

HOPE FOR THE BEST AND PREPARE FOR THE WORST

DER BREXIT UND SEINE WIRTSCHAFTLICHEN FOLGEN – EIN EXPERTENINTERVIEW MIT NIKOLAUS SCHADECK UND OLIVER DÖRFLER VON KPMG

Herr Schadeck, Herr Dörfler, am 29. März 2019 verabschiedet sich das Vereinigte Königreich aus der Europäischen Union. Wie stark belastet dies die britisch-deutschen Handelsbeziehungen?

Schadeck: Trennungen sind nie einfach – da macht es keinen Unterschied, ob sie sich auf persönlicher oder wirtschaftspolitischer Ebene abspielen. Am Ende hängt viel davon ab, ob man sich im Guten getrennt hat und immer noch engen Kontakt haben möchte, oder ob man erstmal auf Distanz zueinander geht. Anders formuliert: Die Kernfrage ist, ob es einen harten oder einen weichen Brexit gibt.

Dörfler: Davon hängen ja die wirtschaftlich relevanten Details ab. Sprich: Wie sieht der Zugang zum europäischen Binnenmarkt aus, bleibt das Vereinigte Königreich in der Zollunion und wie eng wird die Bindung an die EU überhaupt sein?

Was ist Ihre Prognose?

Dörfler: Mit absoluter Gewissheit lässt sich das zum jetzigen Stand natürlich nicht voraussagen. Gerade, weil die Verhandlungen ja noch im Gange sind. Allerdings halte ich es für wahrscheinlich, dass es einen Brexit nur mit weiterführenden Regelungen und einer Übergangsfrist geben wird – zumindest, wenn sich bis zum Herbst eine Einigung abzeichnet.

Schadeck: Eine Übergangsfrist bis Ende 2020 ist in der Tat realistisch. Dann hätten beide Seiten mehr Zeit – von genügend will ich in diesem Zusammenhang nicht unbedingt sprechen – um sich bei

den wichtigsten Punkten zu einigen und wirtschaftspolitisch einen sanften Übergang zu schaffen.

Rüttelt der Brexit auch an der Bedeutung der EU?

Dörfler: Mit dem Brexit wird auf jeden Fall ein Präzedenzfall geschaffen – denn bislang ist noch kein Land aus der EU ausgetreten. Dass dies eine Zäsur für das Staatenbündnis ist, steht außer Frage. Gleichwohl gehen die Meinungen darüber auseinander, inwieweit die EU an Bedeutung verlieren wird. So gehen 43 Prozent der Wirtschaftsvertreter und Mitglieder der British Chamber of Commerce in Germany e.V. (BCCG) von einem Bedeutungsverlust der EU ohne Großbritannien aus. Unter den Bundesbürgern sehen das aber nur 27 Prozent so. Das hat die Umfrage „Der Brexit und die Folgen“ ergeben, die Forsa im Auftrag von KPMG erstellt hat. Ich persönlich rechne hingegen nicht damit, dass die EU durch den Brexit an Bedeutung verlieren wird. Allerdings hängt das auch davon ab, dass es keine Brexit-Trittbrettfahrer gibt – also, dass jetzt nicht weitere EU-Staaten auf die Idee kommen auszutreten.

Schadeck: Die unterschiedlichen Sichtweisen von Bevölkerung und Wirtschaft zeigen sich auch beim Blick auf die potenziellen Folgen des Brexits. So erwarten nur 33 Prozent der Bundesbürger, dass der Brexit negative Folgen für die deutsche Wirtschaft haben wird. Bei den Vertretern und Mitgliedern der BCCG gehen hingegen ganze 73 Prozent von schädlichen Entwicklungen aus. Dieses Er-

AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE DER STUDIE „DER BREXIT UND DIE FOLGEN“: STARK VONEINANDER ABWEICHENDE EINSCHÄTZUNGEN BEI WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

RECHNEN MIT HARTEM BREXIT



55 %



38 %

RECHNEN MIT WEICHEM BREXIT



40 %



53 %

RECHNEN MIT SCHÄDEN FÜR DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT



73 %



33 %

RECHNEN MIT EINFLUSSVERLUST DER EUROPÄISCHEN UNION



43 %



27 %



Wirtschaftsvertreter / BCCG-Mitglieder



Bundesbürger

gebnis ist besonders deshalb wichtig, weil 52 Prozent der befragten Unternehmen angeben, dass sie in den letzten fünf Jahren mehr Geschäfte mit britischen Partnern gemacht haben.

Wie schätzen Sie die künftigen Beziehungen zwischen EU und dem Vereinigten Königreich ein?

Schadeck: Die Briten sind sicherlich auch in Zukunft an guten wirtschaftlichen Beziehungen zur EU interessiert – trotz aller Differenzen. Insofern wird London voraussichtlich versuchen, eine möglichst enge Zusammenarbeit möglich zu machen. Das ist aber natürlich ein Balanceakt – gerade, wenn es um so kritische Wirtschaftsfaktoren wie beispielsweise die herausragende Stellung Londons als globaler Finanzplatz und größter Handelsplatz für in Euro gehandelte Waren geht.

