendig. Sie stellt sicher, dass ein Fahrzeug alle relevanten Umwelt, Sicherheits- und Leistungsstandards erfüllt. Nach einem harten Brexit gilt diese Zertifizierung nicht mehr im VK. Im Gegenzug würde die britische Zertifizierung ohne gesondertes Abkommen auch nicht in der EU27 gelten. Eine doppelte Zertifizierung der Produkte würde zu größerem Personalaufwand und finanziellen Kosten führen. Die Adaption neuer Zertifizierungen in der Produktgestaltung ist als versteckter Kostenfaktor nicht zu unterschätzen.

Die „End-of-Life“-Verordnung sowie weitere verbundene Verordnungen werden ebenfalls nach einem Brexit ihre Gültigkeit verlieren, sofern kein Abkommen hierzu vereinbart wird. Dies hätte direkte Auswirkungen für die Marktzulassung, da bestimmte Materialien im VK verbaut werden könnten, die in der EU jedoch nicht zugelassen sind. Eine Überprüfung von Vorprodukten oder Zulieferteilen ist daher geboten.

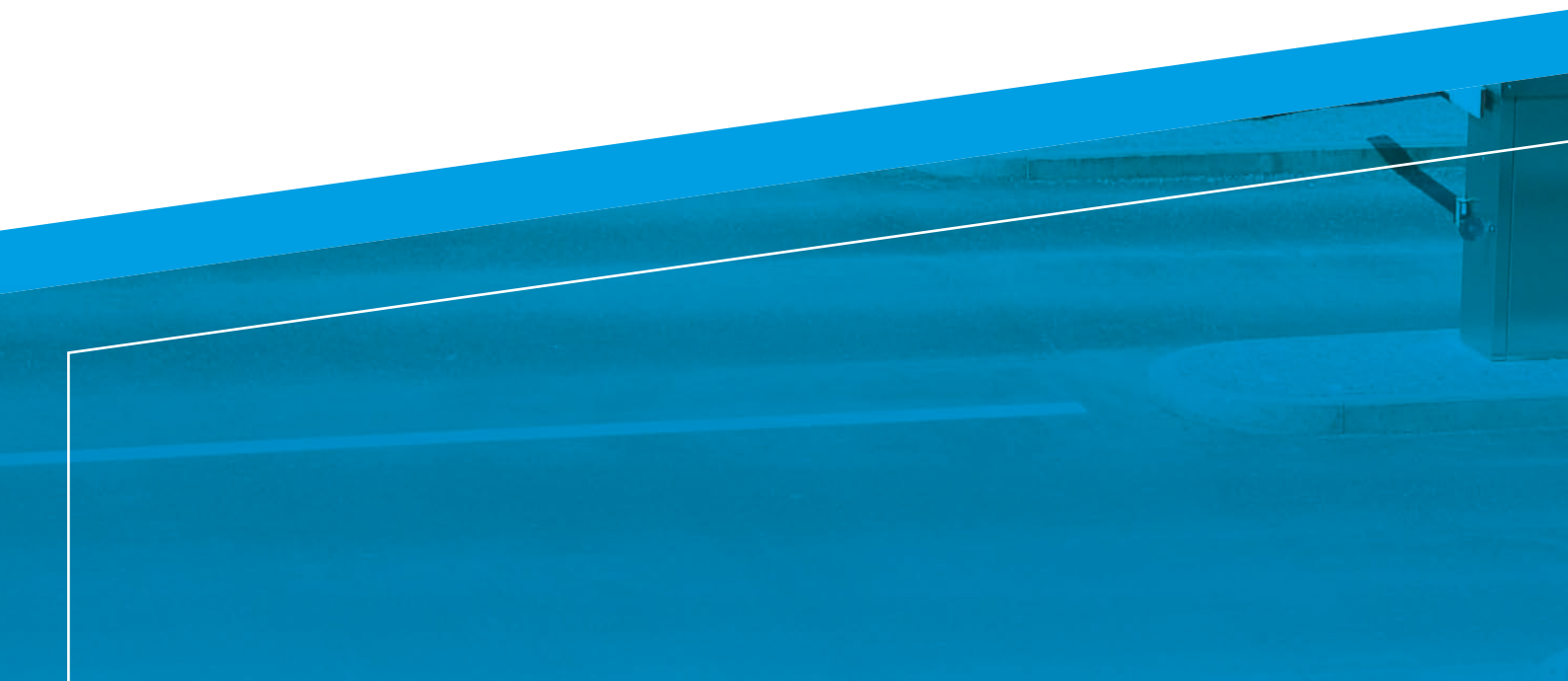
Pharmazeutische Produkte

Die pharmazeutische Industrie ist in ihrer Wertschöpfungskette stark innerhalb Europas integriert. Sie wird durch rechtliche Systeme, Arrangements

zwischen EU-Institutionen, Mitgliedsstaaten und nationalen Behörden auf europäischer Ebene reguliert. Durch den Brexit wären der Zugang und die Distribution von medizinischen Produkten möglichen Verzögerungen ausgesetzt.

Mit dem Austritt des VK fällt das Einfuhrregime für pharmazeutische Produkte zwischen der EU27 und dem VK wahrscheinlich wieder auf WTO-Status zurück. Damit würden zusätzliche Anforderungen für den Import pharmazeutischer Produkte in die EU27 anfallen, wie zum Beispiel besondere Testverfahren und die Bestätigung durch sog. Sachkundige Personen („Qualified Persons“). Zusätzlich könnten pharmazeutische Produkte an mehreren Stellen der Wertschöpfungskette durch Zollanforderungen betroffen sein, was zu weiteren Verzögerungen führt. Zwar beinhaltet das WTO-Pharmaabkommen grundsätzlich eine Zollregelung für die meisten pharmazeutischen Produkte. Jedoch sind nicht alle medizinischen Produkte dort registriert bzw. dadurch abgedeckt. Eine Einzelfallprüfung ist im Zweifel ratsam.

Die Duplikation von regulativen Prozessen für neue oder bestehende Marktzulassungen kann zu Verzögerungen führen und beeinflusst, wie schnell Patienten Medikamente erhalten. Dies gilt es zu vermeiden. In jedem Fall kann durch die Erlaubnis von sogenannten gemeinsamen Verpackungen, sog. „shared packs“, der Vertrieb im VK und der EU27 deutlich erleichtert werden.



Im Zuge des Austritts des VK aus der EU wird die Europäische Arzneimittelagentur (EAA) von London nach Amsterdam verlegt. Trotz aller Vorkehrungsmaßnahmen ist es nicht auszuschließen, dass während der Umzugsphase Verzögerungen in administrativen Vorgängen entstehen. Die britische Regulierungsbehörde, MHRA, leistet als Berichterstatter einen signifikanten Beitrag für die Funktionsweise der EAA. Sollte die MHRA nach einem Brexit nicht länger in Rahmen des europäischen Netzwerks der Arzneimittelagenturen

mitwirken können, würde dies die Kapazität und Expertise für die Bewertung von pharmazeutischen Produkten sowie die Überwachung von Sicherheitsstandards auf europäischer Ebene einschränken. Die britische Regierung hat hier im März 2018 deutlich gemacht eine Einigung prüfen zu wollen, dass eine weitere Zusammenarbeit in der EAA nach einem Brexit möglich ist, inklusive einer Beitragszahlung und Anerkennung der Regeln der Institution ■



Orientierungsfragen zum Thema Marktzugang und Regulierung

Allgemein

- Haben Sie Verträge mit britischen Partnern unter britischer Jurisdiktion?
- Benutzen Sie Chemikalien aus dem VK für Ihre Produktionsprozesse?

Technische Produkte

- Wird in den Verträgen auf den gemeinsamen regulatorischen Rahmen Bezug genommen?

Chemische Produkte

- Haben Sie Ihre bezogenen chemischen Substanzen auf die Frage hin überprüft, ob der Zulieferer im VK ansässig ist und ob dieser jeweilige Zulieferer ggf. federführender Registrant ist?
- Haben Sie überprüft, ob der jeweilige britische Zulieferer eine Niederlassung in der EU27 hat oder plant, eine solche zu gründen, zu der eine Registrierung legal transferiert werden könnte?
- Haben Sie überprüft, ob der jeweilige britische Zulieferer die Registrierung einem Alleinvertreter (OR) im Sinne der REACH-Verordnung übertragen will und kann?
- Haben Sie alternative Bezugsquellen/ Lieferanten (aus der EU27) für vom Brexit betroffene Substanzen geprüft?
- Haben Sie überprüft, ob eine eigene Registrierung als zukünftiger Importeur von eingetragenen chemischen Substanzen sinnvoll erscheint?
- SIEF: Haben Sie alle bestehenden Verträge überprüft, ob diese in Bezug auf Datenübermittlung, Kostenteilung oder jeweilige daraus resultierende Ansprüche angepasst werden müssen?
- Haben Sie überprüft, ob bezogene chemische Substanzen von Nicht-EU-Zulieferern durch britische Alleinvertreter (OR) in der EU vertreten werden und wie diese OR ihren Rechtsstatus in der EU27 sichern werden?
- Haben Sie bezogene zulassungspflichtige Substanzen überprüft, ob diese durch einen britischen Hersteller zugelassen wurden?
- Haben Sie überprüft, ob dieser britische Hersteller eine Niederlassung in der EU27 hat oder plant, eine solche zu gründen, zu der die Zulassung legal transferiert werden könnte?
- Haben Sie überprüft, ob eine eigene kostenintensive Zulassung eine lukrative Option darstellt?
- Falls Erzeugnisse mit SVHC-Gehalt importiert werden, haben Sie sichergestellt, dass jeweils gültige Verpflichtungen in die Verträge mit britischen Partnern hinzugefügt werden, damit die Verpflichtungen gemäß REACH Art.7 (2 ff) erfüllt werden können?
- Falls RDF aus dem VK für Ersatzbrennstoffkraftwerke importiert wird, haben Sie hier Preissteigerungen einkalkuliert bzw. ggfs. die Substituierbarkeit von RDF überprüft?

