

# REPORT

Mitbestimmungsreport Nr. 36, 09.2017

## AUSWIRKUNGEN DES BREXITS AUF DEUTSCHE UNTERNEHMEN

### Ökonomische Effekte für die Chemie- / Pharma- sowie Metall- / Elektroindustrie

Henrik Steinhaus, Mandy Guttzeit, Sebastian Wolf

#### AUF EINEN BLICK

- Der Brexit führt zu verschiedenen ökonomischen Effekten, die auch für deutsche Unternehmen komplexe und teilweise widersprüchliche Folgen nach sich ziehen können
- Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren, Vorleistungen oder Produkte aus Großbritannien importieren oder Niederlassungen bzw. Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich haben, sollten sich frühzeitig mit den Konsequenzen des Brexits beschäftigen
- Ökonomische Effekte des Brexits, wie Zins- und Wechselkursänderungen, eingeführte Zölle oder steigende Inflation in Großbritannien führen bspw. zu Veränderungen in der britischen Nachfrage oder zu steigenden Herstellkosten deutscher Produkte
- Bei den untersuchten Branchen ist vor allem für die nach Großbritannien exportierenden Unternehmen mit teilweise gravierenden Einbußen zu rechnen
- Eine systematische Analyse der Verbundenheit mit Großbritannien sowie eine Diskussion der im vorliegenden Beitrag untersuchten Brexit-Effekte anhand vorgegebener Leitfragen gibt Mitbestimmungsvertretern in deutschen Unternehmen die Möglichkeit, die tatsächlichen Folgen des Brexits für ihr Unternehmen zu identifizieren. Negative Auswirkungen für die Belegschaft können „potentiell“ abgewendet werden

## **Brexit: Warum ist das ein Thema für Mitbestimmungsakteure? – 2**

### **1 Relevanz des Brexits für Arbeitnehmervertreter in deutschen Unternehmen – 3**

- 1.1 Kernfragestellungen zur Brexit-Problematik – 3
- 1.2 Exemplarische Darstellung der Brexit-Effekte anhand eines fiktiven Fallbeispiels – 4

### **2 Aktueller Stand zum Austritt Großbritanniens aus der EU – 5**

### **3 Beziehungen deutscher Unternehmen nach Großbritannien – 7**

- 3.1 Großbritannien als wichtiger Handelspartner – 7
- 3.2 Wirtschaftsbeziehungen der Chemie- und Pharmaindustrie mit Großbritannien – 9
- 3.3 Wirtschaftsbeziehungen der Metall- und Elektroindustrie mit Großbritannien – 10

### **4 Überblick über ökonomische Effekte des Brexits – 11**

- 4.1 Gesamtüberblick
- 4.2 Wechselkurseffekte – 13
- 4.3 Inflations- und Zinseffekte – 15
- 4.4 Aktienkurseffekte – 17
- 4.5 Direktinvestitionseffekte – 18
- 4.6 Zolleffekte – 21
- 4.7 Steuerliche Effekte – 23
- 4.8 Weitere Effekte – 24

### **5 Spezifische Auswirkungen ökonomischer Brexit-Effekte auf deutsche Unternehmen der Chemie- und Pharmaindustrie sowie der Metall- und Elektroindustrie – 25**

- 5.1 Brexit-Folgen für Unternehmen der deutschen Chemie- und Pharmaindustrie – 25
- 5.2 Brexit-Folgen für Unternehmen der deutschen Metallindustrie – 28
- 5.3 Brexit-Folgen für Unternehmen der deutschen Elektrotechnik- und Elektronikindustrie – 32
- 5.4 Brexit-Folgen für deutsche Maschinenbau-Unternehmen – 35
- 5.5 Brexit-Folgen für die deutsche Automobilindustrie – 36

### **6 Fragenkatalog zur Identifikation potenzieller Brexit-Risiken in Unternehmen – 39**

### **7 Zusammenfassung – 40**

### **Quellenverzeichnis – 42**

### **Autoren – 44**

### **Impressum – 44**

Wir danken **Herrn Prof. Dr. J.J. Welfens** und seinem Team vom Europäischen Institut für Internationale Wirtschaftsbeziehungen (EIIW) an der Bergischen Universität in Wuppertal für die Überlassung der Studie „[Makroökonomische BREXIT-Aspekte mit Blick auf Deutschland und EU](#)“. Diese Kurzanalyse im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung war wichtige Quelle für die Beschreibung der aus makroökonomischen Aspekten resultierenden Folgen für Unternehmen aufgrund des Brexits in unserem Report.

## **BREXIT: WARUM IST DAS EIN THEMA FÜR MITBESTIMMUNGSAKTEURE?**

Wer einen Blick in die aktuelle Tagespresse wirft, dem zeigt sich relativ schnell, dass das Thema Brexit mittlerweile viele Seiten füllt. Deutlich wird auch, dass nicht immer einfach zu erkennen ist, was hinter dieser Worthölse steckt. Einige Wissenschaftler gehen sogar mittlerweile so weit, das Wort Brexit als Unwort des Jahres vorzuschlagen, da der Begriff sehr emotional aufgeladen erscheint und die Briten über etwas abgestimmt haben, dessen Auswirkungen sie anscheinend nicht abschätzen können.

Was jedoch deutlich ist: Die Briten wollen aus der EU raus. Doch was bedeutet das für die wirtschaftlichen Verflechtungen? Ein Präzedenzfall in der noch jungen Geschichte der EU. Womit müssen deutsche Unternehmen rechnen, die im Vereinigten Königreich Geschäfte machen oder dort gar eine Niederlassung haben? Gibt es einen sogenannten Brexit-Effekt? Fragen, die beantwortet werden müssen. Die Kernfrage zu Beginn lautet jedoch: Warum sollten sich Mitbestimmungsakteure mit dem Thema überhaupt auseinandersetzen? Denn es kann ja sein, dass es keine Folgen für die Mitbestimmung gibt. Die Antwort ist hier leider eindeutig: Drohende Exporteinbrüche in Unternehmen sind eine potenzielle Gefahr für die Standort- und

Beschäftigungssicherheit in Deutschland. Weitere ökonomische Bereiche können ebenfalls tangiert werden. Somit befinden wir uns hier in harten Themenbereichen der Mitbestimmung.

Doch wie kann ein solches Thema praxisnah analysiert werden? Hierzu existiert mittlerweile eine große Anzahl an Publikationen, doch gerade mitbestimmungsrelevante Bereiche werden oft ausgeblendet. Häufig ist von Umsatzeinbrüchen einer Branche die Rede und von Folgen für die Wirtschaft, aber genaue Angaben gibt es nicht. Weiterhin mangelt es an Versuchen, solche Auswirkungen besser und einfach verständlich sichtbar zu machen. Der vorliegende Beitrag versucht, diese Forschungslücke zu schließen. Dabei wurde zunächst makroökonomisch an die Auswirkungen herangetreten. Die harte Wissenschaft sollte hier Ergebnisse liefern. Dabei wurde jedoch deutlich, dass diese Konsequenzen sich sehr kompliziert darstellen und nicht mit einfachen Modellen berechnet werden können. Aus diesem Grund wurde der Weg gegangen, die makroökonomischen Konsequenzen durch einen Mitbestimmungsexperten bewerten zu lassen und im Anschluss eine Art Übersetzungsarbeit zu leisten. Das Ergebnis liegt nun in dieser Publikation vor. Ausgangspunkt ist ein fiktives Unternehmensbeispiel, anhand dessen einzelne Leitfragen abgearbeitet werden. Eine Einschränkung zu Beginn: Die Branchen, die bei uns im Fokus stehen, sind die Metall und Elektroindustrie sowie die Chemie- und Pharmaindustrie. Beides sind Sektoren mit enger Verbindung zur britischen Wirtschaft und einer langen Mitbestimmungskultur. Ziel dieser Publikation ist es, Arbeitnehmervertretern die Möglichkeit zu geben die Betroffenheit eines Unternehmens durch den Brexit zu prüfen. Denn wenn eines klar ist: Bei den unmittelbar von Brexit-Folgen betroffenen Unternehmen sollte das Thema in regelmäßigen Abständen auf die Agenda von Betriebs- und Aufsichtsräten.

Dr. rer. oec. Oliver Emons  
Abteilung Mitbestimmungsförderung  
Wirtschaftsreferent

# 1 RELEVANZ DES BREXITS FÜR ARBEITNEHMERVERTRETER IN DEUTSCHEN UNTERNEHMEN

## 1.1 Kernfragestellungen zur Brexit-Problematik

Motivation der vorliegenden Publikation ist es, Arbeitnehmervertretern die befürchten, dass ihr Unternehmen von Effekten des Brexits betroffen sein könnte (egal ob positiv oder negativ) einen Überblick über die Effekte des Brexits und deren Wirkungen zu geben. Somit soll die Möglichkeit gegeben werden, dass die Betroffenheit des eigenen Unternehmens von den Effekten eingeschätzt werden kann. Aus fundierten makroökonomischen Analysen sind die wesentlichen Wirkeffekte des Brexits anhand von praxisnahen Beispielen beschrieben, so dass es einfach möglich sein sollte die Situation für ein Unternehmen aus den Effekten des Brexits einschätzen zu können. Arbeitnehmervertreter sollen so in die Lage versetzt werden, die Wirkungen des Brexits auf ein Unternehmen und die möglichen Folgen für die Belegschaft abschätzen und für ihre innerbetriebliche Agenda priorisieren zu können. Es wird schwerpunktmäßig auf die Chemie- und Pharma- sowie Metall- und Elektroindustrie abgestellt, da diese traditionell stark mit Großbritannien verflochten sind. Viele der Wirkeffekte lassen sich jedoch problemlos auch auf andere Wirtschaftssektoren übertragen.

Der Aufbau der Publikation orientiert sich an folgenden Leitfragen:

- Wie ist der aktuelle Stand der Austrittsverhandlungen Großbritanniens aus der EU?
- Wie sind die deutschen Unternehmen mit Großbritannien verflochten?
- Wie genau sind die Wirtschaftsbeziehungen der deutschen Chemie- und Pharma- sowie der Metall- und Elektroindustrie mit Großbritannien?
- Mit welchen direkten und indirekten ökonomischen Effekten ist durch den Brexit zu rechnen?
- Welche Auswirkungen ergeben sich aus den allgemeinen ökonomischen Effekten für einzelne Teilbranchen der deutschen Chemie- und Pharma- sowie der Metall- und Elektroindustrie?

Schließlich werden im letzten Kapitel Kernfragen abgeleitet, die sich Arbeitnehmervertreter stellen sollten, wenn sie feststellen, dass das Unternehmen in dem sie tätig sind unmittelbar vom Brexit betroffen sein könnte. Somit kann in eine zielgerichtete Diskussion über Auswirkungen des Brexits und daraus notwendigen beschäftigungssichernden Maßnahmen im Unternehmen eingetreten werden.

## 1.2 Exemplarische Darstellung der Brexit-Effekte anhand eines fiktiven Fallbeispiels

Zur besseren Illustration sollen potenzielle Effekte des Brexits als Ausgangspunkt der folgenden Betrachtungen anhand eines fiktiven Beispiels beschrieben werden. Dabei wird das Unternehmen mit vereinfachten Strukturen beschrieben, vom Vorhandensein mehrerer Standorte in Deutschland wird beispielsweise abgesehen.

Die Motorenwerke AG mit Sitz in Frankfurt am Main ist ein deutsches Unternehmen, das auf die Herstellung von Otto-Motoren spezialisiert ist. In der Frankfurter Zentrale, dem einzigen deutschen Standort, ist die Endfertigung dieser Motoren angesiedelt. Das Unternehmen hat insgesamt 380 Mitarbeiter in Deutschland. Mit Großbritannien ist die Motorenwerke AG in dreifacher Hinsicht verbunden: Erstens existiert eine 100%ige Tochtergesellschaft in London, die Ignition Plug Ltd., die auf die Herstellung von Zündkerzen spezialisiert ist. Diese Zündkerzen nutzt die Motorenwerke AG als Vorleistungen bei der deutschen Endfertigung. Zweitens bezieht die Motorenwerke AG komplette Einspritzanlagen des britischen Unternehmens Fuel Injection Ltd. aus London, an dem der US-amerikanische Konzern Technology Corp. 80% der Anteile hält. Drittens gehen 30% der in Frankfurt gefertigten Motoren als Export an die britische Automobilindustrie. 60% aller gefertigten Motoren der Motorenwerke AG verbleiben in der einheimischen Automobilindustrie, 10% gehen in weitere Länder (zum Beispiel nach Asien).

