

20
21



BULLETIN ONLINE

BREXIT SPECIAL



TABLE OF CONTENT

EDITORIAL

- 08 BCCG President Michael Schmidt



10
Message by HE British Ambassador
Jill Gallard CMG

MESSAGES

- 10 Message by HE British Ambassador Jill Gallard CMG
14 Farewell Sir Sebastian Wood
18 Message by David McAllister MdEP



34
Frankfurt? I love it!

REGIONS

- 22 UK: 2021 and Beyond: Five things to know to prepare
your business for the end of the transition period
26 Scotland: Working together for a sustainable and
inclusive recovery
30 Wales: #smallsmartnation
34 Germany: Frankfurt? I love it!



44
Die Corona-Krise als Indikator für
Bildung

BCCG EXPERT GROUPS

- 38 Automobilindustrie: Belastungen durch die
COVID-19-Pandemie
44 Die Corona-Krise als Indikator für Bildung und was
jetzt passieren muss
48 "Viele Wege führen nach Rom ..." Aber auch in die
Dekarbonisierung?
49 Die neue BP-Strategie
54 Introducing the Government Relations Committee
56 Brexit and financial services - the unfinished dinner
60 Status quo umsatzsteuerlicher und zollrechtlicher
Aspekte in Bezug auf den Brexit

LOCAL GLOBAL

Our initiative to help your business think German:
Consultancy on-site. Expertise worldwide.

As one of the market leaders in Germany, DZ BANK stands for stability and reliability. We are represented in major financial and commercial centres, and together with our nearly 850 cooperative banks (Volksbanken Raiffeisenbanken) we offer comprehensive financial services and combine regional proximity with global financial market expertise. Find out more about us at: www.dzbank.com

 **DZ BANK**
Bank on Germany



64
Brexit Commentary - Brexit Final Notes



92
REACH - A further Brexit challenge



96
Are you ready for Brexit?

BREXIT COMMENTARY

- 64 Brexit Final Notes - Now it is time for a renewed friendship

ARTICLES

- 76 BREXIT - Was bedeutet das Ende der Übergangsphase, insbesondere für den Freihandel?
 80 Post Brexit: UK citizens in Germany
 84 Brexit - Jetzt wird es wahr
 87 Die Zukunft der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und England im Hinblick auf den Datenschutz
 90 Maintaining a strong partnership and adapting to our new reality need to go hand in hand
 92 REACH - a further Brexit challenge
 96 Are you ready for Brexit?
 100 Deutsch-Britische Direktinvestitionen nach dem Brexit: Eine neue Ära
 101 Brexit's impact on the world of German-British FDI

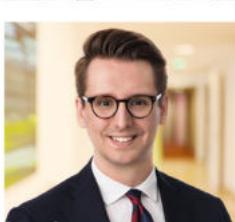
- 102 Der Brexit ist vollzogen, die Zukunft aber bleibt ungewiss
 106 How to maximize your intranet's ROI
 108 Deal or No-Deal: Großbritannien und Europa fangen gerade erst an, ihre neue Beziehung zu definieren
 111 BREXIT: Dringender Handlungsbedarf bei Erbschaft- und Schenkungsteuer
 114 Der Brexit und seine Folgen für die Arzneimittelindustrie

BCCG FORMATS AND EVENTS

- 116 SHeconomy - Plattform Für Netzwerk und Austausch auf hohem Niveau
 120 YBCCG im Portrait
 126 9. Internationale Kohlfahrt nach Bremer Tradition 2020
 132 #PolitikTalk Regional: Gelungener Auftakt einer neuen Serie
 135 Imprint & List of Advertisers



102
Der Brexit ist vollzogen, aber die Zukunft bleibt ungewiss



120
YBCCG im Portrait



DEAR MEMBERS AND FRIENDS OF THE BCCG,

Everyone is talking about the *new normal* – and rightly so. Though, of course, if it were entirely normal, we would not find it necessary to talk about it, correct? We find ourselves right in the middle of the process, we have adjusted to the Corona virus hygiene regulations – for the sake of our loved ones and for society. The sheer scope of the pandemic has changed not just us and our lives; the economic changes it has caused have been virtually impossible to predict. What is clear is that in the *new normal*, many things will be very different.

All the more important for us, yet certainly not new: we are building bridges, and will continue to do so! and maintain foreign trade and jobs, organisations and cooperation. We all hope there will be a Brexit Trade Agreement at the last minute, rather than a No-Deal divorce!

À propos divorce: these are, as we know, preceded by a wedding. And there is a very successful one whose diamond jubilee is coming up next year: North Rhine-Westphalia will in 2021 be celebrating the 75th anniversary of its existence. A little-known fact is that NRW was actually *founded* by Great Britain. To be precise, by its then Labour government. *Operation marriage*, the project was called, in which the British – as the occupying power – merged Westphalia

and the Rhine Province, forming a new federal state. The aim of the British was to prevent communist infiltration of the largest industrial region of Europe with its coal, transportation, heating energy and power generation. So, let us celebrate this piece of common history, the economic ties that still exist today, and our friendship.

On the topic of friendship, there is some exciting news: from 2021, the British Chamber of Commerce in Germany, together with HM Ambassador in Berlin, will be awarding a new prize: the German-British #Friendship Award. You can look forward next year to a prominent award winner, top-ranking speakers and an outstanding event!

In attendance will also be Her Excellency Jill Gallard CMG, the new British Ambassador, to whom we take this opportunity of extending a very warm welcome! We look forward to our continued friendly and trusting cooperation and wish you a successful and enjoyable time in Berlin.

The year to come will no doubt hold many surprises in store for us, as well as challenges that we will have to overcome together, but also plenty of bright prospects. With this in mind, I would like to wish you all a peaceful and harmonious start to the new year. Stay healthy and stay with us!

Yours sincerely,
Michael Schmidt, President

“

I write this at the end of my second full week as the British Ambassador for Germany. I was pleased to be given the opportunity to provide the foreword for this publication, and delighted to meet with Ilka Hartmann recently and to become your patron. I look forward to continuing the work of my predecessor, Sir Sebastian Wood, and our great teams across Germany, as we all work to further strengthen our co-operation as you move into your 102nd year. I enjoyed working closely with the British Chamber of Commerce in Portugal in my last Ambassadorial role, and am delighted to find such a great network here in Germany.

The UK and European Union set out this year to seek agreement on the structure of our future relationship. Given the magnitude and import of this task, 2020 was always going to be a challenging year. Against this backdrop, the catastrophic impact of the COVID-19 pandemic has further complicated the picture. But it has also cast light on the importance of our international linkages and the power of partnership. Although we are still seeing the devastating impact of the crisis, we have also seen opportunities in future technologies and supply chains which have been accelerated because of it. I am reminded that it is often in difficult times that we see the necessity of innovation, and I firmly believe that out of crisis often comes opportunity.

The UK left the EU 10 months ago. We are now coming towards the end of a long process that has dominated discourse in the

last four years. As I write this, negotiations over our future trade framework have entered their final phase. On 31 December 2020, the UK will leave the EU single market and customs union. This means fundamental change, regardless of the shape of the future trading relationship. Businesses and citizens will need to take steps to prepare for this.

Given the current phase of negotiations, it has been a challenge to know exactly what to write. There are a few reflections, however, which I am sure will remain true, whatever the outcome.

The first is that our relationship with the European Union, and Germany in particular, will remain as strategically important as ever. As we move from member state to sovereign partner, it is worth remembering that the EU and the UK share a number of value chains in key industries, in particular Automotive, Aerospace and Pharmaceuticals. Germany alone was the UK's second most important trading partner in 2019, buying just over 8% of our exports and producing almost 11% of our imports. Many of Germany's largest firms chose the UK as their first international destination and have prospered for over a century. And 1,500 British companies employ more than 280,000 people in Germany.

The partnership enjoyed between Germany and the UK is far from purely economic. It is a partnership based on shared values and mutual interests: from business to science, education to foreign policy, defence & security to culture. Our cooperation in international fora speaks to our enduring partnership. We



have been working closely on Libya and Darfur in the UN Security Council. We are the two biggest contributors to NATO's mission in Afghanistan after the US, and are the two European countries leading NATO battlegroups in the Baltics. Our G7 Presidencies over the next two years will present key moments to work together on global challenges. There are hundreds of thousands of our nationals in each other's countries as visitors, employees and family members. These values and interests will endure and, I believe, prosper, in the coming years.

Germany is the UK's most important European partner for collaboration on science and innovation, with a wealth of joint publications and research projects across issues like climate change, healthy ageing, future technologies, and much more. Strategic university partnerships such as the Oxford-Berlin initiative and Cambridge-LMU Munich partnership offer opportunities to strengthen this scientific collaboration and for our students and researchers to experience the excellence of our respective universities first hand.

The bilateral relationship is as important as ever. German industry has always funnelled a strong voice through its representative bodies and this has been vital in both our trade readiness efforts as well as in assessing the impact of COVID-19 on businesses.

Finally, many of the sectors which provide the fundamental bedrock to both nation's economies are undergoing existential change. In many ways, the COVID-19 pandemic has accelerated this. Investment in future technologies including future mobility, AI and clean growth are key to

meeting climate change targets and ensuring a sustainable economic recovery. The Prime Minister's announcement last month of GBP 12bn government investment into the Green Industrial Revolution is proof of this.

In my first week in Germany we hosted HRH The Prince of Wales, who in his speech at the Bundestag Remembrance Ceremony, spoke of the UK and Germany as "*indispensable partners in almost every conceivable facet*". We will need to work together to look beyond the COVID-19 pandemic and towards a strong economic recovery. We will need to co-operate to confront challenges to the rules based international system. And we will need to come together to tackle some of the most pressing issues of our time, particularly the climate crisis.

We now stand on the verge of a new relationship with the EU, and supporting citizens & businesses through these changes will continue to be our top priority. From 1 January 2021, we will also have the opportunity to turn the page and write the next chapter together. I see my role over the next 4 years as leading our teams through this next chapter. As HRH The Prince of Wales said in the Bundestag last month: "*there is more that unites us than divides us*".

I look forward to meeting you all (once Covid allows) and to working together to help the British-German relationship to thrive and prosper.

Jill Gallard CMG,

British Ambassador to Germany

Success is possible anywhere.

But only when you have
the right partner.

Whether you are a global Company headquartered in the United Kingdom looking for best possible access to the markets in the EU post-Brexit or a German Multinational pursuing business opportunities in the UK. Our UK-Germany corridor team is uniquely positioned to help your business build its path to success on both sides of the Channel.

To find out more please visit
www.kpmg.de/internationalbusiness

Contact:

Nikolaus Schadeck
Head of Country Practice UK,
KPMG in Germany
T +49 421 33557-7109
nschadeck@kpmg.com





THANK YOU AMBASSADOR! THANK YOU HONORARY CABBAGE KING! THANK YOU SEBASTIAN!

A friend, a good friend, is the best thing in the world. This is what the Comedian Harmonists sang about the value of friendship in a Shellac classic from the 1930s. Those things valued in one's personal life also extend to relationships between countries. Friendship is, indeed, considered one of the currencies of peace. The aim of good diplomacy is also a solid friendship based on trust at all times.

Sir Sebastian Wood KCMG, the outgoing British Ambassador in Berlin, was and is such a friend. And in the very best spirit: always responsive, always ready to talk, always supportive and helpful. "What I have always appreciated about him is that, in addition to passing on and representing the government's opinion, he

has always tried to explain it and to describe the background," explains Michael Schmidt. This has resulted in a much deeper understanding, which has never been one-sided: "Sir Sebastian has always listened very carefully to us when we have explained our perspective or that of the corporations. This is what constitutes good cooperation".

So how does one bid farewell to a friend? Always with a heavy heart. And with gratitude for many shared experiences. Sir Sebastian provided the BCCG with two highlights every year: At the beginning of the year, after the traditional BCCG New Year's Conference, he hosted a festive New Year's Reception at the bassy. This was followed in early autumn by the sponsorship dinner for the BCCG at his residence.

“

What I have always appreciated about him is that, in addition to passing on and representing the government's opinion, he has always tried to explain it and to describe the background .”

Sir Sebastian recognised many similarities between the Germans and the British: "These begin with a love of dogs. When I go for a walk with my Golden Retriever in Grunewald, I quickly get to know other dog-owners. And I was very surprised to learn how humorous the Germans are. As a Briton, you would not believe it, because they always come across as so serious and solemn in public, whereas our keen sense of humour also has a long tradition even in politics."

He became familiar with the wit and merriment of the notorious Chamber Kohlfahrt (cabbage trip) which he already attended in his first year. Certainly, a rather unusual event for a diplomat and yet a welcome alternative. The Ambassador remained faithful to the Kohlfahrt as guest of honour in the following years, came with his wife Lady Sirinat and retriever Albi, and was crowned Honorary Cabbage King in 2020.

By the way, his term of office in Berlin was marked by two royal visits. In 2017, HRH Prince William, Duke of Cambridge, and his wife HRH Catherine, Duchess of Cambridge, visited the German capital with their children. Two years later the heir to the throne HRH Charles, Prince of Wales and Duke of Cornwall, and his wife HRH Camilla, Duchess of Cornwall, spent time at the Spree.

Above all, Sir Sebastian had to represent his country during a separation - Brexit. However, during this time he built incomparable bridges and always sought cooperation in order to create a common future. As patron of the BCCG he was always at our side, in the best possible way,

especially during these difficult times marked by Corona. Whether Brexit-events, joint panel discussions, a digital summit, commonwealth dialogue or the 100-year anniversary celebration of the BCCG - Ambassador Wood always supported us substantially and not only that – he did so in a committed and winning way. Yes, in times of the Brexit divide we got to know each other and became friends! We only missed one thing: the musician Sir Sebastian! On his electric guitars he loves to play his blues and jazz favourites, right across the garden - also gladly together with his son. "Whenever my wife asks me how many guitars I still need, I say just one more! I have even performed in China on occasion," he said.

Now Sir Sebastian is leaving, leaving Berlin and at the same time leaving the diplomatic service of his country. Grateful for his support and the time spent together, with a heavy heart we bid Sir Sebastian farewell. And true to the motto "The only way to have a friend is to be one" we remain united with him and look forward to seeing him again. Who knows, maybe at an electric guitar concert?

And because every farewell also means a new beginning, we are looking forward to meeting Ambassador Jill Gallard CMG! After numerous stations in Europe, she is coming to Berlin with her husband Dominic. She will be welcomed with open doors and hearts! Germany and the UK need a strong connection #Freundship! Forever. |

Under the Andersen brand we provide independent legal and tax advice to our clients. As a member of Andersen Global, we have a worldwide presence through its member and collaborating firms. We are experts at what we do, and our comprehensive understanding of the market helps us be exclusively committed to our clients' interests. Our role is purely that of a consultant and to be the advocate of our respective client. This helps us avoid conflicts of interest.

We are a team of dedicated professionals who uphold the integrity and values associated with the Andersen brand worldwide.



DIE EU-UK PARTNERSCHAFT NACH DER ÜBERGANGSPHASE

David McAllister, MdEP

Am 1. Januar 2021 wird das Vereinigte Königreich nach 335 Tagen der Übergangsperiode den EU-Binnenmarkt und die EU-Zollunion verlassen haben. Es markiert das endgültige Ende eines seit 2016 andauernden Austrittsprozesses aus der Europäischen Union. Es gilt in den letzten Tagen, die Weichen zu stellen für eine neue Partnerschaft. Mit voller Überzeugung spreche ich lieber von einer einzigartigen und beispiellosen Partnerschaft, anstatt von einer Beziehung. Denn wie auch immer die vertraglichen Angelegenheiten zwischen der Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich am Ende gestaltet sind, werden wir Partner bleiben.

Das britische Verhältnis zum europäischen Integrationsprojekt war traditionell eher distanziert. Zwei gescheiterte Beitrittsgesuche, zwei Referenden und zahlreiche Sonderregelungen prägen die Geschichte des vereinten Europas und des Vereinigten Königreichs. Das vorrangige Interesse in London bestand in einer wirtschaftlichen Beziehungsweise handelspolitischen Kooperation und weniger in einer politischen Integration. Die letzten beiden großen europäischen Integrationsschritte – das Schengener Abkommen und die Währungsunion – sind ohne die Briten gemacht worden.

Es ist das erste Mal, dass ein Mitgliedstaat auf alle Vorteile, die die EU den Bürgern und Unternehmen bietet, verzichtet. Der gesamte Austrittsprozess, inklusive der Verhandlungen zu unseren künftigen Beziehungen, sind daher ein einzigartiger und beispielloser Vorgang. Sie erfordern von allen Beteiligten viel Durchhaltevermögen, Flexibilität und Pragmatismus – auch für die Wirtschaft. Den Verhandlungsführern wurde die Aufgabe übertragen, alle Verbindungen und Netzwerke, die in mehr als 45 Jahren Mitgliedschaft entstanden sind, zu entflechten und etwas zu kreieren, das weiterhin noch Sinn macht.

Nun gilt es, ein neues Kapitel als Partner und Verbündete zu beginnen. Als EU sind wir bereit eine Partnerschaft anzustreben, die weit über den Handel hinausgeht. Sicherheit, Außenpolitik, Klimaschutz, Fischerei, Energie – der Umfang unserer neuen Beziehung soll beispiellos sein. Doch so ambitioniert unsere zukünftige Partnerschaft auch sein wird: Das oberste Ziel ist und war immer die gravierendsten Konsequenzen für die Menschen und die Unternehmen auf beiden Seiten abzufedern – Brexit has no winners, only losers!

Auch bei Abschluss eines Abkommens bis Jahresende wird sich das Verhältnis der EU zum

Vereinigten Königreich grundlegend wandeln. Ein reibungsloser Handel wird rechtlich nicht in der Form zu realisieren sein und sich von der bisherigen Mitgliedschaft im Binnenmarkt wesentlich unterscheiden. Aber wir sollten uns niemals den Rücken zukehren. Im Europäischen Parlament setzen wir uns deshalb besonders für die Rechte der Bürger ein. Das gilt für die Koordinierung der Systeme der sozialen Sicherheit, der Personenfreizügigkeit, bei Erasmus+ oder auch in der polizeilichen und justiziellen Zusammenarbeit.

Wir werden weiterhin mit gemeinsamen Herausforderungen wie den globalen Klimawandel, Cybersecurity und Terrorismus konfrontiert sein. Als Mitglied der NATO, des UN-Sicherheitsrats, des Europarats, der OSZE, der G7 und G20 bleibt Großbritannien für uns ein politisch strategisch wichtiger Partner. Daher ist es in unserem Interesse, weiterhin eng zusammenzuarbeiten. Diese Übergangszeit ging schnell zu Ende, aber es wird nicht das Ende der Beziehungen des Vereinigten Königreichs zur EU sein. |

David McAllister MdEP,

Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses und

Vorsitzender der UK Coordination Group

Brain Gain

Smart derivatives solutions start with a world-class team. The Eurex clearing and trading ecosystem lets you seamlessly manage risk – with the global scale and liquidity that can only come from a European leader. Start expanding your derivatives intelligence at eurex.com.



2021 AND BEYOND: FIVE THINGS TO KNOW TO PREPARE YOUR BUSINESSES FOR THE END OF THE TRANSITION PERIOD

At the end of this year, we will see a fundamental change in our relationship with our largest trading partner – the European Union. On 31 December 2020, the UK will leave the EU single market and customs union. Regardless of the agreement we reach with the EU on our future,

trade relationship, the end of the transition period will affect citizens, businesses, as well as travel between the UK and EU from 1 January 2021. We have already taken significant steps to mitigate disruption, deferring customs declarations and agreeing standstill measures, but businesses themselves must take steps

to prepare. 2020 has been a challenging year. COVID-19 is the biggest common threat we have faced in decades, and we see its devastating impact across the world. The crisis highlights just how important it is to keep trade flowing and supply chains open. Free trade and resilient supply chains through open markets will be crucial to the global economic recovery and the UK's Department for International Trade (DIT) is at the heart of the UK government's agenda to deliver this.

The UK-German trading relationship is incredibly important. Germany is the UK's second largest trading partner, second largest export market and second largest import market. German firms employ more than 439,000 workers in the UK, and the trading relationship was worth € 117bn in 2019. We have a long and strong history of collaboration and DIT Germany is working hard to develop this relationship further, aided by a Europe-wide campaign centred around Clean Growth and Technology industries. These areas pose both mutual challenges and opportunities for prosperity for UK and German businesses, and work is already underway to

unlock this. In 2020, the UK was the proud partner country at Green Tech Festival, a 3-day event promoting green technology in Berlin. We also launched a new Economic Partnership Initiative with the Ministry for Economic Affairs of Baden-Wurttemberg, to enable further development of value chains, policy exchange and business cooperation, for example in future mobility, healthcare and AI.

Looking ahead, with the UK hosting the vital UN climate conference COP26 in 2021, the DIT team in Germany will be focussing on two key areas to maximise trade and investment opportunities between the UK and Germany: Clean Growth and Technology. These areas present a host of shared challenges and opportunities for the future and the UK remains committed to continuing to collaborate on these closely with German businesses and institutions. Growth and Technology. These areas present a host of shared challenges and opportunities for the future and the UK remains committed to continuing to collaborate on these closely with German businesses and institutions.



Our priority at the Department for International Trade is to help businesses understand what changes they may need to make. Below, we set out five things your business needs to do to prepare and where to find the latest guidance and information.

Five things to prepare your business for January 2021

If you run an EU-based business, you need to check the new rules and prepare for the changes so that you can continue trading with the UK:

1. Check how the UK border with the EU will work from 1 January and ensure the necessary border requirements have been fulfilled. The rules will change, and there will be border requirements placed on the movement of goods between the EU and UK.
2. Provide services or place goods on the market in Great Britain and Northern Ireland? Check the guidance on changes that apply to you and take necessary action – including visas and working conditions for posted workers. Be careful – certain conditions differ in Northern Ireland.
3. Check with your country's customs authority what customs procedures will need to be applied for importing and exporting goods from the UK to the EU. From 1 January 2021, businesses in Europe may need to make customs declarations when moving goods between the UK and the EU.

4. Talk to your trading and distribution partners in the UK. Agree responsibilities and have the correct paperwork for the type of goods they are trading with counterparts in the UK.
5. Make sure you understand the rules for paying VAT.

gov.uk/eubusiness explains what will change from 1 January 2021 for EU businesses trading with the UK. This page is updated regularly and is available in German.

gov.uk/transition contains necessary guidance for UK businesses and citizens. The page also supports individuals to prepare for travelling to the EU, living and working in the EU and staying in the UK if you're an EU citizen from 1 January 2021.

If you would like to speak to our team about our work and opportunities in Clean Growth and Technology – or the changes affecting your business from 1 January 2021, DIT looks forward to hearing from you.

In Germany, we are a team of 40, based at the British Embassy in Berlin and the Consulates-General in Düsseldorf and Munich. You can get in touch with DIT via great.gov.uk or via  |

Sie haben noch Fragen zum BREXIT?

Unser Helpdesk ist auch kurzfristig für Sie da!



Wir unterstützen Sie gerne bei folgenden Themen:

- Zoll und Umsatzsteuer
- Mitarbeiterentsendung
- Internationale Steuergestaltung
- Recht und Verträge

Kontakt:
Mazars GmbH & Co. KG
RA/StB Birgit Jürgensmann

Bennigsen-Platz 1
40474 Düsseldorf
Tel: +49 211 83 99 0

www.mazars.de

mazars



WORKING TOGETHER FOR A SUSTAINABLE AND INCLUSIVE RECOVERY

Fiona Hyslop

It was a real pleasure to address one of the BCCG's *SHeconomy* discussions in October, reflecting on the role of women in leadership and setting out the Scottish Government's economic response to the global pandemic.

At the core of that response is a firm commitment to protect and support jobs, and to deliver a sustainable recovery based on a Just Transition with good quality, green jobs.

Our ability to do this will depend fundamentally on working together with our close partners across the EU on our business priorities. In Germany, these include renewable energy and hydrogen, space, AI and healthcare.

Scotland is a responsible global citizen and proud European nation. We know that by working with Germany and the 16 Länder in areas such as health resilience, green technologies and the Wellbeing Economy, we can more quickly and effectively find solutions to the challenges we face.

At the same time, we are also preparing for the end of the EU-Exit transition period on 31 December. We greatly appreciate the support offered by the BCCG, including partnering with Scottish Development International on 2 December, for example, to co-host the Beyond Brexit webinar.

Let me underline that the people of Scotland did not vote to leave the EU. Whilst we still await the outcome of the negotiations, we believe the consequence will be to take Scotland out of the Single Market and the Customs Union and to end freedom of movement – both wrong in principle and damaging to jobs and living standards. It will also affect our ability to contribute to important EU agendas, such as the development of the hydrogen economy using Scotland's vast renewable resources.

We are doing everything we can to support business readiness in Scotland, and remain absolutely committed to safeguarding, as far as possible, the interests of individuals – including EU nationals – businesses and communities.

Work is being taken forward rapidly in areas such as employability support, workforce development, training, transport and environmental law. We continue to liaise closely with banks and are taking steps to protect trade and supply chains and reduce the risks of disruption to goods and people crossing borders.

A particular area of focus is ensuring businesses in Scotland have the information they need to continue operating effectively after 31 December. Along with our partners across Scotland, we are providing tailored information and advice to businesses likely to be particularly impacted, including on trade, regulatory changes, EU workers and travel. All companies have access to an EU-Exit helpline, as well as self-help checklists, live webinars and the PrepareforBrexit.scot web portal.

The Scottish Government's wide-ranging domestic policies to help people, businesses and communities recover from the compound shock of COVID-19 and EU-Exit include almost £1 billion of investment in new capital projects, trans-

port, the rural economy, culture and heritage.

However, our ambitions go much further. Scotland was one of the first countries to declare a climate emergency, and we have laid out ambitious legislation that commits us to net-zero emissions of all greenhouse gases by 2045 at the latest.

Our 2019 Climate Change Act enshrined in law our commitment to a just transition to net-zero, one in which wellbeing, fair work and social justice are prioritised and no-one is left behind. Our net-zero ambitions are at the heart of our action on jobs, skills, procurement, finance and investment. This is reflected in our recently released Inward Investment Plan, which seeks opportunities aligned with our values around net-zero, fair work, sustainable and inclusive growth.

By focusing on the wellbeing of our citizens, rather than simply on GDP, we can increase the chances that major technological and economic changes bring benefits to the greatest number of people across society, bringing fulfilling work and placing greater value on activity beneficial to the health of society and of the planet.

The Green Jobs Fund will invest £ 100 million to help businesses create new, green jobs, and the National Transition Training Fund will support people to retrain.

Recognising the hugely damaging effect the pandemic has had on our young people, and underpinned by the belief that young people are an asset to their communities, the Scottish Government's Young Person Guarantee will ensure youth unemployment will not be the legacy of the COVID-19 crisis.

Everyone aged between 16 and 24 in Scotland will have the opportunity to access support to help them into work, university or college,

an apprenticeship, training, fair employment including work experience, or a formal volunteering programme.

The Scottish National Investment Bank has now also officially opened for business, with its first major investment in the Glasgow-based laser and quantum technology company M Squared Lasers, which has an office in Berlin-Adlershof.

The bank is being capitalised by the Scottish Government with £2 billion over ten years, and will play a crucial role in supporting Scotland's transition to net-zero and harnessing innovation to enable our people to flourish.

This is a rare opportunity not to go back to how things were, but to address together with a renewed impetus many of the challenges we face. A good example is COP26 in Glasgow next year, an opportunity to promote Scotland's

growing reputation as a global leader on climate change, and to contribute to what we know will be a vitally important conference at this crucial time.

In doing so, we hear the clear ambition of the people of Scotland to retain close links with European Member States, to continue to meet high European standards which serve us so well, and to re-join the EU at the earliest possible moment. This is the path we believe represents the best future for Scotland. And, consistent with that ambition, we look forward to working closely with our German friends, in the meantime and beyond. |

Fiona Hyslop,

*Scottish Government Cabinet Secretary for
Economy, Fair Work and Culture*

It's a feeling!