Besonderheiten: Automobil

- Es besteht die Unsicherheit, ob die Whole Vehicle Type Approval (WVTA)-Zertifizierung weiterhin nach einem Brexit gilt. Haben Sie geprüft, ob Pläne für einen intensivierten Zertifizierungsprozess nach britischen Vorgaben (Personal und Kapitaleinsatz) ratsam sind?
- Für den Fall, dass die „End-of-Life“-Verordnung sowie die Verordnung für elektronischen Abfall und elektronische Ausrüstung (WEEE) nach dem Brexit nicht weiterhin gültig sind: Haben Sie eine Vorabprüfung von verbauten Materialien und deren weitere Verwendung vorgenommen?

Besonderheiten: Pharmazeutische Produkte

- Für den Fall das ein gemeinsames Abkommen für pharmazeutische Produkte nicht abgeschlossen wird: Haben Sie eine Einzelfallprüfung vorgenommen, ob diese Produkte über das WTP-Pharmazieabkommen registriert sind? Sind Produkte nicht zertifiziert, sollte dies angestrebt werden. Ein erhöhter Zertifizierungsaufwand bei der Einfuhr von pharmazeutischen Produkten von VK in die EU27 ist wahrscheinlich.
- Haben Sie Verzögerungen in der Neuregistrierung von pharmazeutischen Produkten eingeplant, sofern die britische Arzneimittelbehörde MHRA nicht länger bei der EAA mitarbeiten kann?

03

Recht und Verträge – zahlreiche Überprüfungen notwendig

Mit dem Austritt aus der EU verlässt das Vereinigte Königreich (VK) auch den gemeinsamen Rechtsrahmen. Dies hat direkte Konsequenzen für das Marken-, Patent-, Wettbewerbs- und Gesellschaftsrecht. Weiterhin sind Lizenzverträge und das Beihilferecht betroffen.

Markenrecht

Wettbewerbsrecht

Gesellschaftsrecht

Das VK will den gemeinsamen Rechtsrahmen der EU (Acquis Communautaire) vor dem Austritt komplett in nationales britisches Recht überführen, um die negativen Folgen des Austritts für die Rechtsanwendung im VK zu mindern. Dazu hat die britische Regierung ein entsprechendes Gesetzgebungsverfahren auf den Weg gebracht. Angesichts einer kontroversen Diskussion im VK ist damit allerdings weder garantiert, dass diese Rechtsübernahme im Detail völlig identisch mit dem EU-Rechtsrahmen sein wird, noch sichergestellt, dass dieses Recht in der Zukunft nicht durch nationale britische Rechtsänderungen abgeändert wird. Das VK hat ausdrücklich entschieden, dass der Austritt aus der Union am 29.03.2019 vollzogen wird. Das VK und die EU haben sich allerdings auf eine zweijährige Übergangsphase nach dem Austritt aus der Union geeinigt. In dieser Zeit soll das EU-Recht im Verhältnis

zum VK wohl prinzipiell fortgelten, wobei Einzelheiten unklar sind.

Das zukünftige Verhältnis zwischen der EU und dem VK nach Ende der Übergangszeit soll derzeit wahrscheinlich mittels eines Handelsabkommens zwischen beiden Seiten geregelt werden. Angesichts zahlreicher unklarer Äußerungen und der ohnehin nötigen Ratifizierungsprozesse erscheint es eher unwahrscheinlich, dass ein Handelsabkommen bis zu dem bisher vorgesehenen Ablauf der Übergangsphase in Kraft treten kann. Insoweit könnte es trotz der Übergangsphase zu einem Bruch in den gegenseitigen Rechtsbeziehungen kommen, falls die avisierte Übergangsfrist nicht entsprechend verlängert werden sollte.

Unionsmarken und Markenrecht

Unionsmarken und Gemeinschaftsgeschmacksmuster gelten im gesamten Gebiet der EU. Unionsmarken entfalten Schutz in der EU aufgrund der unmittelbar geltenden Unionsmarkenverordnung. Nach dem Austritt des VK aus der EU wird die Unionsmarkenverordnung dort nicht mehr anwendbar sein. Dies hätte zur Folge, dass der Markenschutz aus Unionsmarken und Gemeinschaftsgeschmacksmuster im VK enden würde. Zudem dürften britische Rechtsanwälte auch nicht mehr vor dem Amt der Europäischen Union für geistiges Eigentum (EUIPO) auftreten. Nach Vollzug des Brexits werden EU-Marken und EU-Geschmacksmustern im VK nicht mehr anerkannt. Es wird daher erforderlich sein, neue nationale Marken im VK anzumelden, um Markenschutz zu erlangen. Das VK könnte allerdings im Rahmen der Austrittsverhandlungen die Weitergeltung der geschützten Marken und Geschmacksmuster oder die Aufspaltung der geschützten Marken und Geschmacksmuster in zusätzliche nationale Schutzrechte vereinbaren. Es bleibt abzuwarten, welche Regelungen im Rahmen der Austrittsverhandlungen getroffen werden. Unternehmen sollten sich auf unterschiedliche Varianten vorbereiten.

Lizenzverträge

Der Brexit könnte auch Auswirkungen auf Lizenzverträge haben, wenn sich diese auf die EU als Lizenzraum berufen. Möglicherweise ist es notwendig, ergänzende und klarstellende Vereinbarungen mit den Lizenzpartnern zu treffen.

Patentrecht

Der Austritt des VK aus der EU wird keine Auswirkungen auf das europäische Patent haben. Bei dem europäischen Patent handelt es sich um ein Bündel nationaler Patente. Es hat in den Staaten, die bei der Anmeldung angegeben wurden, dieselbe Wirkung wie ein nationales Patent. Die Mitgliedschaft in der EU ist keine Voraussetzung für die Beantragung des Europäischen Patents.

Anders gestaltet sich die Situation beim Europäischen Patent mit einheitlicher Wirkung. Das geplante Europäische Patent mit einheitlicher Wirkung, sog. EU-Einheitspatent, ist als gesamteuropäisches Schutzrecht konzipiert und soll nach der Erteilung durch das Europäische Patentamt in der gesamten EU einheitliche Gültigkeit

haben. Der Ratifizierungsprozess ist derzeit noch nicht abgeschlossen. Eine Inkraftsetzung setzt die drei Mitgliedsstaaten mit der höchsten Anzahl an Europäischen Patenten, zu denen derzeit auch das VK gehört, voraus. Zwar würde nach einem Brexit der nächstgrößte Mitgliedsstaat einrücken, wegen der Verkleinerung des territorialen Schutzbereiches würde aber das Europäische Einheitspatent an Attraktivität verlieren. Dies kann zum Scheitern des Einheitspatents führen.

Wettbewerbsrecht

Die Regelungen gegen den unlauteren Wettbewerb basieren in der Europäischen Union auf einer EU-Richtlinie. Die Mitgliedsstaaten haben die Richtlinie durch nationale Gesetze umgesetzt. Der Austritt des VK aus der EU würde auf nationaler Ebene zunächst keine Änderungen des Rechts gegen den unlauteren Wettbewerb bewirken.

Die Vorgaben des EU-Wettbewerbsrechts ergeben sich im Wesentlichen aus den Art. 101 - 102 AEUV und der EU-Fusionskontrollverordnung (FKVO / VO 139/2004/EG). Diese Vorschriften werden nach Vollzug des Austritts zwar grundsätzlich keine Anwendung mehr auf das VK finden. Allerdings gelten die Vorgaben der Artikel 101-102 AEUV für alle Sachverhalte, die spürbare Auswirkungen auf die Wettbewerbsverhältnisse und den Handel in der EU haben können, unabhängig davon, wo sie erfolgen. Kartellabsprachen und missbräuchliche Verhaltensweisen eines marktbeherrschenden Unternehmens im VK, die sich auf die EU auswirken, könnten also weiterhin durch die EU-Kommission geahndet werden. Für Kartellschadenersatzansprüche hätte es zur Folge, dass Kläger einen in der EU festgestellten Kartellrechtsverstoß vor einem britischen Gericht selbst beweisen müssten, da die Bindungswirkung von in der EU vorangegangenen Behörden- oder Gerichtsentscheidungen entfällt.

Auch nach der FKVO ist nur maßgeblich, ob die an einem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen die festgelegten Umsatzschwellenwerte überschreiten und in erheblichem Umfang in der EU tätig sind. Der Sitz der beteiligten Unternehmen ist hierfür irrelevant. Allerdings wird das in der FKVO geregelte One-Stop-Shop-Verfahren im Falle des Brexits keine Wirkung mehr für das VK entfalten. Das heißt, dass bei Sachverhalten, die unter EU- und britische Fusionskontrollvorgaben fallen, die ausschließliche Zuständigkeit der Kommission bezüglich der Freigabe von Zusammenschlüssen

mit EU-weiter Dimension nicht mehr gegeben ist. Ein Anmeldeerfordernis für geplante Zusammenschlüsse wäre im VK nicht mehr gegeben. Allerdings besteht das Risiko einer nachträglichen Auflösung der Fusion, sofern keine Anmeldung erfolgt. Insofern sind zusätzliche Anmeldungen auf freiwilliger Basis bei den entsprechenden britischen Behörden zur rechtlichen Absicherung ratsam.