Der Betriebsrat der Motorenwerke AG ist angesichts des Brexit-Referendums nervös und initiiert ein Gespräch zwischen dem Betriebsratsvorsitzenden, dem Vorstandsvorsitzenden der Motorenwerke AG und einem Unternehmensberater, um die Sachlage zu erörtern. Dabei werden folgende Ergebnisse der potenziellen Brexit-Wirkungen diskutiert:

Ein bereits heute sichtbarer Effekt des Brexit-Votums ist die Abwertung des britischen Pfundes. Dadurch werden für die britischen Automobilhersteller die Motoren der Motorenwerke AG teurer, teilweise substituieren sie schon jetzt die Motorenwerke AG-Motoren durch britische Motoren. Hinzu kommt die steigende Inflation, verbunden mit der politischen Unsicherheit, die bei britischen Verbrauchern herrscht. Dadurch geht die Neigung zum Kauf langlebiger Investitionsgüter zurück. Dies hat sich bei den Kunden der Motorenwerke AG in Großbritannien bereits durch sinkende Verkaufszahlen der Autos bemerkbar gemacht. Es wurden weniger Motoren bestellt, weshalb die Exporte nach Großbritannien bereits leicht gesunken sind. Die Motorenwerke AG kompensiert dies mit steigendem Export nach Asien, da einige asiatische Automobilhersteller die Qualität der deutschen Motoren für sich entdeckt haben. Bislang

wurden die britischen Exportsenkungen dadurch ausgeglichen. Wenn jedoch die Motorenwerke AG einen potenziell langfristig sinkenden Export in Richtung Großbritannien nicht mehr durch Exporte in andere Länder oder steigenden Verkauf im Inland ausgleichen kann, droht ein Verlust an Arbeitsplätzen im deutschen Unternehmen.

Die mittel- bis langfristigen Brexit-Effekte sind durch die Unsicherheit bezüglich Dauer und Ausgang der Austrittsverhandlungen schwer absehbar. Der Vorstandsvorsitzende der Motorenwerke AG ist beunruhigt über die Entwicklung seiner britischen Tochter Ignition Plug Ltd. Der Unternehmensberater macht deutlich, dass durch die Pfundabwertung der Export von Zündkerzen, die nicht an die Muttergesellschaft in Deutschland, sondern in andere EU-Länder gehen, zunächst kurzfristig gesehen günstiger wird, was sich positiv auf die Ignition Plug Ltd. auswirken könnte. Langfristig droht jedoch die Gefahr von Einfuhrzöllen. Dadurch sinkt entweder die Rendite der Ignition Plug Ltd. oder aber die Zölle müssen als Preiserhöhungen an die europäischen Kunden weitergegeben werden, was letztendlich zu Marktanteilsverlusten führen kann. Ein Problem, das auch für die Motorenwerke AG in Frankfurt relevant werden könnte, weil sich durch die steigenden Kosten für Zündkerzen auch die Herstellkosten der Motoren erhöhen würden. Hierbei ist anzumerken, dass es sich bei Zündkerzen um keine besonders preisintensiven Produkte handelt, für Produkte anderer deutscher Vorleistungsimpporteure sind die Effekte vermutlich noch gravierender.

Einen weiteren Aspekt, den der Unternehmensberater anführt, ist die Möglichkeit, die britische Tochtergesellschaft zu schließen und diese Investitionen entweder nach Deutschland oder in osteuropäische Länder mit geringeren Lohnkosten umzulenken. Durch Zölle, rechtliche Änderungen sowie Verkomplizierungen bei Mutter-Tochter-Strukturen zwischen Unternehmen außerhalb und innerhalb der EU kann es sein, dass das Aufrechterhalten dieser länderübergreifenden Wertschöpfungsketten nicht mehr rentabel ist. Der Vorstandsvorsitzende möchte diesen Punkt in weiteren Gesprächen mit Unternehmensberatern und der Strategieabteilung der Motorenwerke AG weiter vertiefen. Eine Schließung der Ignition Plug Ltd. würde in Großbritannien zum Verlust von 150 Arbeitskräften führen.

Auch für den Investor Technology Corp. aus den USA, der 80% der Anteile am britischen Einspritzanlagenhersteller Fuel Injection Ltd. hält, könnte durch den Wegfall Großbritanniens als Tor zur EU der Investitionsstandort an Attraktivität verlieren. Die Fuel Injection Ltd. exportiert nahezu 90% aller Einspritzanlagen in die EU. Unter Umständen fällt sie dann als Zulieferer für die Motorenwerke AG weg bzw. erfolgt die Zulieferung alternativ aus anderen Ländern, was mit höherem

administrativem Aufwand verbunden wäre. Ein verstärkter Rückgang von Direktinvestitionen in Großbritannien führt zu einer weiteren Pfundabwertung, steigender Inflation, sinkendem Realeinkommen in Großbritannien und letztendlich zum Kaufkraftverlust bei britischen Kunden. Die Motorenwerke AG könnte das mit weiter sinkendem Absatz in Großbritannien zu spüren bekommen. Lenken viele Investoren ihre britischen Direktinvestitionen nach Deutschland um, kann es hier zu einem verstärkten Wettbewerb um Fachkräfte kommen, mit dem die Motorenwerke AG schon heute in Teilen zu kämpfen hat. Gleichzeitig würde sich durch steigende Direktinvestitionen in Deutschland auch die Produktivität und Innovationskraft im Land erhöhen, wovon auch die Motorenwerke AG profitieren könnte.

Bleibt die Fuel Injection Ltd. in Großbritannien als Zulieferer der Einspritzanlagen bestehen, wird sie durch die drohenden Einfuhrzölle nach Deutschland entweder mit Renditeverlusten zu kämpfen haben oder die Zölle als Preisaufschlag an die Motorenwerke AG weitergeben. In diesem Fall würden die Herstellkosten der Motoren deutlich steigen als durch die Effekte bei Zündkerzen, was ebenfalls Preissteigerungen bei den Motoren und damit eventuell geringere Absatzmengen nach sich zieht oder den Rückgriff auf einen anderen Vorleistungsproduzenten innerhalb der EU notwendig macht.

Ein weiterer Punkt, der dem Betriebsratsvorsitzenden Sorgen bereitet, ist der potenzielle Wegfall der Arbeitnehmerfreizügigkeit zwischen Deutschland und Großbritannien nach dem Brexit. Die Motorenwerke AG ist bei deutschen Bewerbern bekannt für ihr flexibles Expatriate-Programm, bei dem Mitarbeiter relativ kurzfristig den Arbeitsort zwischen deutscher Gesellschaft und britischer Tochter wechseln können. Dies stößt bei vielen qualifizierten Ingenieuren auf Begeisterung, was häufig als entscheidender Faktor bei der Wahl der Motorenwerk AG als Arbeitgeber angegeben wird. Ein Wegfall der Arbeitnehmerfreizügigkeit würde diesen Prozess erschweren, ein kurzfristiger Personaleinsatz in Großbritannien wäre unter Umständen mit bürokratischen Hürden verbunden. Der Unternehmensberater beruhigt den Betriebsratsvorsitzenden zunächst in dieser Hinsicht – der Wegfall der Arbeitnehmerfreizügigkeit hinge von den weiteren Austrittsverhandlungen ab und sei daher nicht sicher. Für den tatsächlichen Eintritt dieser Änderung sollen in den nächsten Strategiesitzungen verschiedene Handlungsoptionen diskutiert werden.

Nach dem Ende des Gesprächs sind sich alle Beteiligten zwar etwas klarer über die potenziellen Effekte des Brexits, verlässliche Aussagen lassen sich dennoch zu diesem Zeitpunkt noch nicht treffen. Sie beschließen daher, regelmäßig die aktuellen Entwicklungen in Strategiesitzungen zu

diskutieren und auf die verschiedenen Brexit-Effekte zu übertragen, um Gegenmaßnahmen einzuleiten. Wichtig ist, dass die Folgen frühzeitig erkannt werden und das Unternehmen im Jahr 2019, wenn der Brexit tatsächlich vollzogen wird, nicht plötzlich überraschen. In den nachfolgenden Kapiteln werden potenzielle Folgen des Brexits für deutsche Unternehmen der Chemie- und Pharma- sowie Metall- und Elektroindustrie genauer analysiert.

## 2 AKTUELLER STAND ZUM AUSTRITT GROSSBRITANNIENS AUS DER EU

Am 23. Juni 2016 wurde in Großbritannien<sup>1</sup> im Rahmen eines Referendums für den Austritt aus der Europäischen Union gestimmt. Nach Art. 50 EUV (Vertrag von Lissabon) beinhaltet der Ausgang eines Referendums zunächst keine rechtliche Verpflichtung zum tatsächlichen EU-Austritt – die Entscheidung zur Antragstellung wird letztendlich durch einen freien Beschluss des britischen Parlaments getroffen. Nachdem das höchste britische Gericht dem Parlament die letzte Entscheidung über den Start der Austrittsverhandlungen zugesprochen hatte, verabschiedeten die Abgeordneten im März 2017 ein Gesetz, in dem sie die Premierministerin Theresa May ermächtigten, das Austrittsgesuch einzureichen. Am 28. März 2017 unterschrieb Theresa May den Brexit-Antrag, welcher dem EU-Ratspräsidenten Donald Tusk am 29. März vorgelegt wurde. Damit wurde der Ausstieg Großbritanniens aus der EU nun auch formal eingeleitet. Am 29.4. beschlossen die 27 verbleibenden EU-Staaten im Rahmen eines EU-Sondergipfels die finalen Leitlinien für die anstehenden Verhandlungen mit Großbritannien.

Die eigentlichen Gespräche beginnen nach den Neuwahlen des britischen Unterhauses, die von Theresa May überraschend am 18. April angekündigt und am 8. Juni 2017 durchgeführt wurden. Grund für die vorgezogene Wahl, die eigentlich erst 2020 regulär stattgefunden hätte, war die Spaltung des britischen Parlaments in Bezug auf den Brexit. Die Neuwahl des Parlaments war eine weitere Folge der politischen Spannungen in Großbritannien vor, während und nach dem Referendum.

<sup>1</sup> Im Folgenden werden die Bezeichnungen Großbritannien und Vereinigtes Königreich bzw. United Kingdom synonym verwendet, auch wenn das Vereinigte Königreich streng genommen aus Großbritannien und Nordirland besteht.

Direkt nach der Volksabstimmung trat der bis dahin amtierende konservative Premierminister David Cameron zurück und machte den Weg für die Nachfolgerin May frei. Neuer Außenminister wurde der Brexit-Befürworter Boris Johnson, das Amt des Brexit-Ministers erhielt der EU-Gegner David Davis. In Schottland und Nordirland, deren Einwohner im Rahmen des Referendums mehrheitlich für den Verbleib in der EU gestimmt hatten, werden seit der Brexit-Entscheidung vermehrt Forderungen laut, sich von Großbritannien abzuspalten und in der EU zu verbleiben.

Nach der Erklärung Großbritanniens zum Austritt aus der EU sieht Art. 50 EUV zwei Jahre für die sogenannten Scheidungsgespräche vor. In dieser Zeit verhandelt die EU-Kommission über die Ausgestaltung des Austrittsabkommens, zustimmen müssen im Anschluss – nämlich spätestens Anfang 2019 – das Europäische Parlament sowie eine Mehrheit der EU-Staaten. Sobald das Austrittsabkommen in Kraft tritt, gelten die EU-Verträge nicht mehr für Großbritannien, bis dahin behält das Land seine Rechte und Pflichten aus der EU-Mitgliedschaft. Sollten sich die EU-Staaten und Großbritannien nicht auf ein Austrittsabkommen einigen, gelten die EU-Verträge spätestens zwei Jahre nach Beginn der Verhandlungen nicht mehr für die Briten. Damit endet die EU-Mitgliedschaft Großbritanniens spätestens Ende März 2019. Nach dem vollzogenen Austritt ist Großbritannien aus Sicht der EU ein Drittland.