In the Frankfurt RheinMain region, opposites come together and create a unique way of life. It's a feeling you have to experience for yourself. From buzzing cities to the beautiful countryside: This is where global finances and fast-paced business is greeted with a friendly "Ei gude" welcome and one-of-a-kind "Gemütlichkeit", followed by the local "Äppler" cider. Here you can meet people from over 180 countries who have made the region their home. You will see it in the streets, hear it in conversations and taste it at the local restaurants.

It's hard to describe, but easy to become a part of it: the Frankfurt RheinMain feeling.

[→ frm-united.com](http://frm-united.com)

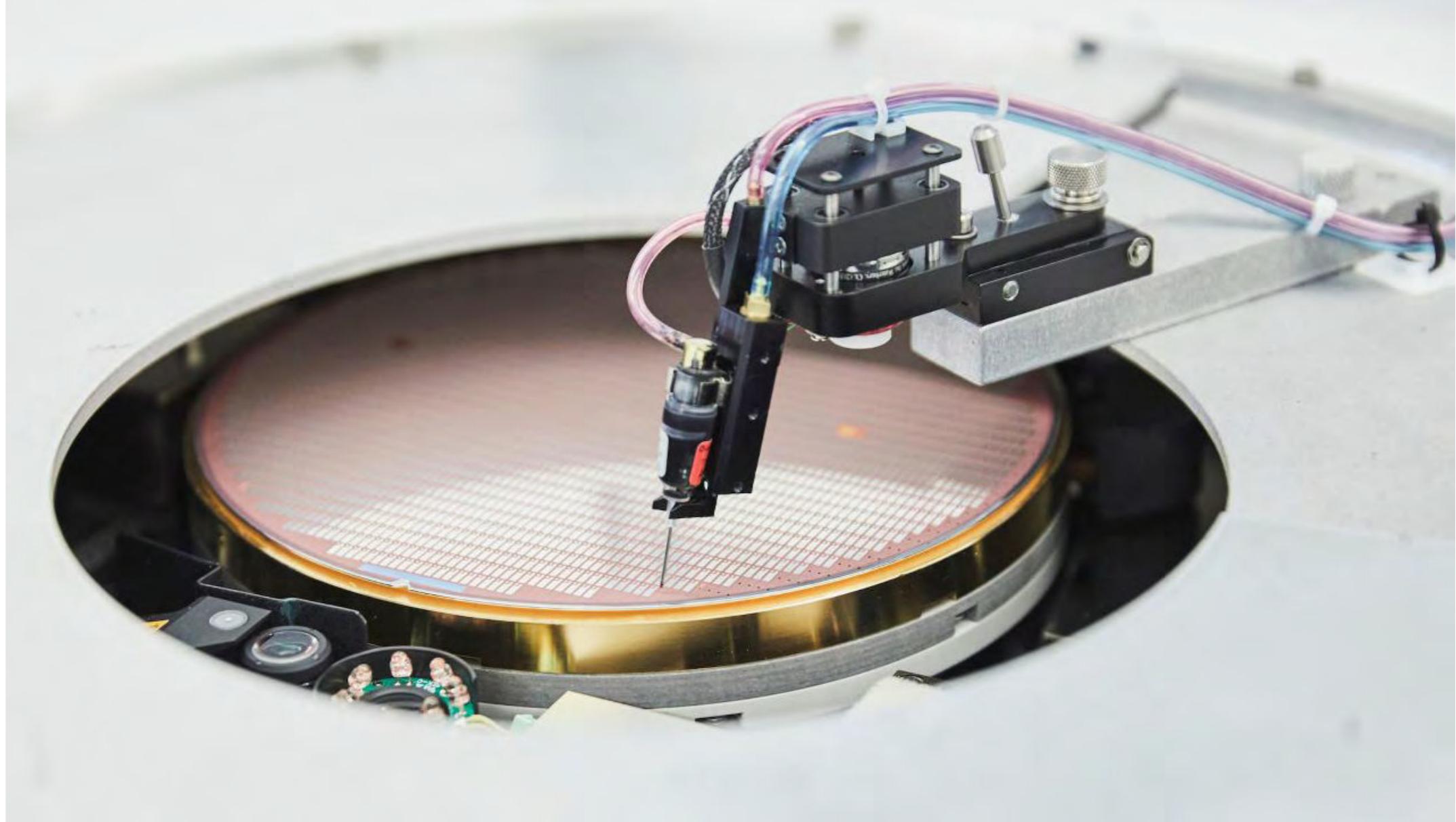
FrankfurtRheinMain GmbH International Marketing of the Region is the key contact for international companies looking to establish a presence in the Frankfurt RheinMain region.



**Frankfurt
RheinMain**

Become a part of it





WALES: #SMALLSMARTNATION

Samantha Dimond

Whatever the shape of our future relationship with the EU, Wales is working harder than ever to be a proactive and collaborative nation, determined to maintain and evolve European trade relationships. 'Wales in Germany 2021' is a new campaign which will celebrate the diverse links that exist between our two countries. The British Chamber of Commerce in Germany and the German-

British Chamber of Industry and Commerce's new 'Wales-Midlands' network is just one example of a new initiative created to develop and facilitate area of new technology developments.

What you may not know about our small, smart nation Wales is that there is a quiet industrial revolution happening focussed on growing our key technological strengths. At the heart of this, is the creation of Europe's 5th semiconductor cluster and the world's first compound semi-

conductor cluster in Wales.

Compound semiconductors are integral to the development of smartphones, Wi-Fi, satellite communication systems, robotics and efficient LEDs to name but a few. These atomically engineered materials go largely unnoticed amongst end-user brands, but compound semiconductors are a key enabling technology that feed into multiple supply chains and are integral to a wide range of sectors including: aerospace, healthcare technologies, safety and security, big data and the Internet of Things (IoT), energy efficiency (generation and consumption), robotics and automotive products.

Impressive as the impact of silicon has been on our lives, it has a very limited set of

properties that restrict its application in new and emerging technology areas that demand ultra-high performance and sensing capabilities. By atomically engineering crystal structures, a set of new semiconductor materials have emerged in Wales whose enhanced properties offer significant performance improvements over those of silicon.

Compound semiconductors enable high-speed processing in excess of 100 times that of silicon, as well as an array of other properties including the ability to emit and sense light, all the way from the infrared, through the visible and into the ultraviolet part of the spectrum. The photonic and power efficiency properties also enable technologies in areas such as safety

and security systems, healthcare technologies, aerospace and automotive applications including electrically powered and autonomous vehicles.

Most of us have mobile phones and make use of compound semiconductors on a daily basis to enable high-speed, high-efficiency wireless communications in our cellular and Wi-Fi networks. From its headquarters in Cardiff, IQE has a 55% global market share in compound semiconductor technology, so it is highly likely that your smartphone contains a little piece of smart Wales.

With a well-established global semiconductor ecosystem, Wales has invested in a number of exciting new open-access infrastructure projects and the creation of Wales' Compound Semiconductor Cluster, CSConnected. The Compound Semiconductor Centre, Institute, Manufacturing Hub and UK Catapult are an integral part of this cluster with an investment of over £600 million to date by The Welsh Government, The UK Government, academia and

industry. This highly integrated approach forms a compelling offer of concept design and research know-how, through to open access state-of-the-art manufacturing facilities.

40,000 people are employed in the Welsh technology sector, with thousands more delivering technical services in other sectors. Those working in Wales' global compound semiconductor sector will continue to impact the way we live, work and spend our leisure time.

The Welsh Government has established two offices now at The British Embassy in Berlin and at the British Consulate-General in Düsseldorf.

We network. We connect. We innovate. We support businesses to grow.

We have interesting ideas, great connections and we promise an interesting conversation. Do get in touch. |

Samantha Dimond,

Head of Germany, Welsh Government

samantha.dimond@gov.wales

tradeandinvest.wales@walesgermany

DER NEUE DEFENDER PLUG-IN HYBRID

SO STARK WAR STROM NOCH NIE.



ABOVE & BEYOND



Der neue Land Rover Defender Plug-in Hybrid ist nicht nur der robusteste und leistungsfähigste Defender, den wir jemals gebaut haben, sondern auch der wirtschaftlichste. Seine zwei Antriebe mit einer Systemleistung von 297 kW (404 PS) sorgen in jedem Gelände für kraftvolles Vorwärtskommen. Profitieren Sie sowohl von seiner Stärke als auch von der Steuerersparnis von 50 % auf den geldwerten Vorteil.

landrover.de/fleet-and-business

Kraftstoff-/Stromverbrauch (jeweils kombiniert) Defender P400e 2.0 Liter 4-Zylinder-Turbobenziner Plug-in Hybrid: 2,9-2,8 l/100 km; 24,5-23,8 kWh/100 km; CO₂-Emissionen: 66-64 g/km



REGIONS

FRANKFURT? I LOVE IT!

Eric Menges

Whenever I express that sentiment, I am met with the same bewildered expression followed by "But isn't it just a business hub, you know, like a Fortress Finance?"

Some hold the preconceived notion that Frankfurt is 'all business' - not a city one would visit for a holiday or choose to live in for a better quality of life and work balance. Others believe it's a place people move to only under duress, when their companies relocate Brexit-sensitive business to the continent. Aside from the obvious fallacy that it's all about banks and finance whilst overlooking that the logistics, pharma, IT and Tech and automotive sectors employ a much

higher percentage of the working population, start-up hubs and sector clusters are springing up to support the development of both German and international companies. For travellers, it is a useful transfer point to catch a connecting flight or express train bound for a popular destination. But to me, it has all the benefits of other global cities but very few of the drawbacks of urban life. It also provides a standard of living and quality of life that is affordable and accessible to all segments of the population.

Frankfurt as a business hub is nothing new, with the first written mention of "Franconofurt" dating back to 794, and the roots of the Frankfurt exchange traceable back to the 11th century

when many medieval trade fairs were held in the city. By the 16th century, Frankfurt was a wealthy and busy centre with an economy based on financial services and trades. Today, Frankfurt is one of Europe's leading business centres with a superb infrastructure, providing a healthy and dynamic business environment for companies of any size and sector.

Beneath the business veneer is a vibrant, dynamic city with excellent museums, sites of both historic and cultural significance, vast green spaces inviting a wide range of outdoor and sporting pursuits, and an assortment of culinary delights. The Saturday flea-market in Sachsenhausen, in the older part of Frankfurt,

and the city's annual Christmas market draw crowds every year, from around the world.

British Business Energy's April 2020 report (<https://britishbusinessenergy.co.uk/eco-cities/>) ranked Frankfurt as the second most eco-friendly places to work in the world, offering citizens accessible options such as walking or cycling to work, vegan restaurants, and plenty of trees. Frankfurt also boasts the highest number of environment-related tech patents in the world - 11.25% of all patents filed. In 2008 the Frankfurt City Council implemented a list of fifty energy saving and climate protection measures and in 2015 Frankfurt was among the first German cities to adopt a Masterplan aimed

at achieving 100% renewable energy supply by 2050. The investment in the future is clear to see and provides insight into the people-focused attitude of both state and federal governments.

Don't mention "the Brexit..."

Changing times bring with them a range of narratives, some of them divisive and based on misunderstanding and myth rather than facts. Among these, is the view that cities/regions such as Frankfurt are seeking to 'lure' businesses away from Britain, a belief that may have taken hold more strongly since the advent of Brexit and the associated complexities that companies are already facing. There may also be a perception that projects and investments outside of the UK represent a 'loss' to the country and to local business, and that the British economy will suffer as a result.

However, cross border investment and expansion are critical factors underpinning survival for organizations of all sizes in an increasingly globalized market, and regions such as FrankfurtRheinMain offer opportunities that could provide a lifeline in increasingly turbulent waterswhilst offering a life quality compatible environment necessary to achieve commercial success.

Force Majeure – We were prepared

Survival, in both the medium and long term, is now a focus for many, and this has been exacerbated by the arrival of COVID-19 and the inhibiting effect this has had on business activity worldwide.

The German response to COVID-19 is a case study in Game Theory which translates to: Collaboration and mutual support makes society and business stronger. This is facilitated by German pre-existing strengths such as efficient government, a world class healthcare system, low debt, government savings to deploy in crisis times, a focus on productivity, talent retention and use of technology to maintain processes and vital communications. The BioNTech vaccine was developed in Frankfurt RheinMain as a collaboration between Pfizer and the Mainz based company, providing a great example of the talent and opportunity the region provides.

If you need a foothold in the EU, FrankfurtRheinMain could prove one of the best location options to consider. The region, with its affordable high standard of living, thriving business environment and infrastructure, provides a solid basis for a "second home" in the EU for your company and I believe it is not UK or Germany. It is UK and Germany. Let us remain friends, maintain and build business relationships and the new normal. |

Eric Menges,

President & CEO, FrankfurtRheinMain GmbH

International Marketing

WHAT CAN THE FRANKFURT RHEINMAIN ECONOMIC REGION OFFER?

A unique business environment representing 32 cities and districts within 30 minutes around the Frankfurt metropolis, with a wide spectrum of industry sectors, internationally renowned education institutions and a highly qualified workforce.

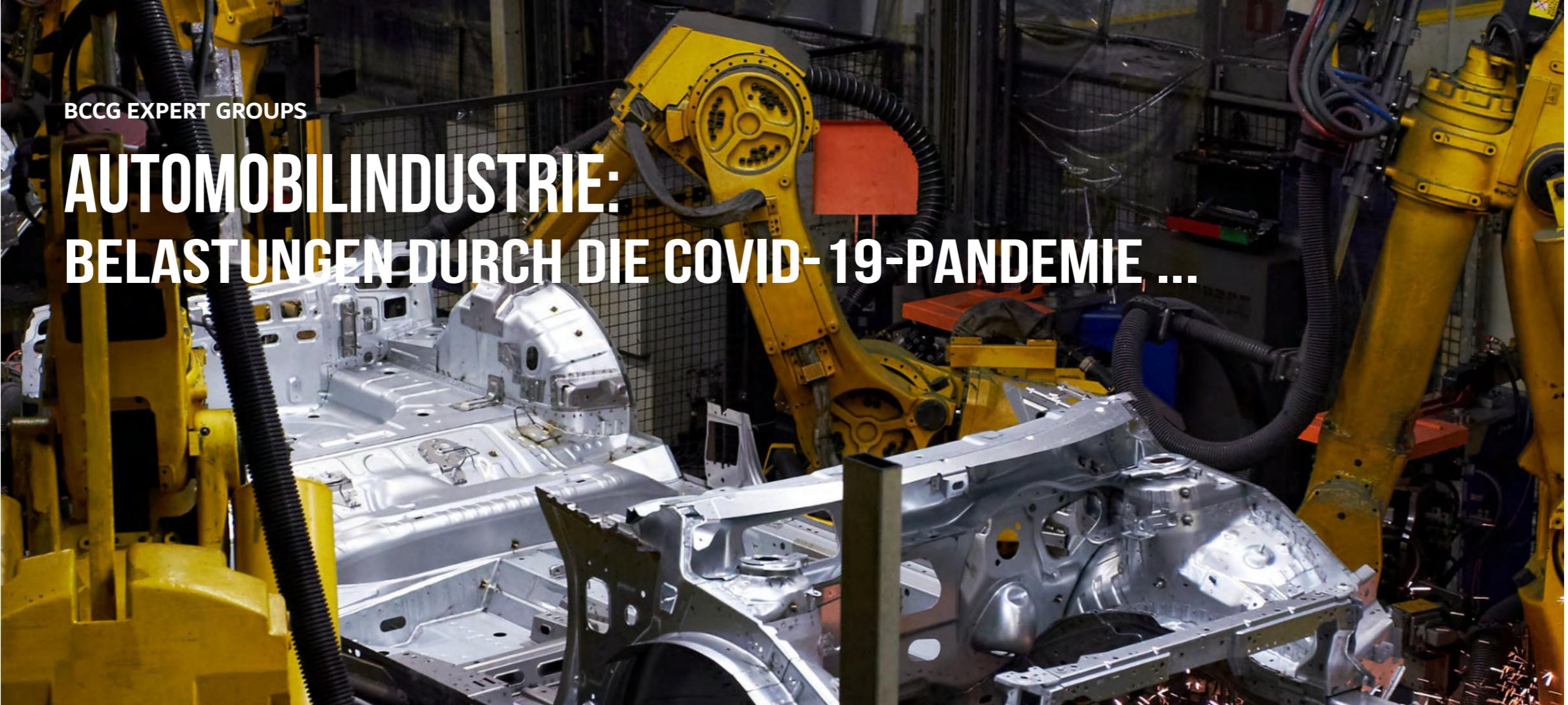
The city has a population of around 5.8 million representing 180 nationalities and in Frankfurt city, 1 in 4 inhabitants are foreign. Enjoying a GDP of 215 billion Euro and offers a unique catchment area with 47 million customers in a 200 km radius.

The region has invested and is continuing to fund unmatched connectivity, in terms of both travel and logistics, and is home to key clusters including logistics, finance, ICT, consulting, automotive, automation and life sciences; 120,000 companies in total, with around 12,000 in the logistics sector alone. Some 150 world-market leading firms have an office, HQ or R&D function in Frankfurt and the region also boasts 98 of the Global Fortune 500 companies.

The largest Internet Exchange point in the World runs through FRM, providing superb connectivity to businesses of all sizes.

10% of all products labelled "Made in Germany" are actually manufactured in the FrankfurtRheinMain region. |

AUTOMOBILINDUSTRIE: BELASTUNGEN DURCH DIE COVID-19-PANDEMIE ...



... UND DIE NOCH IMMER BESTEHENDEN UNSICHERHEITEN IM ZUSAMMENHANG MIT DEM AUSSCHEIDEN DES VEREINIGTEN KÖNIGREICHS AUS DEM BINNENMARKT

Jürgen Schwehr

Die Automobilindustrie ist derzeit neben technologischen Umbrüchen stark von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie belastet.

Zusätzliche belastet wird die Automobilindustrie in Europa durch die noch immer bestehenden Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus dem Binnenmarkt mit Ablauf des 31. Dezember 2020. Seit dem Votum der britischen Wähler im Brexit-Referendum im Juni 2016 für den Brexit,

also für den Austritt Großbritanniens aus der EU, wurde zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU zwar ein Austrittsvertrag abgeschlossen und nach dem Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der EU mit Ablauf des 31. Januar 2020 die Regelungen des Binnenmarktes bis zum 31. Dezember 2020 verlängert, Klarheit über die künftigen Handelsbeziehungen besteht allerdings bis zum heutigen Tag noch immer nicht.

Die hohen Export- und Importquoten sowohl in

Großbritannien als auch in Deutschland zeigen nach Einschätzung des Verbands der Automobilindustrie (VDA), dass auch die Wertschöpfungsketten längst nicht mehr an nationalen Grenzen haltmachen. So sind auch die Zulieferstrukturen britischer Automobilbauer international ausgerichtet. Heute stammen laut VDA rund 50 Prozent der Teile für ein in Großbritannien hergestelltes Auto aus einem anderen Land. Diese starke Internationalisierung der Produktionsketten bedeutet jedoch, dass Transaktionskosten (Zölle oder Grenzkontrollen) die Zusammenarbeit von Zulieferern und Herstellern stark beeinflussen können.

Der britische Verband der Autoindustrie Society of Motor Manufacturers and Traders (SMMT)

erhob am 10. November 2020 einen (vorerst) letzten Appell an die Unterhändler zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU, sich auf ein zollfreies Handelsabkommen zu einigen.

Eine neue SMMT-Umfrage zeigt, dass der Industrie durch die Vorbereitung auf den Brexit bisher mindestens 735 Millionen Pfund entstanden sind, wobei allein im Jahr 2020 mehr als 235 Millionen Pfund ausgegeben wurden.

Ein katastrophales "No Deal"-Ergebnis oder das Scheitern einer praktikablen Vereinbarung für den Automobilsektor würde bedeuten, dass der britische Automobilsektor nach Schätzung des SMMT in den nächsten fünf Jahren mit 47 Milliarden Pfund belastet würde - zusätzlich zu den Kosten der anhaltenden COVID-19-Krise.

COVID-19 hat eine globale Krise für die Automobilindustrie verursacht, sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Produktionsseite. Für das Jahr 2020 (gegenüber 2019) erwartet die Beratungsgesellschaft PwC weltweit einen Absatz von 64,6 Mio. (-13,8%) und eine Produktion von 59,6 Mio. (-18,9%) Einheiten.

Die Regierungen haben umfangreiche finanzielle Unterstützungsmaßnahmen ergriffen, um die negativen wirtschaftlichen Auswirkungen abzufedern. Weltweit besteht ein starker Fokus auf Elektrofahrzeuge, aber die insgesamt schwache Nachfrage erfordert hohe Rabatte der OEMs.

Die Regionen zeigen unterschiedliche Geschwindigkeiten der Markterholung im 3. Quartal 2020, wobei nur China die Verluste aus dem 1. Quartal aufholen konnte. Insgesamt wuchsen die Verkäufe gegenüber dem 2. Quartal 2020 um 32%, während sich die Produktion weltweit um 59% erholt, aber immer noch hinter 2019 zurückblieb.

Die Unsicherheit über das globale 4. Quartal 2020 kehrt aufgrund erneuter pandemischer und wirtschaftlicher Auswirkungen zurück.

SMMT hat in diesem Zusammenhang 10 wesentliche Forderungen an die Politik gestellt:

- Eine vorübergehende Frist von mindestens einem Jahr für Exporteure, um notwendige Lieferantenerklärungen zu erhalten.
- Klarheit über das Format der anstehenden Präferenzursprungseigenschaft und die erforderlichen Belege und IT-Verfahren.
- Gewissheit über die Ursprungszeugnisse bei der Ausfuhr zu den anderen Handelspartnern des Vereinigten Königreichs im Rahmen des Freihandelsabkommens.

Die Bandbreite der vierteljährlichen Verkaufsaussichten liegt nach Einschätzung von PwC zwischen +4,5% und -7,9%, die Produktion zwischen +1,9% und -13,7% gegenüber 2019.

Das Double-Dip-Szenario mit einer auf Infektionen der zweiten Welle basierenden Sperrung ist nun das Basisszenario für Europa. In diesem Fall könnten die Verkäufe in Europa um -28,0% und die Produktion um -26,9% gegenüber 2019 für das Gesamtjahr zurückgehen.

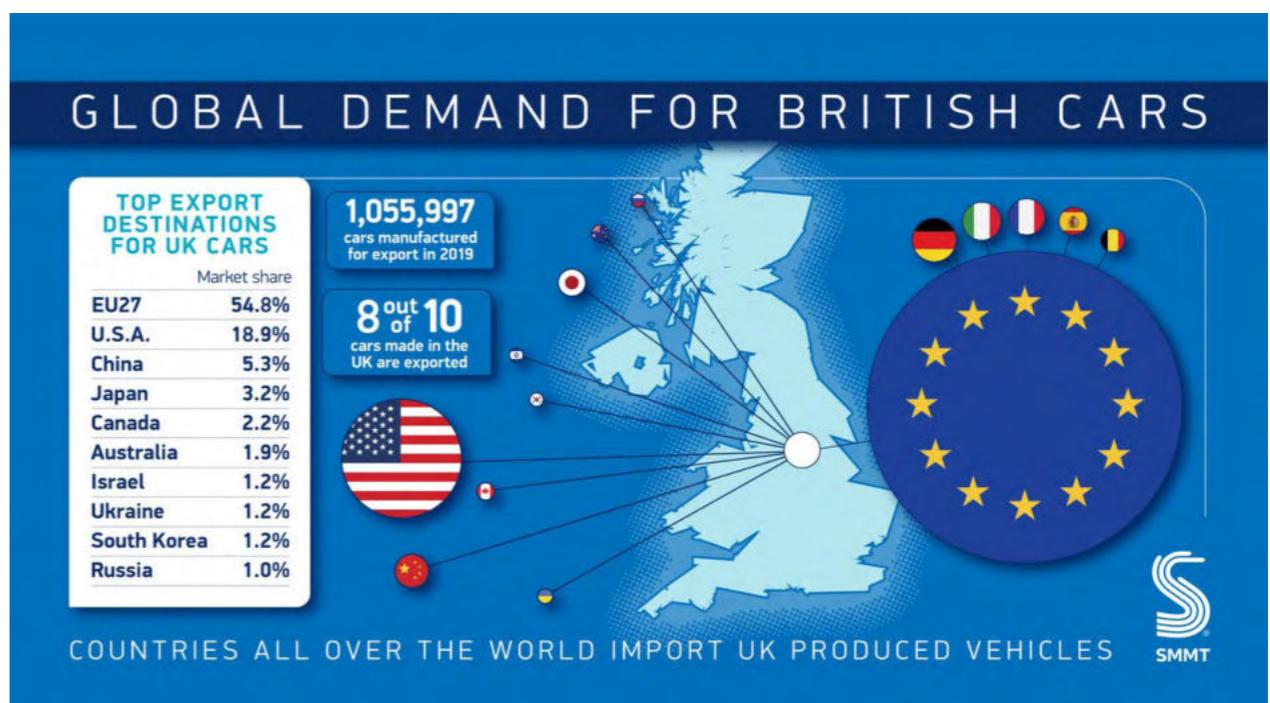
Im Oktober beschleunigte sich eine zweite Welle von COVID-19-Infektionen, die sich negativ auf die Stimmung der Kunden auswirkt und die Regierungen im November zur Erneuerung der Eindämmungsmaßnahmen veranlasste. In England mussten durch neue Abriegelungsmaßnahmen die Ausstellungsräume bis vorerst 2. Dezember geschlossen werden. Die Fabriken dürfen derzeit ihren Betrieb fortsetzen.

Quelle: PwC COVID-19 Scenario Analysis (November 2020) Implications for the Automotive Industry

der Produktionsstandort zu einem LKW-Parkplatz wird und die Produktion erheblich gestört wird.

- Entwurf eines Gesetzes darüber, wie die britische Regierung mit Mehrweg-/Stillstands-/Leergutverpackungen umgehen wird, zu dem sie sich bereits im April 2020 verpflichtet hatte.

Es bleibt zu hoffen, dass sich das Vereinigte Königreich und die EU in der kurzen noch verbliebenen Zeit zumindest auf Regelungen verständigen, die verhindern, dass der Warenaustausch ab dem 1. Januar 2021 massiv behindert wird. Endlose LKW-Schlangen vor den Häfen beiderseits des Ärmelkanals und dadurch verursachte Unterbrechungen der PKW-



- Unterstützung bei der Zusammenarbeit mit Zollintermediären.
- Ausweitung des Zugangs zu den 84 Millionen Pfund Zollfinanzierung auf alle Händler, um ihre Zollkapazitäten und -bereitschaft zu erhöhen.
- Veröffentlichung einer vollständigen Liste der Häfen und des Betriebsmodells, das sie anwenden werden.
- Deutlich mehr Informationen der Regierung auf operativer Ebene über die Funktionsweise des Nordirland-Protokolls.

Die Forderungen der SMMT zeigen auch aus britischer Sicht die hohe Bedeutung von kurzfristig zu lösenden Fragen der Zollabwicklung und Logistik.

Produktion müssen unbedingt verhindert werden.

Die längerfristigen Auswirkungen auf die Automobilproduktion im Vereinigten Königreich werden sich nach der Konkretisierung der künftigen Handelsbeziehungen sicherlich bald klarer abzeichnen.

Der Rüsselsheimer Autobauer Opel mit seiner britischen Schwestermarke Vauxhall betreibt im Vereinigten Königreich zwei Autofabriken, die sind. Der Chef des Opel-Mutterkonzerns PSA, Carlos Tavares, hatte bereits im Sommer 2019 für den Fall eines harten Brexit gedroht, das Werk in Ellesmere Port zu schließen.

Die neue Version des Land Rover Defender wird nicht mehr in Großbritannien, sondern in der Slowakei gebaut werden.

Und selbst für den ikonischen Mini ist der Montagestandort Großbritannien nicht mehr heilig: Mit Blick auf den chinesischen Markt, wo Mini aktuell rund zehn Prozent aller produzierten Neufahrzeuge der Marke an Kunden ausliefert, werde man sich nach neuesten Aussagen des Herstellers vom Status einer Import-Marke zu einem lokal produzierenden Automobilanbieter

wandeln. Auf der Basis einer neuen, für reine E-Mobilität entwickelten Fahrzeugarchitektur werden von 2023 an in China in einer Kooperation mit dem lokalen Hersteller Great Wall Motor batterieelektrische Fahrzeuge produziert. |

Jürgen Schwehr,
Partner, PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

BREXIT. DAS NÄCHSTE KAPITEL SCHREIBEN SIE.