Beihilferecht

Die Vorgaben des Beihilferechts ergeben sich im Wesentlichen aus den Art. 107 ff. AEUV. Diese Vorschriften werden nach Vollzug des Austritts grundsätzlich keine Anwendung mehr auf das VK finden. Unter Beihilfen versteht man staatliche Unterstützungsleistungen, z. B. Subventionen oder Steuererleichterungen, die zu einer Verzerrung des Wettbewerbs führen. Sie sind innerhalb der EU grundsätzlich verboten und nur in Ausnahmefällen zulässig. Im Falle des Brexits könnte VK großzügigere Hilfen ohne Kontrolle durch die EU-Kommission durchsetzen. Die einzige Eingrenzung würde dann durch die WTO-Subventionsregeln gegeben werden.

Gesellschaftsrecht

Innerhalb der EU gilt die in Art. 49 AEUV verankerte Niederlassungsfreiheit. Diese gilt gemäß Art. 54 AEUV auch für Gesellschaften. Die Niederlassungsfreiheit ermöglicht es den in EU-Mitgliedsstaaten gegründeten Gesellschaften, Zweigniederlassungen in anderen Mitgliedsstaaten zu gründen. Dabei verlieren diese Gesellschaften die ihnen nach dem Recht des Gründungsstaates zukommende Rechtsfähigkeit nicht, sondern verlegen diese in einen anderen EU-Mitgliedsstaat. Mit dem Austritt des VK aus der EU werden die vier Grundfreiheiten des europäischen Binnenmarktes, zu denen auch die Niederlassungsfreiheit gehört, auf britische Limiteds nicht mehr anwendbar sein.

Für die Neugründungen von Gesellschaften nach dem Brexit bedeutet dies, dass eine Gründung nach englischem Recht nur dann erfolgen kann, wenn der Verwaltungssitz der Gesellschaft tatsächlich im VK liegen soll. Den bereits bestehenden, nach englischem Recht gegründeten Gesellschaften, deren Verwaltungssitz in Deutschland liegt, droht die Nichtanerkennung als ausländische Kapitalgesellschaft. Mangels Einhaltung der deutschen Gründungsvorschriften würde die Nichtanerkennung zu einem automatischen Rechtsformwechsel einer Limited zu einer deutschen Personengesellschaft mit der damit einhergehenden unbeschränkten persönlichen Haftung führen. Bei einer Ein-Personen-Limited käme es zur automatischen Rechtsnachfolge des einzigen Gesellschafters. Sollte das VK Mitglied des EWR werden, würde aufgrund der in Art. 31, 34 des EWR-Abkommens normierte Niederlassungsfreiheit die Anerkennung britischer Gesellschaften weiterhin möglich sein. Letztendlich ist der zukünftige Status der deutschen Unternehmen in der Rechtsform „Limited“ allerdings vom finalen Austrittsabkommen abhängig.

Rechtsgrundlage für die Europäische Aktiengesellschaft (SE) ist die Verordnung über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE-VO). Die SE-VO unterscheidet zwischen den Begriffen „Sitz“ einerseits und „Hauptverwaltung“ andererseits. Die SE-VO sieht vor, dass eine SE dem Recht des „Sitzstaats“ untersteht. Für eine englische SE hätte der Austritt des VK aus der EU erhebliche Folgen. Mit Austritt des VK aus der EU verliert die SE-VO dort ihre Geltung. Die Gesellschaften, die im VK als SE firmieren, werden ihren Status als Europäische Aktiengesellschaft verlieren. Für sie besteht lediglich die Möglichkeit eines Formwechsels in eine englische Aktiengesellschaft. Für eine SE mit Sitz in Deutschland wird sich aus rechtlicher Sicht nichts ändern. Sie untersteht dem deutschen Recht, selbst wenn sie ihre Hauptverwaltung in das VK verlegt haben sollte. ■

Orientierungsfragen zum Thema Rechtsfolgen und Verträge

Allgemein

- Haben Sie Verträge mit britischen Partnern, die britischem Recht bzw. britischer Gerichtsbarkeit unterliegen?

Verträge

- Haben Sie laufende Verträge mit britischen Partnern überprüft, insbesondere mit Blick darauf, ob sie über den 29. März 2019 hinaus gelten?
- Soweit Verträge mit britischen Partnern über den 29. März 2019 hinaus gelten: Haben Sie geprüft, inwieweit Folgen des Wegfalls der EU-Mitgliedschaft des VK einschließlich der Grundfreiheiten des Binnenmarktes im VK ggf. aufgefangen oder abgemildert werden können (soweit möglich, insb. durch ergänzende vertragliche Vereinbarungen)?
- Haben Sie dabei berücksichtigt,
 - inwieweit die Folgen des Wegfalls der EU-Mitgliedschaft des VK durch eine etwaige Übergangsregelung zwischen der EU und dem VK temporär aufgeschoben werden?
 - was für die Zeit nach dem Wegfall der Übergangsregelung – etwa im Hinblick auf ergänzende oder neue vertragliche Vereinbarungen – zu veranlassen ist?
- Soweit Verträge Bezug auf einen gemeinsamen regulatorischen Rahmen nehmen: Haben Sie geprüft,
 - ob dieser nach dem EU-Austritt des VK bzw. einer etwaigen Übergangsphase fortbesteht?
 - falls nein, inwieweit negative Folgen des Wegfalls eines solchen Rahmens evtl. durch vertragliche Vereinbarungen aufgefangen oder abgemildert werden können?
- Haben Sie beim Abschluss neuer Verträge überprüft, ob der vom VK angekündigte Austritt aus der EU am 29. März 2019 von vornherein mitbedacht wurde?
- Haben Sie überprüft, inwieweit dabei Besonderheiten der avisierten Übergangsphase des Verhältnisses zwischen der EU und dem VK zu berücksichtigen sind – sofern dies absehbar ist? Die Regeln sollten passgenau auf den jeweiligen Vertragsinhalt zugeschnitten sein. Ein Muster, das alle Vertragsgestaltungen abdeckt, erscheint kaum zweckmäßig.
- Haben Sie im Interesse der Risikominimierung auf eine möglichst sorgfältige und rechtssichere Formulierung etwaiger ergänzender oder neuer vertraglicher Vereinbarungen und Geschäftsbedingungen geachtet?

Markenrecht

- Ist der Markenschutz auf Grundlage europäischen Rechts eingetragen? Wurde geprüft, ob die Beantragung eines britischen Markenschutzes notwendig ist?
- Haben Sie Ihre im VK gültigen geistigen Eigentumsrechte, Patente und geschützten Marken kontrolliert? Die EU-rechtlich geschützten Marken bleiben bestehen. Das VK muss jedoch einen neuen Regulierungsschutz geistigen Eigentums aufstellen.
- Gibt es in Verträgen oder Lizenzen oder markenrechtlichen Abgrenzungen Anpassungs- oder Klarstellungsbedarf zu territorialen Regelungen?

Gesellschaftsrecht

- Ist Ihre Gesellschaft in einer britischen Gesellschaftsrechtsform oder gehört eine britische Gesellschaft (z.B. VK-Limited) mit Verwaltungssitz in Deutschland zur Unternehmensgruppe? Wenn ja, wurde ein Wechsel der Rechtsform geprüft? Es liegt an den Gesellschaftern, rechtzeitig Vorsorge zu treffen. Insofern ist in erster Linie an einen grenzüberschreitenden Formwechsel in oder eine grenzüberschreitende Verschmelzung auf eine deutsche GmbH anzudenken.
- Im Hinblick auf gestiegene Unsicherheiten in Kosten- und Umsatzrechnungen: Wurden rechtliche und steuerliche Auswirkungen überprüft?

04

Steuern und Rechnungslegung – höhere Belastung zu erwarten

Mit dem Brexit wird das gemeinsame EU Umsatzsteuer-Erstattungssystem seine Gültigkeit für Geschäfte zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich (VK) verlieren. Erhöhte Mehrwertsteuerbelastungen für deutsche Unternehmen im VK sind die Folge. Ebenso werden ausgeschüttete Gewinne britischer Unternehmen deutschem Ertragssteuerrecht unterliegen. Weiterhin werden Doppelbesteuerungsverfahren kosten- und zeitaufwändiger.

Aus Praktikabilitätsgründen sollte eine geplante Übergangsfrist am 31. Dezember eines Jahres enden, sodass mit dem Beginn des neuen Rechnungsjahres die Umstellung erfolgt. Sollte es nicht zu Übergangsfristen kommen, droht ein hoher Zeitdruck für die Einhaltung gesetzlichen Pflichten. Im schlimmsten Fall wird dies zu Steuernachzahlungen führen.