Theoretisch sind in Bezug auf die Austrittsverhandlungen verschiedene Szenarien denkbar, die sich unterschiedlich auf das Ausmaß der Folgen des Brexits für die beteiligten Parteien auswirken. So wäre grundsätzlich ein Verbleib im Europäischen Wirtschaftsraum genauso denkbar, wie ein partnerschaftliches Wirtschafts- und Handelsabkommen oder ein Freihandelsabkommen nach dem Schweizer Modell. Theresa May machte aber bereits Anfang Januar 2017 deutlich, dass Großbritannien – im Falle von Uneinigkeiten bei den Verhandlungen zum Austrittsabkommen – einen harten Brexit ohne Abkommen anstrebe. Dies würde einen Austritt aus dem EU-Binnenmarkt mit seinen vier Freiheiten (Warenhandel, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehr) bedeuten. Theresa May lehnte auch eine Zollunion in Form gemeinsamer Außenzollsätze und Freihandel untereinander ab, wie sie beispielsweise mit der Türkei besteht. Als Konsequenz erfolgt der Zugang Großbritanniens zur EU auf Basis von Verhandlungen oder Regeln der Welthandelsorganisation (WTO: World Trade Organization). Die Premierministerin wies jedoch ausdrücklich darauf hin, dass die Verhandlung sektoraler Freihandelsabkommen möglich sein soll, vor allem ist dies im Hinblick auf den Automobilsektor denkbar.<sup>2</sup>

Der harte Brexit-Kurs der Premierministerin hat das britische Parlament gespalten. May hatte dies zum Anlass genommen, Neuwahlen auszurufen – in der Absicht, ihre Regierungsmehrheit zu vergrößern und einen einheitlichen Brexit-Kurs im Parlament durchzusetzen. Die Ergebnisse der am 8. Juni 2017 stattgefundenen Wahl haben jedoch zum Gegenteil geführt. Obwohl die konservativen Tories mit 318 Sitzen die stärkste Partei bleiben, haben sie die absolute Mehrheit im britischen Unterhaus verloren. Die Labour-Partei hingegen konnte 30 Sitze dazugewinnen und hält nun 262 Sitze. Während der Vorsitzende der Labour-Partei, James Corbyn, nach der Wahl den Rücktritt Theresa Mays forderte, zeigte diese sich trotz enttäuschendem Wahlergebnis entschlossen, die Regierungsbildung einzuleiten und die Brexit-Verhandlungen am 19. Juni zu beginnen. Unabhängig von der Zusammensetzung der neuen Regierung ist fraglich, ob diese dem Land die nach den Wahlen von Theresa May versprochene Stabilität geben wird. Die kommenden Brexit-Verhandlungen werden es zeigen.

Nach Welfens (2017) sind die nachfolgenden Annahmen für den weiteren Verlauf des Brexits plausibel. Großbritannien wird 2019 aus der EU ausscheiden, anschließend treten Vereinbarungen über den Zugang zum EU-Binnenmarkt in Kraft. Je umfassender Großbritannien dieser Zugang ermöglicht wird, desto geringer fallen die negativen Dämpfungswirkungen für Großbritannien aus. Hier wird davon ausgegangen, dass Großbritannien beim Zugang zum EU-Binnenmarkt eine Art Schweizer Modell realisieren wird, also mit der EU einen sektoralen, bilateralen Freihandelszugang aushandelt. Darüber hinaus ist davon auszugehen, dass 2019 ein Freihandelsabkommen zwischen Großbritannien und den USA wirksam wird. Dies ist bei der Untersuchung ökonomischer Brexit-Folgen für EU-Mitgliedsstaaten ebenfalls zu berücksichtigen.

Ziel des vorliegenden Arbeitspapiers ist es, auf Basis der Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Großbritannien zu untersuchen, welche Auswirkungen der Brexit für deutsche Unternehmen und ihre Beschäftigten, insbesondere der Chemie- und Pharma- sowie Metall- und Elektroindustrie, haben wird. Dabei sollen potenzielle makroökonomische Brexit-Folgen in konkrete Auswirkungen übersetzt werden. Ziel ist es, auf Basis dieser Erkenntnisse Leitfragen zu entwickeln, anhand derer beispielsweise Arbeitnehmervertreter in Aufsichtsräten potenzielle Brexit-Wirkungen im eigenen Unternehmen identifizieren können.

2 Vgl. Welfens (2017), S. 4ff.

### 3 BEZIEHUNGEN DEUTSCHER UNTERNEHMEN NACH GROSSBRITANNIEN

#### 3.1 Großbritannien als wichtiger Handelspartner

Großbritannien ist der **fünftwichtigste Handelspartner** Deutschlands. 2016 lag das Handelsvolumen bei 122 Mrd. Euro, der deutsche Außenhandelsüberschuss betrug ca. 50 Mrd. Euro.<sup>3</sup> In Bezug auf Exporte ist Großbritannien sogar Deutschlands dritt wichtigster Handelspartner, die Ausfuhren haben ein Volumen von 89 Mrd. Euro, während sich die Importe aus dem Vereinigten Königreich auf 38 Mrd. Euro belaufen.<sup>4</sup> Den höchsten Anteil hat Großbritannien bei den deutschen Exporten in der Automobil- (12,8%) und Pharmaindustrie (10,5%). In Kombination mit einer überdurchschnittlich hohen Exportquote sind in diesen beiden Industriezweigen die stärksten Brexit-Auswirkungen zu erwarten.<sup>5</sup> Freihandelsregelungen sind für Deutschland als Export-Nation daher kaum verzichtbar.<sup>6</sup> Die Branchen mit den höchsten Exportzahlen in Richtung Großbritannien sind Kraftwagen/-teile (29,1 Mrd. Euro), Maschinen (8,8 Mrd. Euro), Pharma (7,2 Mrd. Euro), Elektro/Optik (6,2 Mrd. Euro) und Chemie (6 Mrd. Euro). Aus Großbritannien importiert wurden die meisten Güter aus den Bereichen Kraftwagen/-teile (6 Mrd. Euro), sonstige Fahrzeuge (4,4 Mrd. Euro), Chemie (4,2 Mrd. Euro), Erdöl/Erdgas (3,6 Mrd. Euro) und Elektro/Optik (2,8 Mrd. Euro).<sup>7</sup>

Beim Warenverkehr zwischen Deutschland und Großbritannien ist zu beachten, dass die reinen Außenhandelszahlen keine Schlüsse darüber zulassen, ob es sich bei den Importen aus Großbritannien um Endprodukte oder um **Vorleistungen** für deutsche Unternehmen handelt. Die Verflechtungen bei Vorleistungen spiegeln die Grenzüberschreitungen in den Wertschöpfungsketten von Unternehmen wider. In Großbritannien sind die Chemische Industrie, die Leder-, Textil- und Bekleidungsindustrie, die Mineralölverarbeitung sowie die Elektroindustrie wichtige Vorleistungslieferanten für andere EU-Länder. In einigen Branchen realisierte Großbritannien in der Vergangenheit dabei einen Vorleistungsüberschuss im Austausch mit der EU. Dazu gehören zum Beispiel Finanz- und Unternehmensdienstleistungen, der Bergbau sowie der Chemie- und Energiesektor. Dagegen wurde bei Industriezweigen wie der Elektro-, Metall- und Fahrzeugindustrie ein Defizit realisiert, das heißt es wurden in diesen Bereichen mehr Vorleistungen

aus der EU bezogen als in die EU geliefert. Es ist zu erwarten, dass die EU bei den Brexit-Verhandlungen eher in jenen Bereichen bereit ist, den Zugang zum Binnenmarkt uneingeschränkt zu ermöglichen, in denen sie einen Überschuss im Austausch mit Großbritannien aufweisen kann.<sup>8</sup>

In einer aktuellen Analyse werden darüber hinaus deutsche **Unternehmensbeteiligungen** in Großbritannien im Wert von 121 Mrd. Euro sowie 2.500 deutsche Unternehmen mit Niederlassungen im Vereinigten Königreich identifiziert, in denen ca. 400.000 Mitarbeiter beschäftigt sind. Davon arbeiten 95.700 (ca. 25%) in der Verkehrs- und Logistikbranche.<sup>9</sup>

Die **Anzahl der Mitarbeiter** in den **deutschen Niederlassungen in Großbritannien** entspricht etwa 1,3% des britischen Arbeitskräftepotenzials. Umgekehrt beschäftigen über 1.300 britische Firmen mehr als 220.000 Mitarbeiter in Deutschland, ein Anteil von rund 0,5%. Es ist also davon auszugehen, dass der Brexit eine hohe Zahl an Arbeitskräften unmittelbar betrifft.<sup>10</sup>

8 Vgl. Busch (2015), S. 48 ff.

9 Vgl. Deloitte (2017a), S. 3, 6 ff.; EY (2017), S. 5.

10 Vgl. Blackrock (2016).

Tabelle 1

Umsätze deutscher Branchen mit Großbritannien

Branche	Umsatz (in Mrd. €)	Ø-Umsatzanteil
Automobilsektor	40,1	5,6 %
Energiesektor	24,3	13,9 %
Verkehr und Logistik	20,6	11,7 %
Finanz- und Versicherungswesen	20,0	9,2 %
Handel	18,7	9,3 %
Information und Kommunikation	3,3	7,9 %
Pharmaindustrie	3,2	6,3 %
Elektronikindustrie	3,1	5,3 %
Chemische Industrie	2,6	5,6 %
Maschinenbau	2,2	6,6 %
Kunststoff und Baumaterialien	2,1	7,6 %
Baugewerbe	1,3	17,8 %

3 Vgl. Nothnagel/Heidenreich (2017), S. 2; EY (2017), S. 5.

4 Vgl. Deloitte (2017a), S. 6.

5 Vgl. EY (2017), S. 5.

6 Vgl. EY (2017), S. 5.

7 Vgl. EY (2017), S. 5.

Quelle: Deloitte (2017a), S. 18.; Eigene Darstellung

Insgesamt erwirtschaften deutsche Großunternehmen mit mehr als 150 Mrd. Euro durchschnittlich 8% ihres Umsatzes in Großbritannien. Davon sind die größten und umsatzstärksten Arbeitgeber deutsche DAX-Konzerne, die mit 91 Mrd. Euro 60% der deutschen Umsätze erzielen und ca. 50% der Angestellten deutscher Unternehmen in Großbritannien beschäftigen. Der Anteil am Gesamtumsatz schwankt dabei von Unternehmen zu Unternehmen und liegt im Mittel bei 5,7%.<sup>11</sup>

Umsatzstärkste Branche ist die Automobilindustrie mit einem Umsatz von 40,1 Mrd. Euro (Umsatzanteil 5,6%), gefolgt vom Energiesektor mit 24,3 Mrd. Euro (Umsatzanteil 13,9%) und der Verkehr- und Logistikbranche mit 20,6 Mrd. Euro (Umsatzanteil 11,7%).<sup>12</sup> Die Automobilbranche ist damit für mehr als ein Viertel der Gesamtumsätze in Großbritannien verantwortlich und erzielt einen doppelt so hohen Umsatz wie alle anderen Branchen der verarbeitenden Industrie zusammen.<sup>13</sup> Umsätze und Beschäftigtenzahlen in der Automobilindustrie könnten im Falle eines sektoralen Freihandelsabkommens fast unverändert bleiben, ohne ein solches Abkommen sind aufgrund des WTO-Importzolls von 10% mindestens Rückgänge in dieser Größenordnung zu erwarten.<sup>14</sup> Nicht zu vernachlässigen ist auch die Relevanz des Vereinigten Königreichs für das Baugewerbe, das dort zwar mit 1,3 Mrd. Euro einen vergleichsweise geringen Umsatz erwirtschaftet, mit 17,8% Umsatzanteil aber bei dieser Kennzahl an der Spitze der Branchen liegt.<sup>15</sup> (Vgl. **Tabelle 1**.)