Ab 2021 gilt es, die Beziehungen zwischen Großbritannien und der Europäischen Union unter neuen Vorzeichen mit Leben zu füllen. Als strategische Beratung begleitet Johanssen + Kretschmer Kunden aus Wirtschaft, Zivilgesellschaft und Politik dabei, Risiken und Chancen zu erkennen, neue Netzwerke aufzubauen und Debatten erfolgreich mitzugestalten. Gemeinsam mit unserem Partner Hannover Communications bieten wir für unsere Kunden politische Expertise an den entscheidenden deutschen, britischen und europäischen Standorten.

L.G. Wilkinson.

London's oldest family owned bespoke tailor

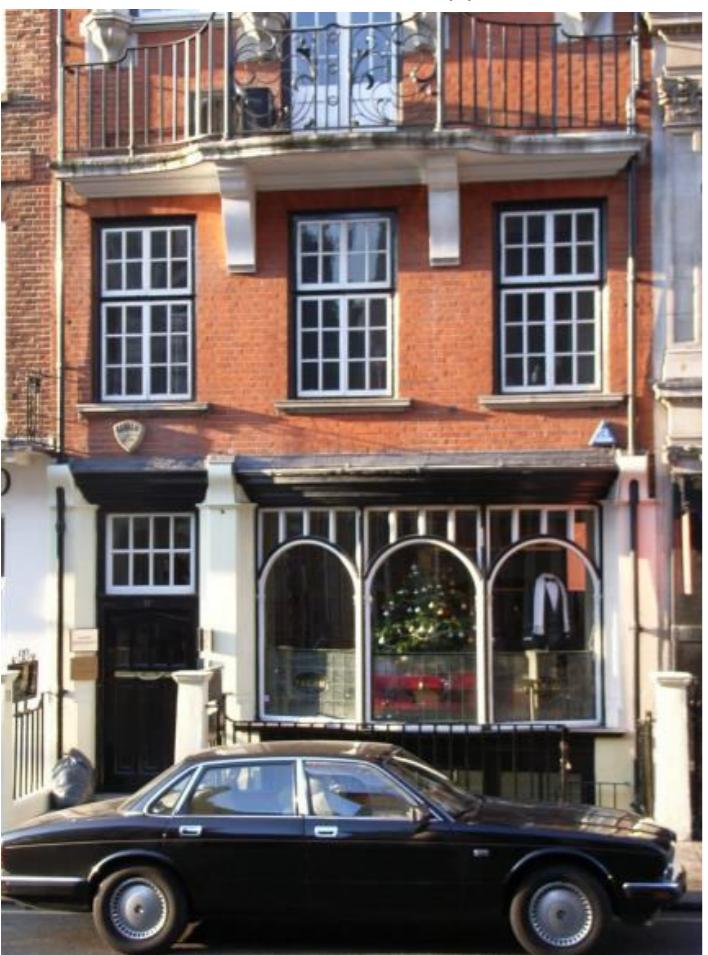
Based at 11 St. George Street, Hanover Square, London W1S 2FD since 1919

Tel: +44 (0) 20 7629 5835

Email: LGW500@HOTMAIL.CO.UK

L.G. Wilkinson looks forward to clothing members again from 2021. Please contact Mr. Wilkinson for his forthcoming visits to the continent.

The only firm which has brought the sartorial elegance of Savile Row consistently to Germany, Austria, Switzerland and The Netherlands since 1954.



DIE CORONA-KRISE ALS INDIKATOR FÜR BILDUNG UND WAS JETZT PASSIEREN MUSS.

Professor Dr. Anabel Ternès von Hattburg



Digitalisierung, Brexit, nun Corona. Krisen und Veränderungen zeigen oft klar und schmerhaft *Pain Points* auf, die sowieso da sind, aber zugedeckt waren. Denn es funktionierte alles irgendwie. Bildung ist so ein Thema. Vor vielen Jahren gab es Bologna. Angedacht unter anderem, um europaweit eine bessere Vergleichbarkeit, höhere Qualität und leichtere Zugänge bei vertikalen und horizontalen Wechseln zu erreichen, ist die Anfangseuphorie schnell abgeebbt. Gut gemeint ist eben noch lange nicht gut gemacht. Es lässt sich auch gar nicht wegschauen – die Ergebnisse liegen auf der Hand, selbst wenn man kein Fan von PISA-Ergebnissen ist, man sich für die

Zahlen langzeiterkrankter Lehrkräfte nicht interessiert und der Stand der Digitalisierung eines Landes keinesfalls auf den Grad der Bildung seiner Gesellschaft schließen lässt. Dazu ein paar Gedanken.

Während sich Deutschlands prozentualer Anteil an Abiturienten absolut sehen lassen kann, präsentiert sich Deutschland bei PISA weiterhin, positiv gesprochen, mit großem Entwicklungspotenzial. Damit einher gehen die Anforderungen des bayerischen Zentralabiturs, denen sich viele andere Länder nicht anschließen mögen, aus Sorge, die Durchfallquoten könnten in die Höhe schnellen und die Abiturientenprozente damit nach unten.

Dabei kann es keine Lösung sein, Chancengleichheit durch Herabsetzen der Anforderungen zu erreichen. Und es ist auch keine Lösung, AnwärterInnen für Berufe, die einen hohen Grad an Empathie verlangen, nach der Abschlussnote auszuwählen. Gut Auswendiglernen und hoher IQ statt EQ und Werteorientierung? Das zielt insbesondere auf die Studienfächer Medizin und Psychologie. Der Trend zur Akademisierung ist leider auch der Trend zur Abkehr von praktischen Fähigkeiten – und praktischen Ausbildungen. Gut wäre es, die Reputation dafür wieder zu stärken und das nicht nur, weil in vielen praktischen Berufen Azubis händeringend gesucht werden und auf viele

eine finanziell sichere Zukunft wartet – oft mehr als in akademischen Berufen. Zum Menschen gehören alle 5 Sinne, um sich und seine Umwelt wahrzunehmen, Menschenkenntnis und Intuition zu entwickeln. Das ist gerade wichtig in einer Welt, die zunehmend von Technisierung, Schnelligkeit und Datenflut geprägt ist.

Das duale System, ein deutscher Exportschlager, scheint im Ausland oft mehr Anerkennung zu haben als in Deutschland selbst. Zu Unrecht, denn schon an der Schule bietet die Kombination aus praktischem und kognitivem Lernen einen guten Ausgleich und ist eine ebenso gute Förderung für alle SchülerInnen. Bildung sollte viel mehr individuelle Chancen bieten, Potenzial

unterstützen, die Selbstwirksamkeit, Kreativität und das Entdeckenwollen der SchülerInnen fördern.

Es gibt ein Sprichwort, das sagt: Was nichts kostet, ist nichts wert. Chancengleichheit mit einem niedrigeren Bildungsanspruch oder durch kostenfreie Angebote herstellen zu wollen, ist läblich, aber zu kurz gedacht. Warum nimmt man nicht für gute Bildung und Weiterbildung Geld und vergibt zusätzlich Stipendien für Anwärter mit guten Leistungen und / oder dem Ehrgeiz, bestimmte Ziele zu erreichen, die aber nicht über die nötigen Finanzen verfügen? Wer Spitzenleistungen in einem Bereich oder mehreren bringt oder bringen möchte, sollte gefördert werden durch Stipendien, ganz unabhängig vom Einkommen der Eltern und von früh an. Dafür braucht man dann allerdings auch Lehrkräfte, Dozenten und Professoren, die mit fundierter theoretischer, methodischer und praktischer Ausbildung, regelmäßiger Weiterbildung und attraktiver leistungsbezogener Vergütung, jungen Menschen Grundlagen vermitteln und Chancen eröffnen können, die eigenen Potenziale zu entfalten.

Eine 11. Klasse in einem hochpreisigen Stadtteil einer deutschen Großstadt. Wer von Euch möchte unternehmerisch arbeiten? Zwei heben ihre Hand. Einer: Ich übernehme die Arztpraxis meines Vaters. Der andere: Ich möchte nebenbei ein wenig herumprobieren mit Websitebauen und so, aber der Hauptjob muss sicher sein, Verwaltung oder so. Die anderen: lieber ein sicherer Job als spannend und dann ist das doch nichts. Ähnliche Aussagen sind leider keine Seltenheit.

Entrepreneurship-Bildung darf dabei als Vermittlung von Zukunftskompetenzen verstanden werden, die persönliche, soziale und digitale Kompetenzen schult. Sie muss

keine UnternehmerInnen hervorbringen, sollte aber einen wachen Geist, Werteorientierung und starke Persönlichkeiten fördern. Ein wichtiger Beitrag, den an Schulen vor allem NGOs unterstützen wie *Rock it Biz* oder *NFTE*.

Ein Land, das die Sozialleistungen für seine Gesellschaft vor allem aus den Leistungen seiner Wirtschaft bezieht, kann das nur so weiterführen, wenn es entsprechende Unternehmen in ausreichendem Maß gibt, mit Menschen, die weiterdenken, anders denken, querdenken. Dazu bedarf es Pädagogen, die den Weg mitgehen, die den Bildungsraum als Schonraum zur Entwicklung von starken Persönlichkeiten begreifen, die eine lebenswerte Welt nachhaltig mitgestalten.

Resümierend - Deutschland sollte Corona als Chance begreifen, denn:

- Der Digitalpakt als Hard- und Software-Unterstützung braucht weitreichende flankierende finanzielle Unterstützung in der Lehrerausbildung und -weiterbildung in allen Zukunftskompetenzen.
- Die Anzahl an Abiturienten und Studierenden zu erhöhen sagt nichts aus über die Potenzialentfaltung, Kreativität und Innovationskraft der Betreffenden – hier ist Qualität vor Quantität gefragt, individuelle Unterstützung vor unreflektierter Inklusion.
- Für alle Bundesländer sollten zentrale Qualitätskriterien verbindlich gemacht werden, damit Transparenz und einfache Wechsel von Bundesland zu Bundesland möglich sind und Bildungsangebote weiterhin facettenreich, vielfältig – föderal gestaltet werden können.
- Eine technische digitale Grundausstattung an Bildungseinrichtungen muss flächendeckend erreicht werden, Technologie kann aber nicht als

Heilmittel und Alternative für gute Bildung verstanden werden.

- Unterricht muss neu gedacht werden – *Schule im Aufbruch* hat hier in den letzten Jahren wichtige Akzente gesetzt, denn junge Menschen brauchen Freiräume für ihre Entfaltung, und Rahmen. Mit gut geschulten Lehrkräften an der Seite können sich Kinder und Jugendliche zu Persönlichkeiten entfalten, die die Zukunft mitgestalten wollen, verantwortungsvoll, engagiert und mit dem nötigen Fundament an Wissen. |

Professor Dr. Anabel Ternès von Hattburg,

CEO, GetYourWings gGmbH,

Director Future Strategy Education & Health und

Leiterin des Instituts für Nachhaltigkeitsmanagement

an der SRH



PRESSING AHEAD.

Competing at the highest level for more than 170 years:
printing presses from Heidelberg, taking excellent engineering
into the digitized future.

heidelberg.com



“VIELE WEGE FÜHREN NACH ROM...” ABER AUCH IN DIE DE-KARBONISIERUNG?

Dr. Rainer M. Giersch

Politik, Wirtschaft und Gesellschaft sind sich mittlerweile ziemlich einig, wenn das Thema Klima angesprochen wird.

Der CO2-Ausstoß muss verringert werden. Und das geht nur über den Ausbau erneuerbarer Energien. Der Fokus liegt dabei vor allem auf Windkraft und Solarenergie und in weiteren Schritten in Richtung Wasserstoff. Diese Energielieferanten, interpretiert man das allgemein öffentlich geäußerte Verständnis, sind Hauptbestandteile des Lösungswegs für eine CO2-neutrale Umwelt.

Wie allerdings gehen traditionelle Energiekonzerne die Anforderung an, tatsächlich den unmittelbaren und mittelbaren CO2-Ausstoß drastisch zu verringern? Was machen die politischen und gesellschaftlichen Gebote mit den bestehenden Geschäftsmodellen? Eine Frage, der sich bestimmt lohnt, nachzugehen.

Und genau dieses wollen wir mit dem nachfolgenden Artikel auch tun. Hinzu kommt eine Besonderheit, denn zweifellos sind die Augen in diesen Tagen ganz besonders auf Großbritannien gerichtet, denn ab dem 1. Januar 2021 wird das Inselreich tatsächlich in keiner Weise mehr politisch und regulativ mit der Europäischen Gemeinschaft verbunden sein.

Welche Rolle werden die Briten nach endgültigem Vollzug des Brexits in Sachen erneuerbare Energien, Pariser Klimaabkommen und CO2-Reduzierung spielen? Keine einfach zu beantwortende Frage, doch es lohnt jedoch der Blick in die Queen's Speech vom Dezember

2019, mit der die Johnson-Regierung ihre Regierungserklärung abgab.

Der Ausbau von Offshore-Windenergie auf 40 Gigawatt bis zum Jahr 2030 wurde darin festgeschrieben. Damit verfolgt Großbritannien das weltweit ambitionierteste Offshore-Wind-Energie-Programm und legt damit die nachhaltigen Grundlagen für eine massive Senkung von Treibhausgasen und schafft auf der anderen Seite eine solide Basis für neue Geschäftsmodelle, wie die grüne Erzeugung von Wasserstoff.

Für die Zeit *nach dem Brexit* könnte man annehmen, dass das Vereinigte Königreich in Zukunft mit großer Wahrscheinlichkeit erweiterte Berücksichtigung von *local content* beim Ausbau der Offshore Windenergie von den Investoren einfordern wird – nunmehr ohne rigide EU Bestimmungen bei der Industriearansiedlung befolgen zu müssen. Das könnte einen Investitionsschub in gerade diesem Industriesektor und den Komponenten der Supply-Chain lostreten. Eine neue kleine industrielle Revolution? Aber das bleibt abzuwarten. Zumindest eines ist sicher. Die Rahmenbedingungen für die Wind-Industrie in Großbritannien sind alles andere als desolat und schaffen somit die Grundlage für die Unternehmen, die sich auf grüne Energien fokussieren wollen.

Dr. Rainer M. Giersch
Chairman Hamburg/Norddeutschland
Accordo Partners Ltd.

DIE NEUE BP-STRATEGIE: VOM INTERNATIONALEN ÖL- UND GASUNTERNEHMEN ZUM INTEGRERTEN ENERGIEUNTERNEHMEN

Dr. Ruprecht Brandis

Mit seinem Amtsantritt Anfang Februar 2020 hat der CEO der bp Gruppe, Bernard Looney, ein neues Unternehmenskapitel aufgeschlagen: bp will bis spätestens 2050 klimaneutral werden. Bereits vor über 20 Jahren machte der damalige CEO von bp, Lord John Browne, in einer Rede an der Stanford University und in weiteren öffentlichen Äußerungen danach deutlich, dass der Klimawandel eine zentrale Herausforderung des 21. Jahrhunderts ist und dass bp statt Teil des Problems – nämlich als Öl- und Gasunternehmen zur Ursachenkette für Treibhausgas-Emissionen zu gehören – Teil der Lösung dieses Problems sein will.

bp hat das Kyoto-Klimaabkommen von 1997 ebenso unterstützt wie die Einführung des europäischen CO2-Emissionszertifikatehandels (EU ETS) 2004/2005. Bei der Schaffung des EU ETS gehörte bp zu den ganz wenigen Unternehmen, die das neue CO2-Handelssystem vorbehaltlos begrüßt haben und an den Vorbereitungen aktiv beteiligt war. CO2 muss einen Preis haben, weltweit und in allen Sektoren.

Die bp trug bereits vor 15 Jahren dieser Erkenntnis Rechnung und rief 2005 ihren Geschäftszweig bp Alternative Energy ins Leben, der seitdem stetig ausgebaut und damit zum Nukleus der heutigen Neuausrichtung wurde. Daran knüpft bp jetzt an und erfindet sich

praktisch neu, um bis spätestens 2050 klimaneutral zu werden. Zusätzliche Motivation über die Überzeugung hinaus, damit das Richtige zu tun und Klimaschutz nicht als Kostenbelastung, sondern als Grundlage eines neuen Geschäftsmodells zu sehen, hat bp durch die politische und gesellschaftliche Diskussion der vergangenen Jahre gewonnen. Das Pariser Klimaschutz-Abkommen von 2015 und das Aufkommen von gesellschaftlichen Bewegungen, die noch größere Klimaschutz-Anstrengungen fordern und vor allem von jungen Menschen getragen werden, bilden den Kontext, in dem bp sich neu orientiert.

Die neuen Ziele von bp im Einzelnen

Um es nicht bei der generellen Aussage zu belassen, Klimaneutralität bis spätestens 2050 zu erreichen, hat bp diese Vorgabe in zehn Zielen konkretisiert. Diese umfassen fünf Ziele, die sich direkt auf die Geschäftstätigkeit von bp beziehen, und fünf weitere, mit denen bp der Welt helfen will, ebenfalls klimaneutral zu werden:

Operative Ziele von bp:

1. Klimaneutralität auf absoluter Basis bei sämtlichen bp-Betriebsaktivitäten bis spätestens 2050

BCCG EXPERT GROUPS

2. Netto-Null-Emissionen auf absoluter Basis bei allen operativen Tätigkeiten, also der gesamten Öl- und Gasförderung von bp, bis spätestens 2050.
3. Senkung der Treibhausgasintensität aller von bp vertriebenen Produkte um 50 Prozent bis spätestens 2050.
4. Aufbau von Methan-Messeinrichtungen an allen bestehenden großen Öl- und Gasverarbeitungsanlagen von bp bis 2023. Darüber hinaus soll die Methan-Intensität in der Öl- und Gasproduktion um 50 Prozent reduziert werden.
5. Schrittweise Steigerung von Investitionen in
8. Erwartungshaltung für die Zusammenarbeit von Wirtschaftsverbänden und bp weltweit neu definieren.
9. Weiterentwicklung eines transparenten Berichtswesens, das branchenführend ist. Eine Grundlage dafür sind die Empfehlungen der Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD).
10. Gründung einer firmeninternen Organisationseinheit, um Länder, Städte und Organisationen dabei zu unterstützen, klimaneutral zu werden.



alternative Geschäftsbereiche, abseits von Öl- und Gasaktivitäten.
Ergänzt um die 5 Ziele der bp, um der Welt zu helfen, klimaneutral zu werden:

6. Aktivere Unterstützung politischer Vorhaben, die Klimaneutralität fördern. Das beinhaltet auch die Einführung einer Bepreisung von CO2-Emissionen.
7. Anreize für bp Mitarbeiter schaffen, die vorgegebenen Ziele zu erreichen und Botschafter für Klimaneutralität zu sein.

Die kommende Dekade ist entscheidend für die Weichenstellungen, um Klimaneutralität bis 2050 oder früher zu erreichen. Wenn dies nicht gelingt, besteht die große Gefahr, dass neue Geschäftsmodelle in zehn Jahren noch nicht so weit sind, um Klimaneutralität rechtzeitig bis 2050 zu schaffen. Deswegen müssen die Vorgaben für den Zeitraum bis 2030 weiter konkretisiert werden; bp hat daher konkrete Meilensteine definiert, die sie bis 2030 erreichen will:

- eine Verzehnfachung der Investitionen in emissionsarme Aktivitäten von heute 500 Millionen auf 5 Mrd. US \$ jährlich bis 2030 (und einer bis zu 8-fachen Steigerung bis 2025).
- Partnerschaften mit 10 bis 15 Großstädten weltweit und drei Schlüsselbranchen, um sie auf ihrem Weg zu Klimaneutralität zu unterstützen.
- 20 Millionen Kundenkontakte täglich - mehr als doppelt so viele wie heute.
- Entwicklung von rund 50 GW Nettokapazität erneuerbarer Energie-Erzeugung - eine Steigerung um das 20-fache gegenüber dem heutigen Stand.

BCCG EXPERT GROUPS

- Errichtung von weltweit 70.000 Ladepunkten für Elektroautos, verglichen mit den 7.500, über die bp heute verfügt.
- Gleichzeitig wird das Unternehmen auch weiterhin das Öl- und Gasportfolio auf Wertigkeit ausrichten. Auch wenn es dabei keine Explorationsaktivitäten in neuen Ländern aufnimmt, soll das Geschäft mit Öl und Gas in Bezug auf seine Qualität branchenführend und hochgeschätzt sein. bp geht davon aus, dass die Förderung bis zum Ende des Jahrzehnts um etwa 40 Prozent niedriger liegen wird.

KölnBusiness

The Economic Development Agency of Cologne.

Facing rough seas? Steady your ship in Cologne.

Our International Desk functions as a one-stop-agency for companies and startups wishing to settle down in North Rhine-Westphalia's largest and most exciting city.

Our experts will be happy to help you. Please contact us at international@koeln.business

FOLGEN FÜR BP IN DEUTSCHLAND

In Deutschland ist bp Marktführer mit einem guten Fünftel Marktanteil und betreibt mit der Tankstellenmarke Aral das größte Tankstellen-Netz. Entscheidend für die Zukunft der bp in Deutschland ist, wie sich der Mobilitätssektor entwickeln wird. Die Mobilität ist der einzige Bereich, in denen es seit 1990 – allgemein das Bezugsjahr für die Zielvorgaben bei der Reduzierung des Treibhausgas- bzw. CO₂-Ausstoßes – keinen Rückgang der Treibhausgas-Emissionen gegeben hat. Aus diesem Grund sind die Anforderungen des neuen Bundesklimaschutzgesetzes für den Transportbereich besonders ehrgeizig.

Die Strategie für mehr Klimaschutz gerade in der Mobilität muss Technologie und Innovation heißen. Eine wesentliche Rolle wird dabei grüner Wasserstoff spielen. Dabei handelt es sich um Wasserstoff, der aus Elektrolyse-Anlagen gewonnen wird, die mit erneuerbaren Energien betrieben werden. bp macht hier jetzt Nägel mit Köpfen. Gemeinsam mit dem dänischen Energiekonzern Ørsted arbeiten wir an einem Projekt für die Produktion von grünem Wasserstoff im industriellen Maßstab. In einer ersten Phase planen die beiden Unternehmen den Bau eines 50 Megawatt (MW) Elektrolyseurs mit dazugehöriger Infrastruktur in der bp Raffinerie in Lingen im Nordwesten Deutschlands. Hierfür soll erneuerbarer Strom von Offshore-Windparks in der Nordsee von Ørsted genutzt werden. Das Besondere daran: Die Anlage könnte eine Tonne erneuerbaren Wasserstoff pro Stunde erzeugen,

der in der Raffinerie zur Herstellung von Kraftstoffen genutzt wird. Dadurch könnten rund 20 % des derzeit in der Raffinerie aus fossilem Erdgas erzeugten Wasserstoffs ersetzt werden. Die Inbetriebnahme ist für 2024 vorgesehen. Zusätzlich hat das Projekt Ausbau-Potenzial. In einer zweiten Phase könnte die Erweiterung der Elektrolyse auf 150MW realisiert werden.

Ziel von bp ist es, langfristig den gesamten fossilerzeugten Wasserstoff der Raffinerie Lingen zu ersetzen und so zu einer deutlichen Senkung der CO₂ Emissionen in der Kraftstoffproduktion beizutragen. Käme auch die Herstellung synthetischer Kraftstoffe, z. B. für die Luftfahrt hinzu, sogenannte E-Fuels, könnten in einem weiteren Projektschritt am Standort Elektrolyse-Kapazitäten von mehr als 500MW geplant werden.

Ausblick

Die bp hat sich auf den Weg gemacht, ein neues integriertes Energieunternehmen zu werden, in dem erneuerbare Energien, Wasserstoff und andere klimafreundliche Technologien Kern der Unternehmensstrategie sind. Ein chinesisches Sprichwort sagt: „Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.“ In diesem Sinne will bp auf die Veränderungen durch den Klimawandel mit einem erfolgreichen neuen Geschäftsmodell reagieren. |

Dr. Ruprecht Brandis

External Affairs Deutschland, BP Europa SE

So here we are!



ur compatriots, the great British public, decided in their infinite wisdom that the UK would be better off outside the EU. Since June 2016 many of us have been losing sleep over the decision but one thing is for sure: when anxiety and concern prevent us from sleeping we and our customers worldwide lie awake on some of the most comfortable beds in the world.

Nothing revives, rejuvenates and refreshes us to meet life's daily challenges and opportunities like good quality rest or sleep, and there is no

better sleep experience than the great British one. (After all, we British excel in sports where we have to sit or lie down)! A British handmade pocket-sprung mattress combines perfect support for individual body-weights and for aching backs by helping to keep them straight, and perfect comfort and relief for sore pressure points such as hips, shoulders, and shoulder-blades.

Moreover, with truly bespoke divan-bases ("box-springs") and beautiful headboards covered in any of hundreds of beautiful fabrics, the aesthetics are perfect too.

A sight to behold and a night to remember, year after year after year.

“Brexit? What Brexit?”

This is our unique scheme designed to minimise or even eliminate any adverse financial costs that our discerning customers may suffer as a result of buying a bed or mattress from us after Brexit, whilst we still help you to sleep better than you have ever slept before, wherever you live.

**So that you may
"Sleep long and
prosper".**

Unlike Brexit a British-made bed or mattress is



British Beds Worldwide

an oasis of peace,
Calm and escape from the
cut and thrust of everyday life
and business.

TO ALL
BCCG MEMBERS
& ALL THEIR PERSONNEL

WE OFFER

20% OFF

OUR NORMAL PRICES

...so you can buy the
best beds in the world
at the best prices

British Beds Worldwide has been supplying and delivering some of the best beds in the world to customers and businesses everywhere for 15 years. We have helped thousands of stressed and busy clients to sleep better than they have ever slept before, benefitting them with new verve and vigour and so enhancing clarity, performance and productivity as a result.

Tired of Brexit? Tired of life? Or just tired?
Call or email us now for a new British sleep experience that will help it all go away.

www.britishbedsworldwide.com • +44.1752.290748 • mail@britishbedsworldwide.com



INTRODUCING THE GOVERNMENT RELATIONS COMMITTEE

Tuesday Porter, Ralf Krüger & Clemens Linden

As part of the further development of the BCCG we established the Government Relations Committee (GRC). This committee communicates and coordinates the interface of the BCCG community and governmental entities in Germany, the UK, the EU and others, where appropriate.

The GRC was set up on 3 June 2020 and comprises members and member companies across all industries in Germany, from the banking and financial sector to automotive, aerospace, insurance companies, the chemical and pharmaceutical industry and consulting firms.

Chairwoman, Tuesday Porter, Member of the Supervisory Board of TÜV NORD AG and Head of TÜV NORD's Representative Office in Berlin

and Co-Chairs Ralf Krueger, Head EMEA Region – LANXESS Group and Clemens Linden, former CEO of EUROJET Turbo GmbH and now a self-employed consultant, set to work straight away to define the objectives of the committee:

- Provide a communication platform for all members of the BCCG with governmental entities.
- Coordinate the interests of BCCG members in Germany with regard to issues such as Brexit, international trade and representation.
- Provide a forum for key industries and clusters to communicate, exchange views and experiences.
- Allow the pooling of issues and provide a voice for dialogue with governmental entities.

It goes without saying that Brexit was the first focal point for the GRC. The strong relationship between the British Embassy and the BCCG, facilitated by Ilka Hartmann, enabled the very early involvement of the Department for International Trade (DIT). Kenan Poleo, Deputy Trade Commissioner for Europe and Counsellor International Trade, Germany, and Rachel King, EU & Economic Counsellor at the British Embassy, have provided us with valuable first-hand information on the progress of the negotiation process.

From the start, the GRC Chairs have prepared and held regular web sessions for committee members with the support of the British Embassy representatives. During these monthly sessions, members were able to address questions on a variety of subjects such as REACH, trade issues, decarbonisation, diversity & inclusiveness, automotive, COVID-19 and financial topics. Furthermore, web session materials, including specific Brexit updates and/or links to public domains dealing with the subjects discussed, were distributed after the sessions, to ensure further insights as needed.