Die Umstellungen bei der Rechtsform – im VK nach britischem Recht gegründete Limiteds mit Geschäftsführung in Deutschland und Europäische Gesellschaften (SE) im VK verlieren die Anerkennung – haben ebenfalls steuerliche Auswirkungen. Ein Wechsel der Rechtsform führt zur Aufdeckung der stillen Reserven. Die Frist zu Verjährung der Aufdeckung der stillen Reserven dauert länger als die geplante Übergangsphase. Hier ist ein über die allgemeine Übergangsphase verlängerter Übergangszeitraum, verbunden mit einer Ratenzahlung der Steuerzahlungen, aus Unternehmenssicht erforderlich.

Umsatzsteuer

Das EU-Umsatzsteuer-Erstattungssystem für Umsatzsteuerpflichtige, die im Staat des Erstattungsanspruchs steuerlich nicht erfasst sind, findet nach dem Brexit keine Anwendung mehr. Sofern keine anderes Erstattungsverfahren etabliert wird, unterliegen Unternehmen aus den EU27 im VK und umgekehrt einer finalen Mehrwertsteuerbelastung. Ebenso wird das VK wahrscheinlich nicht mehr am EU-MIAS (MwSt-Informationsaustauschsystem) teilnehmen. Als Folge fehlt die Bestätigung, dass der Erwerber im VK ein umsatzsteuerpflichtiger Unternehmer ist, über die Umsatzsteuernummer und es erfolgt eine Reklassifizierung des Exports nach Drittstaatenregelung. Für Waren, die nach dem Brexit in das VK gesendet oder von dort bezogen werden, wird Einfuhrumsatzsteuer fällig.

Gewerbesteuer

Eine automatische Korrektur des Gewerbeertrags um aus dem VK empfangenen Dividenden findet gemäß Gewerbesteuergesetz nach dem Brexit nicht mehr statt. Daher ist es möglich, dass ausgeschüttete Gewinne aus dem VK in Deutschland der Gewerbesteuer unterliegen.

Doppelbesteuerung

Die EU-Schiedskonvention zur Beilegung von Doppelbesteuerungsfällen sowie die jüngst beschlossene Richtlinie über Verfahren zur Beilegung von Besteuerungsstreitigkeiten in der Europäischen Union sind nach dem Brexit nicht mehr anwendbar. Es erfolgt ein Rückfall auf das bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen. Sofern das VK mit den EU27 keine Einigung über die weitere Anwendung der EU spezifischen Verfahren findet, wird die Lösung von Doppelbesteuerungsfällen kosten- und zeitaufwändiger ■

Orientierungsfragen zum Thema Steuern und Rechnungslegung

Allgemeines

- Britische sowie Unternehmen in der EU27 sind verpflichtet bei grenzüberschreitenden Lieferungen Einfuhrumsatzsteuer zu entrichten. Wurden entsprechende Anpassungen in der Cashflow-Planung vorgenommen? Wurden entsprechende Liquiditätsverringernungen auch bei britischen Partnern berücksichtigt?
- Hat Ihr Unternehmen die Rechtsform einer Limited oder hat eine Tochtergesellschaft diese Rechtsform? Haben Sie für einen möglicherweise notwendigen Wechsel der Rechtsform Rücklagen gebildet? Die Rückwirkungsfrist beträgt in diesem Fall sieben Jahre.
- Wurde in den letzten zehn Jahre eine Restrukturierung mit einer britischen Partnerfirma durchgeführt? Falls ja, sollten für eventuelle Steuerrückforderungen Rücklagen gebildet werden.

05

Finanzierung – Zugänge und Abläufe werden schwieriger

Es ist damit zu rechnen, dass der Brexit zu weniger effizienten und vor allem in der Übergangszeitraum kostenintensiveren Finanzmärkten führen wird. Wird kein Übereinkommen für bisherige Regelungen geschlossen, ist mit höheren Kosten für bestehende Transaktionen zu rechnen. Im Extremfall könnten sogar bestehende Kredite frühzeitig abgewickelt werden müssen.

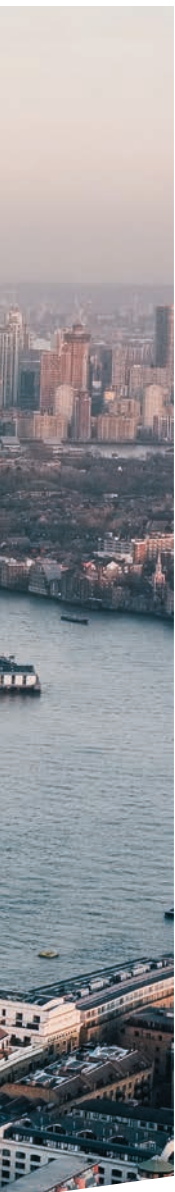
Kreditverträge
Derivate
Versicherungen

Der Banken- und Versicherungssektor ist im besonderen Maße durch den Ausstieg des Vereinigten Königreichs (VK) aus der EU betroffen. Beginnend mit den Folgen auf den Derivatemarkt, Kapitalanforderungen und das Kreditgeschäft ergeben sich auch für Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes zahlreiche Auswirkungen.

Auswirkungen auf Finanzinstitute

Finanzinstitute, die in einem der EU-Mitgliedsstaaten oder einem EWR-Vertragsstaat zugelassen sind, sind berechtigt, ihre Finanzdienstleistungen auch in einem anderen Mitgliedsstaat anzubieten. Basis dafür ist der sogenannte „Europäische Pass“. Die Lizenz der nationalen Aufsichtsbehörde reicht aus, um in der gesamten EU tätig zu sein. Mit dem Austritt des VK aus der EU finden die vom VK ausgestellten Zulassungen in der EU keine Anerkennung mehr, d.h. die zugelassenen

Finanzdienstleister verlieren den EU-Pass. Damit wird es für britische Kreditinstitute nicht mehr möglich sein, auch außerhalb des VK tätig zu werden, ohne eine neue Zulassung für die jeweilige Tätigkeit oder das jeweilige Finanzprodukt in einem EU-Staat zu beantragen. Hiervon betroffen sind auch ausländische Kreditinstitute, die ihre europäischen Niederlassungen im VK gegründet haben. Der Austritt des VK aus der EU wird gleichzeitig dazu führen, dass gleichermaßen Kreditinstitute mit Sitz außerhalb des VK nicht mehr auf Grundlage des ‚Europäischen Passes‘ auf dem britischen Markt werden agieren können. Offen ist, ob das VK eine Sonderregelung zulässt. Direkte Auswirkungen ergeben sich für Clearing-Häuser. Unter Umständen sind Auswirkungen auf die Bankenliquidität und die Finanzmarktstabilität möglich.



Betroffen sein könnten auch Benchmarks. Sie dienen als wichtige Orientierungsgröße für die Abwicklung von Krediten und Derivaten. Eine besondere Rolle spielt hier der LIBOR. Eine mögliche Revision von Verträgen mit LIBOR-Benchmark kann zu Mehrkosten für mittelständische Kunden führen. Ob es dazu kommen wird, ist derzeit jedoch nicht zweifelsfrei absehbar.

Es ist sehr wahrscheinlich, dass das VK nach der Übergangsphase auf Drittlandstatus im Bereich Finanzmärkte zurückfällt. Ein potentiell Abweichen von Standards bei Kapitalanforderungen, in der Finanzaufsicht und im Derivatehandel kann einem wechselseitigen Marktzugang im Wege stehen. Um dies zu vermeiden könnten europäische und nationale Aufsichtsbehörden angehalten werden, bestehende langfristige Finanzoperationen, z.B. Kredite, über das Datum des Austritts hinaus zu erlauben. Weitere Folgen könnten höhere Eigenkapitalabsicherungen der Banken sein, die als Kostenübertragungen an die Kunden weitergegeben werden.

Versicherungswirtschaft

Für Versicherungsgesellschaften und Versicherungsvermittler gilt innerhalb der EU und des EWR das sogenannte „Herkunftslandprinzip“. Damit benötigen die Versicherer bzw. die Vermittler nur eine Erlaubnis in dem Land, in dem sie ihren Sitz haben, um auch in anderen EU-Mitgliedsstaaten bzw. EWR-Vertragsstaaten tätig sein zu können. Die Versicherer bzw. Vermittler sind lediglich verpflichtet, der jeweils zuständigen nationalen Aufsichtsbehörde ihre Tätigkeit anzuzeigen. Der Austritt des VK aus der EU wird zum Wegfall dieses Privilegs führen und eine entsprechende Erlaubnis für die Tätigkeit im VK bzw. in einem EU-Mitgliedsstaat erforderlich machen. Für bestehende Versicherungspolice britischer Versicherer besteht somit Rechtsunsicherheit, sofern keine Regelungen getroffen werden. Betroffen dürften insbesondere Verträge mit langen Laufzeiten sein ■

Orientierungsfragen zum Thema Finanzierung

Allgemeines

- Haben Sie Bankkonten oder laufende Kredite bei britischen Finanzinstituten?
- Wurde überprüft, inwieweit eventuelle Kreditengpässe im VK das eigene Unternehmen betreffen?
- Wurden Finanzierungsvereinbarungen auf mögliche Kreditengpässe im Rahmen des Brexits angepasst?
- Sind durch eine Veränderung der Unternehmensform die steuerlichen Grundlagen geändert worden? Wurden diese in der Unternehmensfinanzierung berücksichtigt?
- Haben Sie Frühwarnindikatoren definiert, die Ihnen eine Veränderung der Gesamtlage anzeigen?

Cashflow

- Wie beeinflusst der Brexit den Cashflow Ihres Unternehmens? Wie finanzieren Sie finanzielle Engpässe?