Einen weiteren bedeutenden Aspekt der Wirtschaftsbeziehungen zwischen deutschen Unternehmen und Großbritannien stellen die **Direktinvestitionen** (Foreign Direct Investments) dar. Durch Direktinvestitionen ist es Unternehmen möglich, Einfluss und Kontrolle auf die Geschäftstätigkeit von im Ausland befindlichen Unternehmen auszuüben. Abzugrenzen von solchen Direktinvestitionen sind die sogenannten Portfolioinvestitionen, bei denen es den investierenden Unternehmen weniger um Einfluss und Kontrolle als um die schlichte Beteiligung an den Renditen der ausländischen Unternehmen geht. Um dem kontrollierenden Charakter von Direktinvestitionen entsprechend Rechnung zu tragen, definieren beispielsweise IWF und OECD eine Mindestbeteiligung von 10% an einem ausländischen Unternehmen als Kriterium zur Abgrenzung von Direkt- und Portfolioinvestitionen. Zu den häufigsten Motiven, warum sich ein Unternehmen für Direktinvestitionen entscheidet, zählen dabei die Nutzung von niedrigeren Produktions- bzw. Lohnkosten im Ausland oder ein verbesserter Zugang zum dortigen Absatzmarkt.

Wie hoch die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland sind und wie hoch die Investitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland, wird jährlich von der Deutschen Bundesbank ermittelt. Dabei gilt es zu beachten, dass diese Investitionen von der Deutschen Bundesbank in Euro ausgewiesen werden und somit gewissen Wechselkursschwankungen unterliegen. Liegt im betrachteten Zeitraum eine Abwertung des Euros gegenüber der ausländischen Währung vor, so führt dies automatisch zu einem erhöhten Bestand an Direktinvestitionen. Andersherum führt eine Aufwertung des Euros gegenüber der ausländischen Währung zu einer Verringerung des Direktinvestitionsbestandes.<sup>16</sup>

Die deutschen mittelbaren und unmittelbaren Nettodirektinvestitionen in Großbritannien (zum Beispiel Siemens, Bosch, BMW, VW, RWE, E.ON, Uniper, Deutsche Telekom, Deutsche Post, Linde, HeidelbergCement) lagen 2014 bei etwa 106 Mrd. Euro (saldiert aus Forderungen in Höhe von ca. 121 Mrd. Euro und Verbindlichkeiten in Höhe von ca. 15 Mrd. Euro). Die britischen mittelbaren und unmittelbaren Nettodirektinvestitionen in Deutschland (zum Beispiel BP, Shell, GKN, Terra Firma, Rolls Royce) lagen bei ca. 67 Mrd. Euro (saldiert aus Verbindlichkeiten in Höhe von ca. 83 Mrd. Euro und Forderungen in Höhe von ca. 16 Mrd. Euro).<sup>17</sup>

2014 flossen rund 11,5% der gesamten deutschen Investitionen im Ausland in das Vereinigte Königreich. 8,2% der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland kamen demgegenüber aus Großbritannien.<sup>18</sup>

Insgesamt ist erkennbar, dass der Brexit für deutsche Unternehmen mit **verschiedenen Verflechtungen zu Großbritannien** relevant ist. Zum einen hat er Auswirkungen auf Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren, zum anderen wirkt sich der Brexit auf deutsche Unternehmen aus, die selbst keine Umsätze in Großbritannien erwirtschaften, aber auf Importe (Endprodukte oder Vorleistungen) aus dem Vereinigten Königreich angewiesen sind. Dieser Fallunterscheidung folgend findet sich in Kapitel vier und fünf eine ausführliche Analyse spezifischer Folgen für deutsche Unternehmen, differenziert nach ihren Beziehungen zu Großbritannien. Der Brexit hat darüber hinaus auch Auswirkungen auf deutsche Unternehmen mit Niederlassungen oder Direktinvestitionen in Großbritannien. Diese Folgen sind aufgrund einer Vielzahl an Ausgestaltungsmöglichkeiten der Verflechtungen nur schwer verallgemeinerbar, weshalb sich bei der Analyse konkreter Brexit-Wirkungen in Kapitel vier und fünf auf exportierende und importierende Unternehmen beschränkt wird. In einzelnen relevanten Kapiteln wird jedoch auch auf

11 Vgl. Deloitte (2017a), S. 3, 6 ff.; EY (2017), S. 5.

12 Vgl. Deloitte (2017a), S. 18.

13 Vgl. Deloitte (2017a), S. 3.

14 Vgl. Welfens (2017), S. 16.

15 Vgl. Deloitte (2017a), S. 18.

16 Vgl. ZVEI (2016), S. 5.

17 Vgl. Auswärtiges Amt (2017); Deutsche Bundesbank.

18 Vgl. Blackrock (2016).

Wirkungen der Brexit-Effekte für Unternehmen mit Niederlassungen oder Direktinvestitionen in Großbritannien eingegangen.

### 3.2 Wirtschaftsbeziehungen der Chemie- und Pharmaindustrie mit Großbritannien

Die deutsche Chemie- und Pharmaindustrie setzt sich aus zwei sehr exportstarken Einzelbranchen zusammen. So betrug der Exportwert in der chemischen Industrie im Jahr 2015 knapp 106,8 Mrd. Euro und in der pharmazeutischen Industrie 69,7 Mrd. Euro.<sup>19</sup> Ein Großteil dieser **Exporte** ging dabei in den letzten Jahren auch stets an Abnehmer in Großbritannien. Während 2012 noch Erzeugnisse der Chemie- und Pharmaindustrie im Wert von 10,5 Mrd. Euro von Deutschland nach Großbritannien exportiert wurden, erhöhte sich dieser Wert in den letzten Jahren kontinuierlich auf bis zuletzt 12,9 Mrd. Euro im Jahr 2015. Mit diesem Wert, der 7,9% des kompletten Exports deutscher Unternehmen repräsentiert, liegt Großbritannien nach den USA, den Niederlanden und Frankreich auf Platz vier der wichtigsten Abnehmerländer deutscher Erzeugnisse aus der Chemie- und Pharmaindustrie (vgl. **Abbildung 1**).

Auch in Bezug auf den **Import** ist Großbritannien ein wichtiger Handelspartner für chemische und pharmazeutische Erzeugnisse; insbesondere pharmazeutische Vorprodukte und Petrochemikalien werden in hohem Maße aus dem Vereinigten Königreich bezogen.<sup>20</sup> Insgesamt liegt der Importwert an chemischen und pharmazeutischen Produkten aus Großbritannien bei 5,6 Mrd. Euro bzw. einem Importanteil von 4,7%, womit Großbritannien im Jahr 2015 den siebten Platz bei den wichtigsten Importländern belegt. Da der Importwert jedoch deutlich unter dem nach Großbritannien exportierten Wert bleibt, liegt aus deutscher Sicht ein starker Exportüberschuss vor.

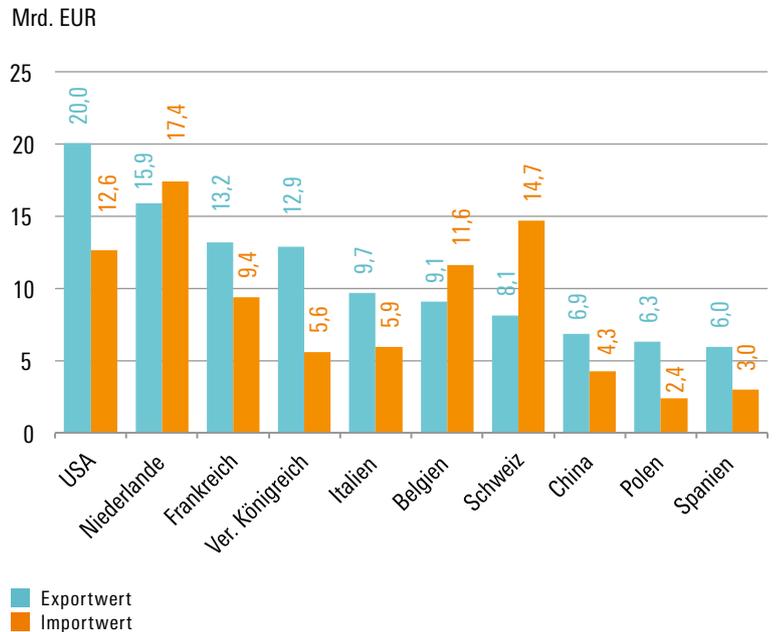
Auch bei den **Direktinvestitionen** liegt eine enge Verflechtung der deutschen Chemie- und Pharmaindustrie mit Großbritannien vor. Wie in **Abbildung 2** zu erkennen ist, lag der Bestand deutscher Direktinvestitionen in Großbritannien im Jahr 2014 bei 1,6 Mrd. Euro. Demgegenüber waren britische Investoren zur gleichen Zeit sogar mit 2,1 Mrd. Euro an deutschen Unternehmen der Chemie- und Pharmaindustrie beteiligt. Die Bedeutung Großbritanniens als Produktions- und Vertriebsstandort wird nicht zuletzt auch daran deutlich, dass derzeit 63 Tochtergesellschaften deutscher Chemieunternehmen in Großbritannien knapp 6.000 Mitarbeiter beschäftigen und dort einen Umsatz von ca. 4,1 Mrd. Euro erzielen.<sup>21</sup>

19 Vgl. VCI (2016b), S. 95 und 97; Statistisches Bundesamt.

20 Vgl. VCI (2016a).

21 Vgl. VCI (2016a).

Export- und Importwerte der deutschen Chemie- und Pharmaindustrie (2015)

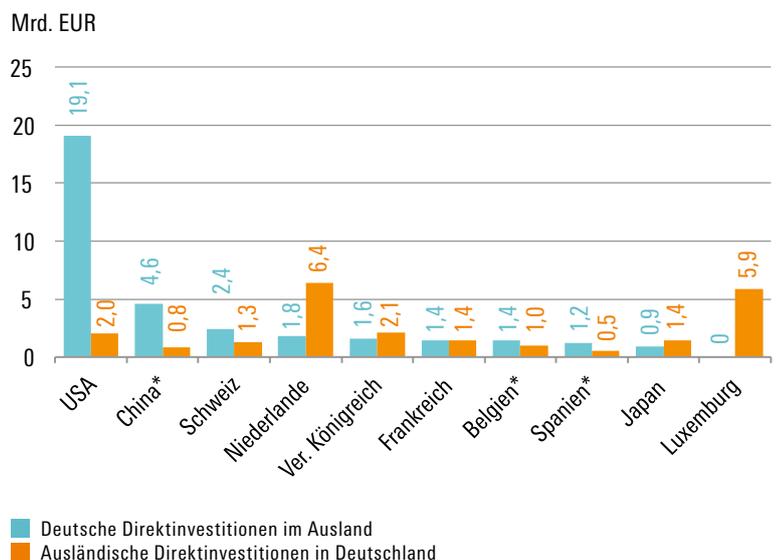


Quelle: VCI (2016b), S. 92 f. und 98 f.; Statistisches Bundesamt; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Abbildung 2

Direktinvestitionen der deutschen Chemie- und Pharmaindustrie (2014)



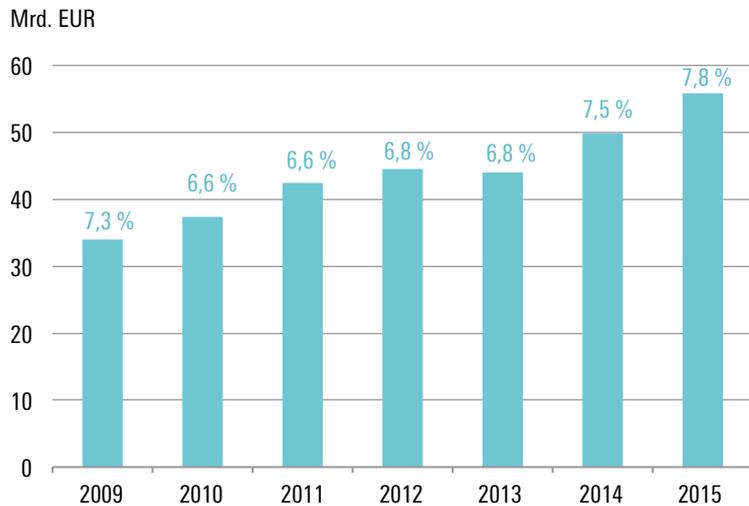
\* Werte teilweise geschätzt

Quelle: Vgl. VCI (2016a); Deutsche Bundesbank; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Abbildung 3

### Entwicklung der Exporte nach Großbritannien und Anteil am Gesamtexport der Metall- und Elektroindustrie



Quelle: Vgl. Gesamtmetall (2016), S. 1; Statistisches Bundesamt; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