On this basis, the GRC member companies and members are well positioned to prepare themselves for the next steps in their business dealings with the UK, thereby allowing their organisations to minimise any potential disruption to their business.

Keeping a finger on the pulse is, of course, a major advantage for each member company or individual member doing business with the United Kingdom. It is understood that new regulations will be put in place in a three-step approach, in January 2021, April 2021 and finally, July 2021.

The setting up of the Government Relations Committee has already proven to be a success.

We are very happy with the development of the Committee, especially as it was founded during the pandemic and the chairs have not yet had the opportunity to meet in person.

We would like to take this opportunity to thank our members for their commitment and the positive feedback that we have received for our work. We would also like to thank the DIT for their ongoing support and for regularly taking part in the work of our committee. Of course, we are very much looking forward to being able to hold our first non-digital committee meeting in 2021 and discussing the future agenda of the GRC with everyone involved – post-Brexit and post-Corona. This first session will be hosted by TÜV NORD AG. |

Tuesday Porter,

*Member of the Supervisory Board,
Head of TÜV NORD's Representative Office
Berlin, TÜV NORD AG*

Ralf Krüger,

Head EMEA Region, LANXESS Group

Clemens Linden,

*Founder and General Manager, JCL
Management Consulting*

+11,00.00

BREXIT AND FINANCIAL SERVICES - THE UNFINISHED DINNER

Frank Scheidig & Stephan Lutz

With Brexit carried out on 31 January 2020, and the end of the transition period on 31 December 2020, the clock for the negotiations on the future of the economic relationship between the UK and the EU basically has ceased to tick loudly.

If we recall the past negotiations as a dinner table, Financial Services would be the Lobster: After use of some tools and techniques (both themselves taking some time to get learned), you get a non-everyday culinary experience (at least for most of us). You will possibly remember a meal for the Lobster served. But if you are

hungry and in a hurry, you will probably not choose the lobster, deprioritizing it to the most important target at hand: Not leaving the table hungry.

And as of now, Financial Services has somehow become the Lobster in the Brexit negotiation: The masterpiece of negotiations, but beside some easy bits and pieces like clearing and some fragmented temporary permissions regimes (or even permanent ones like Luxembourg) which do not allow cross-EU service provision, market access under a free trade agreement is unavailable for time constraints. Instead, it is

more likely than not that EU-UK-cross-border financial services from 2021 on will be governed by a concept which is already established in both EU and UK law and will thus not require further negotiations after the end of the transition period: Equivalence.

What is equivalence?

Equivalence, formally called *Third Country Equivalence (TCE)* is an intricate and complex concept. It was established after the financial crisis (beginning in 2009) in order to deal with regulatory differences and similarities between EU customers and Third Country providers of financial services. The goal is to ensure a level playing field between equivalently regulated services (provided by Third Country entities) and restrict regulatory arbitrage by entities moving to less regulated jurisdictions. The core assumption is that EU legislative institutions are unable to influence Third Country legislation (and thus unable to prevent them from lowering regulatory standards). In this case, they are enabled to unilaterally prevent suppliers of financial services from those third countries to offer services within the EU at lower prices or otherwise more favourable conditions. If, however, the Third Country implements regulatory standards which are equivalent to applicable EU regulatory standards, the EU Commission may deem this particular service (e.g. derivatives clearing) to be regulated equivalent to EU legislation. As a result, providers of financial services from the Third Country jurisdiction profit from market access under less strict requirements or from market access at all for this specific service. So, since it is a service-centred concept, the same supplier could profit from *TCE* regarding one service (which is regulated equivalently

to EU regulation in his home jurisdiction) and not benefit from it regarding others. *TCE* provisions can be found in around 15 EU regulations concerning about 30 specific issues within these regulations. The Commission has taken positive *TCE* decisions concerning 37 countries since the concept was established and has revoked some of them (the most famous case being that of Switzerland).

However, as the UK is not able or willing to align and commit to a concept called regulatory convergence but is rather looking at regulatory convergence, it is unlikely that *TCE* decisions are taken easily by the EU as a main requirement for *TCE* decisions is that the *to be equivalent jurisdiction* is expected to be closely aligned with EU regulations and standards as well as supervisory practices and is expected to not diverge from the status quo.

What are the consequences of a pure equivalence regime for financial services post-Brexit?

First, this outcome is the one for which all market participants can prepare best because the assessment of its implications has been carried out already. But it does not mean such an analysis is easy. It will require the following key elements *inter alia*:

1. Analyse which *TCE* provisions are relevant to the specific business model
2. Anticipate both sides' *TCE* decisions
3. Derive and implement necessary measures in the time before and after the end of the transition period

Item 1) will be required in any other regime than *TCE* as well. Assuming *TCE* will be the only

outcome of the negotiations concerning financial services, this will give all players the maximum preparation time compared to all others because it is already known. The decision concerning item 2) will profit from the fact that, at inception (i.e. 31 January 2021), both legal frameworks will be basically identical which may lead to both sides to take favourable *TCE* decisions, although – possibly driven by negotiation strategy – this may happen late in 2020. Item 3) will be basically possible only in the *TCE* scenario, because no other outcome may give financial market participants more time (or any time at all) to implement measures before end-2020. Examples for such measures may be to transfer existing business / portfolios / clients or to plan their discontinuation after 2020 under conditions of full market access.

Second, having access to the mutual capital markets under the *TCE* regime will be clearly inferior to the UK staying in the EU – which is not an option anymore (called the first-best). At the same time, at least at inception, it will arguably be the best of all feasible outcomes (the second-best). Considering that capital markets usually deal better with bad news than with uncertainty, *TCE* might as well help the markets cope with the insecurity immanent in the Brexit process.

Third, the political process which leads to *TCE* decisions on the EU side is largely intransparent to the public because there is no openly accessible legislation on the COM's procedures leading to *TCE* decisions. Internal standing procedures may exist for the COM, but those are undisclosed to the public. As long as this remains, the process and its output are a black box to all affected market participants as long as the COM does not voluntarily chose to disclose information – something it has done in the past, especially

when dealing with prominent cases such as the (negative) *TCE* decision on Switzerland's capital markets rules.

Market participants have been urging the COM to disclose its decision-making processes in order to give them the possibility to contribute to and influence the COM's decision. When deciding to raise transparency of the *TCE*, the COM will have to weigh up two effects: A positive one from stabilizing industry expectations and avoid underinvestment due to insecurity and a negative one from giving up discretion which could be effective in negotiations with third countries. At the moment we do not know how the COM will decide or whether it is discussing the topic at all. With the importance of *TCE* decisions rising if *TCE* is the future regime, market participants will probably lobby for more transparency of the rules governing *TCE* which affect their ability to engage in cross-border financial services.

How will financial services relations develop over the medium term?

As for the way forward, we see two possible options: Either will this be it or both sides will implement an informal mechanism of keeping the equivalence of the two systems. The first option is one of stability and predictability, but it will have serious consequences on both sides of the English Channel. Both sides will take their own decisions, with the consequences of *TCE* and market access in case of legal changes. In this scenario, the EU will have to develop its own capital markets to substitute the loss of access to the City of London. This can only be done on a medium term and will require a Herculean effort by the member states – an effort they were not required to produce when the City was the EU's

capital market.

The UK, on the other side, will have to find a way to make up for the loss of transactions which do not reach the City anymore. Our guess would be that the UK will adapt more quickly than the EU – reducing the volume of an existing capital market is less complicated than creating capital market structures from scratch. The question will be how the UK economy internalizes the brain drain from the City. One possibility will be its relocation to the EU which may speed up the process of building up a market there. The second option is more dynamical and insecure and we see only a shadowy outline of it: Would both sides decide to informally align the legal framework governing financial services in the respective jurisdictions, a political convergence may result, based on trust in the other sides approach to financial sector legislation. In the medium term, both sides may then initiate negotiations on a tighter cooperation and

may agree on a financial services free trade agreement with extended mutual market access, above the *TCE* level but below the level of a full EU membership of the UK.

Conclusion

It is our argument concerning economic stability / predictability and political / legislative autonomy on both sides which makes us expect that *Third Country Equivalence* will be the regime for financial services post-Brexit not only in the short but also in the medium term with all limitations applying. Which means that in January, we will most likely realise that the negotiations have omitted the lobster. |

Frank Scheidig,

Head of Executive Banking, DZBank

Chairman of BCCG Rhein-Main Board

Stephan Lutz,

Capital Markets Lead, PwC

Financial Services Brexit Expert Group

STATUS QUO UMSATZSTEUERLICHER UND ZOLLRECHTLICHER ASPEKTE IN BEZUG AUF DEN BREXIT

Birgit Jürgensmann & Friederike von Borries

In einem bewegten Jahr 2020 gilt es nunmehr sich mit Hochdruck dem Brexit zuzuwenden, der die Wirtschaft auf seine eigene Art und Weise treffen wird. Der im März 2017 eingereichte Antrag nach Art. 50 des Lissabonner EU-Vertrages zum Austritt des Vereinigten Königreichs (GB) aus der Europäischen Union (EU) bewirkte den offiziellen Austritt GBs zum 1. Februar 2020. Um die Konsequenzen dieser Entscheidung auf beiden Seiten minimal zu halten, sah das Austrittsabkommen eine Übergangsphase vor, die zum 31. Dezember 2020 enden wird, wodurch GB ab dem 1. Januar 2021 nicht mehr Teil des Binnenmarktes und der Zollunion ist. Was dies für Sie als Wirtschaftsbeteiligte im umsatzsteuerlichen sowie zollrechtlichen Kontext bedeutet, werden wir entlang des ausgehenden sowie eingehenden Warenflusses erläutern.

Es bleibt festzuhalten, dass trotz der bereits fortgeschrittenen Zeit weiterhin Unklarheiten auf Seiten GBs bezüglich der ab dem 1. Januar 2021 geltenden Regelungen besteht; insbesondere das ‚Northern Ireland Protocol‘ hat für weitere Unsicherheiten gesorgt.

Ausgehender Warenfluss

Umsatzsteuerrechtlich

- Grundsätzlich ist festzuhalten, dass alle Regelungen, die an den Status als EU-

- Mitgliedsland anknüpfen, künftig entfallen.
- Unionszollkodex (UZK) und Mehrwertsteuersystem-Richtlinie sind nicht mehr anwendbar, die Rechtsprechung des EuGHs nicht mehr einschlägig.
- Bei Warenlieferungen nach GB werden aus innergemeinschaftlichen Lieferungen (umsatzsteuerfreie) Ausfuhrlieferungen in das Drittlandsgebiet – mit anderen Beleganforderungen (z.B. Wegfall der Gelangensbestätigung). Darüber hinaus ist die Umsatzsteuer-Identifikationsnummern-Prüfung (Stichwort: qualifizierte Bestätigungsabfrage) nicht länger notwendig.
- Auch bei Warenlieferungen an Privatkunden in der EU (sog. Versandhandelsregelung) sind aufgrund des Brexit Änderungen zu erwarten.
- Dazu kommen die Neuregelungen, die sich daraus ergeben, dass mit Wirkung ab dem 1. Juli 2021 das EU-VAT E-Commerce Package (als Teil des EU-Actionplan on VAT) in das nationale Umsatzsteuerrecht implementiert werden müssen.
- Für Dienstleistungen an in GB ansässige Unternehmen ist die Regelung des § 3a Abs. 2 UStG (die sogenannte Generalklausel) aus deutscher Sicht weiterhin anwendbar, d. h. der Leistungsort ist dort, wo der



Leistungsempfänger sein Unternehmen betreibt. Allerdings wird der Nachweis der Unternehmereigenschaft (für die Anwendbarkeit dieser Regelung) künftig mittels sog. „anderer“ Nachweise geführt werden müssen und nicht mehr über die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer.

- Aus unserer Erfahrung wissen wir, dass viele Unternehmen diese Regelung nicht ernstnehmen, während die Finanzverwaltungen (gerade im Verhältnis zu in Drittlandsgebieten ansässigen Leistungsempfängern) darauf ihr Augenmerk legen. Zur Vermeidung von finanziellen Nachteilen sollten Unternehmen entsprechend Vorsorge treffen, um im Falle einer Beanstandung im Rahmen einer steuerlichen Außenprüfung oder einer Umsatzsteuer-Sonderprüfung vorbereitet zu sein.
- Warenlieferungen und Dienstleistungen an in GB ansässige Unternehmen sind nicht länger in der Zusammenfassenden Meldung zu erklären. Ebenso sind für Warenlieferungen bei Überschreiten der jeweiligen Meldeschwellen keine Intrastat-Meldungen abzugeben, sondern Extrastat-Meldungen.
- Für Unternehmen, die Reiseleistungen

erbringen und von der sog. Margenbesteuerung Gebrauch machen, ist der Ort der Leistung grundsätzlich zunächst weiterhin dort, wo der Reiseveranstalter sein Unternehmen betreibt, und die Leistung ist steuerbefreit, wenn Vorleistungen im Drittlandsgebiet erbracht werden. Da GB künftig zum Drittlandsgebiet gehören wird, käme es hier ebenfalls zu Änderungen der umsatzsteuerlichen Behandlung.

- Bei den Güterbeförderungsleistungen ändern sich die Leistungsortbestimmungen und können Registrierungspflichten in GB begründen. Die Vereinfachungsregelung der innergemeinschaftlichen Beförderung von Gegenständen an Nicht-Unternehmer besagt, dass der Leistungsort dort ist, wo die Beförderung beginnt. Die jeweiligen Transportstrecken müssen somit nicht aufgeteilt werden. Künftig muss in diesen Fällen der Streckenteil aufgeteilt und entsprechend der jeweiligen Landesregelungen (hier: GB bzw. DE) umsatzbesteuert werden.

Zollrechtlich

Eine der einschlägigsten Änderungen bezieht sich auf die sogenannte EORI-Nummer (EORI-Nr.) - Economic Operators' Registration and Identification number. Die EORI-Nr. ist die Grundvoraussetzung, um als Wirtschaftsbeteiligter in der EU am Zollgeschehen teilnehmen zu können. Daraus ergibt sich, dass die erteilten EORI-Nrn. in GB ihre Gültigkeit innerhalb der EU mit dem Jahreswechsel verlieren.

An dieser Stelle sollte erwähnt werden, dass mit dem Austritt aus der EU alle Waren, befindlich in GB, den Status Nicht-Unionswaren erhalten werden. Auch wenn sich am Status der sich innerhalb der EU befindlichen Waren nichts ändert, müssen alle Waren, die nach GB gebracht werden sollen, ab dem 1. Januar 2021 zur Ausfuhr angemeldet werden. Im Fall der Ausfuhr bietet das EU-Zollrecht mehrere Verfahren wie die Endgültige Ausfuhr, die Vorübergehende Ausfuhr oder aber die Wiederausfuhr. Momentan werden keine Ausfuhrzölle erhoben. Da mit dem Brexit GB als Drittstaat anzusehen ist, werden sinngemäß auch alle Verbote und Beschränkungen sowie nationale Bestimmungen des Außenwirtschaftsrechts gelten.

Eingehender Warenfluss**Umsatzsteuerrechtlich**

- Wareneinkäufe aus GB sind nicht länger als innergemeinschaftliche Erwerbe (die in aller Regel nicht zu einer Liquiditätsbelastung führen) zu erklären, sondern werden als Importe betrachtet, für die Einfuhrumsatzsteuer (und vorbehaltlich etwaiger Befreiungen und Vereinfachungen und in Abhängigkeit von dem jeweils eingeführten Produkt) grundsätzlich

auch Zoll anfallen würde; vgl. weitere diesbezügliche Ausführungen.

- Im Verhältnis zum künftigen Drittlandsgebiet GB könnte es zur Anwendung der sog. 'Use & Enjoyment Rule' kommen. Wenn der leistende Unternehmer im Drittland (z.B. GB) ansässig ist und bestimmte Dienstleistungen an B2C-Kunden erbringt (u.a. auf elektronischem Weg erbrachte Leistungen), ist der Vorgang im Inland steuerbar, wenn die Leistung dort genutzt oder ausgewertet wird.
- Bei Eingangsrechnungen von Lieferanten aus GB ist zu empfehlen, künftig genau zu prüfen, ob die dort ggf. ausgewiesene lokale Umsatzsteuer berechtigterweise aufgeführt ist und wie diese zurückerstattet werden kann.

Zollrechtlich

Wie auch bei der Ausfuhr müssen ab dem 1. Januar 2021 alle Warenlieferungen aus GB in die EU zollrechtlich abgefertigt werden. Wichtig ist zu verstehen, dass jede Einfuhr in die EU gleichzeitig eine Ausfuhr auf britischer Seite darstellt. Um in der EU frei über die Waren verfügen zu können, muss das Zollverfahren Überlassung zum freien Verkehr angestoßen werden. Im sogenannten Versandverfahren können Waren unverändert zwischen zwei im Zollgebiet der EU liegenden Orten befördert werden. Wenn Waren nur für einen bestimmten Zeitraum für die EU vorgesehen sind, kommt das Zollverfahren der vorübergehenden Verwendung in Betracht.

Ganz grundsätzlich werden bei der Einfuhr Zölle fällig, diese sind dem geltenden Zolltarif der EU zu entnehmen. Ferner müssen bei der Einfuhr auch die Einfuhrumsatzsteuer, Verbrauchssteuern sowie Verbote und

Beschränkungen zollrechtlicher wie auch außenwirtschaftsrechtlicher Natur beachtet werden.

Fazit

Das Thema Brexit ist komplex – nicht nur fachlich, sondern gerade auch hinsichtlich der operativen Umsetzung in den Unternehmen! Die Unsicherheiten hinsichtlich eines möglichen Freihandelsabkommens und der übrigen umsatzsteuerlichen und zollrechtlichen Regelungen im Detail verlangen den Unternehmen eine Menge ab.

Zu den Belastungen in Bezug auf personelle Ressourcen kommen für viele Unternehmen auch finanzielle Aufwendungen, da sie ihre Kunden nicht mit etwaigen Mehrbelastungen durch Zoll und administrative Verpflichtungen belasten wollen.

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass das deutsche sowie das europäische Umsatzsteuer- und Zollrecht eine Reihe von Möglichkeiten bieten, die Auswirkungen des „harten“ Brexit abzufedern, wobei es offensichtlich ist, dass das Entstehen von Zollgrenzen zu einem unserer (künftig) früheren Mitgliedstaaten zu immensen Änderungen und gelegentlich auch

Einschnitten im freien Warenverkehr führt.

Es bleibt abzuwarten, was die Verhandlungen zwischen der EU und GB, die am 2. März 2020 begannen und zum Zeitpunkt des Verfassens dieses Artikels noch andauern, ergeben und ob diese dann tatsächlich Vereinfachungen im Handel mit sich bringen.

Eines ist aber gewiss: auch mit Freihandelsabkommen wird GB am 1. Januar 2021 aus Sicht der EU den Status eines Drittlandes erlangen - mit entsprechenden Folgen aus umsatzsteuerlicher und zollrechtlicher Sicht. Zudem stände GB auch frei, Antidumpingzölle zu erheben, um ihre nationale Wirtschaft zu schützen. |

Birgit Jürgensmann,

Rechtsanwältin, Fachanwältin für Steuerrecht,

Steuerberaterin, Partnerin,

Friederike von Borries LL.M.,

Managerin Customs,

Mazars GmbH & Co. KG -

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,

Steuerberatungsgesellschaft



PICTUREBLIND.DE

PICTUREBLIND.DE Jürgen Sendel

Veranstaltungen - Porträts - Architektur - Sport
Industrie - Luftbild z.B. Baufortschritt - Werbung

Foto - Video - Audio - Bildlamellen

Tel.: 030 - 503 64 911 Mob.: 0163 - 70 19 65 8

Facebook: Jürgen Sendel, sendel@pictureblind.de





BREXIT FINAL NOTES – NOW IT IS TIME FOR A RENEWED FRIENDSHIP

Georg Boomgaarden

1st of January it really starts to be the real Brexit. Brexit is done and it will not be reversed in the foreseeable future. So, what is left for a comment? Everything has been said before. Why friendship? – Hasn't some statesman said that nations have no friends but only interests?

Looking back to the Brexit drama between 2013 and 2020 is helpful to remind the state of mind which bewitched Britain and stunned its neighbours. The right to leave the European Union is explicitly foreseen in the Lisbon Treaty.

48% of the British voters did not want it, 52% believed that it would serve their country. On the continent most people think it was just a folly based on lies. So, let the Brits enjoy what they deliberately chose.

Now we are in the post-folly-era. Britain and Germany must base their bilateral relations on the changed realities. A new relationship between the EU and the UK must be shaped. This needs an effort on both sides. While the political and economic environment has worsened, German-British relations can still rely

on a closely knit network of personal, cultural, and economic links that grew over the years.

The 48% of the British people who would have preferred to remain in the European Union were brushed aside by the fanatic winner-takes-all attitude of the Brexiteers. They must not be left alone by the Europeans.

On 15 November 2020, the Prince of Wales addressed the German Parliament, the Bundestag, on the German Remembrance Day. In his moving speech he appealed to the Germans to continue friendship and co-operation even if the circumstances have changed.

I believe he spoke out what a great majority in Britain thinks: we had overcome much deeper rifts in our common history, we were able to renew friendship after two devastating world wars. So, why should Britain – even outside the EU - not be a close friend?

Friendship between nations is indeed a rather abstract notion – but interests are nothing better: it is politics that defines what is an interest and what is not – and different ruling elites, or different governments come to quite different conclusions. Over Europe British elites are just split in the middle.

The Brexiteer government under Prime Minister Boris Johnson seems to believe that the English Channel must be deepened to become fully independent from the European Union. The attitude of this Tory government is distanced, the tone often unfriendly. Why not just wait for a more friendly government?

But we have no time to waste. We need a good foundation for our future relations. And we must start now. Over the last decades friendship with the British people in England, Wales, Scotland, and Northern Ireland has grown, based on

the will to understand each other, a feeling of solidarity and common purpose, and a sense of empathy. We must care to keep and rebuild that friendship.

The adaptation to a new environment needs an effort and will cost much energy. We are all haunted by the global conflicts, climate change, the pandemic, uncontrolled migration, and economic stress. There are good reasons to double efforts to overcome the distance that grew between the United Kingdom and the European Union during the Brexit-process.

Brexit will soon be completed. Many people were not aware that during the transition period the United Kingdom has still been treated as if it were a full member of the European Union. The effects of Brexit were not yet felt. But on 1st of January 2021 the drama is over and @The_Real_Brexit starts.

Britain had been a constructive member of the European integration project for over 40 years. In 1975 two thirds of the British voters came out for Europe. Some Europhobes never respected this outcome until they had a chance to reverse it. The campaign against European institutions had never stopped in some political circles supported by important tabloids.

However, I do not expect Europhiles to fight for another 40 years to re-join whatever European project is then available. But I am sure that there will be an important sector of civil society that will remember the words of Theresa May, that leaving the EU does not mean leaving Europe.

Britain left the European Union on 31 January 2020. Since then, Michel Barnier for the EU and David Frost for the UK negotiate a free trade agreement that allows both sides to trade with each other as frictionless as possible. The EU has experience in negotiating trade

agreements. In most cases it took many years to produce an agreement. A tradition of "strategic patience" helped to successfully conclude a lot of favourable free trade agreements – before leaving the EU, the UK profited from the strength of the EU trade policy.

Most Brexiteers always wanted to be free from all obligations to the EU, free to establish their libertarian project. After prominent moderate Tories had lost the whip before the last elections took place the Tories have become an extreme Brexiteer party. That may make relations complicated for some time to come.

I will not embark on any prophecies on the economic consequences of Brexit. But one thing is clear: the Brexiteers can no longer blame the EU for the consequences of their own choices. They will try but that has no credibility.

Red lines were closing options for a "soft Brexit"

When the British people voted in the referendum on 23 June 2016, there was no clear view on what "Leaving the EU" really meant. There were still several options possible.

The softest model was membership in the "European Economic Area", also called the "Norway model" (or the bespoke "Switzerland-model"). This implied staying in the single market and the customs union with few exceptions. Aligning with EU legislation would make the United Kingdom a rule-taker from Brussels, after giving up its role as a rule-maker. Pride and prejudice made such a role unacceptable.

Another option was to stay in the customs union while leaving the single market. The common tariff would mean that the UK could no longer conclude trade agreements with third countries.

That would remain an EU competence. Trade Secretary Liam Fox saw this as anathema, and so did the May government.

The speech of Theresa May at Lancaster House on 17 January 2017 closed these options: All links to the Single Market, to the Customs Union, any jurisdiction of the European Court of Justice had been declared Red Lines. The Prime Minister chose a hard Brexit leaving no room for a soft Brexit. The only option left for a negotiated long-term relationship with the EU was a free trade agreement between Britain and the EU.

This policy reflected the mainstream of the Leave campaign. When Theresa May made Boris Johnson her Foreign Secretary this was met with disbelief first, because his image on the continent had been ruined by the Leave campaign based on lies and deceit. This decision was a clear sign that a hard Brexit was on the table. Hard Brexiteers wanted a clean separation from the EU closing all links that could oblige Britain to any EU law or EU institution.

The British Treasury estimated that this may end up with maximum damage for the British economy. But the hard Brexiteers were optimistic: Boris Johnson had promised that one could eat the cake and at the same time keep it. Libertarian ideologues dreamt of a prosperous "Singapore-on-Thames". Free of all obligations Britain should become "Global Britain" trading with everyone on its own terms.

The negotiations on the consequences of the divorce from the EU according to Article 50 of the Lisbon Treaty were overshadowed by illusions about the consequences of the red lines. The May government always insisted that the red lines must be observed. At the same time proposals were put on the table that could only be implemented if the red lines were not

observed. The EU partners were stunned: London seemed to have given up on logic. Unresolved contradictions made it difficult to guess what the British side really wanted.

At the beginning the British government was lobbying in several capitals trying to play off member states one against the other. It reminded of old "balance-of-power" reflexes deeply rooted in British history. Confidence-building measures would have been more helpful. The EU-partners smelled the rat and insisted that Michel Barnier is the only negotiator for all of them, and no bilateral sideshows would be tolerated.

Theresa May then wanted something hybrid: an "ambitious" free trade agreement, a kind of an "association agreement" where the United Kingdom would participate in a huge number of European projects (most of them devised to underpin the "ever closer union"). She wanted access to European databases, co-operate on many EU programs like Galileo or Erasmus. But all of this under the condition of keeping the red lines!

Britain wanted more privileges than EEA countries like Norway or Switzerland had obtained, but she did not recognize the obligations coming with that. The White Paper worked out in Chequers in July 2018 was the apogee of this delusion. For hard Brexiteers even that was too much – Foreign Secretary Boris Johnson and Brexit minister David Davis resigned after the Chequers "compromise" (to remind: it was a compromise inside the British cabinet, not with the EU).

In the eyes of the European partners this was cherry-picking at its best. It was "eating the cake and avoid paying for it". British cherry-picking was a problem even before the Brexit-debate started - but to cherry-pick while cutting the

www.unily.com



Discover the ROI of a next-gen intranet

The booklet cover features the Unily logo at the top right. The title 'THE ULTIMATE GUIDE TO INTRANET ROI' is prominently displayed in large white letters across the center. At the bottom right, it says 'GUIDE | unily.com'. The background of the cover shows a professional setting with two people, one Black woman and one White man, smiling and interacting.

Unily is the next generation intranet that delivers real return on investment. Discover the areas your intranet should be delivering value, and see how Shell saved \$41m p/a in increased productivity with Unily.

Download your FREE copy today:
www.unily.com/guides

Trusted by the world's leading brands:

L'ORÉAL WACKER

cherry-tree was too much of a contradiction.

Parliamentary debates

Many in Europe expected that the mother of Parliaments in Westminster would immediately debate the outcome of the non-obligatory referendum and feel obliged to decide what was in the best interest of the United Kingdom. But British politicians stared at the referendum like a rabbit at a snake, paralysed by the idea that referenda are "more democratic" than parliamentary decisions and even elections.