Finanzielle Beziehung zum Vereinigten Königreich

- Sind Sie auf Partnerschaften im VK angewiesen, um bestimmte Finanzierungsquellen zu erschließen? Ggfs. sollten alternative Möglichkeiten geprüft werden.
- Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass Finanzierungsquellen die durch den Brexit ausfallen, schwerer zugänglich sind?
- Haben Sie überprüft, ob Sie zum Zeitpunkt des Brexits Kredite von britischen Kreditgebern besitzen?
- Es besteht die Gefahr, dass Kredite von britischen Kreditgebern bei einem harten Brexit vorzeitig zurückgezahlt werden müssten. Haben Sie dies bei der Aufnahme von Krediten berücksichtigt?
- Haben Sie mit bestehenden Kreditgebern aus dem VK über Kreditsicherheiten im Falle eines harten Brexits gesprochen?
- Haben Sie alternative Anbieter aus der EU27 für Ihre Kreditnachfrage analysiert?

Investitionen

- Besteht angesichts des Brexits erhöhter Investitionsdruck?
- Wie sind Ihre Investitionspläne vom Brexit betroffen (positiv, wie negativ)?
- Wie beeinflusst Kapitalmarktvolatilität Ihre Investitionsplanungen?
- Haben Sie alternative Kapitalquellen überprüft, falls ein Risiko in der Investitionsplanung entsteht?
- Besteht aus dem Brexit heraus ein höherer Refinanzierungs- oder Investitionsbedarf?

Derivate

- Wissen Sie genau, ob Sie clearingpflichtige Derivate nutzen? Halten Sie im Zweifelsfall eine Rücksprache mit Kundenberater der Bank! Klären Sie, ob Anpassungen nötig sind.
- Fragen Sie nach, ob Sie außerbörslich gehandelte Derivate (OTC-Derivate) über den Finanzplatz London abwickeln. Klären Sie, welche Auswirkungen sich daraus für Ihr Risikomanagement ergeben.
- Haben Sie in künftigen Planungen eventuelle Preisanpassungen hinreichend berücksichtigt?

Versicherungen

- Haben Sie über britische Versicherer Versicherungspolice abgeschlossen? Ggfs. sollte hier die Prüfung von Alternativen erwogen werden, um Rechtsunsicherheiten zu vermeiden.

Transport und Logistik – Wertschöpfungsverbünde in Gefahr

Alle Auswirkungen, die das zukünftige Zollverhältnis zwischen der EU27 und dem Vereinigten Königreich (VK) betreffen, haben unmittelbare Folgen auf den Transportsektor und damit auf Wertschöpfungsketten. Nahezu alle Transportwege sind hiervon betroffen und es ist mit rechtlichen Unsicherheiten und steigenden Transportkosten zu rechnen.

Die Sicherstellung des freien Verkehrs zwischen dem VK und der EU27 ist für die engverbundene Wirtschaft von zentraler Bedeutung. Auswirkungen auf Wertschöpfungsverbünde sind durch die Unsicherheit der Brexit-Verhandlungen und die finalen Entscheidungen nicht vollständig absehbar.

Eine besondere Rolle spielt hier der reibungslose Ablauf von Transport- und Logistikdienstleistungen. Alle Auswirkungen, die das zukünftige Zollverhältnis zwischen der EU27 und dem VK betreffen, haben unmittelbare Folgen auf den Transportsektor. Die Wiedereinführung von Zolltarifen und Zollverfahren hat für den Transportsektor massive Auswirkungen. Es werden zusätzliche Lagerflächen und zusätzliches Personal benötigt. Außerdem muss die IT-Infrastruktur für den grenzüberschreitenden Handel ins VK ausgebaut werden. Die entstehenden Kosten und die benötigte Zeit für die Anpassungen werden sich direkt auf die Kostenstruktur von Transporten sowie die Wettbewerbssituation auswirken. Zusätzliche Lagerkapazitäten sind für die Sicherstellung der Warenanlieferung ratsam. Unternehmen müssen sich auf höhere Logistikkosten einstellen.

Des Weiteren besteht durch die unklare politische Ausrichtung große Unsicherheit, welche Routen oder Transportwege eine verlässliche Alternative zu derzeitigen Wegen darstellen. Dies gilt z.B. für die Seehäfen Dover, Holyhead oder den Eurotunnel.

Luftfahrt und Tourismus

Der Luftfahrtsektor profitiert von dem gemeinsamen europäischen Luftraum. Durch den Austritt des VK verliert das Land Zugang zum gemeinsamen europäischen Luftverkehrsraum (ECAA), sofern kein anderes Abkommen geschlossen wird. Mit dem Austritt des VK könnten

britische Fluggesellschaften ihren freien Zugang zum europäischen Luftraum verlieren. Ebenso könnte dies den Wettbewerb in der Luftfahrt einschränken, was wiederum zu steigenden Preisen für den Personenverkehr und Luftfracht sowie zu einer Reduktion von Anbietern führen könnte. Eine Alternative wäre hier ein gemeinsames offenes und freies Luftverkehrsabkommen. Dieses war jedoch noch nicht Thema in offiziellen Verhandlungen. Ebenso ist die zukünftige Zugehörigkeit des VK zur EU-Flugsicherheitsbehörde weiterhin fraglich, was zu doppelten Regulierungen und somit zu erhöhten Kosten für Flugbetreiber und Endkunden führen würde.

Straße

Im Gegensatz zum Handel mit Drittstaaten, der nahezu ausschließlich durch Container abgewickelt wird, wird der Handel zwischen der EU27 und dem VK zu 45 Prozent durch Lastkraftwagen durchgeführt, die über Züge und Fähren in das VK transportiert werden. Derzeit werden für weniger als ein Prozent des Warentransports via LKW, der über Dover oder den Eurotunnel abgewickelt wird, Zollkontrollen durchgeführt.⁵ Durch die zusätzlichen Zollkontrollen werden insbesondere die Häfen in Dover und Holyhead sowie der Eurotunnel betroffen sein. Über sie wird fast die Hälfte des Gesamtwerts des britischen Handels abgewickelt.⁶ Ebenfalls werden die Verladestationen in Frankreich und Belgien mit Kapazitätsproblemen konfrontiert sein. Dies kann zu Verzögerungen in der Lieferkette führen.

⁵ IFG, Implementing Customs: Brexit, https://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/IfG_Brexit_customs_WEB_0.pdf (accessed on 9. January 2018).

⁶ IFG, Implementing Customs: Brexit, https://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/IfG_Brexit_customs_WEB_0.pdf (accessed on 9. January 2018).

Der Straßentransportsektor ist durch umfangreiche EU-Gesetzgebung gekennzeichnet. Die Zertifizierung als Transportunternehmer sowie die Zugangskriterien zum europäischen Markt sind durch EU-Gesetzgebung geregelt. Die Gültigkeit dieser Regelungen im VK wird durch den Brexit in Frage gestellt. Zusätzlich ist es unsicher, ob Verfahren zur gemeinsamen Anerkennung von Fahrzeuglizenzen oder Führerscheinerkennungen ihre Gültigkeit behalten werden. Ungleichheiten in den regulatorischen Vorgaben führen zu Anpassungskosten und bürokratischen Aufwand für Transporteur, Herstellern sowie Zulieferern und haben zudem das Potential den Handel zwischen dem VK und der EU27 einzuschränken.

Es ist unklar, ob nach dem Austritt des VK sich die britischen Abgaswerte weiterhin an der EU-Vorgaben orientieren werden. Dies betrifft ebenfalls die geplanten Veränderungen im Emissionsrecht für 2025/2030. Hierbei sollen nach derzeitigen Plänen ebenfalls die tatsächliche Fahrtemission (Real Driving Emission) berücksichtigt werden.

See

Der maritime Transportsektor verfügt innerhalb der EU über einen stark regulierten Rechtsrahmen. Anstelle der EU-Richtlinien zur maritimen Kabotage (EU 3577/92) und zur Anwendung des Grundsatzes des freien Dienstleistungsverkehrs auf die Seeschifffahrt (EU 4055/86) würde im Falle eines harten Brexit die Genfer Konvention zum Internationalen Regime von Seehäfen Anwendung finden. Diese Konvention ist allerdings nur von 17 Mitgliedsstaaten ratifiziert worden. Küstenschifffahrt und sogenannte Feeder Services, also Schiffe, die als Zulieferer und Verteiler für große Seeschiffe und Seehäfen tätig sind, werden in der Konvention explizit ausgeschlossen. Für die Feeder-Schifffahrt bleibt die Frage offen, ob für diese Schiffe das Unionsflaggenrecht gilt

oder nicht. Die nationalen Gesetzgebungen der EU-Staaten zur Feeder-Schifffahrt unterscheiden sich hier. Sollte das Unionsflaggenrecht nicht auf Feeder-Schiffen angewendet werden, ist mit Kostensteigerungen zu rechnen. Andernfalls ist mit Kostensteigerungen für Seefracht nach dem Brexit zu rechnen.

Ähnlich wie im Automobilverkehr könnte der Schiffsverkehr durch gesteigerte EU-Emissionsrichtlinien betroffen sein, die zu einem Wettbewerbsnachteil europäischer Flotten gegenüber britischen Schiffen führen könnten.