Dörfler: Derzeit wird über ein sogenanntes CETA plus-Abkommen diskutiert, das sich inhaltlich zwischen dem Wirtschafts- und Handelsabkommen CETA und den Beziehungen der EU zu Norwegen und der Schweiz orientiert. Ich halte es jedoch für ausgeschlossen, dass die Norwegen- und Schweiz-Regelungen – also etwa weitgehend uneingeschränkter Zugang zum EU-Binnenmarkt gegen Beteiligung am EU-Budget oder Arbeitnehmerfreizügigkeit nach EU-Vorbild – eins zu eins kopiert werden – auch, da die britische Seite bereits darauf hingewiesen hat, dass „kreative“ Lösungen gefragt sind. Unternehmen sollten diesen Punkt also definitiv im Blick behalten.

Was raten Sie deutschen Unternehmen darüber hinaus?

Schadeck: Sie sollten die Zeit bis zum 29. März 2019 nutzen, um ihre Situation zu prüfen und auch mit dem Worst Case kalkulieren – denn es ist immer noch möglich, dass es dann zum harten Brexit kommt. Also: Hope for the best and prepare for the worst. Es geht darum, dass deutsche Unternehmen herausfinden sollten, wie brexitfest ihr Geschäft ist – das betrifft etwa Handels- oder Lieferketten. Falls das Ergebnis ist, dass strukturelle Änderungen notwendig sind, sollten die Unternehmen das baldmöglichst angehen.

Dörfler: Dabei sollten Unternehmen im Blick haben, dass sie noch alle Möglichkeiten nutzen können, die auf EU-Recht basieren, solange Großbritannien noch EU-Mitglied ist – etwa bei einer grenzüberschreitenden Verschmelzung von Konzernunternehmen oder einer grenzüberschreitenden Sitzverlegung. Die Situation der deutschen Unternehmen spiegelt die Relevanz für die deutsche Wirtschaft selbst, da Deutschland ein extrem exportorientiertes Land ist und der Brexit in jeder Form das künftige Wirtschaftswachstum auf die Probe stellen wird. Es muss im ureigenen Interesse sein, praktikable und wenig belastende Entscheidungen auf finanzieller und operativer Ebene zu erhalten.

Rechnen Sie auch mit Auswirkungen bei den Investitionen britischer Unternehmen?

Schadeck: Nein, Deutschland ist als Markt so bedeutend, dass die britischen Unternehmen ihre Investitionen hierzulande schlicht nicht zurückfahren können. Das gilt auch international: lediglich neun Prozent der in Deutschland ansässigen internationalen



Nikolaus Schadeck, KPMG



Oliver Dörfler, KPMG

Die Interviewpartner:

Oliver Dörfler, Steuerberater und Partner bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Leiter der UK Country Practice. Nikolaus Schadeck, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sowie Partner bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Leiter des Bereichs Wirtschaftsprüfung der UK Country Practice.

Unternehmen wollen wegen des Brexits weniger investieren, fünf Prozent sogar mehr. Das zeigen die Ergebnisse unserer Studie „Business Destination Germany 2018“; für die wir 529 CFOs deutscher Tochterunternehmen ausländischer Konzerne befragt haben.

Dörfler: Dazu passt aus meiner Sicht auch folgende Entwicklung, die ich bei meiner Tätigkeit für britische Konzerne feststelle: Durch den Brexit bekommen die deutschen Niederlassungen mehr Aufgaben für Kontinentaleuropa zugewiesen. Sie sind dann zum Beispiel über die DACH-Region auch für die Benelux-Staaten und Osteuropa zuständig. Ich rechne damit, dass sich diese Entwicklung verstärken wird, je näher der Austrittstermin rückt.

Am Ende geht es also um Kompromisse?

Schadeck: Definitiv. Beide Seiten sind eng miteinander verbunden und aufeinander angewiesen. Das wissen auch die Unterhändler der EU und des Vereinigten Königreichs. Insofern kann sich keine Seite Rosinenpickerei leisten und unbegrenzt auf Zeit spielen. Der Brexit ist schon unter optimalen Umständen belastend genug. Ein harter Brexit mit verletzten Gefühlen und ohne Pläne, wie es konstruktiv weitergehen soll, würde allen Beteiligten schaden.

Dörfler: Wir empfehlen deshalb: Kritische Distanz zu bewahren, alles mit langfristiger Perspektive betrachten und keine abrupten Entscheidungen treffen. Oder, ganz britisch: Keep calm and carry on.

Vielen Dank für das Gespräch.

Mit Oliver Dörfler und Nikolaus Schadeck von KPMG sprach Andreas Meyer-Schwickerath, BCCG Managing Director Berlin. <https://home.kpmg.com/de/de/home/themen/2016/07/brexit.html>