But referenda are democracy without safeguards, without due deliberation in committees and two chambers, without any detailed assessment of the consequences. This is less democracy, not more of it. Not having that debate, Parliament abdicated its leading role.

Only when a courageous lady won at the Supreme Court, MPs woke up and realized that the government tried to keep them out of the decision process on the consequences of the referendum. Later the debates in the House of Commons became very lively. There was hope that it could be possible to stop Brexit or at least a hard Brexit.

It was a tragedy for British politics that at that crucial moment the Conservative Party fell prey to the europhobe right, while the Labour Party became the playground for militant leftists. Pro-European forces failed to unite behind a common line. Neither the proposals to stop Brexit got a majority, nor any version of the withdrawal agreement. In the end a "no-deal" outcome for the withdrawal agreement was stopped, but no way out of Brexit found a majority. With the election in December 2019 the game was over. Boris Johnson won with his slogan "Let Brexit be

done".

All over the negotiation process on the withdrawal agreement the public in Europe was wondering why the British mainly negotiated with themselves more than with their counterpart Michel Barnier. European partners were expected to accept the "compromises" of the internal British debate, otherwise the Prime Minister would feel "humiliated".

The European partners started out with a lot of good will. Theresa May tried to reciprocate, but the Brexiteers and the tabloids spoiled her efforts to show a friendly face. Boris Johnson, Jacob Rees-Mogg or Michael Gove set the tone and that tone was rather unfriendly. No wonder that the good will was slowly replaced by a desperate pragmatism – looking for the possible minimum.

When Boris Johnson had become Prime Minister, he renegotiated the withdrawal agreement again and successfully changed the rules for Northern Ireland. This helped him win the December elections and to keep the date of 31st January 2020 to leave the European Union.

Starting new relations

The experience with the negotiations and with the politicians representing the Brexiteers lowered European expectations for the future relationship with Britain. Brexit more and more became just a nuisance and caused fatigue. Global conflicts and challenges needed more attention than a United Kingdom obsessed with Brexit. The European public opinion liked the lively action in the House of Commons especially of the Speaker John Bercow, but the public interest in Brexit faded away on the continent.

When the United Kingdom finally left the European Union on 31 January 2020, the environment for the negotiations about the future relationship between the European Union and the United Kingdom was different from the situation in 2016. The British Prime Minister Boris Johnson could not win back the trust he lost by his behaviour during the campaign and in office. On both sides of the Channel the attention focused on the Covid-19-pandemic, not on Brexit. The fact that the British Prime Minister proposed a law that would break international law by reversing unilaterally the agreements on Northern Ireland only increased doubts if any agreement with him is worth the paper.

We must be realistic. The conditions for better political relations with the current government are not easy. The whole negotiation process was not uplifting the mood. Trust had been lost. Boris Johnson's public sympathy with Donald Trump did not help his credibility in Europe - neither will it make him popular with the new Biden administration in Washington.

Relations between the European Union and the United Kingdom deserve a better future. German-British relations can be a good starting point to overcome the rift. However, it takes two to Tango. If the current government still needs dancing classes, the next one may be more open to dance the tango together with the European friends again.

Britain is much more than the current Brexiteer government. Relations are much more than just political exchanges on government level. In "Global Britain" the people will not forget on which part of the globe they are located. The Channel is deep, but the tunnel is still there.

Even during the worst days of Brexit propaganda (where Boris Johnson was not

ashamed to compare the EU with Nazi plans for Europe) Germans never felt antipathy against Britain. There was much more a feeling of pity. There are no jingoistic anti-British tabloids around in Germany. Civil society can go on working with people of good will in both countries, governments should help to rebuild the ties that were broken as a collateral damage of Brexit.

The huge number of Brits living on the continent and of Germans staying in the UK should help to build a renewed understanding. Economic relations will continue even if they suffer under the new barriers brought forward by Brexit. Cultural and human relations can help a lot to keep our friendship alive.

Northern Ireland

Ireland remains a member of the European Union. That means that the new relationship between Britain and the EU must respect the European solidarity with Irish positions.

Before the referendum took place Brexiteers did not really care about the consequences of Brexit for Northern Ireland. The Good Friday Agreement on peace in Northern Ireland had no priority for them.

Theresa May said she wanted to keep the border open and at the same time wanted to avoid any border controls within the United Kingdom. That was a logical contradiction. Brexit automatically established a border: either between Northern Ireland and the Republic of Ireland or between Northern Ireland and the rest of the UK.

Theresa May opted for avoiding a border in the Irish Sea by keeping Britain in a customs union with the EU until a permanent solution was

found for Northern Ireland. When Boris Johnson became the Prime Minister, he renegotiated this part of the agreement opting for a border in the Irish Sea. He now believes he should break the treaty he himself had signed to avoid the consequences of his own choice.

Good relations depend on observing international law and the EU-UK- agreements. The Peace process in Northern Ireland must be kept safe. Otherwise Northern Ireland will remain a permanent point of conflict with Ireland, the European Union, and with the United States.

Transatlantic relations

As a member of the European Union Britain often played the role of a bridge between Europe and the United States of America. The "special relationship" helped to translate different concepts between both sides of the Atlantic. This role will be diminished. However, NATO needs a recovery from the Trump shock. Britain and the EU should both do everything not only to help the Biden administration to re-establish the political credibility of NATO, but also to maintain and even strengthen the European pillar of NATO. Both countries should support NATO-reforms to make the alliance resilient against blockades of single member states. Germany and Britain have developed a good tradition of military co-operation and training. This should be continued.

Transatlantic trade relations will not be independent from global developments. The trade wars of the Trump administration were a warning for the EU as well as for the United Kingdom not to have illusions over future free trade relations with the United States.

Democrat administrations in the United States were traditionally more protectionist than the Republicans. But Trump changed the Grand Old Party into an isolationist force no longer believing in free trade. He stopped all efforts for a free trade agreement with the EU. However, free trade also lost confidence in the EU including Germany. The British government is eager to conclude an FTA with the US, but this will be difficult if it does not accept the terms of the Americans – regardless of who sits in the White House.

Security partnership

Our security is challenged not only from military aggression from the outside but also by terrorism, organized crime, and a lack of respect for law and order in some parts of our societies. Theresa May proposed a strategic cooperation between Britain and the EU on security matters keeping the actual level of UK participation in many programs of the EU.

However, the balance between civil liberties and data protection on the one hand, and security on the other, needs supervision from the European Court of Justice. The British red lines concerning the ECJ must then be waived for that purpose. We should try to identify whatever is possible under the new circumstances and have the utmost security co-operation. But this will inevitably be less than before Brexit.

EU citizens in the UK

There were around 3 Million EU citizens in the United Kingdom who enjoyed freedom of movement inside the European Union including Britain. Confidence was shattered when their

rights became a bargaining chip for the May government. The withdrawal agreement settled this issue for those who live in Britain at the end of the transition time. The same has been worked out for British citizens in the EU.

For future generations new barriers will be established. This may seriously impede closer relations. Young Europeans have accustomed to a borderless Europe. They will hate tedious customs controls and immigration bureaucracy - that means the UK will become less attractive for travel and work. For the future we should strive to overcome this fall-back into the 1950s and try to agree on easing up mutual travel, studying and working and making it attractive again.

Trade relations

Trade and industry relations have been at the core of the UK-EU-negotiations on a new relationship. The EU-Commission in Brussels has the competence for trade agreements, member states can no longer conclude bilateral agreements. German business has a great interest in frictionless trade. But border bureaucracy will certainly become a source for cost and frustration.

We should have no illusions about the consequences of Brexit for future investments. If extra-cost is involved, investors' decisions depend on numbers - not on feelings. During Britain's EU membership production lines on both sides of the Channel were highly integrated. Without free trade this may be jeopardized, because there will be no new investment in production lines, where additional costs for customs duties and bureaucratic red tape make them unattractive. Since intra-company trade makes up a considerable part of our trade, this

will also affect the trading balance.

There will be a more competitive relationship also in the services sector. Free trade with services is rather unusual. The equivalence of rules on both sides of the Channel could be recognized in some cases, but this is a sensitive question. The British government insists, that it has an excellent consumer protection. But the European Court of Justice sometimes differs. No customers in the EU would rely on appealing to national British courts under case law to protect consumers in the EU.

Another contentious issue was the fishery regime. Britons wants exclusive fishing rights in their own waters, but they also want to sell their fish on EU markets. The EU has the duty to protect its fishermen not less than Britain protects the British fishing industry – either both sides embark on more protectionism or both sides keep the waters and the markets open.

To fight for a level playing field for EU companies is a principle of EU trade policy. Any state subsidies for promoting exports competing with EU products, any light regulation to undercut EU environmental or social costs, risk to be answered by tariff and non-tariff barriers limiting access to the EU market. A free trade agreement must therefore guarantee a level playing field to prevent trade wars. In her Florence speech Theresa May had said: "trying to beat other countries' industries by unfairly subsidising one's own is a serious mistake." – Obviously, the Johnson government did not share that view. Hopefully, this position may change after Dominic Cummings left Downing Street.

There was a lot of talk about frictionless borders. British borders were frictionless while the UK was part of the single market. Voting for Leave was voting deliberately for friction at the

borders. A free trade agreement can limit the friction and with that the cost for business, but it cannot eliminate friction completely. Certificates of origin, customs declarations and other red tape will still be necessary.

While the campaign mode prevailed, many warned about the future of the British economy. Sectarian views predict either catastrophic consequences or blossoming meadows. However, we should stop to predict the unpredictable and concentrate on how to cope with the challenge of the new situation.

Theresa May had wanted an "ambitious" free trade agreement. At the outset, the EU partners were also willing to consider a more ambitious relationship and hoped that the UK would recognize that this implied a close alignment with the EU rules and legal provisions. The paradigm was called "Canada plus-plus-plus". But the red lines made it difficult enough to plan something like "Canada dry" (as EU commissioner Guenter Oettinger said).

There are no two states having the same pattern of exchanges of goods and services. Many technical aspects must be discussed, and there is always a lot of haggling about giving and taking on each single issue. From the start the EU had warned that the timetable for the negotiations on free trade was too tight. Little time was left for negotiating the free trade agreement before the transition period was over. Any more ambitious agreement needs more time. A prolongation of the transition period was on offer, but Boris Johnson declined.

If the government in London believes, that British interests are better served with "no deal", it can and will not sign an agreement. Westminster will not ratify any unsatisfactory agreement.

But London sometimes forgot that it is also the case in the EU. If the European Union believes that its interests are not served, it will not sign any treaty, and if the European Parliament or one of the 27 national parliaments believe that an agreement is not in the European interest there will be no ratification. There is no enthusiasm in the EU for concessions to Britain just for having a treaty.

Britain is now a "Third State" for the EU. Without any agreement the default status is falling back on the minimum standards laid down in the WTO-rules. EU customs duties and import restrictions automatically apply. Nobody should complain about "imposed tariffs" or "red tape" - when voting Brexit, Britain deliberately chose the new barriers.

Further negotiations on trade and other issues may be necessary. However, negotiation capacities of the EU are limited as is the number of experts for trade policy. If there is no free trade agreement concluded now, it may take some time until new negotiations may be possible. However, an agreement may still be concluded at some later stage – possibly with a different government.

It is important that meanwhile the political and juridical culture is strengthened. There must be no doubts that "pacta sunt servanda". There will be little interest to invest time and effort into an agreement that is bound to be broken sooner or later whenever this seems favourable to one side.

The United Kingdom and the European Union should have the best possible trade relations. But we must also strive for an excellent security co-operation, we must also avoid conflicts over Northern Ireland or Gibraltar. This needs an additional effort on both sides.

Cultural and human relations

Human relations between Britain and the European Continent have become close over the last 50 years. This is also true for German-British relations. For many years even the British Rhine Army had become a marriage agency for binational German-British couples. Young people of the jet-generation loved an easy visit to swinging London or thrilling Berlin and often decided to stay for longer. Under the new situation travel will be more tedious. We must work out procedures to make travel more comfortable again even under the new conditions.

It would be helpful to have a comprehensive youth exchange scheme between Britain and Germany (and Britain and other EU countries) with young people living in German families, going to German schools for several months. A similar German-French program was a great success already from the 1960s on. There were examples for such exchanges with Britain before. However, the government in London had given little support for these programs. A renewed effort only makes sense if it will have a sound financial basis.

Cultural relations between Germany and Britain have become so close that there was no need for state support. Museums and Galleries, Theatres, Orchestras or Publishers worked closely together, British artists living in Europe, Europeans, and between them many Germans, living and working in Britain. The same is true for Education and Science relations. German junior professors abounded at most of the British Universities. British scientists participated in successful research efforts of the Max-Planck-Institutes in Germany. The Fraunhofer

Institute had excellent co-operations with British universities. The United Kingdom has become a great place for cultural business: fashion industry, the development of computer and video games, the music industry. The big EU marketplace was ideal for their business.

It would be wrong to pretend that Brexit does not inflict damage to all these sectors. Restrictions for travel and work also limit exchanges for people from the cultural sector, trade restrictions will hit cultural business too. However, we should do the utmost to keep the cultural relations on track. More efforts including financial incentives will be necessary to overcome the new barriers. Germany and Britain could set examples for a renewed cultural partnership.

When my wife worked in Birmingham for six months in 1966, her permit to stay in England showed the word "ALIEN" in big letters. Today most people associate this word only with aliens from space. Let us avoid becoming aliens to each other again in Europe! Let us keep and foster the friendship between Germany and Britain, between the European Union and the United Kingdom! |

*Georg Boomgaarden,
Botschafter a.D. G.B., 2005-2008 Staatssekretär
des Auswärtigen Amtes, 2008-2013 Botschafter in
Großbritannien. selbständiger Berater*

**A GUIDE YOU CAN DEPEND ON**

We can help you navigate the Brexit maze

With expert advice on a range of cross-border matters, including:

- Immigration and employment;
- Disputes;
- M&A and corporate;
- Contract drafting; and
- Commercial law.



dacbeachcroft.com

Follow us: @dacbeachcroft

Connect with us: DAC Beachcroft LLP

BREXIT – WAS BEDEUTET DAS ENDE DER ÜBERGANGSPHASE, INSBESONDERE FÜR DEN FREIHANDEL?

Dr. Ferdinand Pavel & Dr. Cornelia Kindler



Nach dem Austritt des Vereinigten Königreichs (VK) aus der Europäischen Union am 1. Februar 2020 steht nun auch das Ende der im Austrittsabkommen festgelegten Übergangsphase unmittelbar bevor. Bereits vor viereinhalb Jahren stimmten die Briten mehrheitlich für den Austritt aus der EU. In der Folgezeit gab es zahlreiche Verhandlungsrunden zwischen der EU und Großbritannien, sowie handfeste politische Krisen im Vereinigten Königreich.

Die Verhandlungen selbst sind dabei nur äußerst schleppend und mit erheblicher Verzögerung vorangekommen. So passt es ins Bild, dass auch weniger als zwei Monate vor Ablauf der Übergangsphase, deren letztmögliche Verlängerung die britische Regierung

zum letzten dafür vorgegebenen Zeitpunkt bewusst nicht beantragt hat, zentrale Streitpunkte eines möglichen Freihandelsabkommens nach wie vor ungelöst sind. Neben Fischereirechten und Regelungen zu staatlicher Beihilfe, für deren Lösung üblicherweise mehrjährige Verhandlungen erforderlich sind, geht es bei der Frage der zukünftigen Grenzen auf und um die irische Insel um deutlich mehr, nämlich um die Zukunft des Karfreitagsabkommens von 1989 und ein mögliches Wiederaufflammen des Nordirlandkonflikts. Das zur Lösung dieses Konflikts maßgeblich erforderliche Vertrauen zwischen allen Beteiligten ist nicht zuletzt durch den Versuch der britischen Regierung, Teile des Austrittsabkommens – den sogenannten Back-Stop – mit einem neuen Binnenmarktgesetz

auszuhebeln, unterminiert worden.

Für den Ausblick auf die verbleibende Zeit bis zum Ende der Übergangsphase sowie für die ersten Monate danach bleibt damit wenig Anlass zum Optimismus. Das aus heutiger Sicht wahrscheinlichste Szenario ist ein Rückfall auf die allgemeinen Regeln der Welthandelsorganisation mit Unterbrechungen in dem bislang reibungslosen Austausch von Waren, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren zwischen Großbritannien und der EU.

Möglich ist auch der kurzfristige Abschluss von Einzelverträgen, um zumindest ausgewählte und unstrittige Fragen der internationalen Zusammenarbeit zu regeln. Aber auch selbst bei Abschluss eines möglichen

Freihandelsabkommens sind erhebliche Verzögerungen zu erwarten. So gilt bei Abschluss eines „zero tariff, zero quota“ Abkommens die Zollfreiheit zunächst für Ursprungswaren, die in der EU oder im Vereinigten Königreich mit hinreichender Wertschöpfungstiefe produziert werden und die die sachlichen und formellen Anforderungen zur Präferenzgewährung erfüllen. Die Zollbegünstigung gilt jedoch nicht für Waren aus dritten Ländern, wie China oder USA, die über die EU ins VK gelangen und umgekehrt. Für diese fallen auch bei Zustandekommen eines Präferenzabkommens ggf. nochmals Einfuhrabgaben an, und zwar sowohl bei der Einfuhr in die EU als auch ins VK. Da bislang nicht beabsichtigt ist, eine Zollunion – ähnlich wie zwischen der EU und der

Türkei – zu schaffen, wird in vielen Fällen eine Doppelbelastung die Folge sein, insoweit nicht besondere Zollverfahren angewandt werden, um bei Transit von Waren durch die EU bzw. UK eine Einfuhrverzollung zu vermeiden.

Weitere Kostenpositionen begleiten die Zollabgaben, etwa die Ausfuhr- und Einfuhranmeldung oder die Ausstellung von Präferenznachweisen. Die Erfüllung aller zollrechtlichen Anmeldepflichten entfällt auch bei Zustandekommen eines Freihandelsabkommens nicht und dies prinzipiell bereits ab dem 1. Januar 2021 (mit der Möglichkeit einer Fristverlängerung bis zum 30. Juni 2021 bzgl. des Datensatzumfangs und der Fälligkeit der Zollabgaben).

Selbst Unternehmen, die keine Lieferbeziehungen mit UK unterhalten, können von den Auswirkungen des Brexit betroffen sein. So sind auch in der EU ansässige Vorlieferanten in der Lieferkette in die Betrachtung einzubeziehen, da diese potentiell steigende Kosten (Zollabgaben, Zollprozesskosten) umlegen werden bzw. die Präferenzursprungseigenschaft nicht mehr bescheinigt werden kann. Neben den Implikationen des Brexit in Bezug auf Zoll und Handel sind jedoch auch andere Themengebiete nicht zu vernachlässigen. Fast alle in Liefer- und Wertschöpfungsketten mit UK in Verbindung stehenden Unternehmen haben Anpassungsbedarf in Bezug auf die korrekte umsatzsteuerliche Abwicklung. Einige steuerliche Aspekte sind in ihrer zukünftigen Ausgestaltung jedoch noch unklar. Exemplarisch sei die Mitarbeiterentsendung aus Deutschland nach UK genannt und die diesbezügliche Regelung zur Sozialversicherung. Das geschlossene Austrittsabkommen sieht

eine gewisse Grandfathering-rule über den 31. Dezember 2020 hinaus vor. In allen anderen Fällen bleibt abzuwarten, ob das alte bilaterale Sozialversicherungsabkommen wieder zum Tragen kommt oder eine ungeregelte Situation besteht mit entsprechenden Einschränkungen im Leistungsumfang. Für britische Staatsbürger ist die zukünftig erforderliche Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis in Deutschland zu beachten.

Insgesamt ist also festzuhalten, dass es mit dem Auslaufen der im Austrittsabkommen festgelegten Übergangsphase ab dem 1. Januar 2021 zu spürbaren Beeinträchtigungen des Grenzverkehrs zwischen der Europäischen Union und Großbritannien kommen wird. Dies bestätigt sowohl der Blick auf den schleppend langsamem Verhandlungsprozess als auch die Einschätzung der Konsequenzen eines Freihandelsabkommens als letzter, zumindest theoretisch noch möglicher Ausweg. Dementsprechend sind sowohl Unternehmer als auch Verbraucher gehalten, ihre Vorbereitungen weiter zu intensivieren. |

Dr. Ferdinand Pavel,

*Director, Leader Economic Advisory to the
Public Sector in Germany, Switzerland and Austria,
Strategy and Transactions*

Dr. Cornelia Kindler,

*Senior Manager, Steuerberaterin, National Office Tax
Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft*



Podcast series | Out now!



Two podcasts you should know

The latest from the world of tax, law and global trade: Now in our podcasts "Tax & Law Hörfunk" and "Global Customs Talks". Simply subscribe or listen via the EY Tax & Law DE News App.

ey.com/de_de/podcasts

POST BREXIT: UK CITIZENS IN GERMANY

Christian Weimann, LL.M.
& Anne Spohr



Much has already been written about the impact of Brexit on different sectors in the EU as well as the UK. That does not exclude questions arising in the context of citizenship or residency. We would like to set a reminder to the upcoming deadlines for those whose citizenship or resident status is not settled yet. Furthermore, for the newcomers to reside in two different countries, there may be tax-related topics you should keep an eye on.

Residency

For British citizens, residing in Germany, the deadline to keep track of is 30 June 2021. Until then, British nationals who have lived in Germany before 31 December 2020 and who have been properly registered at the local registration office ("Einwohnermeldeamt") will have to

apply for a new residence document confirming their rights under the Withdrawal Agreement. That means they will still be able to stay and work in Germany. The law on this has not yet been promulgated at the time of this article going to press but is available in draft form.

Citizenship

Despite matters of residency, anyone thinking about a dual citizenship will have to act fast. On 31 December 2020, the deadline for British citizens to apply for German citizenship while retaining their British passport expires. Dual citizenship is usually not permitted in Germany. However, an exception is made for citizens of the European Union and Switzerland. This also applies to British citizens during the transition period. After the transition period, British citizens applying for German citizenship

and vice versa will have to give up their former citizenship. To meet the deadline, you will have to apply before 1 January 2021 according to § 3 (1) of the German "Brexit-Übergangsgesetz" (Brexit Transition Law).

A dual citizenship may be worthwhile. With the expiry of the transition period British citizens who do not additionally have an EU-citizenship lose their rights as EU citizens. This includes the Freedom of Movement (the right to live and work in the EU) which so many of us take for granted nowadays. But also, with a look at the Covid-19 pandemic which led to the initial closure of borders, dual citizenship is an aspect to think about.

Achieving dual German and British citizenship is not the only option to secure unlimited access to the EU: any EU citizenship is granting the same access for citizens of all member states of the EU. Therefore, it is worthwhile to check whether

a dual citizenship status is easier to achieve in another EU member state, since other EU member states may not have the same regulations on dual citizenship as Germany.

Taxes

If you have dual residency status you will have to think about its impact on your tax status. As a rule, Germany levies taxes on your worldwide income if you are resident in Germany. However, "resident" for tax purposes must be understood in a broad sense: German tax authorities regard you as domestic resident if you maintain a house or apartment in Germany. It is sufficient if you have the right to use them together with others. Even access to a single room could fulfil the residence requirements.

Accordingly, dual residency may result in a double taxation. Germany has concluded double

double taxation agreements with many countries, including Great Britain, to diminish such risks and which usually assign the right of taxation to the state in which the taxpayer has his or her center of vital interests. Nevertheless, a double taxation cannot always be avoided. The individual situation should be carefully checked before establishing a residence in Germany. There are also special provisions, such as those regarding the taxation of income of commuters, which should be considered where relevant.

German tax law also provides for some rules solely based on German citizenship. If you leave Germany for a low-tax country, you can continue to be taxed for up to 10 years as if you were still resident in Germany. For taxpayers with ownership rights in corporate entities ("Kapitalgesellschaften"), an expatriation tax can be triggered upon relocation. Furthermore, German citizens continue to be subject to inheritance and gift tax in this case.

Last words

Brexit triggers many different topics and has an impact not only on companies but also on personal decisions. And with each decision there are new topics that you will have to think about. We, together with our partner-firms all over the world, can give you a helping hand in the legal and tax context of such decisions. |

*Christian Weimann, LL.M.,
Lawyer / Tax Consultant, Partner
Anne Spohr,
Lawyer, Associate
Andersen Rechtsanwaltsgeellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH*

Holmes & Watson

**Whenever good things come together,
better things come about.**

NRW.Invest and **NRW.International** are now **NRW.Global Business**.
Find the path to success for your business in North Rhine-Westphalia with
NRW.Global Business United Kingdom – Trade & Investment Agency.



www.nrwglobalbusiness.com



BREXIT – JETZT WIRD ES WAHR!

Gabriel Kurt & Nikolaus Schadeck



Nach Jahren der Ungewissheit, des Verhandelns, der gegenseitigen Vorwürfe und der politischen Angriffe wird der Brexit in ein paar Tagen endgültig kommen: Großbritannien verlässt die EU und die EU verliert damit einen wichtigen Partner. Im Scheidungsprozess haben sich Gräben aufgetan, die am besten noch vor dem 1. Januar 2021 wieder geschlossen werden sollten – damit die lange, tiefe und freundschaftliche Partnerschaft wieder normalisiert wird.

In den letzten Tagen vor dem Brexit stellen sich viele Unternehmen die Frage, was sie jetzt noch genau tun können oder gar tun müssen. Die Lage ist eindeutig: Unternehmen in Deutschland und UK müssen schnellstmöglich mindestens die nachfolgenden Bereiche prüfen und entsprechende Maßnahmen ergreifen, um negative Auswirkungen auf die

Geschäftstätigkeit so weit wie möglich zu begrenzen. Es gilt festzustellen: Wie bin ich als Unternehmen betroffen, was habe ich bereits umgesetzt, welche Maßnahmen haben die höchste Priorität, damit ich auch nach dem 1. Januar 2021 lieferfähig bleibe.

Denn eines ist klar: Der Brexit wird teuer werden. Ob mit oder ohne Handelsabkommen, allein die voraussichtlichen zusätzlichen administrativen Kosten werden die Unternehmen mehrere Milliarden Euro pro Jahr kosten. Darin sind noch nicht die zusätzlichen Zölle, der Rückgang des Wirtschaftswachstums oder das Schließen der Budgetlücke im EU-Haushalt eingerechnet.

- Supply Chain

Jedes Unternehmen aus Deutschland und UK sollte sowohl die eigene Lieferfähigkeit als auch die der Lieferanten überprüfen und Maßnahmen

wie Vertragsanpassungen, gerechte Verteilung der zusätzlichen finanziellen Kosten durch erhöhte administrative Kosten (Zollabwicklung, Lager- und Transportkosten, Standgelder etc.) sowie die Bewertung der Stellung in der Lieferkette ergreifen.

- Zölle

Zölle standen von Anfang an im Fokus der Debatte. Alle Unternehmen in UK und der EU müssen sich mit der zollrechtlichen Abwicklung bei der Ein- und Ausfuhr auseinandersetzen – unabhängig davon, ob ein Handelsabkommen doch noch zustande kommt oder nicht. Notwendige Registrierungen, Beauftragung eines Customs Broker sowie Anpassungen der Lieferpapier-/IT-Systeme sind in den meisten Fällen zwingend erforderlich, damit die Waren nicht an der Grenze stehen bleiben. Außerdem kann eine finanzielle Belastung durch zusätzliche

Zölle entstehen, weil die Regeln bestehender oder zukünftiger Freihandelsabkommen nicht eingehalten werden können.

- Steuern/Recht
Mehrwertsteuer, Verbrauchsteuern, Transferpreise, steuerliche Registrierungen oder Steuerquoten sind einige der Schlagworte, die heute schon analysiert und deren negative Konsequenzen durch geeignete Maßnahmen reduziert werden können. Aus rechtlicher Sicht sollten alle bestehenden Verträge auf ihre Gültigkeit nach dem Brexit analysiert werden. Aber auch die regulatorischen Vorschriften sollten nicht unterschätzt werden und müssen genau geprüft werden, da spezielle Erlaubnisse, Zertifikate, Zulassungen, Bescheinigung etc. ihre Gültigkeit verlieren und doppelt beantragt werden müssen. Das gilt u. a. für Chemikalien, Medizin, Lebensmittel oder elektronische

Produkte. Alle bisher EU-weit geregelten Bereiche, u. a. des Schutzes von Verbrauchern, der Umwelt, des geistigen Eigentums, der Daten sowie der Sicherheit, bedürfen in UK neuer Regelungen, die dann bei Import- und Exporten zu beachten sind.