Schiene

Die EU-Gesetzgebung zum Schienenverkehr basiert auf vier Paketen zur Schaffung eines gemeinsamen europäischen Binnenmarkts. Ebenfalls werden technische Standards des Schienenverkehrs und der Bahnindustrie durch EU-Gesetzgebung legislativ und operativ durch die Europäische Eisenbahnagentur (European Union Agency for Railways, EUAR) sichergestellt. Im Falle eines harten Brexits kann der gesamte Bahnsektor von strengeren Auflagen und divergierenden regulatorischen Voraussetzungen betroffen sein. Dies kann zu Kostensteigerungen des Schienentransports sowie Produktanpassungen innerhalb der Bahnindustrie und seinen Zulieferern führen.

Bereits heute ist die Schieneninfrastruktur zwischen der EU27 und dem VK sehr stark beansprucht. Durch die zu erwartenden Zollverfahren an der Grenze zwischen der EU27 und dem VK ist mit Zugverspätungen und damit einhergehenden Verzögerungen im Warentransport zu rechnen. Da insbesondere der Bau neuer Schieneninfrastruktur einen längeren Vorlauf benötigt, ist von Engpässen auf der Schiene direkt nach dem Brexit auszugehen ■

Orientierungsfragen zum Thema Wertschöpfungsverbünde und Transport

Allgemein

- Strukturieren Zulieferer bzw. Kunden aus dem VK Ihre Produktionsstätten um und wollen in Zukunft in Kontinentaleuropa produzieren? Bestehen solche Pläne bei Ihren Geschäftspartnern?
- Sind neue Kunden bzw. Zulieferer durch deren Standortverlegung für Ihr Geschäftsmodell interessant?
- Bei Produktion im VK: Können Sie kurzfristig auf Lieferanten vor Ort umstellen, um Importkosten zu reduzieren? Sind entsprechende Kapazitäten vorhanden?

Lagerhaltung

- Im Fall eines harten Brexits: Haben Sie die Notwendigkeit zusätzlicher Lagerkapazitäten im VK zur Aufrechterhaltung von Lieferketten überprüft?
- Im Fall eines harten Brexits: Sollte der Ausbau von Lagerkapazitäten keine Option sein, haben Sie in Ihren Kalkulationen steigende Logistikkosten eingeplant?

Transport

- Haben Sie Ihre bisherigen Lieferbeziehungen in das VK hinsichtlich wahrscheinlicher Kostensteigerungen im Falle eines Brexits ohne Sicherstellung von regulatorischer Harmonisierung hin überprüft?

Luftverkehr

- Haben Sie angesichts der Unsicherheit, ob nach einem Brexit britische Luftfahrtunternehmen freien Zugang zum europäischen Luftraum haben werden, bestehende Partner sowie Verträge im Bereich Luftfracht überprüft?

07

Datenverkehr und Technologie – rechtskonforme Lösungen gefragt

Gegenwärtig findet 75 Prozent des grenzüberschreitenden britischen Datenverkehrs mit der EU27 statt. Industrielle Wertschöpfungsketten sind zunehmend von einem funktionierenden Datenfluss abhängig. Unternehmen sollten vor allem die Datenübermittlung rechtskonform gestalten.

Datenschutz EU-Grundverordnung

Die europäischen Vorgaben zum Datenschutz ergeben sich aus der Datenschutzrichtlinie (95/46/EG), die ab 25. Mai 2018 von der Datenschutzgrundverordnung (DS-GVO; Verordnung 2016/679) abgelöst wird. Die DS-GVO verfolgt das Ziel, das EU-Datenschutzrecht zu harmonisieren und ein einheitliches Schutzniveau für personenbezogene Daten in der gesamten EU zu schaffen. Mit Geltung der DS-GVO ist ein Datentransfer innerhalb der EU rechtlich problemlos möglich, der Datentransfer an Drittländer hingegen nur unter bestimmten Voraussetzungen. Damit soll das unionsweit gewährleistete Schutzniveau für natürliche Personen beim Datentransfer in ein Nicht-EU Land gewährleistet werden.

Nach dem Austritt aus der EU wird das Vereinigte Königreich (VK) aus datenschutzrechtlicher Sicht zu einem Drittland, sodass die Regeln der DS-GVO zur Übermittlung personenbezogener Daten an Drittländer oder an

internationale Organisationen (Art. 44 bis 50 DS-GVO) gelten. Eine Übermittlung personenbezogener Daten darf nur stattfinden, wenn der Verantwortliche oder der Auftragsverarbeiter die in der DS-GVO dafür vorgesehenen Bedingungen einhält. Folgende Wege sind hierfür möglich:

Sofort und während der Übergangsphase zur Verfügung stehen:

- Einwilligung sämtlicher betroffener Personen
- EU-Standardvertragsklauseln (SCCs, Art. 46 Abs. 1 DS-GVO): Die EU-Kommission hat drei verschiedene Varianten von SCCs erlassen, die auf der Internetseite der EU-Kommission zu finden sind.⁷

⁷ Stakeholder Notice from the European Commission on Withdrawal of the United Kingdom and EU rules in the field of data protection, 9.1.2018: http://ec.europa.eu/newsroom/just/item-detail.cfm?item_id=611943

- Verbindliche interne Datenschutzvorschriften (BCRs, Binding corporate rules, Art. 47 DS-GVO, die von der zuständigen Aufsichtsbehörde genehmigt werden können und für die gesamte Unternehmensgruppe gelten.
- Genehmigte Verhaltensregeln (CoC, Codes of Conduct, Art. 40, 46 DSGVO)
- Zertifizierung (Art. 42 DSGVO) bestimmter Verarbeitungsvorgänge.

Mittelfristig zur Verfügung stehen:

- Angemessenheitsbeschluss der EU-Kommission (Art. 45 DS-GVO, z. B. EU-USA Privacy Shield)

- Sonstige Ausnahmen (Art. 49 Abs. 1 DS-GVO): Vertragserfüllung, wichtige Gründe des öffentlichen Interesses, Geltendmachung von Rechtsansprüchen, lebenswichtiges Interesse betroffener Personen, Übermittlung erfolgt aus einem öffentlichen Register oder die Wahrung zwingender berechtigter Interessen des Verantwortlichen.

Unternehmen sollten sich frühzeitig über geeignete Lösungen für einen rechtssicheren Datentransfer informieren. Das Szenario eines Angemessenheitsbeschlusses der EU-Kommission ist auf längere Sicht wahrscheinlich. Entscheidet sich das VK für einen Austritt aus der EU und einem gleichzeitigen Beitritt in den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), wird es von der DS-GVO als sicherer Drittstaat eingestuft ■

Orientierungsfragen zum Thema Datenverkehr und Technologie

Allgemein

- Übermitteln Sie (oder Ihr Auftragsverarbeiter) personenbezogene Daten zwischen dem VK und der EU?
- Haben Sie anhand der o.g. Möglichkeiten überprüft unter welchen Bedingungen die Versendung von personenbezogenen Daten stattfindet? Ggfs. ist eine Anpassung der Versendungsgrundlage ratsam.
- Sind Ihre elektronischen Systeme flexibel genug, die vielfältigen Umstellungen, z.B. im Bereich Zoll, anzuwenden?

08

Mitarbeiter – Information und Kommunikation erforderlich

Eine erste wichtige Einigung wurde für im Vereinigten Königreich (VK) tätige EU-Bürger mit dem Ergebnis der ersten Phase der Brexit-Verhandlungen erreicht. Dieses Ergebnis muss schnellstmöglich rechtssicher gemacht werden. Der Brexit betrifft darüber hinaus auch die Bereiche Koordinierung der sozialen Sicherungssysteme und europäische Betriebsräte.

Arbeitskräftemobilität Aufenthaltserlaubnis

Mit dem Austritt aus der EU entfallen für das VK die Bindewirkung der 57 EU-Richtlinien und vier EU-Verordnungen, durch die für alle Mitgliedsstaaten soziale Mindeststandards und Koordinierungsregeln festgelegt werden. Mit der Verabschiedung des „European Union Withdrawal Bill“ würden jedoch sämtliche EU-Verordnungen zunächst in britisches Recht übernommen werden. Die nationalen Umsetzungen der EU-Richtlinien werden ebenfalls weiterhin Bestand haben. Mit einer Abänderung dieser Regelung ist frühestens nach Ende einer möglichen Übergangsphase zu rechnen, in der weiterhin alle Regeln des EU-Binnenmarkts inklusive der Arbeitnehmerfreizügigkeit vom VK einzuhalten wären.

Aufenthaltserlaubnis

Da das VK einen Austritt aus dem gemeinsamen Binnenmarkt anstrebt und Zuwanderungsfragen ein zentrales politisches Motiv des Brexits waren, wird es ab dem Austrittsdatum bzw. nach einer möglichen Übergangsphase keine Personenfreizügigkeit mehr zwischen dem VK und der EU27 geben. Deshalb sollten Unternehmen ihre Mitarbeiter zeitnah darauf hinweisen, ihren Aufenthaltsstatus im VK zu überprüfen.

Die im Rahmen der ersten Brexit-Verhandlungsphase im Bereich des Aufenthaltsrechts erzielten Einigungen bilden eine gute Basis für die Rechte von EU-Bürgern. EU-Bürger, die sich bis zum Ende der Übergangsphase – gemäß Art. 16 EU-Verordnung 2004/38 – seit fünf Jahren im VK aufhalten, erhalten eine Daueraufenthaltsberechtigung. EU-Bürger, die weniger als fünf Jahre im VK leben, können bleiben und haben bei Erreichen der fünf Jahre ein Recht auf Daueraufenthalt. Diese Ergebnisse müssen nun möglichst schnell rechtlich fixiert werden.