### 3.3 Wirtschaftsbeziehungen der Metall- und Elektroindustrie mit Großbritannien

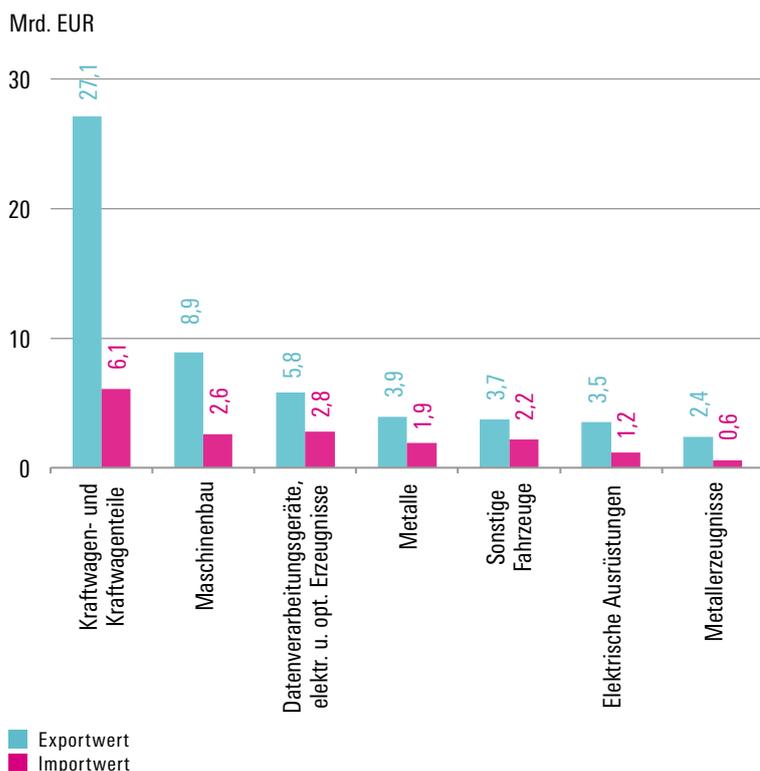
Wie schon die Chemie- und Pharmaindustrie ist auch die deutsche Metall- und Elektroindustrie durch ihre starke **Exportorientierung** geprägt, die einerseits viele Chancen bietet, aber andererseits auch eine hohe Abhängigkeit mit sich bringt. So erzielte Deutschland im Jahr 2014 mehr als 10% der Weltmarktanteile am Export der Metall- und Elektroindustrie, womit sich Deutschland im weltweiten Vergleich hinter China auf Platz zwei einreicht.<sup>22</sup> Diese starke Ausrichtung auf den Export spiegelt sich auch in den Wirtschaftsbeziehungen der Metall- und Elektroindustrie mit Großbritannien wider, da Großbritannien – wie in Kapitel 3.1 beschrieben – grundsätzlich einen wichtigen Handelspartner von Deutschland darstellt. So ist das Volumen nach Großbritannien exportierter Güter aus der Metall- und Elektroindustrie in den letzten Jahren kontinuierlich angestiegen und belief sich im Jahr 2015 auf 55,8 Mrd. Euro.<sup>23</sup> Ebenso ist auch der Anteil an den Gesamtexporten zuletzt weiter angestiegen, sodass 2015 mittlerweile fast 8% aller Exporte der Metall- und Elektroindustrie nach Großbritannien gingen (vgl. **Abbildung 3**).

Bei genauerer Betrachtung der einzelnen Teilbranchen ist es insbesondere die Automobilindustrie, die eine starke Exportbeziehung nach Großbritannien aufweist. Laut Statistischem Bundesamt wurden 2016 Kraftwagen und Kraftwagenteile für insgesamt 27,1 Mrd. Euro nach Großbritannien exportiert. Darüber hinaus sind es vor allem Güter aus dem Maschinenbau (8,9 Mrd. Euro), Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse (5,8 Mrd. Euro) sowie Metalle (3,9 Mrd. Euro), die in Richtung Großbritannien exportiert werden (vgl. **Abbildung 4**).<sup>24</sup>

Neben den intensiven Exportbeziehungen gibt es jedoch auch einzelne Teilbranchen der Metall- und Elektroindustrie, in denen ein hohes **Importvolumen** aus Großbritannien zu verzeichnen ist. Dabei lag der Importwert von Gütern der Metall- und Elektroindustrie aus Großbritannien 2015 bei ca. 19,5 Mrd. Euro, was ca. 4,4% aller importierten Güter der Metall- und Elektroindustrie entspricht.<sup>25</sup> Auch bei den Importen sind an erster Stelle Kraftwagen und Kraftwagenteile zu nennen, die 2016 gemäß Statistischem Bundesamt im Wert von 6,1 Mrd. Euro aus Großbritannien nach Deutschland importiert wurden. Neben diesen Gütern waren es vor allem Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse (2,8 Mrd. Euro) sowie Güter aus dem Maschinenbau (2,6 Mrd. Euro), die aus Großbritannien importiert wurden. Da die Importwerte dabei jedoch in allen Teilbranchen

Abbildung 4

### Export- und Importwerte der Teilbranchen der deutschen Metall- und Elektroindustrie (2016)



Quelle: Statistisches Bundesamt; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

22 Vgl. IW Consult (2016), S. 72.

23 Vgl. Gesamtmetall (2016), S. 1.

24 Vgl. Statistisches Bundesamt.

25 Vgl. Gesamtmetall (2016), S. 1.

deutlich unter dem jeweiligen Wert der exportierten Güter liegen, hat Deutschland einen starken Exportüberschuss.<sup>26</sup>

Im Hinblick auf die **Direktinvestitionen** sind auch bei der Metall- und Elektroindustrie intensive Verflechtungen zu erkennen. So hielten die drei großen Teilbranchen Maschinenbau, Automobilindustrie und Elektroindustrie in Großbritannien mittelbare und unmittelbare Direktinvestitionen in Höhe von 14,6 Mrd. Euro (vgl. **Abbildung 5**). Dies entspricht ca. 10% der kompletten ausländischen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen dieser Branchen.<sup>27</sup> Auch liegt beispielsweise nach Berechnungen des ZVEI Großbritannien mit 3,3 Mrd. Euro an Direktinvestitionen im Jahr 2014 hinter China (8,1 Mrd. Euro) und den USA (5,4 Mrd. Euro) auf dem dritten Platz.<sup>28</sup> Für den Maschinenbau ist Großbritannien nach Aussage des VDMA noch auf Platz sechs der wichtigsten Investitionsstandorte im Ausland.<sup>29</sup> Hieran zeigt sich die große Bedeutung Großbritanniens als Standort für deutsche Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie.

Demgegenüber deutlich weniger stark ausgeprägt sind Direktinvestitionen britischer Unternehmen in verschiedenen Teilbranchen der deutschen Metall- und Elektroindustrie. Die Deutsche Bundesbank erfasst explizit den Maschinenbau mit Direktinvestitionen aus Großbritannien in Deutschland in Höhe von 0,85 Mrd. Euro im Jahr 2014 sowie die Herstellung von Mess- und Kontrollgeräten, Uhren und elektromedizinischen Geräten mit 0,45 Mrd. Euro.<sup>30</sup> Britische Unternehmen greifen demnach deutlich geringer auf Deutschland als Produktionsstandort zurück als deutsche Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie dies in Großbritannien tun.

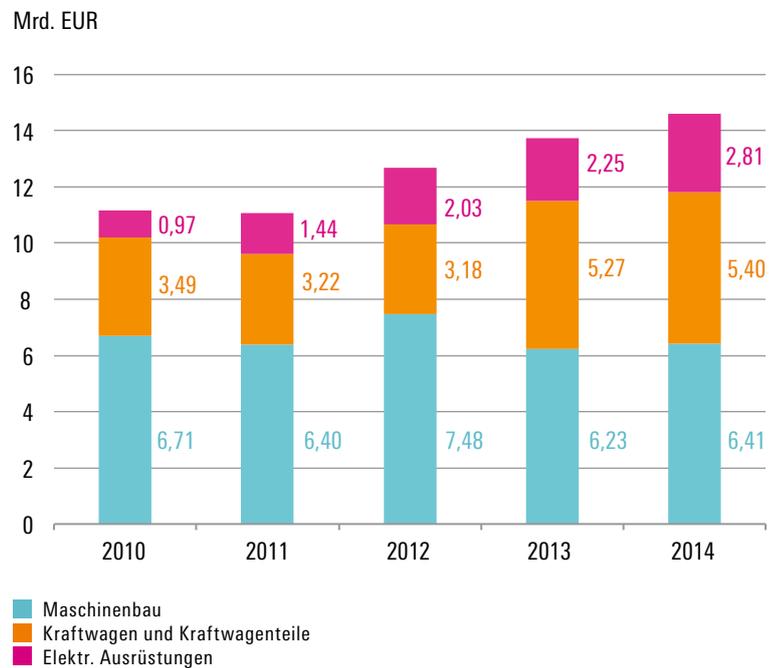
Ein weiterer wichtiger Punkt in den Wirtschaftsbeziehungen der Metall- und Elektroindustrie sind die **Arbeitnehmer** der deutschen Niederlassungen bzw. Tochterfirmen in Großbritannien. Von den insgesamt ca. 400.000 Beschäftigten entfallen nach Angaben von Deloitte ungefähr 35.600 auf den Automobilsektor, 23.000 auf Unternehmen aus dem Bereich Information und Kommunikation, 18.700 auf die Elektroindustrie und 5.200 auf den Maschinenbau.<sup>31</sup> Diese Mitarbeiter sind bei einem Brexit besonders stark betroffen.

Insgesamt zeigt sich, dass nicht nur deutsche Unternehmen im Allgemeinen, sondern auch die deutsche Metall- und Elektroindustrie im Besonderen auf vielfältige Weise mit Großbritannien wirtschaftlich verflochten sind. Die im nachfolgenden Kapitel vier durchgeführte Analyse der ökonomischen Effekte eines Brexit und die in Kapitel fünf stattfindende Übertragung dieser Effekte auf die deutsche Metall- und Elektroindustrie sind daher hochgradig relevant.

26 Vgl. Statistisches Bundesamt.

27 Vgl. Gesamtmetall (2016), S. 2.

Entwicklung der Direktinvestitionen einzelner Teilbranchen in Großbritannien



Quelle: Vgl. Deutsche Bundesbank; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

## 4 ÜBERBLICK ÜBER ÖKONOMISCHE EFFEKTE DES BREXITS

### 4.1 Gesamtüberblick

Zahlreiche Studien haben bereits versucht, die potenziellen wirtschaftlichen Folgen des Brexits zu analysieren und zu quantifizieren. Die meisten Studien sind makroökonomischer Natur und fokussieren sich auf Auswirkungen für das Vereinigte Königreich und die übrige Europäische Union. Dabei gehen die Ergebnisse teilweise stark auseinander, was in erster Linie auf methodische Unterschiede zurückzuführen ist.<sup>32</sup> So werden im Ergebnis von einigen Autoren wirtschaftliche Vorteile für Großbritannien erwartet, von anderen wiederum dramatische Nachteile.<sup>33</sup>

Bei einer **Analyse der Brexit-Folgen** kommt hinzu, dass die Effekte insgesamt sehr komplex und von der künftigen Politik Großbritanniens und