Trotz der zusätzlichen Kosten und administrativen Herausforderungen sollten deutsche Unternehmen auch den Blick auf neue Chancen richten, die sich bspw. aus einem Handelsengagement zwischen UK und USA oder aus einem weniger reglementierten britischen Markt ergeben könnten. Britische Unternehmen sollten Kooperationen mit deutschen Familienunternehmen oder neue Investitionen in Kontinentaleuropa überdenken.

Mit einem frischen Blick auf den jeweils anderen Markt und die spezifischen Stärken sind auch ganze neue Optionen für Kooperationen in Drittmarkten denkbar, wie etwa für deutsche Unternehmen in Afrika oder Indien oder für britische Unternehmen in China. |

Dr. Gabriel Kurt

Partner, Tax, Head of Trade and Customs

Nikolaus Schadeck

Partner, Audit, Head of UK Country Practice

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

www.kpmg.de/brexit

DIE ZUKUNFT DER WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN ZWISCHEN DEUTSCHLAND UND ENGLAND IM HINBLICK AUF DEN DATENSCHUTZ

Dr. Michael Rath

Der Brexit wird Europa verändern – nicht nur den Handel mit Waren, sondern auch im Hinblick auf den Datenaustausch. Datenflüsse innerhalb der EU sind ohne weiteres möglich, in andere Länder (wozu zukünftig aus dem Blickwinkel des Datenschutzes auch UK zählen wird) aber nur unter bestimmten Voraussetzungen.

Die Bedeutung von Datenströmen ist enorm

Daten sind die Lebensader der wirtschaftlichen Entwicklung. So heißt es in der europäischen Datenstrategie 2020. Die EU geht davon aus, dass der Wert der Datenwirtschaft im Jahre 2025 allein in der EU 829 Milliarden Euro betragen wird. Soweit es um personenbezogene Daten geht, sind die Vorgaben der europäischen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) zu beachten. Diese geben innerhalb der EU ein hohes Schutzniveau für den Umgang mit Daten vor und werden insbesondere mit empfindlichen Bußgeldern durchgesetzt.

Der grenzüberschreitende Datenaustausch ist reglementiert

Die DSGVO möchte ihren Schutzstandard auch dann gelten lassen, wenn Daten ins Ausland übermittelt werden. Verantwortliche sollen ihren Pflichten nicht dadurch entgehen können, dass sie Daten ins Ausland verbringen. Deshalb regelt die DSGVO die Übermittlung an sog. Drittländer, also Länder außerhalb der EU. Maßgebliche Vorgabe ist, dass das Schutzniveau der DSGVO nicht untergraben wird. Dies ist in zwei Fällen anzunehmen, nämlich wenn ein Angemessenheitsbeschluss der Kommission für das betreffende Drittland vorliegt oder geeignete Garantien ein angemessenes Schutzniveau für die Datenverarbeitung gewährleisten.

Kein Angemessenheitsbeschluss der Kommission vor Ablauf der Übergangsfrist

Bei Vorliegen eines Angemessenheitsbeschlusses könnten personenbezogene Daten ohne weiteres nach UK übertragen werden. Momentan liegt ein solcher Beschluss jedoch nicht vor. Er war Teil der – bisher ergebnislos

EJ200

The latest generation engine
for latest generation
fighter aircraft



www.eurojet.de



EUROJET
Power. Precision. Performance.

gebliebenen – Verhandlungen während der Übergangsphase. Es ist nicht auszuschließen, dass in Zukunft ein entsprechender Beschluss erlassen wird, vor Ablauf der Übergangsfrist ist aber voraussichtlich nicht damit zu rechnen.

Wer zukünftig Daten nach UK übertragen will, sollte sich auf geeignete Garantien stützen

Geeignete Garantien sind Instrumente des Datentransfers. Ihre Umsetzung ist – von bestimmten, eng umgrenzten Ausnahmen abgesehen – für den DSGVO-konformen Datenexport unabdingbar.



Dazu zählen:

- *Standarddatenschutzklauseln:* von der Kommission genehmigte Vertragsklauseln, die Datenimporteur und -exporteur in ihre Verträge aufnehmen
- *Verbindliche interne Datenschutzvorschriften:* von der Kommission genehmigte interne Regelungen für Datenübertragungen innerhalb einer Unternehmensgruppe
- *Genehmigte Verhaltensregeln und Zertifizierungen:* Maßnahmen, die ein aufwändiges Verfahren vor der Kommission erfordern und daher (bislang) keine praktische Bedeutung haben

Die geeigneten Garantien bedeuten für Unternehmer insbesondere organisatorische Pflichten wie beispielsweise die Änderung der Verträge mit ihren Partnern in UK. Damit ist es jedoch nicht getan; nach einem erst im Juli 2020 ergangenen Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) bestehen weitere Verpflichtungen. Die Aufsichtsbehörden haben bereits angekündigt, dass deren Einhaltung einen zukünftigen Schwerpunkt ihrer Tätigkeit ausmachen wird. Danach müssen Datenexporteure vor jeder Datenübertragung zusätzlich prüfen, ob in dem Zielland ein angemessenes Schutzniveau besteht, gegebenenfalls müssen sie zusätzliche Maßnahmen ergreifen.

Die Bedeutung der aktuellen Rechtsprechung für Datenübertragungen nach UK

Unternehmer stehen damit vor der Herausforderung, neben der Umsetzung eines geeigneten Datentransfer-Instruments auch die Rechtslage in UK im Hinblick auf den Datenschutz prüfen zu müssen. In erster Linie sollten sie hierfür ihre Vertragspartner in UK ansprechen und Auskunft verlangen. Daneben dürfte auch relevant sein, dass UK die Regelungen der DSGVO in nationales Recht inkorporiert hat. Sie gilt damit zwar nicht unmittelbar fort, entfaltet aber gleichwohl weiterhin Wirkung, wobei der britische Gesetzgeber die Regelungen jederzeit abändern kann. Weiterhin ist auch zu berücksichtigen, ob und in welchem Umfang staatliche Behörden Zugriff auf Daten haben; die in den USA bestehenden Befugnisse waren Anlass der EuGH-Entscheidung.

Was deutsche Unternehmen jetzt tun sollten

Unternehmer sollten sich auf die kommende Rechtslage einstellen. Spätestens zu Beginn des neuen Jahres könnten Bußgelder drohen. Die Aufsichtsbehörden empfehlen fünf Schritte, um dem zu entgehen:

1. Datenübermittlungen nach UK identifizieren
2. Datentransfer-Instrument für die jeweilige Situation festlegen
3. Datentransfer-Instrument umsetzen:
 - Prüfung des Datenschutzniveaus,
 - ggf. zusätzliche Maßnahmen treffen,
 - ggf. formale Verfahrensschritte,
 - Vertragsänderungen etc.
4. Dokumentation, Verarbeitungsverzeichnis und Datenschutzfolgenabschätzung aktualisieren
5. Datenschutzerklärung zur Information der betroffenen Personen anpassen.

Ausblick

Die Umsetzung der DSGVO-Compliance bringt für deutsche und britische Unternehmen erheblichen Anpassungsbedarf mit sich. Die damit einhergehenden Kosten werden auf ca. 1,8 Milliarden Euro geschätzt. Britische Unternehmen, die Daten nach Deutschland übertragen wollen, müssen vorerst keine weiteren Schritte im Hinblick auf den Brexit unternehmen; sie stehen aber vor der Rechtsunsicherheit zukünftiger Gesetzesänderungen. Im Hinblick auf die Bedeutung deutsch-britischer Wirtschaftsbeziehungen wäre ein Angemessenheitsbeschluss zu begrüßen. |

Dr. Michael Rath,

Rechtsanwalt, Fachanwalt für IT-Recht, Partner,

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH



MAINTAINING A STRONG PARTNERSHIP AND ADAPTING TO OUR NEW REALITY NEED TO GO HAND IN HAND

Matthias Graulich

At the time of writing, we seem to be close to having a better idea what the future relationship between the EU and the UK will look like, for the coming years at least. However, whatever the outcome of the current negotiations, what is certain is that good Germany-UK relations will be more important than ever before. And I am sure that the bond between our two countries will remain strong, whatever the outcomes of the negotiations between the UK and the EU, and whatever else happens in the coming years.

Indeed, our two countries stand together on a

range of issues and will continue to do so. We face many similar challenges – challenges, such as climate change, that cannot be addressed by any one country or group of countries alone, and thus require concerted and coordinated international action. And beyond working together to address common challenges, our two countries have a shared culture and values that will continue to unite us.

Yet we must confront the reality of the UK's decision to leave the EU, a decision that – if I may say so – I personally regret. This decision will naturally affect the relationship between our

two countries going forward. Of course, from our perspective at Eurex, the key issues pertain to financial services and what form the relationship between the City of London and the EU27 will take in the future. Getting this relationship right is crucial to both the future of the City as a global financial hub and the security and integrity and independence of European capital markets.

Given the imperative to avoid any market disruption at the end of the current transition, the decision to extend equivalence to UK CCPs comes as no surprise. This prolongation will give the new ESMA supervisory committee more time to review the systemic importance of UK CCPs to the EU under the new EMIR 2.2. framework. Indeed, we share the view of the European Commission that the significant volume of EUR-denominated instruments cleared by UK CCPs creates challenges for financial stability – as well as the conduct of monetary policy – within the EU. It is thus no surprise that the EU has called on the financial services industry within its borders to reduce its exposures and reliance on UK CCPs.

So while our two countries will certainly remain close friends and partners, there is no doubt that the EU will have to focus more on developing its own financial market ecosystem in order to both reflect the euro's growing global relevance and make the EU more able to actively manage any potential systemic risks. And strengthening the clearing infrastructure within the EU27 represents a crucial building block in this respect.

At Eurex, we offer a liquid, EU27-based, competitive alternative for clearing EUR-denominated products. While developing and deepening this alternative liquidity pool certainly makes good business sense for us, we believe it is also making an invaluable contribution to

creating a healthy and stable financial market ecosystem within the EU27.

Developing this EU27-based alternative for clearing will support our shared goals of maintaining market stability and integrity across both the EU and the UK. So while, of course, competition may increase in some areas, the UK and the EU will keep pursuing common goals in terms of financial stability and economic prosperity, and will go on working together to achieve these. Whatever happens, our two countries – and the broader EU – will continue to look in the same direction, guided by these shared goals and values. It is this that gives me confidence that our relationship will remain strong whatever the coming years throw at us. |

Matthias Graulich,

Member of the Executive Board, Eurex Clearing

REACH A FURTHER BREXIT CHALLENGE

Ralf Krüger



The REACH - topic in connection with Brexit is without doubt a very relevant point even it is not as visible as other Brexit related items in the media. In order to better understand this relevance, it is important to know some basics of the REACH regulation.

Regulation (EC) No 1907/2006 (REACH Regulation) is an EU chemicals regulation that came into force on 1 June 2007. REACH stands for Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals. As an EU regulation, REACH is equally and directly applicable in all Member States. The REACH system is based on the principle of

industry's own responsibility. According to the no data, no market principle, only chemical substances that have been previously registered may be placed on the market within its scope. Each manufacturer or importer who wants to place his substances that fall within the scope of REACH on the market must have a registration number for these substances. The European Chemicals Agency (ECHA) in Helsinki coordinates all related activities.

With the withdrawal from the EU, UK loses its membership of ECHA. What does this mean for the future activities of the chemical industry in the EU27 and UK?

The UK decided that it will continue to have a

REACH regulation after the withdrawal from the EU, but completely independent from the European Chemicals Agency (ECHA). The responsibility for the UK REACH activities will be taken over by the HSE (Health & Safety Executive) department. Supply chains in both directions (UK to EU27 and vice versa) must ensure that the regulatory requirements are met by both systems. This means that companies in both markets will in the future have third country status among themselves.

UK companies that currently (until 31 December 2020) purchase chemicals directly from EU suppliers will change their status from end users to importers under the UK Reach Regulation.

UK companies will no longer have access to REACH IT and local UK authorities will no longer be involved in ECHA processes and decision processes. Similarly, there is of course also a need for action by EU27 companies regarding their business activities chemical products with the UK.

There is therefore an immediate need for action to ensure that there is no disruption of the supply chains for regulatory reasons in the future. Both agencies involved, means HSE and ECHA, offer their members a wide range of information and support.

For the companies involved from the chemical industry, there are probably 2 main factors that

are of particular importance:

- the technical implementation of the registration process (e.g. timeline)
- the resulting costs

At the beginning of the negotiations, it was assumed that the time frame for the notification would be 180 days and for the registration process 2 years. At the moment, it looks as if the time horizon has been extended to 6 years for the registration plus the 300 days of notification, means 2-6 years starting from 28 October 2021.

Depending on the business size and hazard class of the substance to be registered, 3 clusters were formed.

1. 2 years for substances of more than 1000 tons/year AND substances equal or above 1 ton/a in case of carcinogenic, mutagenic or toxic for reproduction (CMRs) AND substances equal or above 100 ton/a in case of very toxic to aquatic organisms (acute or chronic) AND being mentioned on the candidate list substances (as of 31 December 2020)
2. 4 years for substances above 100 tonne/year and mentioned on the candidate list substances (as of 27 October 2023)
3. 6 years for substances of more than 1 ton / year

This adjustment will probably help market players to technically implement the necessary adjustment, but how is the impact from economical point of view. In other words, what does this mean for market attractiveness?

REACH registrations are associated with costs. In addition to the costs of registration, there are costs for the necessary personnel, consultants, analyses, etc.

Depending on the size (number of substances to be registered) of the business activities, in a lot of cases we are also talking about millions of Euros, which burden the supply chains for *REACH* reasons and must be absorbed by the business. The question that many companies are discussing is to what extent certain business activities can remain economically competitive in the future due to this impact. Could the consequence possibly be a restructuring of business activities such as a change of suppliers or a shift of production activities to other geographical areas? It can be assumed that each company involved will choose its future individual approach depending on its market position.

Ralf Krüger,

EMEA Head, LANXESS Deutschland GmbH

COLLABORATE. INNOVATE. ACT.

23.-24. APRIL 2021
FRANKFURT | OFFENBACH

COMMUNITY

PODCAST

CHALLENGE

CASES

Sustainability has an immense impact on our economy. It's a great chance for early adopters, but also a risk for those who refuse to transform. We need to collaborate, develop innovative ideas and act to generate sustainable economic growth. We have set ourselves the goal of accelerating sustainable transformation by bringing together all relevant players. The focus is on innovators such as green start-ups, corporates and investors. In addition, scientists, politicians and philosophers form the bridge to the society.

Two day main event of the IMPACT PLATFORM with the most innovative 120+ international B2B start-ups and scale-ups, 500+ corporates, 100+ impact investors as well as scientists, political decision makers and visionaries! The first event of its kind in Germany - be there to tackle our biggest challenge with technologies and innovations and to jointly drive a sustainable economy.

The IMPACT FESTIVAL is thematically divided into eight innovation areas derived from the Sustainable Development Goals and the European Green Deal:

- RESOURCE EFFICIENCY
- SUSTAINABLE FINANCE
- AGRICULTURE TECHNOLOGY
- REGULATORY TECHNOLOGY
- FUTURE MOBILITY
- CLEAN TECHNOLOGY
- SOCIAL INNOVATIONS
- SUSTAINABLE SERVICE



**PRESENT
YOUR START-UP.
FIND SOLUTIONS.
CREATE IMPACT.**

**VISIT OUR
WEBSITE AND
JOIN US NOW!**

FOLLOW US ON

IMPACT FESTIVAL 2021
IMPACT-FESTIVAL.EARTH





ARE YOU READY FOR BREXIT?

Dr Alexandra von Westernhagen, Harald Löffler & Florina Thenmayer

At the time of writing negotiations about a free trade agreement between the UK and the EU are still ongoing. However, we already know that irrespective of the outcome of these negotiations there will be changes to the way companies from the EU will be able to do business with the UK and vice versa as of 1 January 2021.

This article focuses on some of these changes for EU businesses trading with the UK.

Trade in goods

Customs formalities: As the UK will no longer be part of the EU customs union, companies trading goods between the EU and the UK will need to consider their obligations as importers and/or exporters of goods going forward, including customs formalities.

Rules of origin requirements: Under any free trade agreement, be it with the UK or another third country, importers need to demonstrate that goods or a certain percentage of their components, originate from the EU in order to benefit from preferential tariffs. Goods which do not meet the origin requirements will be liable to customs duties even when traded under a free trade agreement.

The impact on the trade of goods with the UK is twofold: On the one hand, importers will be obliged to demonstrate the origin of a product when placing it on the UK market under a free trade agreement. On the other hand, goods originating from the UK, be it only in part, will no longer enjoy preferential tariff treatment when exported from the EU to other third countries with whom the EU has agreed a free trade agreement.

Certificates/labels: Where EU law requires certification or labelling by an EU body (e.g. for medical devices, machinery, construction products or chemicals), products certified by UK authorities can no longer be sold or used within the EU. Such products will need to be authorised by an EU body instead.

VAT: Note that the rules for payment and refund of VAT will also change from January 2021,

affecting both goods and services.

Provision of services

Loss of free movement: From 1 January 2021, the provision of services from the EU to the UK will no longer be subject to the so-called free movement principle, unless preferential market access is separately negotiated.

EU authorisations: This will in particular affect businesses currently relying on EU authorisations (e.g. financial services, transport and audio-visual media). However, the end of the transition period is also expected to affect other service providers, whether individual professionals or legal entities.

Companies

Increased transparency obligations for UK branches: Companies incorporated in the EU and operating branch offices in the UK must provide additional details to the Registrar of Companies and must make certain trading disclosures on business letters, order forms and on their website, among others.

EU companies which were previously exempt from delivering to the Registrar (audited) accounting documents in respect of their UK branches, will need to comply with the same accounting and reporting requirements as non-EU companies operating a UK branch.

Immigration: New immigration laws will affect EEA nationals travelling to the UK for work and EEA companies undertaking work in the UK. Companies should also ensure that employees with UK nationality have a secured status.

Other important changes

Contracts: Contracts with consumers who are based in the UK may also have to be adapted: for example, UK law is expected to diverge from EU law in the area of e-commerce. Online service providers should therefore be mindful of how varying legal requirements affect their services and should reflect these differences in their policies. Other contract clauses may also have to be adapted.

UK-GDPR: The UK has chosen to retain large parts of data protection rules imposed by the GDPR, subject to certain amendments. Companies would be well-advised to familiarise themselves with the regime of the new UK data protection rules.

Governing law/jurisdiction: Companies may want to consider the choice of governing law and jurisdiction contained in their contracts. Although court procedures will remain unchanged, judgments issued by EU courts may become more difficult to enforce in the UK.

Conclusion

Even if a wider free trade arrangement is in place by 1 January 2021, there will be changes to the way in which trade in goods and services takes place between the EU and the UK. Companies are well advised to familiarise themselves with these changes. |

Dr Alexandra von Westernhagen

Consultant – EU/Competition

Harald Löffler

Partner

Florina Thenmayer

Rechtsanwältin, admitted in Austria

German Desk, DAC Beachcroft LLP



cedem
SWITZERLAND

CEDEM AG

Private Label Service Provider

CEDEM AG is a privately-owned international pharmaceutical company that markets its branded OTC nutraceutical and medicinal products through dedicated affiliations and key partnerships in almost 20 countries. CEDEM AG's headquarters are based in Zurich, Switzerland, and it has operating branches in several locations, including Germany and the United Kingdom. Its services are also available in the MENA region as well as the emerging markets of China and Vietnam.

CEDEM AG is the leading private label service provider in the Middle East that is specialized in healthcare products and is currently expanding its private labeling services to Europe. It aims to develop consumer product brands exclusively for retailers to sell in their stores and increase their product reach and sales.

The expertise and knowledge accumulated by CEDEM AG in the pharmaceutical industry has allowed it to cater to people's particular needs as well as meet different market trends and demands. CEDEM AG is focused on promoting improved health and wellness through premium quality, high value and efficacy healthcare products that range from innovative, groundbreaking food supplements to medical devices and personal care products.

Ultimately, CEDEM AG believes that the person is and must always remain the priority. Thus, its modus operandi is to remain connected to people, listen to their needs and create what they really want: healthier, happier and longer lives.



CEDEM AG, Bergstrasse 107, 8032 Zürich, Switzerland, info@cedemag.com

amali
YOUR MENTORING NETWORK

The Amali Mentoring Network

Amali is a mentoring project designed by Rasha Oudeh and funded by CEDEM AG and GIZ Germany. It was founded to create a concrete impact on women's lives rather than only raising awareness of the challenges they face in their careers. It intends to establish a network of successful female entrepreneurs that have founded social or ecological businesses. The mission of Amali is to improve the economic opportunities for women not only creating a platform for a mentoring and networking but also by offering support, such as coaching, training, and mentoring.

Amali's first round of the Amali Mentoring Network was initiated in 2020 and consists of 12 startups, founded by Jordanian women, that have a wide array of purposes, including empowerment, education, and inclusivity.

Finaa, one of the several projects chosen to participate in the Amali Mentoring Network, is founded by Zein Twal and Soleen Al-Zoubi; two former players for the Jordanian women's national football team. Finaa aims to empower young women, particularly schoolgirls, by building football fields in all-girls public schools in Jordan in order to break down the societal barriers that girls face growing up. This project intends to not only advocate for gender equality and girl empowerment but also to train the football coaches at those schools on the necessary tactics for dealing with the stigma around football, a sport that is seen as being "masculine".



DEUTSCH-BRITISCHE DIREKTINVESTITIONEN NACH DEM BREXIT: EINE NEUE ÄRA

Stefan Peikert

Deutschland ist nicht nur für britische Unternehmen der mit Abstand wichtigste Empfänger von Standortverlagerungen aus UK auf den Kontinent. Auch amerikanische und japanische Unternehmen mit Europa-Sitz auf der britischen Insel spielten für die Ansiedlungsstrategien deutscher Wirtschaftsförderungsgesellschaften eine große Rolle.

Seit dem Referendum waren praktisch alle deutschen Ansiedlungsagenturen entweder mit Road Shows, der Direktansprache von Unternehmen, Veranstaltungen und teils sogar mit eigens etablierten Kontaktbüros in London und dem Vereinigten Königreich unterwegs oder haben solche Maßnahmen geplant, bis die Pandemie sie gestoppt hat.

Brexit-Flüchtlinge, von denen bis heute nicht klar ist, ob es sie in dieser Form in nennenswerter Zahl gibt, waren eines der wichtigsten Gesprächsthemen in Strategisitzungen der deutschen Wirtschaftsförderer und der sie finanziierenden Landesregierungen. Mit dem Vollzug des Brexits sind die wesentlichen Standortentscheidungen als Folge der britischen Entscheidung die EU zu verlassen getroffen und größtenteils in der Realisierung. Es gilt nun, das neue Großbritannien mit den regionalen Ökosystemen im Großraum London, den Midlands, Nordengland, Schottland und Wales neu als Partnerland und damit auch als Quelle für britische Direktinvestitionen zu verstehen und zu erschließen.

Regionale Kooperation und eine bilaterale

Zusammenarbeit sind das Gebot der Stunde. Sie verlangen von der deutschen Seite ein tieferes Verständnis für die britische Wirtschaft als bisher. Trade & Investment müssen ineinandergreifen, um nachhaltig im britischen Markt erfolgreich zu sein. Nicht alle deutschen Ansiedlungsagenturen haben dies bereits verinnerlicht. Hier kann und wird die BCCG einen wichtigen Beitrag leisten. |

Stefan Peikert,
Chairman, BCCG Region Berlin-Brandenburg,
Managing Partner, AHP International Group,
headquartered in Berlin, www.ahp-international.com



BREXIT'S IMPACT ON THE WORLD OF GERMAN-BRITISH FDI

Nicola Pinder

The international landscape today is unimaginably different to June 23, 2016, when the UK voted to leave the European Union. As the UK nears the end of the transition period, economic uncertainty in the investment community is compounded by the outbreak of the pandemic which has changed global networks, and disrupted the trade, investment and travel landscape on a scale never experienced before.

A new world order requires a new strategy, and none more so than for Foreign Direct Investment (FDI), which is inextricably linked to physical

locations, movement of people, talent attraction, regulatory and financial access, data sharing, tax considerations and economic growth. As UK Nations and Regions publish new FDI strategies, most have a clear focus on retention of current investments. Since 2017 70% of relocations from the UK went to 5 EU recipient countries; the highest number announced relocations to Germany. The real challenge however seems to be how to best re-define the value proposition of the UK nations and regions? What will be the new investment drivers for German businesses looking at the UK? How can UK Stakeholders respond? They can translate a strategic vision into strong and clear unique local sector propositions. They can think differently about new investment pipelines. It is no longer about "cold lead lists" but moreover about 'e-framing the proposition, thinking strategically about relationship building which leads to strong lead-creation. The silos have no place anymore, the approach should be a strong, informed connected, inclusive ecosystem offer, comprising access to stakeholders from industry, government and academia. An evolving but clear roadmap to welcome investors and help them to navigate the UK in the post Brexit era. |

Nicola Pinder,
Owner, Creatives Loop International,
strategic partner of the AHPI Group for FDI & Trade
Development in and with the UK



Alexander Altmann

DER BREXIT IST VOLLZOGEN, DIE ZUKUNFT ABER BLEIBT UNGEWEISS

Viereinhalb Jahre nachdem das Vereinigte Königreich für den Austritt aus der EU gestimmt hat, ist das Ziel der Brexit-Befürworter nun endlich erreicht. Das Königreich verlässt nach Ablauf der Brexit-Übergangsphase zum Jahreswechsel nun den EU-Regelungsrahmen, und damit auch den europäischen Binnenmarkt sowie die Zollunion, und befindet sich nun wieder dort, wo es 1992 vor Unterzeichnung der Verträge von Maastricht einmal war. Mehr unabhängig, aber auch mehr abgekoppelt von ihrem größten Handelspartner,

der EU, die immerhin auch nach dem Brexit der zweitgrößte Wirtschaftsraum der Welt bleibt. Zu welchen neuen Ufern segelt das Königreich mit der neu gewonnenen Freiheit nun auf? Auch nach Vollzug des Brexits könnte die Zukunft nicht ungewisser sein.

Probleme gleich zu Beginn des neuen Jahres sind unvermeidlich. Trotz langjähriger Vorbereitung auf den Ausstieg aus dem europäischen Rechtsgeflecht sind viele wichtige britische Wirtschaftssektoren nicht ausreichend vorbereitet, teilweise bedingt

durch die katastrophalen Auswirkungen der Coronapandemie, aber auch durch die zum Teil zu spät organisierten Vorbereitungsmaßnahmen der britischen Regierung. Der administrative Aufwand der neuen Zollabfertigungen für Warenbewegungen zwischen der Insel und dem Kontinent werden den Unternehmen viel Zeit und Geld kosten, und das nicht nur weil es nicht annähernd genügend Zollagenturen gibt, die Warenimporte abwickeln können.

Besonders schlimm trifft es Nordirland, das aufgrund der Bewahrung des Friedensabkommens von einer Grenze mit der Republik Irland im Südtteil der Insel verschont wird, und deshalb im EU-Binnenmarkt verbleibt. Im Ergebnis bekommt Nordirland damit eines der komplexesten dualen Umsatzsteuer- und Zollsysteme der Welt, was am Ende die lokale Wirtschaft in Nordirland zu bezahlen hat. Allein

deshalb wird eine Anpassungsphase über das Jahresende hinaus mit Erleichterungen für Unternehmen unausweichlich sein.