Unternehmen sollten ihre Mitarbeiter bereits jetzt darauf hinweisen, dass EU-Bürger ihre Aufenthaltserlaubnis wahrscheinlich ab Herbst 2018 und voraussichtlich spätestens sechs Monate nach dem Ende der Übergangsphase beantragen müssen. Wichtig ist zudem, dass diese getroffenen Regelungen nur für EU-Bürger gelten, die sich vor dem Ende der Übergangsphase im VK aufhalten. Wie EU-Bürger nach dem Ende der Übergangsphase behandelt werden, hängt von der künftigen Zuwanderungspolitik des VK ab. Sollte es zu einem unregelmäßigen Austritt des VK aus der EU kommen, hätten die in der ersten Phase erzielten Einigungen wahrscheinlich keinen Bestand.



Arbeitskräftemobilität

Auch beim Zugang von EU-Bürgern zum britischen Arbeitsmarkt werden sich u. a. durch den Wegfall der Arbeitnehmerfreizügigkeit nach dem Austritt bzw. nach dem Ende der Übergangsphase Änderungen ergeben.

Britische Fachkräfte, die nach dem Austrittsdatum eine Beschäftigung in der EU aufnehmen wollen, werden wie Drittstaatsangehörige behandelt werden. Im Unterschied zu EU27-Arbeitskräften würden britische Arbeitnehmer jedoch vereinfacht Zugang zum europäischen Arbeitsmarkt über die Richtlinie zu unternehmensintern transferierten Arbeitnehmern (ICT) sowie über die EU Blue Card Richtlinie erhalten. Die Beschäftigung von Staatsangehörigen der EU27 würde sich ausschließlich nach dem deutlich ungünstigeren nationalem britischem Recht richten, sollte in diesem Bereich keine den EU-Richtlinien zur Migration von Drittstaatsangehörigen ähnelnde reziproke Lösung zwischen dem VK und der EU gefunden werden. EU27-Arbeitnehmer würden lediglich auf die weniger attraktiven Möglichkeiten des ICT durch das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) / Mode 4 zurückgreifen können, sollten diese zur Anwendung kommen. Zudem werden Arbeitnehmerentsendungen im Rahmen der Erbringung von Dienstleistungen in das VK durch den Verlust der Dienstleistungsfreiheit voraussichtlich deutlich erschwert.

Koordinierung der sozialen Sicherungssysteme

Des Weiteren entfallen mit dem Brexit die Bindungen des europäisch koordinierenden Sozialrechts. Sollten hierzu keine Regelungen zwischen dem VK und der EU gefunden werden, könnte es bei entsandten Arbeitnehmern bzw. auch bei Wanderarbeitern zur Anwendung beider Sozialversicherungssysteme kommen. Dies könnte zu einer Doppelversicherung mit enormen Kosten führen und somit die Mobilität von Arbeitskräften hemmen.



VK und die EU27 haben bereits in der ersten Verhandlungsphase eine grundsätzliche Einigung darüber erzielt den Status Quo der EU27-Bürger im VK und der britischen Bürger in der EU27 zu bewahren.

Ohne Regelungen würde das veraltete deutsch-britische Sozialversicherungsabkommen von 1960 wieder aufleben. Diesem zu Folge ist der Zeitraum für eine Entsendung auf 12 Monate begrenzt. Auf Basis der gegenwärtigen Regelungen der EU-Verordnung 883/2004 sind es 24 Monate. Zudem ist die Mehrstaatenbeschäftigung (sog. „multistate workers“), die durch Art. 13 der EU-Verordnung 883/2004 einheitlich geregelt wird, vom Sozialversicherungsabkommen nicht erfasst.

Das VK scheint jedoch daran interessiert zu sein, die Anrechnung bzw. den Export von Sozialversicherungsleistungen gemäß Verordnung 883/2004 auch in Zukunft möglich zu machen. Die Verhandlungen zu diesem Themenbereich stehen noch aus. Bisher hat man sich lediglich darauf verständigt, dass für Personen, die vor dem Ende der Übergangsphase im VK leben oder irgendwann in der Vergangenheit Versicherungszeiten im VK erworben haben, die Aggregation von Sozialversicherungsbeiträgen bzw. der Export von gesammelten Zeiten auch zukünftig lebenslang möglich sein wird.

Europäische Betriebsräte und SE-Betriebsräte

Wenngleich das Thema für die Mehrheit des Mittelstands aufgrund der gesellschaftsrechtlichen Konstruktion nicht unmittelbar relevant ist, führt der Brexit zu erheblichen Auswirkungen in Europäischen Betriebsräten. Zahlreiche internationale Unternehmen mit Sitz außerhalb der EU haben das britische Recht für ihre Europäischen Betriebsräte (EBR) gewählt. Diese Unternehmen müssen ihren EBR nach dem Brexit in einen der verbleibenden 27 EU-Mitgliedsstaaten verlegen.

In nach deutschem Recht eingerichtete EBR, in denen Arbeitnehmer aus dem VK vertreten sind, haben Arbeitnehmer britischer Standorte nach dem Brexit keinen Anspruch mehr auf Mitarbeit. Deutsche Tochterunternehmen von Drittstaatenunternehmen sollten überlegen, ob es für sie sinnvoll ist, sich dafür einzusetzen, dass der EBR nach deutschem Recht fortgeführt wird.

Unternehmen mit EBR nach deutschem Recht und EBR-Mitgliedern britischer Standorte müssen prüfen, ob diese nach dem Brexit weiterhin im EBR verbleiben sollen. Dies ist vor allem dann sinnvoll, wenn auch Vertreter aus anderen Drittstaaten am EBR z. B. als Beobachter beteiligt sind. Dann könnten die Arbeitnehmervertreter britischer Standorte denselben Status erhalten wie die anderen Drittstaatenvertreter. Sollte dieses Ziel verfolgt werden, müsste die EBR-Vereinbarung ggf. entsprechend angepasst werden.

Etwas anders verhält es sich beim SE-BR. Beruht der SE-BR auf einer ausgehandelten Beteiligungsvereinbarung, kann diese vorsehen, dass auch Belegschaften außerhalb der EU vom SE-BR vertreten werden. Ist eine solche Klausel so gefasst, dass sie auch das VK nach dem Ausscheiden erfassen würde (z. B. „...alle Standorte weltweit...“), ändert sich nichts. Das gilt allerdings dann nicht, wenn die Klausel die Standorte außerhalb der EU namentlich aufzählt und das VK dort nicht genannt ist.

Wären die Standorte im VK nach der SE-Beteiligungsvereinbarung nicht mehr mit einbezogen, so richtet sich die Rechtsfolge grundsätzlich nach den in der Vereinbarung getroffenen Regelungen. Eine Neuverhandlungspflicht nach § 18 Abs. 3 SEBG dürfte das bloße Absinken der relevanten Belegschaftszahlen durch den Austritt allerdings nicht zur Folge haben.

Gibt es keine SE-Beteiligungsverordnung oder orientiert sich diese an den gesetzlichen Rahmenbedingungen, dürfte § 25 SEBG zumindest analog zur Anwendung kommen. Demnach sind Veränderungen der Arbeitnehmerzahlen alle zwei Jahre zu prüfen und daraus die erforderlichen Konsequenzen zu ziehen. Im Falle eines Austritts aus der EU dürfte dies dann zu einem Ausscheiden der Belegschaftsvertreter britischer Standorte führen ■

Orientierungsfragen zum Thema Mitarbeiter

Allgemein

- Haben Sie Mitarbeiter im Vereinigten Königreich?
- Haben Sie ein Kommunikationskonzept entwickelt, um Mitarbeiter regelmäßig über aktuelle Entwicklungen zu informieren?
- Haben Sie überprüft, ob Restriktionen in der Arbeitnehmerfreizügigkeit ihre Geschäftsmodelle bzw. Servicezeiten beeinflussen würden?

Personalakquise

- Haben Sie überprüft, ob Sie Einstellungsvorhaben aufgrund der veränderten Geschäftssituation durch den Brexit verschieben oder ändern?
- Sind Sie im Falle des Austritts in dem Bereich Zollabwicklung personell ausreichend aufgestellt?

Europäische Betriebsräte

- Verfügt Ihr Unternehmen über einen Europäischen Betriebsrat (EBR)? Wenn ja, befinden sich Vertreter britischer Standorte in diesem EBR?
- Haben Sie geprüft, ob Ihre EBR-Vereinbarung angepasst werden muss?

Mitarbeiterentsendung

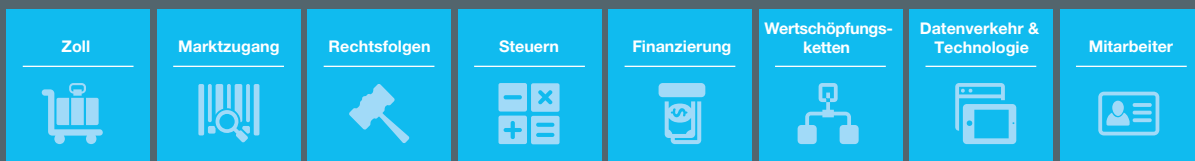
- Sind Sie auf Mitarbeiterentsendung in das Vereinigte Königreich und umgekehrt angewiesen?
- Haben Sie potentielle Mehrkosten durch Bürokratie, doppelte Sozialversicherungskosten und Steuerfolgen für die zukünftige Mitarbeiterentsendung in das Vereinigte Königreich bedacht?