28 Vgl. Gesamtmetall (2016), S. 2.

29 Vgl. ZVEI (2016), S. 3.

30 Vgl. VDMA (2016).

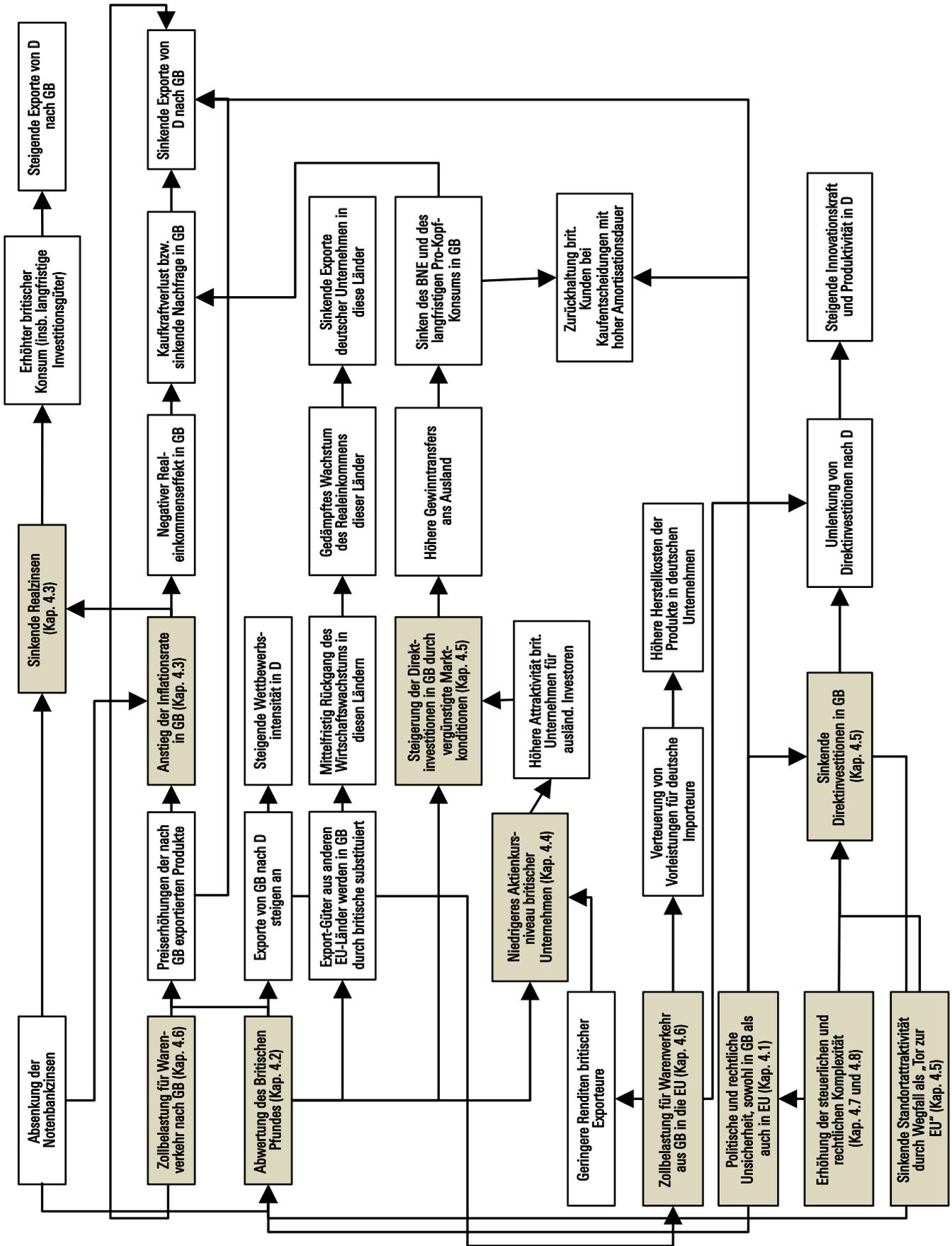
31 Vgl. Deutsche Bundesbank.

32 Vgl. Deloitte (2017a), S. 15.

33 Vgl. Busch/Matthes (2016), S. 66.

34 Vgl. Busch/Matthes (2016), S. 5.

Wirkungskette ausgewählter Brexit-Folgen



Quelle: Eigene Darstellung

der EU abhängig sind. Dadurch ist das Ausmaß der Folgen für alle beteiligten Parteien nur schwer vorhersehbar. Darüber hinaus führen verschiedene mit dem Brexit verbundene Effekte zu unterschiedlichen Auswirkungen. So zieht beispielsweise die **aktuelle politische Unsicherheit** einen Rückgang von ausländischen Investitionen in Großbritannien nach sich, während die mit der Pfundabwertung einhergehenden attraktiven Wechselkursvorteile die ausländischen Direktinvestitionen wiederum erhöhen. Die mittel- und langfristigen Auswirkungen des Brexits sind daher schwer abzuschätzen, weshalb die nachfolgende Analyse als Orientierung zu verstehen ist, deren letztliche Richtung durch die weitere politische Ausgestaltung des Brexits beeinflusst wird.

**Abbildung 6** gibt einen Überblick zu für deutsche Unternehmen wichtigen Auswirkungen durch den Brexit und verdeutlicht, wie komplex die Wirkungen verschiedener Effekte sind. Aus diesem Grund wird hier auch kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben. Deutlich wird jedoch, dass die makroökonomischen Effekte des Austritts Großbritanniens aus der EU zahlreiche Folgen für deutsche Unternehmen haben, sowohl positive als auch negative. Der Schwerpunkt der Analyse liegt hierbei auf Wechselkurs-, Aktienkurs-, Zins-, Direktinvestitions-, Zoll- und steuerlichen Effekten.

Bei der Analyse der Brexit-Wirkungen muss zwischen **theoretischen und tatsächlichen Wirkungen** unterschieden werden, da es sich die Politik zum Ziel setzen wird, einige Effekte abzuschwächen oder ganz aufzuheben. So steigen durch die Pfundabwertung beispielsweise theoretisch die Exporte britischer Unternehmen nach Deutschland an und verschlechtern dadurch die Marktsituation für inländische Unternehmen. Die Politik wird aber versuchen, diesen Effekt durch Einfuhrzölle abzumildern, was entweder die britischen Preise auf dem deutschen Markt erhöht oder die Renditen britischer Exporteure deutlich schmälert, wenn letztere die Zölle nicht als Preiserhöhungen an die Kunden weitergeben können oder möchten. Künftige politische Ausgestaltungen haben daher einen großen Effekt auf die Wirkungen des Brexits.

Diese Tatsache erhöht die ohnehin bestehende politische Unsicherheit aller Beteiligten weiter. In Großbritannien und der EU stieg der Economic Political Uncertainty Index nach der Bekanntgabe des Referendums sprunghaft an.<sup>35</sup> Der Index befand sich 2016 in Großbritannien auf seinem historischen Höchststand. Er lag fünfmal so hoch wie nach den Anschlägen im September 2001, die seinerzeit zu massiver weltweiter Verunsicherung und Kursverlusten an den Börsen geführt hatten. Auch in Deutschland erreichte der Index seinen historischen Höchstwert, lag jedoch lediglich bei der

Hälfte des britischen Wertes.<sup>36</sup> Aktuelle und künftige politische Unsicherheiten, sowohl in Großbritannien als auch in den EU-Staaten, haben weitreichende ökonomische Auswirkungen. Sie führen dazu, dass Investoren und Konsumenten zurückhaltender agieren und der Konsum langlebiger Investitionsgüter dadurch zurückgeht. Gleichzeitig sinkt die Exportmenge handelsfähiger Güter.<sup>37</sup> Aus diesem Grund sind die Effekte des Brexits auch davon abhängig, wie viel Zeit die Austrittsverhandlungen letztendlich in Anspruch nehmen und wie lange die politische Unsicherheit andauern wird.<sup>38</sup>

## 4.2 Wechselkurseffekte

Ein bereits kurz nach dem Brexit-Votum spürbarer Effekt, der zahlreiche Folgen für die Wirtschaft in Großbritannien und Deutschland, nach sich zieht, ist die Abwertung des Britischen Pfundes. Direkt nach dem Referendum wertete das Britische Pfund gegenüber wichtigen Währungen massiv ab. Die Ursache hierfür ist, dass sich viele Anleger von Anlagen in der Britischen Währung trennten und darüber hinaus in Großbritannien eine expansive Geldpolitik betrieben wurde.<sup>39</sup> Dadurch hat sich die frei verfügbare Geldmenge bei den Geschäftsbanken erhöht, was mit einer steigenden Kreditvergabe einhergeht. Direkt nach dem Referendum wertete das Britische Pfund gegenüber dem Euro um etwa 10% ab, kurzzeitig verlor es sogar um die 15% gegenüber dem Euro. Zwischenzeitlich gab es immer wieder Schwankungen, Anfang Mai 2017 liegt die Pfund-Abwertung wieder bei rund 10%.

Die Abwertung des Pfundes ist mit zahlreichen **direkten und indirekten Effekten für deutsche Unternehmen** verbunden. Britische Exporte werden theoretisch stimuliert, da durch Wechselkursvorteile Waren für Kunden günstiger werden. Gleichzeitig werden Importe aus anderen Ländern für britische Kunden teurer, weshalb grundsätzlich mit einer geringeren Nachfrage nach diesen Produkten zu rechnen ist. Auch werden teilweise Importgüter im Vereinigten Königreich aufgrund der gestiegenen Preise durch inländisch hergestellte Güter substituiert.<sup>40</sup> Für deutsche Exporteure ist daher in Richtung Großbritannien in einigen Bereichen ein Rückgang zu erwarten. Die Produkte, die nicht einfach substituiert werden können, was beispielsweise auch auf aus Deutschland importierte Vorprodukte zutrifft, werden für die britischen Abnehmer teurer, was zu einem Anstieg des Preisniveaus (Inflation, vgl. **Kap. 4.3**) führt. Dadurch reduziert sich wiederum das verfügbare Einkommen in Großbritannien und dies kompensiert einen

35 Vgl. Welfens (2017), S. 35.

36 Vgl. Diermeier (2016).

37 Vgl. Welfens (2017), S. 18, 35.

38 Vgl. EY (2017), S. 3.

39 Vgl. Welfens (2017), S. 37.

40 Vgl. Welfens (2017), S. 11, 38 f.

## Folgen einer Abwertung des britischen Pfundes für deutsche Unternehmen

Effekte für Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren	Effekte für Unternehmen, die aus Großbritannien Vorleistungen importieren
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verteuerung der Waren für britische Kunden, dadurch grundsätzlich geringere Nachfrage; dabei teilweise Substitution durch inländische Produkte</li> <li>- Rückgang der Kaufkraft in Großbritannien durch steigende Inflationsraten und damit einhergehende Senkung des Realeinkommens führt zu geringeren Absatzmengen in UK; bei fehlenden Kompensationsmöglichkeiten im inländischen oder ausländischen Markt drohen in deutschen Unternehmen Jobverluste</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aus UK importierte Produkte werden durch Wechselkurseffekte im Einkauf günstiger, dies wirkt für Unternehmen mit UK-Vorleistungen gewinnsteigernd</li> <li>- Eventuell sogar Preissenkungen bei den Vorprodukten, da durch steigende Exporte aus Großbritannien nach Deutschland der Wettbewerb steigt</li> </ul>

Quelle: Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung 

Teil der expansiven Effekte der Pfundabwertung.<sup>41</sup> Ein sinkendes Realeinkommen in Großbritannien wirkt sich wieder negativ auf alle deutschen Unternehmen aus, die nach Großbritannien exportieren. Eine Analyse des Instituts der Deutschen Wirtschaft hat ergeben, dass eine Pfundabwertung um 10% mit einem Rückgang deutscher Exporte nach Großbritannien von rund 6% einhergeht.<sup>42</sup> Dies könnte in den nächsten zehn Jahren zu einem Verlust von 140.000 Arbeitsplätzen in Deutschland führen. Wahrscheinlich ist – bei guter Konjunktur-entwicklung in Deutschland und der EU sowie in den USA und China – ein verstärkter Export der betroffenen Sektoren in andere Märkte, beispielsweise nach Asien, was die negativen Brexit-Folgen in Deutschland stark abfedern könnte.<sup>43</sup>

Ebenfalls problematisch für Unternehmen hierzulande ist es, wenn britische Exporte in Richtung Deutschland durch die Pfundabwertung ansteigen. Dadurch intensiviert sich der Wettbewerb für betroffene Unternehmen im Inland massiv, was bei den deutschen Unternehmen zu einem Preissenkungsdruck führen kann.<sup>44</sup> Davon weniger beeinflusst sind technologie- und wissensintensive Sektoren, weil die Nachfrage nach ihren Produkten weniger preisabhängig ist.<sup>45</sup> Die oben zitierte Analyse des Instituts der Deutschen Wirtschaft ergibt bei einer Abwertung des Britischen Pfundes so-

gar insgesamt einen Rückgang deutscher Importe aus Großbritannien. Dies wird mit der starken Vorleistungsverflechtung Deutschlands mit dem Vereinigten Königreich begründet.<sup>46</sup>

Sowohl bei den Effekten auf Importe als auch bei den Effekten auf Exporte ist das Ergebnis der **Austrittsverhandlungen**, vor allem in Bezug auf Einfuhrzölle, von großer Bedeutung (vgl. **Kap. 4.6**). Die vollen Auswirkungen einer Pfundabwertung sind erst nach einer gewissen Zeit spürbar. Bereits Ende 2016 war jedoch ein Anstieg britischer Exporte und ein deutlicher Rückgang von Importen zu verzeichnen.<sup>47</sup> Perspektivisch ist eine weitere Pfundabwertung durch ein höheres Leistungsbilanzdefizit in Großbritannien sowie durch den Anstieg der britischen Auslandsverschuldung zu erwarten.<sup>48</sup> Einige Experten halten im Fall eines harten Brexits eine Pfundabwertung von 20% gegenüber dem Euro für realistisch.<sup>49</sup>

**Tabelle 2** fasst die Folgen einer Abwertung des Britischen Pfundes für deutsche Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren oder aus UK importieren, zusammen.