Aber auch der eingeschränkte Zugang zu europäischen Fachkräften, bedingt durch das Ende der Personenfreizügigkeit mit der EU und Einführung eines strikten britischen Einwanderungsrechts, wird es der britischen Wirtschaft erschweren, künftig mit den Wachstumsraten der anderen G7-Staaten mitzuhalten. Dies trifft kurzfristig vor allem den britischen Einzelhandel, die Gastronomie und die Bauwirtschaft besonders hart, die in den letzten 20 Jahren verstärkt auf europäische Arbeitskräfte gesetzt haben, viele aber aufgrund der Coronapandemie in ihre Heimat zurückgekehrt sind und nun das Recht verlieren im Vereinigten Königreich zu leben und Arbeit aufzunehmen. Die britische Finanzindustrie, sicherlich eines

der britischen Schlüsselindustrien, hat sich auf das anstehende Problem des Fachkräftemangels bereits seit Jahren vorbereitet und zehntausende von Arbeitsplätzen von der Londoner City in europäische Finanzplätze, wie Frankfurt oder Paris, verlagert. Ein Exodus an Finanzkraft und Kompetenz, der im Jahr 2021 weitergehen wird.

Die politische Strategie hinter dem Brexit war immer ein abgewogener Kompromiss zwischen mehr Autonomie gegenüber Brüssel bei gleichzeitig weniger Markzugang zur EU, aber mehr Annäherung zu anderen Volkswirtschaften, wie z.B. den USA, um Wachstumsdefizite auszugleichen. Ein schnelles Handelsabkommen mit den USA im Jahr 2021 spielte dabei eine besonders wichtige Rolle, um den Brexit-Skeptikern zu zeigen, wie schnell verloren gegangener Boden wieder gut zu machen sei. Diese Strategie dürfte jedoch mit der Wahl Joe Bidens zum neuen US-Präsidenten einen erheblichen Dämpfer erhalten haben. Der neue US-Präsident Biden sieht seine außenpolitische Strategie u.a. in einer Wiederbelebung des amerikanisch-europäischen Bündnisses. Ein Handelsabkommen mit dem Vereinigten Königreich hat dabei keine Priorität und sei auch nur möglich ist, insofern der Brexit zu keinen Verwerfungen mit der EU führe.

Im Ergebnis also, mehr Autonomie von der EU bedeutet nicht automatisch mehr Markzugang zu anderen Volkswirtschaften, wenn es der EU schadet. Dies wird sich in den kommenden Jahren schmerzlich an der Entwicklung der britischen Wirtschaftsleistung ablesen lassen.

Aber auch innenpolitisch ist das Vereinigte Königreich gespalten wie nie zuvor. Die negativen Auswirkungen des Brexits befeuern die schottischen Unabhängigkeitsträume neu, die bei einem Wahlsieg mit absoluter Mehrheit

für die schottischen Nationalisten bei den Regionalwahlen im Mai 2021 auch wahr werden könnten. Die innenpolitischen Probleme in Nordirland existieren sicherlich auch nicht erst seit der Brexit-Entscheidung, doch haben die Diskussionen um eine Grenze auf der irischen Insel die Sensibilität des Friedensprozesses offengelegt. Es ist die gemeinsame europäische Identität, mit offenen Grenzen und offenen Märkten, die diese tiefe Spaltung der Briten in den letzten 40 Jahren überschattet hat, weil auch irrelevant gemacht hat. Der „harte“ Brexit lässt diese alten Konflikte nun wiederaufleben, die das Potenzial für tektonische Machtverschiebungen im Vereinigten Königreich in den nächsten Jahren haben.

Theresa Mays ursprünglicher Ansatz für einen „weichen“ Brexit, mit weitestgehend offenen europäischen Grenzen und Märkten, war nach dem Referendum politisch nicht durchsetzbar. Aber ein „weicher“ Brexit, könnte langfristig die Lösung sein, um eine Spaltung des Königreichs abzuwenden und das Land wieder wettbewerbsfähig zu machen. Politische Mehrheiten sind Momentaufnahmen und künftige britische Regierungen werden die Option haben das Land wieder näher an die europäischen Institutionen heranzuführen. |

Alexander Altmann,
Partner, Head of German Desk,
Blick Rothenberg

Traditionelle Werte. Moderne, persönliche Beratung.

Bei Blick Rothenberg verstehen wir Ihr Ziel.

Eine Expansion nach Großbritannien bedarf detaillierter Steuer- und zollrechtlicher Beratung, heute mehr denn je.

Wir unterstützen Unternehmen und Privatpersonen seit mehr als 75 Jahren bei einem Markteintritt, bei Investitionen oder einem Umzug nach Großbritannien.

Wir helfen Ihnen mit einer umfassenden, persönlichen Beratung, in deutscher Sprache und verstehen Ihr Ziel.

Sprechen Sie mit uns.

Britische Steuer- und Zollberatung | Wirtschaftsprüfung | Internationale Buchführungen und Lohnabrechnungen



Alex Altmann
Partner and Head of German Desk

T +44 (0)20 7544 8747
E alex.altmann@blickrothenberg.com

Independent Member of
BKR
INTERNATIONAL

©December, 2019. Blick Rothenberg Limited. All rights reserved. While we have taken every care to ensure that the information in this publication is correct, it has been prepared for general information purposes only for clients and contacts of Blick Rothenberg and is not intended to amount to advice on which you should rely. Blick Rothenberg Audit LLP is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority to carry on investment business and consumer credit related activity.

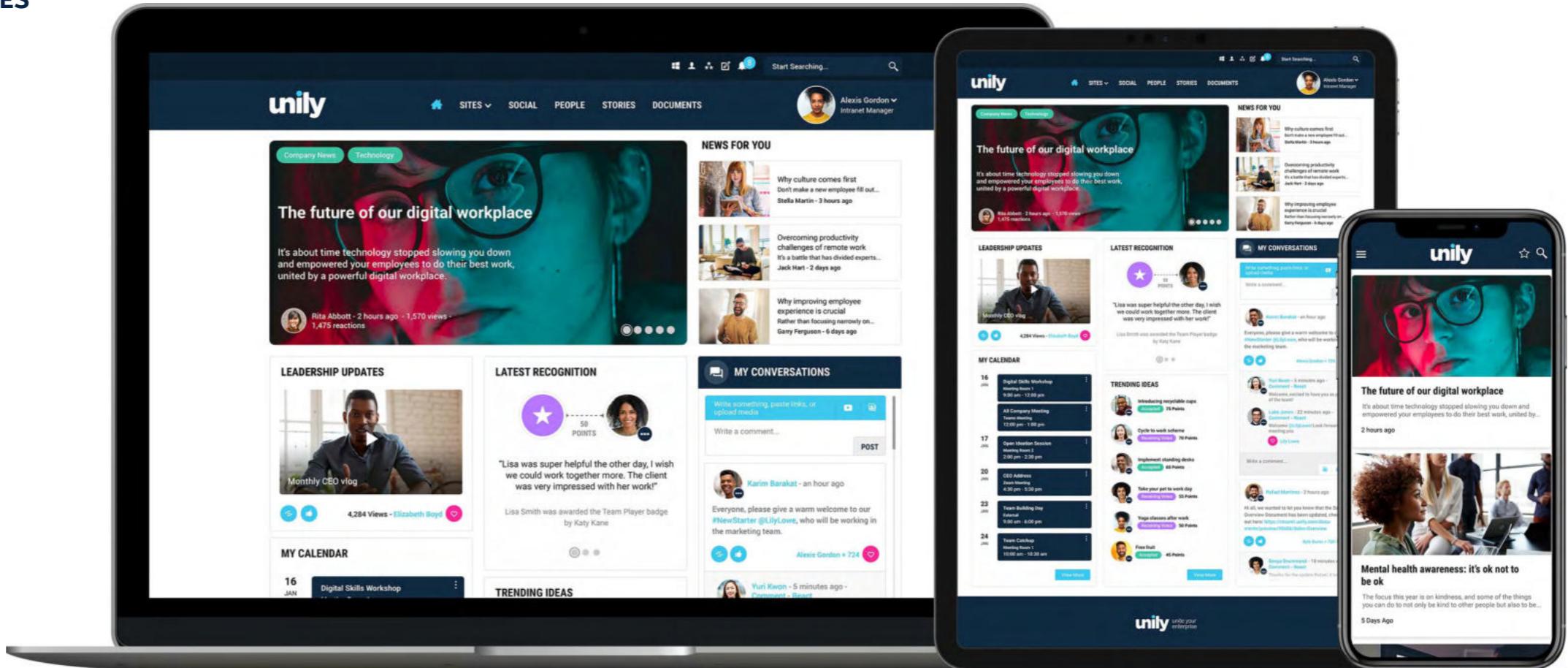
HOW TO MAXIMIZE YOUR INTRANET'S ROI

Nicole Shearer

Many business leaders have the same question on their minds: how can I prove that our latest investment generates value? [With the worldwide market for social software and collaboration in the workplace predicted to nearly double in size by 2023](#), next-generation intranets are rising to the top of many enterprises' priority lists.

While it is common knowledge that intranets are a useful tool, just how valuable are they really? Quantifying your intranet ROI can be challenging because modern platforms do not just solve one workplace hindrance.

When it comes to productivity, your intranet's advanced search features can *level up* efficiency by reducing the time spent associated with information gathering. Even a seemingly small time saving can generate significant value: when Shell launched their Unily intranet,



user testing revealed that daily tasks were completed 82 seconds faster. Across their workforce, this amounts to an improvement of more than 3.5k hours, leading to a savings of \$160k daily. But your potential for intranet ROI does not stop at productivity gains. By debuting a platform that supports and empowers your employees, you can enjoy the benefits of an engaged workforce, including [4x greater profits and double the annual revenue](#).

Enterprises that provide superior employee experiences ensure that their workforce is always at their best. When Trivallis launched their Unily intranet, sick days declined by 46% and there was an 11% reduction in staff turnover. Given that [resignations can cost your business as much as \\$15k per employee](#), it pays to launch a digital solution that will improve your retention rates.

You can also turn to your intranet to put a stop

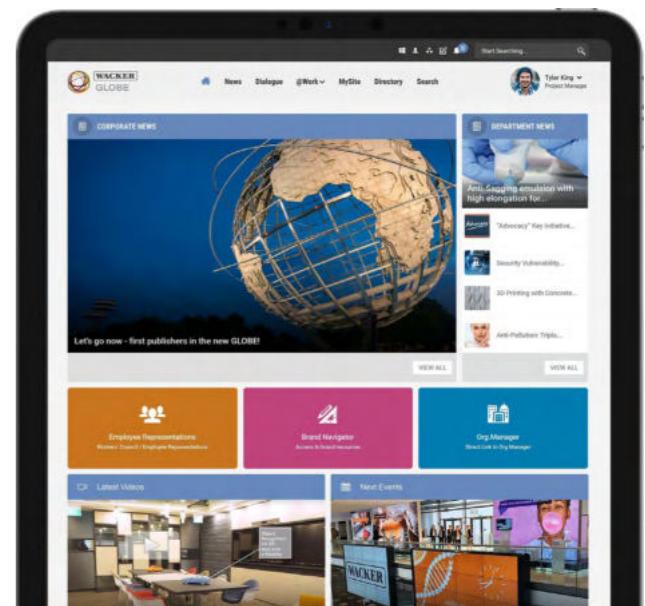
to silos and fuel knowledge sharing practices that will prove revolutionary. [With collaborative work five times more likely to result in higher performance](#), no enterprise can afford to function in silos.

When WACKER Chemie launched their Unily intranet, story views climbed by 230% and user profile views rose by 78%, indicating that employees are taking advantage of their platform to learn more about their colleagues' work and initiate cross-functional collaboration.

As enterprises across the globe evolve their strategy to thrive in the new world of work, a next-generation intranet is poised to become your secret weapon for success. From keeping dispersed workforces connected to helping employees achieve peak productivity, your intranet will generate long-term benefits, reduce overall spending, and distinguish your organization as a

leader in the next workplace era.

Nicole Shearer,
Communications Executive, Unily



DEAL OR NO-DEAL: GROSSBRITANNIEN UND EUROPA FANGEN GERADE ERST AN, IHRE NEUE BEZIEHUNG ZU DEFINIEREN

Heiko Kretschmer
& Maximilian Foppe



Zu Beginn des Jahres ging niemand davon aus, dass es einfach werden würde, innerhalb weniger Monate ein Freihandelsabkommen zwischen dem Vereinigten Königreich und der Europäischen Union auf die Beine zu stellen. Seitdem haben sich die geopolitischen Vorzeichen der gemeinsamen Beziehungen erdrutschartig geändert. Covid-19 hat ganz Europa in eine Wirtschaftskrise katapultiert, und nach dem Wahlerfolg von Joe Biden muss sich die britische Regierung wohl auch von der Illusion verabschieden, die vormalige EU-Mitgliedschaft zügig durch ein umfangreiches Freihandelsabkommen mit den Vereinigten Staaten austauschen zu können. Stattdessen wird mit Joe Biden ab 2021 ein Präsident im Weißen Haus sitzen, dessen Vision der USA nur mit starken Partnern in Europa funktionieren kann. Nach Londons Austritt, ist die Antwort auf Henry Kissingers Frage „Who

do I call when I call Europe?“ für Joe Biden wohl mit Berlin, Paris oder Dublin zu beantworten. Zwar wurde es von der britischen Presse als diplomatischer Erfolg verbucht, dass es Boris Johnson noch unter die ersten fünf Anrufe mit dem President-elect schaffte, die dieser mit ausländischen Regierungschefs führte, jedoch sollte dies nicht über einen zentralen Aspekt hinwegtäuschen: Außerhalb der EU verliert Großbritannien seine strategische Rolle als Brücke zwischen beiden Seiten des Atlantiks.

Auch wenn in der Öffentlichkeit häufig eine ideologische Nähe zwischen Boris Johnson und Donald Trump kolportiert wurde, so sind die langfristigen strategischen Ziele der britischen Regierung deutlich vereinbarer mit der zukünftigen Biden-Administration und in vielen Punkten auch mit der EU-Agenda.

Der Erfolg eines „Global Britain“ hängt maßgeblich von starken Allianzen zwischen

Europa und dem Vereinigen Königreich ab. Um das Beste aus der neuen Situation zu machen, braucht die Beziehung deshalb über die kommenden Jahre das verstärkte Engagement von Akteuren aus der Wirtschaft, Forschung und Zivilgesellschaft auf beiden Seiten des Kanals. Denn hier sitzen die Verbündeten, die ebenfalls an Klimaneutralität bis 2050 und an fairen Regeln für den Welthandel arbeiten. Diese Themen sollten dabei Grundpfeiler für die neue strategische Partnerschaft und den thematischen Fokus von Stakeholdern sein.

Energiewende

Es kommt nicht von ungefähr, dass die britische Regierung Mitte November bekannt gab, ab 2030 den Verkauf von Verbrennungsmotoren einzustellen zu wollen. Im kommenden Jahr steht die britische Präsidentschaft von COP26 an und die Regierung Johnson will die Konferenz zu

einem ersten großen diplomatischen Erfolg für „Brexit Britain“ machen. Auch in der EU wird mit Hochdruck weiter an der Klimaneutralität des Kontinents bis 2050 gearbeitet. Europäische und britische Akteure sollten dabei bewusst diesen Themenkomplex besetzen und partnerschaftlich für den Aufbau von Zukunftstechnologien, wie grünem Wasserstoff, werben.

Strategische Lieferketten

In den vergangenen Monaten wurde das Bestreben vieler europäischer Staaten deutlich, die Produktion von strategisch relevanten Industrien wieder nach Europa zu bringen und sich damit vor allem weniger von China oder anderen Staaten ohne klare Gewaltenteilung abhängig zu machen. Großbritannien und mehrere EU-Staaten wollen beim Aufbau ihrer 5G-Netze auf die Produkte von Huawei verzichten, aber

auch beim Angebot von Medikamenten soll in Zukunft weniger importiert werden. Um für beide Seiten verlässliche Lieferketten und die rechtstaatliche Überprüfbarkeit von Produkten und Herstellern zu garantieren, braucht es die Partnerschaft von Wirtschaftsakteuren auf beiden Seiten.

Fest steht schon jetzt: Selbst wenn Ende des Jahres ein Deal auf dem Tisch liegt, wird dieser dünner ausfallen, als viele Stakeholder es sich gewünscht hätten. Meint es die britische Regierung mit ihrer Agenda ernst, dann wird der Abstimmungsbedarf mit den EU-Mitgliedsstaaten in den kommenden Jahren jedoch umso höher sein: So werden die bilateralen Beziehungen in vielen Bereichen noch nachgebessert werden müssen, und es gilt neue globale Initiativen für gemeinsame Ziele zu präsentieren.

Im Gegensatz zum bisherigen – hoch politisierten – Brexit-Prozess, bei dem es auf

beiden Seiten vor allem darum ging, Signale an heimische Wähler-Klientele zu senden, wird das Thema über das kommende Jahr an Titelseitenpotenzial verlieren. Für Stakeholder birgt dies auf der einen Seite das Risiko, dass die Fortschreibung der europäisch-britischen Beziehung nun noch intransparenter zwischen den Bürokratien in Brüssel und Westminster ausgehandelt wird. Genauso bietet sich aber auch die Chance, an entscheidenden Stellen auf neue Partnerschaften hinzuarbeiten, ohne eine politische Ausschlachtung der eigenen Initiative in die eine oder andere Richtung fürchten zu müssen. Für Akteure auf beiden Seiten ist deshalb 2021 die Zeit gekommen, die Definition der Partnerschaft mit einer aktiveren Rolle in London, Berlin und Brüssel voranzutreiben.

Heiko Kretschmer, Geschäftsführer

Maximilian Foppe, Consultant,

Johanssen + Kretschmer,

Strategische Kommunikation GmbH

DEAL OR NO DEAL, WE ARE THERE FOR YOU

Ein erfahrenes Team von Anwälten in Europa, den USA und Asien unterstützt Sie dabei, Ihre kommerziellen Interessen zu schützen.

www.mofo.com

**MORRISON
FOERSTER**



BEIJING BERLIN BRUSSELS DENVER HONG KONG LONDON LOS ANGELES
NEW YORK NORTHERN VIRGINIA PALO ALTO SAN DIEGO SAN FRANCISCO SHANGHAI
SINGAPORE TOKYO WASHINGTON, D.C.



BREXIT: DRINGENDER HANDLUNGSBEDARF BEI ERBSCHAFT- UND SCHENKUNGSTEUER

Martina Brabender

V ermeiden Sie Risiken aus einer erheblich höheren Belastung mit Erbschafts- und Schenkungsteuer noch vor Ablauf der Übergangsphase am 31. Dezember 2020. Mit Ablauf des 31. Januar 2020 hat das Vereinigte Königreich die EU verlassen. Der Beitritt zum EWR oder die Vereinbarung bilateraler Abkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich mit Auswirkung auf das Erbschafts- und Schenkungsteuerrecht erscheint fraglich. Daher sollten insbesondere Unternehmer und Grundbesitzer mit Vermögen im Vereinigten Königreich sehr zeitnah ihre Handlungsoptionen prüfen und die ggf. erforderlichen Schritte noch vor Ablauf der Übergangsphase am 31. Dezember 2020 in die Wege leiten. Ansonsten droht womöglich eine erheblich höhere Steuerbelastung mit Erbschafts- und Schenkungsteuer.

Wie hat der deutsche Gesetzgeber erbschafts- und schenkungsteuerlich für den Übergangszeitraum auf die BREXIT-Herausforderung reagiert?

Angesichts der Unwägbarkeiten hinsichtlich der zukünftigen Beziehung zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich, hat der deutsche Gesetzgeber mit Art. 5 des Brexit-Steuerbegleitgesetzes (Brexit-StBG) und im Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz eine Übergangsregelung dahingehend

geschaffen, dass das Vereinigte Königreich weiterhin wie ein Mitgliedstaat der Europäischen Union behandelt wird. Praktische Bedeutung kommt der Übergangsregelung insbesondere bei der Anwendung der Lohnsummenregelung im Rahmen der Steuerbegünstigung für Unternehmensvermögen zu. Denn danach führt nicht allein der Brexit zu einer Nachversteuerung. Allerdings ist zu beachten, dass die Übergangsregelung nur für zurückliegende Sachverhalte gilt.

Welche Konsequenzen hat dies im Erbschafts- und Schenkungsteuerrecht?

Das deutsche Erbschafts- und Schenkungsteuerrecht enthält zahlreiche Steuervergünstigungen und Steuerbefreiungen für die unentgeltliche Übertragung von Vermögen, die an einen Bezug zum Inland, zu einem Mitgliedstaat der EU oder zu einem Staat des EWR anknüpfen. Durch den Brexit ergeben sich daher bisweilen weitreichende Auswirkungen auf unentgeltliche Übertragungen von Vermögenswerten. Aufgrund des Brexit-StBG können die Steuerbefreiungen für im Vereinigten Königreich befindliche Vermögenswerte zumindest während der Übergangsfrist bis zum 31. Dezember 2020 grundsätzlich noch in Anspruch genommen werden. Inwieweit erbschafts- und schenkungsteuerliche Regelungen auch nach Ablauf des Übergangszeitraumes



anwendbar bleiben, steht bisweilen nicht fest. Die laufenden Verhandlungen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich sehen hierzu bislang keine Regelung vor, sodass derzeitig davon ausgegangen werden muss, dass mit Ablauf des 31. Dezember 2020 das Vereinigte Königreich einem Drittstaat gleichgestellt wird.

Was passiert mit den erbschaft- und schenkungsteuerlichen Vergünstigungen am Ende der Übergangsphase?

- Unentgeltliche Übertragung von Betriebsvermögen

Von besonderem Interesse dürfte in diesem Zusammenhang vor allem die Verschonung

für unternehmerisches Vermögen sein. Die Begünstigungen gelten allerdings nur für Betriebsstätten in einem Mitgliedsstaat der EU oder einem Staat des EWR sowie für Kapitalgesellschaften, die dort Sitz oder Geschäftsleitung haben. Wird das Vereinigte Königreich einem Drittstaat gleichgestellt, kann die Begünstigung für unternehmerisches Vermögen, das sich im Vereinigten Königreich befindet und unmittelbar unentgeltlich übertragen wird, nicht mehr in Anspruch genommen werden.

- Zu Wohnzwecken vermietete Grundstücke
Ferner kann ein steuerlicher Bewertungsabschlag von 10 % auf zu Wohnzwecken vermietete

bebaute Grundstücke gewährt werden. Auch hier gilt jedoch die räumliche Einschränkung, dass das Grundstück im Inland, in einem Mitgliedstaat der EU oder in einem Staat des EWR belegen sein muss, so dass eine Begünstigung von im Vereinigten Königreich belegenen Grundstücken ausgeschlossen wäre. Durch gezieltes Umstrukturieren sind jedoch auch nach dem 31. Dezember 2020 erbschafts- und schenkungsteuerliche Vergünstigungen für im Vereinigten Königreich belegenes Vermögen nicht ausgeschlossen.

Der Fachbereich für Vermögens- und Unternehmensnachfolge der BDO AG sowie die Rechtsanwälte der BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH stehen Ihnen bei der Bewältigung der komplexen Fragestellungen im Zusammenhang mit dem Brexit gerne mit steuerrechtlichem und anwaltlichem Rat zur Seite. |

Martina Brabender

*Fachanwältin für Steuerrecht,
Rechtsanwältin, Steuerberaterin / Partnerin,
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft*

Sicher durch den Brexit

Spezialist für KMU



- ✓ *Business Checklisten*
- ✓ *Strategie*
- ✓ *Szenarien*
- ✓ *Einschätzungen*



UKCA

Trademark

Logistik

motionfinity
info@motionfinity.com



DER BREXIT UND SEINE FOLGEN FÜR DIE ARZNEIMITTELINDUSTRIE

Dr. Hermann Kortland

Der Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union hat erhebliche Folgen für die pharmazeutischen Unternehmen – hüben wie drüben. Pharmazeutische Unternehmer, die in Großbritannien und in der EU 27 ihre Arzneimittel vertreiben wollen, müssen zwei eigenständige und vollständig ausgestattete Niederlassungen in Großbritannien und in der EU 27 haben. Diese doppelten Strukturen bedeuten für die pharmazeutischen Unternehmer einen Mehraufwand in personeller und finanzieller Hinsicht.

Die pharmazeutischen Unternehmer in Großbritannien und in der EU 27 haben alles getan, um sich auf den Handel von Arzneimitteln mit Großbritannien als Drittland vorzubereiten. Das ist eine Mammutaufgabe: Jeden Monat werden nämlich 45 Mio. Arzneimittelpackungen von Großbritannien in die EU 27 verbracht und 37 Mio. Arzneimittelpackungen gehen aus der EU 27 nach Großbritannien. Bei jeder dieser Arzneimittelpackungen muss geprüft werden, ob sie die hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandards erfüllt. Insbesondere muss überprüft werden, ob die Arzneimittel nach den global geltenden Regeln der guten Herstellungspraxis hergestellt worden sind. Die Einhaltung dieser Regeln erfolgt regelmäßig durch Inspektionen der Herstellungsanlagen durch die zuständigen nationalen Behörden. Zudem erfolgt jeweils bei der Einfuhr die sogenannte Einfuhrprüfung. Diese umfangreichen Prüfungen können dazu führen, dass die Einfuhr von Arzneimitteln von

und nach Großbritannien erheblich verzögert wird und es zu Störungen bei der Versorgung mit Arzneimitteln kommt. Diese Folgen wären gerade in der pandemischen Lage katastrophal.

Zur Vermeidung dieser Folgen ist ein arzneimittelspezifisches Abkommen über die gegenseitige Anerkennung (Mutual Recognition Agreement) zwischen der EU 27 und Großbritannien notwendig. Ein solches Anerkennungsabkommen, welches die EU z.B. mit Kanada (CETA), Japan, Israel und den USA abgeschlossen hat, dürfte auch einfach zu erzielen sein, weil aufgrund der bisherigen Mitgliedschaft Großbritanniens in der EU in beiden Territorien der gleiche Rechtsrahmen und die gleichen Standards gelten. Ohne ein solches Anerkennungsabkommen sind aber wegen der umfangreichen Prüfungen zur Herstellung und zur Einfuhr der Arzneimittel Störungen bei der Versorgung mit Arzneimitteln in Großbritannien und in der EU 27 zu befürchten. Leider haben sich Großbritannien und die EU 27 zu dieser naheliegenden Lösung noch nicht durchringen können. Die europäischen Arzneimittelverbände und auch der britische Arzneimittelverband haben unlängst in einem Schreiben an die Europäische Kommission ein solches Anerkennungsabkommen eingefordert – in der Hoffnung, dass sich die Vertragspartner bewegen.

Aus Sicht der deutschen Arzneimittelindustrie hat der Brexit zumindest eine positive Folge gehabt: Großbritannien kann nach dem 31. Dezember 2020 nicht mehr Referenzmitgliedstaat

für Arzneimittelzulassungen sein. Das bedeutet, dass für diejenigen Arzneimittelzulassungen, die Großbritannien im europäischen Kontext als Referenzbehörde durchgeführt hat, eine Referenzbehörde aus der EU 27 gefunden bzw. an diese übertragen werden muss.

Großbritannien war die Referenzbehörde für insgesamt 3031 Arzneimittelzulassungen, für diese Arzneimittel musste der sogenannte Referenz-Switch durchgeführt werden. Von diesem Referenz-Switch haben die beiden deutschen Zulassungsbehörden, das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) in

Bonn und das Paul-Ehrlich-Institut in Langen am meisten profitiert, nämlich in 722 Fällen sind die deutschen Behörden als neue Referenzbehörde gewählt worden, die meisten anderen EU-Mitgliedstaaten haben lediglich 50 bis 150 Referenz-Switches erhalten. Das stärkt die beiden deutschen Zulassungsbehörden im europäischen Kontext.

Dr. Hermann Kortland

Bundesverband der Arzneimittel-Hersteller e.V. (BAH)

Geschäftsstelle Bonn





SHECONOMY - PLATTFORM FÜR NETZWERK UND AUSTAUSCH AUF HOHEM NIVEAU

Dr. Ursula Schütze-Kreilkamp

SHeconomy wurde 2018 von der British Chamber of Commerce in Germany e.V. gegründet. Ziel war es, eine Netzwerkplattform für Women in Business zu etablieren, über die neben der Möglichkeit zum Netzwerken aktuelle Themen erörtert, Ideen ausgetauscht, Innovationen vorangetrieben und ein Diskurs über Wirtschaft und Politik auf hohem Niveau stattfinden konnte.