Auf einen Blick: So geht es weiter

Handlungsbaum

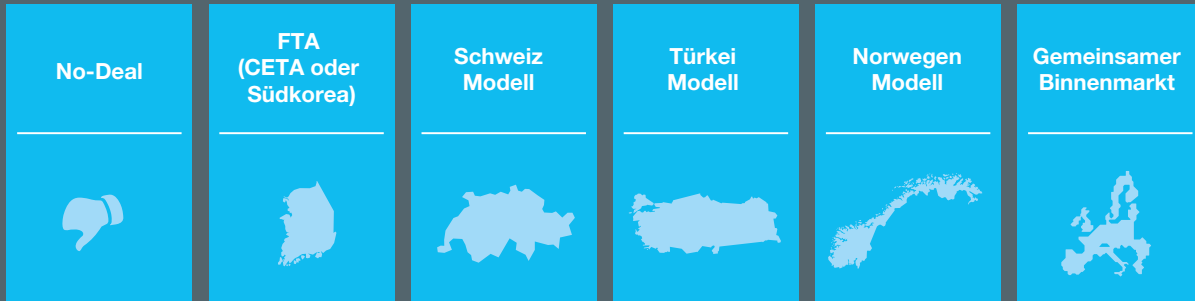
Schritt 1

Fragen beantworten, Informationen sammeln



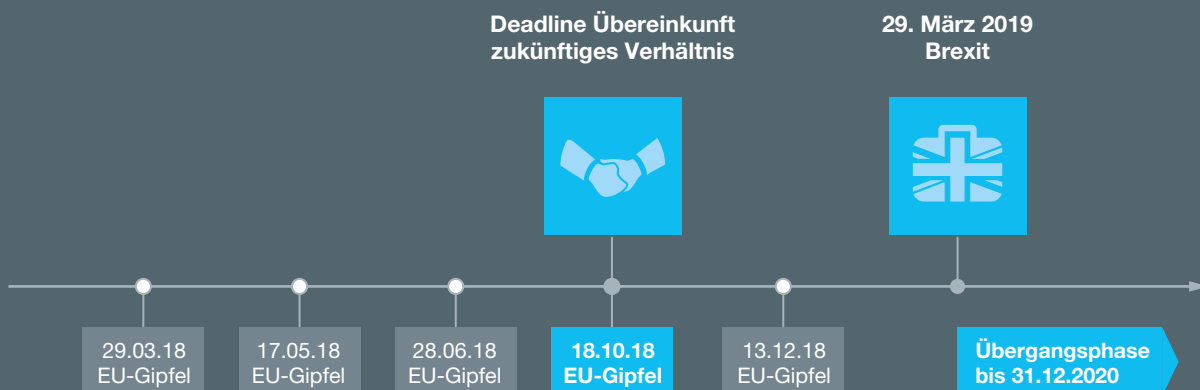
Schritt 2

Maßnahmenpakete für mehrere Optionen vorbereiten



Schritt 3

Informiert bleiben



In eigener Sache: Weitere Informationen der Task Force Brexit

Der BDI ist die Spitzenorganisation der deutschen Industrie und der industrienahe Dienstleister. Er spricht für 36 meist mittelständische Branchenverbände und mehr als 100.000 Unternehmen mit rund 8 Mio. Beschäftigten. Der BDI transportiert die Interessen der deutschen Industrie – unabhängig davon ob börsennotierter Konzern oder mittelständisches Familienunternehmen – an die politisch Verantwortlichen. Damit unterstützt er die Unternehmen im globalen Wettbewerb. Er ist Politikberater und Wirtschaftserklärer.

Im Sommer 2017 hat der BDI gemeinsam mit seinen Mitgliedsverbänden, Unternehmensvertretern und seinen Partnern, wie dem Bundesverband deutscher Banken e.V. (BdB), dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA), der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände e.V. (BDA) und dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), eine Taskforce gegründet.

Die Taskforce besteht aus zehn Projektgruppen zu den spezifischen Dossiers Güterhandel, Transport und Logistik, Daten und IKT, Steuern, Rechtliche Konsequenzen des Brexits im Wirtschaftsrecht, Energie- und Klimapolitik, Marktzugang, Arbeitnehmerfreizügigkeit, Banken, Finanzen, Versicherungen sowie zum Gesamtverhandlungsprozess (einschließlich Forschung und Entwicklung, Verteidigung).

Die BDA organisiert als Spitzenverband die sozial- und wirtschaftspolitischen Interessen der gesamten gewerblichen deutschen Wirtschaft. Durch unsere Verankerung in den Betrieben sind wir authentische Stimme der deutschen Arbeitgeber – auch in Europa und weltweit. Wir bündeln die Interessen von einer Million Betrieben mit rund 20 Millionen Beschäftigten. Diese Betriebe sind der BDA durch freiwillige Mitgliedschaft in Arbeitgeberverbänden verbunden.

Zur Begleitung der Brexit-Arbeiten hat die BDA drei Arbeitsgruppen zu den Themen „Arbeitnehmerfreizügigkeit und Sozialversicherung“, „Arbeitsrecht“ sowie „Bildung und Berufsbildung“ eingesetzt. Insgesamt beteiligen sich 79 Verbands- und Unternehmensvertreter an den Brexit-Arbeiten der BDA. Im Februar 2018 wurde ein erstes Positionspapier mit den Kernforderungen der deutschen Arbeitgeber für die zweite Phase der Brexit-Verhandlungen vorgelegt ■

Weitere Informationen zu den Brexit-Arbeiten der deutschen Wirtschaft finden Sie hier:



Weitere Informationen

<https://bdi.eu/themenfelder/europa/brexit/#/artikel/news/brexit-eine-herausforderung-fuer-die-wirtschaft/>



Weitere Informationen von anderen Verbänden finden Sie im verbandsübergreifendem Brexit-Kompendium.

<http://www.brexit-kompendium.de/de/veroeffentlichungen/nach-themen.html>

Impressum

Herausgeber

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.
Breite Straße 29
10178 Berlin
T.: +49 30 2028-0
www.bdi.eu

Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA)
Breite Straße 29
10178 Berlin
T: +49 30 2033-0
www.arbeitgeber.de

vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V.
Max-Joseph-Str. 5
80333 München
T: +89 551 78-100
www.vbw-bayern.de

Gesamtredaktion

Jan Wilhelm Ahmling, Referent
Abteilung Mittelstand und Familienunternehmen
j.ahmling@bdi.eu

Dr. Klaus Günter Deutsch, Abteilungsleiter
Abteilung Research, Industrie- und Wirtschaftspolitik
k.deutsch@bdi.eu

Julius Jacoby, Referent
Grundsatzabteilung Recht
julius.jacoby@vbw-bayern.de

Martin Kumstel, Referent
Abteilung Europäische Union und Internationale Sozialpolitik
m.kumstel@arbeitgeber.de

Oleg Livschits, Referent
Grundsatzabteilung Recht
oleg.livschits@vbw-bayern.de

Paul P. Maeser, Referent
Abteilung Research, Industrie- und Wirtschaftspolitik
p.maeser@bdi.eu

Dr. Oliver Perschau, Abteilungsleiter
Abteilung Volkswirtschaft, Finanzen, Steuern
o.perschau@arbeitgeber.de

Dr. Frank Rahmsdorf, Abteilungsleiter
Grundsatzabteilung Recht
frank.rahmsdorf@vbw-bayern.de

Fabian Wehnert, Abteilungsleiter
Abteilung Mittelstand und Familienunternehmen
f.wehnert@bdi.eu

Konzeption & Umsetzung

Sarah Pöhlmann, Referentin
Abteilung Marketing, Online und Veranstaltungen

Layout

Michel Arencibia, Art Director
www.man-design.net

Druck

Das Druckteam
www.druckteam-berlin.de

Verlag

Industrie-Förderung Gesellschaft mbH, Berlin

Bildnachweis

S. 4 © jonkilmartin | pixabay.com/photo-1942868
S. 10: © Hannes Egler | unsplash.com/photos/nT4k2JDtwTQ
S. 12: © Mavis CW | unsplash.com/photos/mfbEp8IS1hA
S. 16: © thomaslerchphoto | [44487969 | Fotolia.com](https://44487969.fotolia.com)
S. 22: © Schranke | [560956 | Fotolia.com](https://560956.fotolia.com)
S. 26: © David Dibert | unsplash.com/photos/POYDluw0tyw
S. 32: © Benjamin Davies | unsplash.com/photos/Oja-2ty_9ZLM
S. 36: © Ilya Pavlov | unsplash.com/photos/OqtafYT5kTw
S. 40: © Daniel Tong | stocksnap.io/photo/NVMFVEI5CT

Stand

Mai 2018
BDI-Publikations-Nr. 0075

Besonderer Dank gilt den Projektgruppen-Koordinatoren der BDI-Taskforce Brexit:

Dr. Ralph Brügelmann
Dr. Thomas Holtmann
Renate Hornung-Draus
Lutz Kneer
Dr. Stormy Annika Mildner
Dr. Peter Schäfer
Klara Schwobe
Stefanie Ellen Stündel

Wir sind in den sozialen Netzwerken

*Verfolgen Sie tagesaktuell unsere Beiträge in den Sozialen Medien.
Wir freuen uns über Likes, Retweets und Kommentare.*