41 Vgl. Welfens (2017), S. 39.

42 Vgl. Kolev et al. (2016).

43 Vgl. Welfens (2017), S. 26, 57.

44 Vgl. Welfens (2017), S. 8 f.

45 Vgl. Welfens (2017), S. 9.

46 Vgl. Kolev et al. (2016).

47 Vgl. Welfens (2017), S. 39 f.

48 Vgl. Welfens (2017), S. 23.

49 Vgl. Kolev et al. (2016).



### Praxisbeispiel

Bei der Motorenwerke AG führen Wechselkurseffekte zu einem dazu, dass die von britischen Unternehmen bezogenen Vorleistungen günstiger werden. Dies trifft auf die Einspritzanlagen der Fuel Injection Ltd. aus London zu. Das führt dazu, dass die Motorenwerke AG ihre Motoren mit geringeren Herstellkosten produzieren und damit mit einer höheren Gewinnspanne bei gleichbleibenden Preisen absetzen könnte. Zum anderen werden die an die britische Automobilindustrie gelieferten Motoren für die dortigen Abnehmer teurer, weswegen ein deutlicher Nachfragerückgang zu erwarten ist. Bei der Motorenwerke AG ist bereits spürbar, dass die britischen Kunden die Motoren der Motorenwerke AG durch britische Motoren substituieren.

### 4.3 Inflations- und Zinseffekte

Neben der oben geschilderten Abwertung des britischen Pfundes wirken sich auch Veränderungen bei den Zinsen in Großbritannien und dem Rest der EU auf die verschiedenen Unternehmen aus. Für Großbritannien gilt es hierbei jedoch, die Primäreffekte von den Gesamteffekten zu unterscheiden, die aus den geld- und fiskalpolitischen Interventionen entstehen.<sup>50</sup>

Da das britische Pfund seit dem Ausgang des Referendums über den Verbleib Großbritanniens in der EU deutlich unter Druck geraten ist (vgl. Kap. 4.2), haben sich die Importe (zum Beispiel für Energie) im Zuge dessen für Großbritannien stark verteuert.<sup>51</sup> Als Konsequenz stieg die **Inflationsrate** in Großbritannien im Februar 2017 auf einen Wert von 2,3% an, den höchsten Wert seit September 2013. Die Inflationsrate von 2,3% drückt aus, dass sich die Güter und Dienstleistungen in Großbritannien im Vergleich zum Vorjahr im Schnitt um 2,3% verteuert haben, oder anders formuliert, dass das Geld in diesem Zeitraum 2,3% an Wert verloren hat. Aktuell ist unklar, wohin sich die Inflation in Großbritannien in den nächsten Monaten und Jahren entwickeln wird. Einige Experten können sich jedoch noch deutlich höhere Werte vorstellen und rechnen mit einem Anstieg des Inflationsniveaus auf 2,7% innerhalb eines Jahres.<sup>52</sup>

Auf der einen Seite wird in Großbritannien somit durch die hohe Inflation mittelfristig auch mit **niedrigeren Reallöhnen** und einer **niedrigeren Kaufkraft** zu rechnen sein, als dies in einer Situation ohne Brexit der Fall gewesen wäre. Grundsätzlich könnte die höhere Inflation zwar durch einen entsprechenden Anstieg der Löhne kompensiert werden, doch ist mit einem derartigen Lohnanstieg aktuell nicht zu rechnen. Da die Preise für Güter und Dienstleistungen demnach stärker steigen als die Löhne, führt die Inflation schließlich zu niedrigeren Reallöhnen und damit auch zu einem sinkenden Konsum bzw. zu einer sinkenden Kaufkraft in Großbritannien. Die Nachfrage in und aus Großbritannien nimmt dementsprechend ab, was insbesondere für Exporte deutscher Unternehmen nach UK negative Konsequenzen haben wird.<sup>53</sup>

Auf der anderen Seite sinkt durch die hohe Inflationsrate in Großbritannien aber auch der **Realzins**, der sich näherungsweise aus dem Nominalzins abzüglich der Inflationsrate bildet. Ein niedriger Realzins hat wiederum zur Folge, dass insbesondere die Nachfrage nach (langfristigen) Investitionsgütern zunimmt und ein teilweise höherer kreditfinanzierter Konsum stattfindet. Dies könnte positive Effekte für alle Unternehmen aus Deutschland haben, die Güter (insbesondere Investitionsgüter) nach Großbritannien exportieren und dort absetzen.<sup>54</sup>

Nicht zu vernachlässigen sind die Effekte einzelner **fiskal- und geldpolitischer Interventionen**. So hat sich die Bank of England bereits im August 2016, geprägt durch die ersten Eindrücke des Brexit-Referendums, entschlossen, den Zinssatz der Notenbanken zum ersten Mal seit 2009 wieder zu senken, und zwar von 0,5% auf 0,25%.<sup>55</sup> Hierbei handelt es sich um den Zinssatz, zu dem sich die Geschäftsbanken bei der Bank of England selbst Geld leihen können. Diese Verbesserung ihrer eigenen Finanzierungskonditionen (bzw. die Verschlechterung bei einem Zinsanstieg) geben die Geschäftsbanken in der Regel an ihre eigenen Kunden (Unternehmen und Haushalte) weiter, so dass auch für diese der Zinssatz bei aufgenommenen Krediten sinkt. Als zusätzliche unterstützende Maßnahme der Wirtschaft wurde zudem ein umfangreiches Kaufprogramm von Staats- und Unternehmensanleihen beschlossen.<sup>56</sup>

Dieses Maßnahmenpaket der expansiven Geldpolitik diente letztlich dazu, das **Konsum- und Investitionsverhalten** und damit auch die britische Wirtschaft anzukurbeln. So führt beispielsweise die Verringerung des Nominalzinses, der sich aus der Verringerung des Notenbankzinses ergibt, auch zu einer Verringerung des Realzinssatzes, wenn nicht die Inflation parallel in gleichem

50 Vgl. Welfens (2017), S. 12 f.

51 Vgl. Handelsblatt (2016).

52 Vgl. Handelsblatt (2016).

53 Vgl. Welfens (2017), S. 12 f., 33 u. 54.

54 Vgl. Welfens (2017), S. 13 f. u. 54.

55 Vgl. Bank of England (2016), S. 2.

56 Vgl. Bank of England (2016), S. 2.

Maße sinkt. Da jedoch die Inflationsrate in Großbritannien zurzeit eher ansteigt, ist von einem sinkenden Realzins auszugehen, der – wie bereits soeben beschrieben – insbesondere die Nachfrage nach (langfristigen) Investitionsgütern stimulieren dürfte. Insgesamt ergibt sich somit ein positiver Effekt für nach Großbritannien exportierende Unternehmen.<sup>57</sup>

Die expansive Geldpolitik der Bank of England hat jedoch auch negative Konsequenzen. So führt die durch das beschlossene Maßnahmenpaket resultierende **Erhöhung der Geldmenge** zu einem Anstieg des Preisniveaus bzw. zu einem geringeren Geldwert. Es steigt also die Inflation, die – wie bereits in diesem Kapitel beschrieben – zu sinkenden Reallöhnen und einem Kaufkraftverlust führt, der sich negativ auf den Konsum in Großbritannien und damit auch auf die Exporte nach Großbritannien auswirkt. Mit einem aktuellen Inflationsniveau von 2,3% ist die Inflation in Großbritannien höher, als es sich die Bank of England mit 2,0% zum Ziel gesetzt hat.<sup>58</sup> Bei diesem oder bei einem weiter steigenden Inflationsniveau wächst auch der Druck auf die Bank of England, den Notenbankzins wieder anzuheben, um die Stabilität des Preisniveaus zu gewährleisten. Entschließt sich die Bank of England zu einem solchen Schritt, führt dies in Konsequenz zu einem Anstieg der Realzinsen, was das Wirtschaftswachstum in Großbritannien und somit auch die Exporte nach Großbritannien abbremsen dürfte.<sup>59</sup>

Auch in den anderen Ländern der EU spielt das **Zinsniveau** eine wichtige Rolle. Hier ist aktuell damit zu rechnen, dass die europäische Zentralbank an ihrer Politik niedriger Zinsen weiterhin festhalten wird. So kündigte die EZB bereits nach dem Brexit-Votum an, dass sie den Märkten im Zweifelsfall zusätzliche Liquidität in Euro und anderen Währungen bereitstellen wird. Dementsprechend

wird es bei einem anhaltend niedrigen Zinsumfeld kaum Zinsen für als sicher geltende Anlageformen wie deutsche Staatsanleihen geben. Wie bereits für Großbritannien diskutiert, führen jedoch niedrige Nominalzinsen in der Regel auch zu niedrigeren Realzinsen, sofern nicht die Inflationsrate parallel in gleichem Maße sinkt. Die niedrigeren Realzinsen treiben wiederum die Investitionen und den Konsum innerhalb der einzelnen EU-Länder an, was für alle Unternehmen von Vorteil ist, die in der EU ihre Produkte absetzen.

Trotz der Niedrigzins-Politik der EZB ist die aktuelle Inflationsrate von im Durchschnitt 1,6 % innerhalb der EU und 1,5 % in Deutschland deutlich moderater als in Großbritannien.<sup>60</sup> Dementsprechend sind die negativen Auswirkungen auf das Realeinkommen sowie die Konsum- und Investitionsnachfrage, die von einer hohen Inflation ausgehen, als eher gering einzuschätzen. Die EU im Allgemeinen und Deutschland im Besonderen dürften sich daher weiterhin durch ein gutes wirtschaftliches Umfeld auszeichnen.

Ein besonderes Augenmerk gilt zuletzt der Situation bei einem ungeordneten Brexit. In diesem Fall wird Großbritannien ohne final abgeschlossene Verträge am 29. März 2019 aus der EU austreten. Nach Welfens kann dies zu Zinserhöhungen in der EU bzw. Eurozone führen. Insbesondere Unternehmen, die eine Ausgabe von Unternehmensanleihen geplant hatten, könnten so Probleme bei der Refinanzierung bekommen. Im Ergebnis ist mit einem Rückgang der Investitionsquoten in den Jahren 2019 und 2020 zu rechnen, wovon die großen Produzenten und Exporteure von Investitionsgütern, wie beispielsweise deutsche Maschinen- und Anlagenbauer, besonders stark betroffen wären.<sup>61</sup>

**Tabelle 3** fasst die Zinseffekte für deutsche Unternehmen zusammen.

57 Vgl. Welfens (2017), S. 38 f. u. 54.

58 Vgl. Bank of England (2016), S. 2.

59 Vgl. Welfens (2017), S. 35.

60 Vgl. Eurostat.

61 Vgl. Welfens (2017), S. 26.

Tabelle 3

### Folgen durch Veränderungen bei Inflation und Zinsniveau

Effekte für Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren	Effekte für Unternehmen, die aus Großbritannien Vorleistungen importieren
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positive Nachfrage bei niedrigem Zinsniveau in GB insbesondere für Investitionsgüter</li> <li>- Abschwächung der Nachfrage durch hohes Inflationsniveau in GB</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gutes wirtschaftliches Umfeld in der EU27 führt zu größerem Absatz und damit zu höherem Bedarf nach Vorleistungen</li> </ul>

Quelle: Eigene Darstellung



### Praxisbeispiel

Für die Motorenwerke AG hat die steigende Inflation in Großbritannien indirekte Effekte auf den dortigen Motorenabsatz. Die aktuelle Geld- und Fiskalpolitik in Großbritannien führt grundsätzlich zu einem niedrigen Zinsniveau und sollte eigentlich das Konsum- und Investitionsverhalten der britischen Kunden ankurbeln. Kreditfinanzierte Autos sollten also theoretisch stärker nachgefragt werden. Gleichzeitig führt die Erhöhung der Geldmenge jedoch zu einer erhöhten Inflation. Aufgrund des damit einhergehenden Kaufkraftverlusts sowie der politischen Unsicherheit sinkt in Großbritannien wiederum die Nachfrage nach langlebigen Investitionsgütern wie Automobilen, was wiederum dazu führt, dass die britischen Hersteller weniger Motoren beziehen. Schon jetzt sind die Exporte der Motorenwerke AG nach Großbritannien gesunken. Bisher konnte dies jedoch durch steigende Exporte nach Asien kompensiert werden.