Von Frauen für Frauen, aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Der Motor hinter all diesen Aktivitäten war und ist Ilka Hartmann, die charmantfokussiert, kompetent und international versiert Programme entwirft, die neben den aktuellen Schwerpunktthemen Corona-Pandemie und Brexit, Raum für Diskussionen rund um allgemeine Aspekte von Krise, Konflikt und Leadership fördert und öffnet.

Netzwerke wie SHeconomy leisten mehr denn je einen substanzialen Beitrag in der aktuellen Situation. Reduziert auf den virtuellen Austausch droht die Welt eng und klein zu werden. Die notwendige Reibung, Inspiration, die Möglichkeit neue Perspektiven zu entdecken und neu und anders umsetzend in Unternehmen, die je einen substanzialen Beitrag in der aktuellen Situation. Reduziert auf den virtuellen Austausch droht die Welt eng und klein zu werden. Die

notwendige Reibung, Inspiration, die Möglichkeit neue Perspektiven zu entdecken und neu und anders umsetzend in Unternehmen, die Gesellschaft und Politik einbringen zu können, zeigen nur einige wenige Möglichkeiten dieser Plattform auf.

Besonders das Thema Frauen in Zeiten von Krisen birgt Chance und Risiko gleichermaßen. Ist virtuelles Arbeiten, Homeoffice in Phasen von Schulschließungen und Homeschooling, für Frauen eine zusätzliche Belastung oder die Chance, Betreuung und Arbeit leichter zu vereinen? Ist allzeit bereit durch virtuelle nonstop Erreichbarkeit ein Gender-Thema? Sind angeblich hervorstechende weibliche Führungsqualitäten wie Emotionalität, Bindung, Beziehungsmanagement DIE Chance für Frauen in Führung oder Resultat idealisierter Zuschreibungen und Verengung des Blicks auf weibliche Führungs- und Managementqualitäten? Dies und vieles mehr wurde und wird diskutiert – und alles mit internationaler Ausrichtung und Beteiligung.

Ich persönlich freue mich, dass die DB Mitglied dieses Kreises und so Teil eines 50-70 Frauen umfassenden Netzwerkes engagierter Frauen in Führungspositionen ist. Schwerpunktmaßig stammen wir Frauen aus UK und Deutschland.



Von praktischen Fragestellungen bis hin zum politischen Diskurs – alles ist möglich, und das auf hohem Niveau. Mehr denn je sind diese Form von Netzwerk und Austausch wichtig, um in Unternehmen Top-Frauen zu unterstützen, weitere Seiten zu entfalten und erfolgreich, innovativ und kreativ ihre Potenziale leben zu können.

Ich wünsche *SHeconomy* trotz und gerade jetzt in Zeiten dieser Herausforderungen und Krisen viel Erfolg und freue mich auf das weitere gemeinsame Tun.

Dr. Ursula Schütze-Kreilkamp,
Head of Group Executives KFK/OFK 1,
Deutsche Bahn AG,



Our business is here for yours

You want to get back to travelling for work.

We know because you told us.*

We've done everything possible to make our airport safe, receiving ACI Health Accreditation, maintaining our commitment to prioritising passenger health and safety. And it's only 20 minutes from kerb to plane, so there's no hanging around.

Book now at londoncityairport.com



London City Airport | Safe, careful speedy journeys

*Source: Survation National Poll, Sept 2020

YOUNG BCCG

Die Young BCCG begann im Jahr 2008 als Young Executive Format der BCCG in der Region Berlin/Brandenburg, bevor sie in den folgenden Jahren zunächst um den Standort London und anschließend um Rhein/Main, Bayern und Nordrhein-Westfalen erweitert wurde.

Die YBCCG ist ein Netzwerk junger Multiplikatoren aus unterschiedlichen Branchen – Wirtschaft, Politik und Jura sind nur einige der diversen Backgrounds unserer Mitglieder. Wir sehen uns als Brückenbauer zwischen dem Vereinigten Königreich und Deutschland. Gerade jetzt ist es umso wichtiger, sich auf allen Ebenen auszutauschen und zu vernetzen.

Lasst uns gemeinsam die Zeit nach dem Brexit aktiv gestalten und die Deutsch-Britischen Beziehungen weiter stärken – insbesondere, weil es neue Herausforderungen geben wird. Wir sind bereit es anzupacken. Seid dabei und macht mit!

Wenn du ein Teil der YBCCG oder in unseren Verteiler aufgenommen werden möchtest, dann schreibe uns eine Mail an [✉](#) oder sprich gern direkt die Ansprechpartner*in aus deiner Region an. Wir freuen uns auf Euch!

Bavaria

YBCCG in Bayern ist das jüngste der regionalen deutschen Young BCCG Komitees. Wir freuen uns darauf, uns als starke Säule der BCCG-Community in Deutschland zu etablieren. Das

Komitee ist eine vielfältige Gruppe junger Fach- und Führungskräfte aus verschiedenen Branchen, denen internationaler Dialog und Freundschaft wichtig ist. Besonders in diesen herausfordernden Zeiten ist es wichtig, die Deutsch-Britische Freundschaft zu fördern.

YBCCG Bayern freut sich darauf, ein möglichst breites Spektrum an Mitstreitern willkommen zu heißen und bei zukünftigen Veranstaltungen kennenzulernen.

- *Duncan Gorst* [✉](#)
- *Benjamin Wannenwetsch* [✉](#)
- *Kristina Miggiani* [✉](#)
- *Joel Kelly* [✉](#)

Berlin/Brandenburg

Bei uns wird das Thema Netzwerken großgeschrieben. Wir sind ein motiviertes Dreiergespann und zusammen laden wir Euch zu spannenden Events, Online-Formaten und Stammtischen ein. Unser Ziel ist klar: Wir wollen einen Rahmen schaffen, wo wir Meinungen teilen, aktuelle politische Themen diskutieren und engagierte Menschen zusammenbringen können.

Neugierig geworden? Dann nehmt doch einfach an unserer nächsten Veranstaltung teil. Wir freuen uns auf Euch.

- *Lea Grams* [✉](#)
- *Martina Heber* [✉](#)
- *Nicole Rabert* [✉](#)



Kyra Brinkmann



Lea Grams



Martina Heber



Fabian Vichtl



Duncan Gorst



Caroline Urban



Kristina Miggiani



Anna-Maria Kassebart



Benjamin Wannenwetsch



Anna-Sophie Langkammer



Joel Kelly



Nicole Rabert



Sarah Storck

NRW

Zwischen Rhein und Ruhr wird die YBCCG vertreten durch ein frisch gegründetes Team von sieben Young Professionals mit Erfahrungen in unterschiedlichen Berufsbranchen. Uns vereint nicht nur der persönliche Bezug zu Großbritannien, sondern auch der Spaß am Netzwerken im internationalen Umfeld. Wir planen, mit zukünftigen Veranstaltungen eine Austausch- und Lernplattform für Gleichgesinnte zu etablieren: Von lockeren Meet&Greets mit der YBCCG NRW bis hin zu Workshops mit Bezug zu Wirtschafts- und Karrierethemen.

Hast Du Fragen oder möchtest bei einem unserer nächsten Treffen vorbeischauen, melde Dich gerne bei unserer Chairwoman Kyra Brinkmann. Wir freuen uns, Dich kennenzulernen!

- Kyra Brinkmann [✉](#)

Rhein-Main

In Rhein-Main begrüßt euch das Trio der Young BCCG: Zwischen Apfelwein und Skyline freuen wir uns auf einen internationalen Austausch.

Im Herzen Europas sind die Deutsch-Britische Beziehung unser Schwerpunkt, sowohl bei der Mitgliederstruktur als auch bei den Themen. Wir planen einen spannenden Veranstaltungsmix zwischen regionalen Highlights, abwechslungsreichen Impulsen und interessanten Gesprächspartnern. Wir freuen uns auf euch!

- Anna-Sophie Langkammer [✉](#)
- Sarah Storck [✉](#)
- Fabian Vichtl [✉](#)

London

For centuries, co-operation between British and German businesses has been strong and despite – or rather because of – the current political developments, relationships between the two nations should be strengthened and celebrated from time to time!

We are a group of young professionals interested in discussing the future of businesses beyond Brexit and keeping the dialogue between the United Kingdom and Germany alive.

Reach out and join us at one of our next events!

- Caroline Urban [✉](#)
- Anna-Maria Kassebart [✉](#)

Veranstaltungen 2020

- 13. Februar 2020: Die Perspektiven und Herausforderungen der Europäischen Union nach der Europawahl mit Dr. Christian Ehler (MEP)
- 10. Juni 2020: YBCCG goes digital: Meet & Greet digital
- 2. Juli 2020: YBCCG goes analog again: Stammtisch
- 23. November 2020: YBCCG Fireside Chat mit Ilka Hartmann

2021

The Year of British-German Opportunities



AHP International Group

Your One Stop Shop for German-British Business Development

- Corporate Business Development
- Trade Promotion
- Business Attraction FDI

Proud Member of the BCCG

Contact: Stefan Peikert, Founder & President AHPI Group
Chairman of the BCCG Regional Committee Berlin-Brandenburg

peikert@ahp-international.com · ahp-international.com



9. INTERNATIONALE KOHLFAHRT NACH BREMER TRADITION 2020

Ubbo Oltmanns

Am 20. Februar, einem Donnerstag, trafen sich wieder etwa 130 Gäste zur beliebten Kohltour durch den Tiergarten mit anschließendem deftigen Kohlessen im Maritim Hotel an der Stauffenbergstrasse in Berlin. Beliebt ohne Zweifel, denn nicht nur erfreuen sich die Veranstalter – BCCG Regionen Berlin und Bremen/Niedersachsen – seit Jahren einer regelmäßigen Überbuchung, sondern auch über sehr viele Gäste, die schon mehrfach teilgenommen haben. Man darf wohl sagen, dass ein Jahr vor dem 10. Jubiläum dieses Event mittlerweile seinen festen Platz im reichlich vollen Berliner Veranstaltungskalender errungen hat.

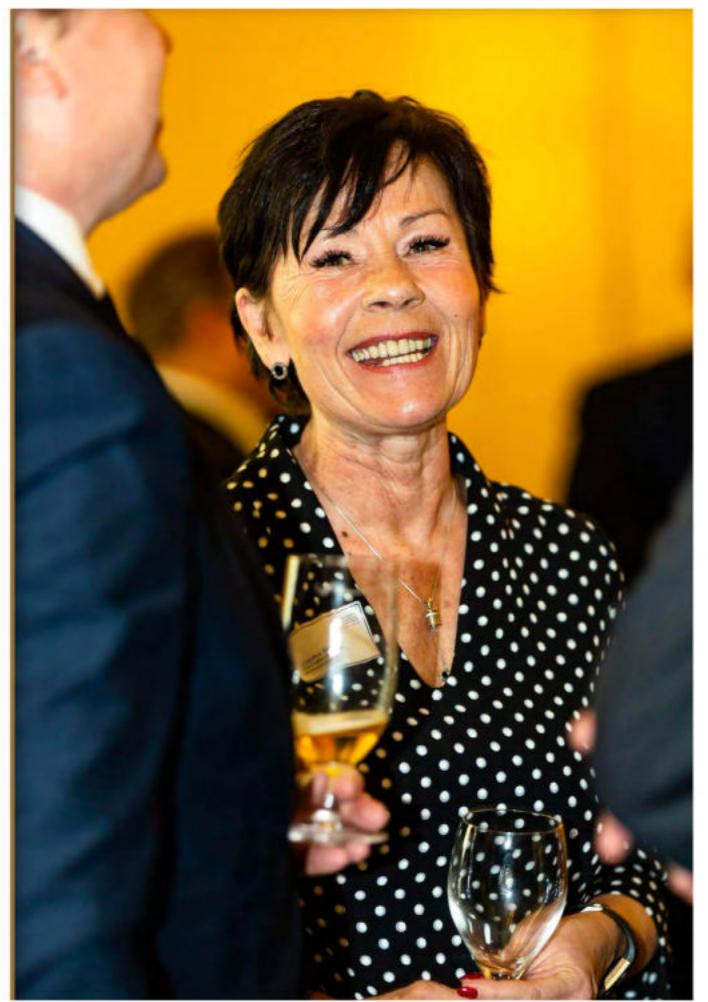
Vom Start an gegen 17 Uhr war die Stimmung wieder prächtig. Wie in den Vorjahren begrüßten Ilka Hartmann (Chairwoman Berlin) und Ubbo Oltmanns (Chairman HB/Niedersachsen) die Gäste vorm Hotel, nachdem diese vor allem mit dem obligatorischen Schnapsglas am Band und üppig bestückten Bollerwagen ausgestattet worden waren. Unser Ur-Bremer Karl-Hermann Niestädt führte auch ohne Megaphon mit launigen Geschichten zur Tradition des Kohlfahrens durch den Tiergarten, während seine Exzellenz, der britische Botschafter Sir Sebastian Wood und der Präsident der BCCG, Michael Schmidt, tapfer die Bollerwagen durch den Parcours zogen. Dabei unterstützte Lady Wood mit freudigem Ausschank des originalen Eiswett-Schnapses aus Bremen. Für die Sicherheit aller Gäste sorgte auch in diesem Jahr wieder Albrecht Broemme, Ehrenpräsident des THW.

Nach Rückkehr im Hotel, im anderen Saal als gewohnt, musste Ubbo Oltmanns zur Altweiberfasnacht zunächst seine Krawatte opfern: diese wurde kurzerhand und unterm Jubel der Damen im Saal von Ilka Hartmann abgeschnitten. Damit war der Ton gesetzt und übertriebener Förmlichkeit der Boden entzogen. Für Letzteres ist dieses Event ohnehin nicht bekannt.

Aber natürlich wurden anspruchsvolle Reden gehalten: Prof. Dr. Thomas Rommel verknüpfte als Literaturexperte nicht nur Shakespeares „Macbeth“ mit dem Bremer Kohl, sondern ließ auch „Pipper Lüng“ von Detlev von Liliencron den Amtmann nochmal im heißen Kohlbrei ersticken: „Lieber tot als Sklav!“ – das klingt nach bitterer Kohlrede, war aber in höchstem Maße amüsierend und entsprechend umjubelt.

Unser Präsident, Michael Schmidt, griff den Faden munter auf und schwenkte dann elegant über auf die Ernennung von Sir Sebastian zum Ehrenkohlkönig, denn unser Ansinnen ist es, seine Exzellenz und Lady Wood auch nach Weitergabe des Botschafterpostens im Herbst dieses Jahres auch zukünftig in unserer Mitte zu wissen. Mit seiner feinen Dankesrede unterstrich Sir Sebastian die unbedingte Richtigkeit, diese neue Würde zu erhalten.

Die Laudatio auf die neue Kohlkönigin, Radio- und Fernsehmoderatorin Simone Pantelet, die schon am Vormittag ihre Ernennung in den Berliner Äther gerufen hatte, hielt in seiner unnachahmlichen Manier der ebenfalls aus Funk und Fernsehen allseits bekannte, ehemalige





Neuköllner Bezirksbürgermeister Heinz Buschkowski. Eine ungewöhnliche Dankesrede von Majestät Simone I., die Überlegungen zu fleischlosen Kohlgerichten aufwarf – eine Majestät darf das – beschloss den fröhlichen Abend. Hierbei hat Frau Panteleit nicht nur inhaltlich Tapferkeit bewiesen: schon früh am nächsten Morgen war sie wieder auf Sendung.

Ubbo Oltmanns,
Geschäftsführer, Oltomotive
Handelsgesellschaft mbH,



BDO

"The longer you look back, the farther you can look forward."
(Winston Churchill)

BDO has been supporting German and UK businesses for over 60 years. We are proud to be our clients reliable partner regarding their Brexit issues. BDO Germany and BDO UK have nearly 5.500 employees in 45 offices in Germany and the UK providing tax, audit and assurance, and a wide range of advisory services. Both are proud founding member firms of BDO International, which with more than 91.000 employees in 167 countries is the only globally active auditing and consulting organization with European roots.

CONTACT:
Jane Evans | BDO Germany | Country Coordinating Partner UK | jane.evans@bdo.de
Audit & Assurance | Tax & Legal | Advisory
www.bdo.de

BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms.
© 2020 BDO. All rights reserved.



#POLITIKTALK REGIONAL: GELUNGENER AUFTAKT EINER NEUEN SERIE

Karl Hinterleitner

Am 30. November ging es los: Experten, Insider, Politiker - sie alle diskutierten Entwicklungen, die wichtig sind für die Zukunft Deutschlands, Großbritanniens und Hamburgs. Es war eine gelungene Premiere: Die Pilotveranstaltung des #PolitikTalks – regional brachte eine hanseatische Runde zusammen: gleich zwei Hamburger bestritten als Gäste den ersten Auftritt des neuen Gesprächsformats der BCCG. Gastgeber war das Regional Committee Hamburg. Nicholas Teller, Britischer Honorarkonsul und Verwaltungsratsmitglied der BCCG, moderierte

den Serienauftakt, zu dem die BCCG den Hamburger Bundestagsabgeordneten Rüdiger Kruse eingeladen hatte. Der Auftakt geriet furios - Rüdiger Kruse lieferte einen Parforceritt durch die Themenfelder: von der Hamburger Haushaltslage über den Hafen und die Zukunft der Schifffahrt bis zu Green-City-Strategien, PPP und schließlich dem Brexit. Guest und Moderator waren sich dabei einig, dass Hamburg als britischste Stadt Deutschlands eine besondere Stellung in den Beziehungen zu Großbritannien einnimmt. Entscheidend, so betonte Kruse, sei das Zustandekommen eines Freihandelsabkommens.

In einer Umfrage der Hamburger Handelskammer sehen 70% der Geschäftsleute in der Hansestadt die deutsch-englischen Wirtschaftsperspektiven als mindestens gleich gut oder sogar besser an als noch vor dem Brexit. Allerdings eben nur, wenn ein Deal vor Jahresfrist zustande kommt. Bei einem Scheitern und einem harten Brexit sind zwei Drittel pessimistisch - gerade für Hamburg als Hafenstadt und Handelsdrehscheibe ein entscheidender Unterschied.

Sowohl Kruse als auch Teller waren aber der Auffassung, dass Hamburg diese wie auch andere Herausforderungen meistern werde. So ließ sich allgemein in den Ausführungen das Leitmotiv des vorsichtigen Optimismus heraushören. Hamburg habe „eine lange Tradition in vernünftigem Umgang mit seinen Möglichkeiten“, hob Kruse hervor. So sei man aufs Elektronische Mobilitätsplattform (EMP) Weg zur Green City schon ein gutes Stück vorangekommen. Die Leistung Hamburgs in diesem Bereich sei umso höher einzuschätzen, weil die Voraussetzungen eher schwierigere seien als anderswo: in einer Studentenstadt oder einer von Dienstleistungen geprägten Region ist die Schaffung von Nachhaltigkeit relativ einfach. Mit komplett elektrischem ÖPNV und dem Verteilen von Fahrrädern ist es in solchen Orten fast schon getan. In einer Stadt mit Stahl-, Aluminium- und Kupferindustrie, wie Hamburg es ist, sind die Herausforderungen ungleich höher. Dennoch gilt hier wie bei anderen Themen: Hamburg packt es an und kommt dabei mit pragmatischen Schritten voran.

Ob es die Ökologie, die Zukunft des Hafens oder die Probleme, die die Expansion Chinas mit sich bringt: überall ist Hamburg betroffen. Die Herausforderungen sind eher größer als

anderswo, eben weil in der Stadt alle ökonomischen Sektoren wie Handel, Industrie und Dienstleistungen stark vertreten sind. Auch hier gilt, so waren sich beide einig: Man muss nur „jeden Tag ein Stück besser werden, dann kann man da auch mithalten.“

Am Ende reichte die Zeit kaum, um zu alles zu besprechen, was man gern besprochen hätte. Als die Stunde längst um war, kamen immer noch Fragen und die angeregte Diskussion hätte sicher noch weiter gehen können.

Es war ein Start nach Maß und daher wird #PolitikTalk-regional von nun an ein fester Bestandteil des BCCG Angebots werden. Rüdiger Kruse wird sicher noch einmal dabei sein, um die offenen Fragen, für die die Zeit nicht mehr reichte, zu beantworten. |

Karl Hinterleitner

Editor - Economics Political Division, ZDF

THE BRITISH SHOP

IMPRINT

Das Versandhaus der feinen englischen Art bietet Ihnen ein großes Sortiment typisch britischer Produkte – und das ganz bequem mit wunderschönem Katalog und Online Shop!

Hochwertige britische Bekleidung im Country Style, z. B. von Barbour, Clarks, DAKS, John Hanly, Liberty of London, William Lockie, Fred Perry, O'Neil of Dublin, Derek Rose, ...



- Originelle Geschenke
- typisch britische Produkte
- Wohnaccessoires
- Christmas Special
- Küchenutensilien
- Spezialitäten aus England, Schottland und Irland.

Unsere 192-seitigen Kataloge: immer interessant, lebenswert und außergewöhnlich!

► **Fordern Sie jetzt kostenlos
unseren aktuellen Katalog an!**

Telefon: **02225 8808 100**

oder online: **www.the-british-shop.de**

Oder besuchen Sie unser Ladengeschäft:

THE BRITISH SHOP, Auf dem Steinbüchel 6, 53340 Meckenheim (bei Bonn)



Publisher

British Chamber of Commerce in Germany e.V. (BCCG)

Friedrichstr. 140, 10117 Berlin

Tel: +49 (0)30 206 70 80 / Fax: +49 (0)30 206 70 829

E-Mail: info@bccg.de / Website: www.bccg.de

UST ID: DE248938905

Managing Director: Ilka Hartmann

Place of Publication: www.bccg.de

Release date: December 2020

Responsible editor: Dr. Dolores Volkert

Editorial Team: Juliane Blume, Tanya Williams,

Monica Rösner, Corinna Schlag (www.p3pr.de)

Picture editors: Dr. Dolores Volkert, Juliane Blume

Advertising Management: Dr. Dolores Volkert,

Juliane Blume

Layout

British Chamber of Commerce in Germany e.V.

Photos / Illustrations

Title: blackred from Getty Images*; pp. 8, 123, 126, 128-131: Jürgen Sendel (Pictureblind); pp. 5, 11: FCDO (gov.uk); pp. 14-15: British Embassy/Buddy Bartelsen; p. 18: European Parliament; pp. 22-23: FCDO (gov.uk); pp. 26, 118: PA media (pa.media); pp. 30-31: The Welsh Government's images @ Crown Copyright; pp. 5, 34-35: jotoily from Getty Images*; pp. 38-39: pierrephoto from Getty Images*; pp. 41: www.smmt.co.uk; pp. 5, 44-45: bedneyimages via freepik.com; p. 50: ultramarine5 from Getty Images*; p. 54: TÜV NORD AG/Ralf Ruehmeier, Lanxess AG; Margret Paal Photographie; p. 56: monsitj from Getty Images*; p. 61: DifferR*; pp. 6, 64-65: melis82 from Getty Images Pro*; pp. 76-77: zssp from Getty Images*; pp. 80-81: D-Keine from Getty Images Signature*; pp. 84-85: fotojog from Getty Images*; p. 87: your_photo from Getty Images Pro*; p. 88: anyaberkut from Getty Images Pro*; p. 90: Eurex Frankfurt AG; pp. 6, 92-93: Tanaonte from Getty Images Pro*, Tarek_khouzam from Getty Images Pro*; pp. 6, 96: gguy44 from Getty Images Pro*; pp. 100-101: tang90246 from Getty Images*; pp. 7, 102-103: BryanAJackson from Getty Images Pro*; pp. 106-107: unily; pp. 108-109: Johanssen + Kretschmer Strategische Kommunikation GmbH; p. 112: Altayb from Getty Images

Signature*; p. 115: Industrial Photgraph*; p. 116: rose time; p. 118: Fotostudio T.W Klein; Western Union Business; privat, Agency Leroy; pp. 7, 121: Studioline Photography, Düsseldorf; Michael Schilderoth; private, Annette Riedl; Eva Kubinska; p.122: Ryan McGovern; private, Fotostudio Hirsch, Darmstadt; p. 123: private; Helaba London; Malorie Swartz; Hans Schenkel; p.132: Holger Hötzl; Marcus Renner (* via canva.com)

List of Advertisers

AHP International GmbH & Co. KG (p. 125), Andersen Rechtsanwaltsgeellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH (p. 17), BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (p. 131), Blick Rothenberg (p. 105), British Beds Worldwide Limited (p. 5), CEDEM AG (p. 99), DAC Beachcroft LLP (p. 75), DZ BANK AG (p. 04), Eurex Trading & Clearing Deutsche Börse Group (p. 21), EUROJET Turbo GmbH (p. 86), Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (p. 79), FrankfurtRheinMain GmbH (p. 29), Heidelberger Druckmaschinen AG (p. 47), Jaguar Land Rover Deutschland GmbH (p. 33), Johanssen + Kretschmer Strategische Kommunikation GmbH (p. 43), KölnBusiness Wirtschaftsförderungs-GmbH (p. 51), KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (p. 13), L.G. Wilkinson BESPOKE TAILOR (p. 42), London City Airport Lt (p. 119), Main Incubator GmbH/Impact Festival (p. 95), Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft (p. 25), Morrison & Foerster LLP (p. 110), Motionfinity (p. 113), NRW.Global Business GmbH - Trade & Investment Agency (p. 83), Pictureblind (p. 63), Skymont Trading International GmbH & Co. KG (136), The British Shop Versandhandel GmbH & Co. KG (p. 134), Unily (p. 68)

BULLETIN 2021 is a publication of the British Chamber of Commerce in Germany e.V. (BCCG). Opinions expressed in articles are not necessarily those of the BCCG. Copyright by British Chamber of Commerce in Germany e.V.. The contents of this publication may not be reproduced in whole or in part without the written consent of the copyright owner. All rights reserved. Reprints and extracts only with prior written permission of the publisher.

So erreichen Sie uns:
Gewerbering 34
14656 Brieselang
Germany
T: +49 179 729 56 09
E: d.reichelt@skymont.de

FFP2 NR - Filtrierende Halbmasken



FFP2 - Filtrierende Halbmasken als persönliche Schutzausrüstung (PSA) gemäß PSA-Verordnung (EU) 2016/425

EU-Baumusterprüfbescheinigung einer für die jeweilige Produktgruppe notifizierten Stelle (Notified Body mit 4-stelliger Nummer)

Vollständige CE-Zertifizierung gemäß der aktuell gültigen Norm EN 149:2001 + A1:2009

Effiziente 3-Schicht-Filterung von 95% aller Partikel in der Luft

Angenehme Durchatmung und hervorragender Tragesitz

Keine Vorkasse nötig: Zahlbar nach Lieferung und Prüfung

Preis bei Mindestabnahme von 150.000 Stück:
0,49€ Netto pro Stück
Preis bei Abnahme von weniger als 150.000 Stück:
0,89€ Netto pro Stück
Preise verstehen sich Netto zzgl. gesetzlich gültiger MwSt.

VivaDiag VivaChek Antigen-Schnelltests zum Nachweis von SARS-CoV2 (bfarm-gelistet)



Schnelltests zum zuverlässigen Nachweis von SARS-CoV2 mit Ergebnis in 15 Minuten

Vollständige CE-Zertifizierung inkl. ISO durch BSI

Ausgezeichnete Werte von 95,04% Sensitivität und 100% Spezifität = 98,91% Genauigkeit

Alle notwenigen Bestandteile zur Abstrichentnahme enthalten

Abstrich sowohl in der Nase als auch im Rachen möglich

VE von 25 vollständigen Tests

bfarm-Listung

Keine Vorkasse nötig: Zahlbar nach Lieferung und Prüfung

Netto zzgl. 16% MwSt.
Preis bei Mindestabnahme von 100.000 Stück:
4,29€ Netto pro Stück
Preis bei Mindestabnahme von 50.000 Stück:
4,49€ Netto pro Stück
Preis bei Mindestabnahme von 10.000 Stück:
4,99€ Netto pro Stück
Preise verstehen sich Netto zzgl. gesetzlich gültiger MwSt.