#### 4.4 Aktienkurseffekte

Das Brexit-Votum mit den vielen daraus resultierenden Unklarheiten hat zu einer großen **Unsicherheit an den Aktienmärkten** geführt, die dies mit einer hohen Volatilität quittiert haben. Am Tag nach dem Referendum gab der britische Aktienindex FTSE 250 in einer ersten Reaktion um fast 8% nach und sank auf einen Wert von unter 15.000 Punkten. Der FTSE 100 verlor immerhin knapp 3% und landete auf einem Wert von knapp unter 6.000 Punkten. Doch bereits kurze Zeit später konnten sich beide Aktienindizes von diesem anfänglichen Schock erholen und haben seitdem zu einer kontinuierlichen Aufwärtsbewegung angesetzt. Im Mai 2017 liegt der FTSE 100 nun bei knapp 8.000 Punkten, der FTSE 250 bei knapp 19.800 Punkten. Dies entspricht in beiden Fällen einem Anstieg von über 30% seit dem zwischenzeitlichen Tief direkt nach dem Brexit-Votum.

Viele britische Unternehmen agieren nicht nur auf ihrem Heimatmarkt. Stattdessen handelt es sich meist um multinationale Unternehmen mit Absatzmärkten in den verschiedensten Ländern. Demzufolge stammt ein Großteil der erzielten Umsätze dieser Unternehmen auch aus dem Ausland. Hierbei wirkt sich die durch das Brexit-Votum stattgefundenen Abwertung des Pfundes (vgl. **Kap. 4.2**) positiv aus, weil die Unternehmen ihre Leistungen deutlich billiger in anderen Währungen im Ausland

anbieten können. Zusätzlich erscheinen die in Pfund notierten Aktien britischer Unternehmen für ausländische Investoren wesentlich günstiger, was ebenfalls eine Ursache für den Anstieg an den Börsen sein könnte. Zu beachten ist jedoch, dass die Gründe für den aktuellen Anstieg nicht vollständig auf die Wirkungen eines Brexits zurückzuführen sind, sondern beispielsweise auch in den Aktienmarktpulsen aus den USA begründet liegen können.<sup>62</sup>

Zwar könnte die Attraktivität britischer Unternehmen für ausländische Investoren insbesondere aufgrund des abgewerteten Pfundes zunehmen. Für Großbritannien wirkt sich jedoch ein hoher **Anteil ausländischer Investoren** am langfristigen Kapitalbestand negativ auf das Bruttonationaleinkommen aus, weil Gewinne von britischen Unternehmen vermehrt ins Ausland transferiert werden. Das sinkende Bruttonationaleinkommen sorgt wiederum für eine Zurückhaltung bei den Kaufentscheidungen britischer Kunden und damit für eine gedämpfte Konsum- und Investitionsnachfrage. Demgegenüber steigt jedoch das Bruttonationaleinkommen in den Ländern, in die die Gewinne der britischen Unternehmen abgeführt werden. In diesen Ländern wird folglich auch die Konsum- und Investitionsnachfrage angeregt.<sup>63</sup>

Kommt es im Zuge des Brexits für britische Unternehmen zu Importzollen durch die EU (vgl. **Kap. 4.6**), ist zudem zu beachten, dass sich die Mehrbelastung, die den britischen Exportunternehmen dadurch entsteht, kaum an die Endkunden in der EU weitergeben lässt. Die Renditen der exportierenden Unternehmen werden demnach geringer, was sich längerfristig negativ auf den **relativen britischen Aktienkursindex** auswirken dürfte, also den Aktienkursindex relativ zum Preisindex des Bruttoinlandsproduktes.<sup>64</sup>

Auf der anderen Seite könnte der **Aktienkursindex der EU** relativ gesehen ansteigen. Denn die Unternehmen in der EU, die nach Großbritannien exportieren, besitzen meist eine relativ starke Marktposition, sodass diese die Importzölle, die durch Großbritannien nach einem Brexit erhoben werden könnten, zumindest teilweise sehr wohl an ihre Endkunden im Vereinigten Königreich weitergeben können. Durch die Importzölle ergibt sich eine grundsätzliche Erhöhung des Preisniveaus (Inflation), was in einem negativen Realeinkommen und sinkender Kaufkraft in Großbritannien resultieren kann (vgl. **Kap. 4.3**). Um die Verhandlungsmacht der Exporteure aus der EU zu beschränken, bietet sich für Großbritannien der Abschluss eines transatlantischen Freihandelsabkommens mit den USA an. Hierdurch verschärft sich die Konkurrenzsituation auf dem britischen Markt für die Exporteure

62 Vgl. Welfens (2017), S. 40.

63 Vgl. Welfens (2017), S. 54 f.

64 Vgl. Welfens (2017), S. 21 f.

## Aktienkurseffekte durch den Brexit

Effekte für Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren	Effekte für Unternehmen, die aus Großbritannien Vorleistungen importieren
Bei niedrigen Aktienkursen britischer Unternehmen höhere Gewinntransfers ins Ausland, dadurch Senkung des britischen Bruttonationaleinkommens mit negativen Auswirkungen auf Exporte nach Großbritannien	Kaum nennenswerte direkte Effekte

Quelle: Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung 

aus der EU und sie können ihre Preise für britische Kunden nicht mehr in dem gewünschten Ausmaß erhöhen.<sup>65</sup>

Eine weitere Ursache für einen Anstieg des relativen Aktienkurses in der EU könnte in der zunehmenden Attraktivität von Unternehmen aus den EU-Ländern liegen, die für ausländische Investoren

aus Amerika oder Asien einen Zugang zum europäischen Markt bedeuten. Die damit in Verbindung stehende steigende Investitionsdynamik der europäischen Unternehmen könnte sich insbesondere auf die deutschen Exportunternehmen positiv auswirken.<sup>66</sup>

**Tabelle 4** fasst die Aktienkurseffekte des Brexits noch einmal zusammen.



## Praxisbeispiel

Für die Motorenwerke AG haben die sinkenden Aktienkurse britischer Unternehmen zur Folge, dass durch die langfristige Verringerung des Bruttonationaleinkommens die Nachfrage nach Automobilen sinkt und damit weniger Motoren aus Großbritannien nachgefragt werden. Dies ist ein weiterer Faktor, der zu weniger Exporten in Richtung Großbritannien führen kann, die durch steigende Verkaufszahlen in anderen Ländern kompensiert werden müssen. Aktienkurseffekte können sich darüber hinaus indirekt auf die Motorenwerke AG auswirken. So ist denkbar, dass die AG in weitere britische Unternehmen investiert und damit mehr Gewinne nach Deutschland transferiert werden. Gleichzeitig ist es aber auch möglich, dass sich durch eine steigende Zahl ausländischer Investoren in Großbritannien der dortige Wettbewerb verschärft. Diese Effekte sind alle schwer absehbar und müssen daher von der Motorenwerke AG im Rahmen kontinuierlicher Marktbeobachtungen berücksichtigt werden.

## 4.5 Direktinvestitionseffekte

In Kapitel 3.1 wurde deutlich, dass eine große Zahl deutscher Unternehmen über **Direktinvestitionen** mit dem Vereinigten Königreich verbunden ist. Direktinvestitionen gelten als entscheidender Faktor für das Wirtschaftswachstum, da sie Innovation und Produktivität fördern, die Exportkapazität erhöhen und den Kapitalstock erweitern.<sup>67</sup> Bei der Analyse der Direktinvestitionseffekte muss zunächst unterschieden werden, ob Großbritannien das Zielland oder das Ursprungsland ausländischer Investitionen ist.

Das Vereinigte Königreich ist insgesamt das zwölftgrößte Land für ausländische Direktinvestitionen, in der EU liegt Großbritannien bei der Aufnahme von Direktinvestitionen sogar an der Spitze.<sup>68</sup> Hierbei ist zu unterscheiden, ob die Investitionen in Großbritannien aus den restlichen EU-Staaten oder aus Ländern außerhalb der EU stammen. Für Nicht-EU-Staaten galt Großbritannien bisher als Brückenkopf zur EU. Studien belegen, dass der Zugang zum EU-Markt ein zentraler Faktor bei Entscheidungen für Investitionen in das Vereinigte Königreich ist (Entry-Effekt).<sup>69</sup> Gerade für die USA waren Investitionen in UK aufgrund der

65 Vgl. Welfens (2017), S. 14 f.

66 Vgl. Gern/Stolzenburg (2016), S. 2.

67 Vgl. Welfens (2017), S. 41; UN (2016); Busch/Matthes (2016), S. 9.

68 Vgl. Busch/Matthes (2016), S. 9 f.

65 Vgl. Welfens (2017), S. 22.

gleichen Sprache und ähnlicher wirtschaftlicher Rahmenbedingungen interessant.<sup>70</sup> Die Attraktivität Großbritanniens für solche Investoren sinkt, wenn der unbeschränkte Zugang zum EU-Binnenmarkt wegfällt. Hier ist daher nach dem Brexit eine Umlenkung der Direktinvestitionen in andere EU-Staaten, auch nach Deutschland, wahrscheinlich.<sup>71</sup> Während die übrigen EU-Staaten dadurch von einem Brexit profitieren würden, da steigende Direktinvestitionen Produktivität und Innovationskraft erhöhen und damit auch neue Arbeitsplätze geschaffen würden, wäre Großbritannien einer sinkenden Produktion und Beschäftigung sowie einer geringeren Wettbewerbsintensität und damit auch abfallender Innovationskraft und Produktivität ausgesetzt.<sup>72</sup> Wie groß das Ausmaß der Investitionsabnahme durch den Wegfall des Entry-Effekts wäre, ist bisher nicht absehbar und hängt vom weiteren Verlauf der Austrittsverhandlungen ab.<sup>73</sup>

Großbritannien ist nicht nur für Länder außerhalb der EU ein attraktiver Standort für Direktinvestitionen. Auch die übrigen EU-Länder investieren vor Ort, vor allem bei Endprodukten, die für den britischen Verbraucher bestimmt sind und nicht weiter exportiert werden. Hier ist langfristig kein großer Investitionsrückgang zu erwarten.<sup>74</sup> Gleichzeitig werden in Großbritannien durch die übrigen EU-Staaten aber auch Zwischenprodukte hergestellt. Hier wäre durch die drohende Einfuhr von Zöllen eine Auslagerung von Wertschöpfungsaktivitäten nach Großbritannien gegebenenfalls nicht mehr rentabel, was zu massiven Einbrüchen von Direktinvestitionen führen kann.<sup>75</sup> Europäische Direktinvestitionen werden bisher vor allem in den Sektoren Information und Kommunikation, Automotive, Versorgung (Elektrizität, Gas, Wasser, Abfall), Computer und Elektronik, Pharma und Chemie, Metallbau und Maschinenbau sowie dem Rohstoffabbau getätigt.<sup>76</sup>

Deutsche Unternehmen investieren vor allem in den Bereichen Automotive, Maschinenbau, Chemie und Pharma in Großbritannien, wobei sich die Investitionen in den letzten Jahren relativ konstant verhielten.<sup>77</sup> Hier sind Desinvestitionen zu erwarten. Schon heute plant jedes zehnte Unternehmen mit Investitionen in UK langfristig eine Verlagerung in andere Länder, vor allem nach Deutschland. Hier könnte Deutschland insgesamt wirtschaftlich profitieren. Aber auch eine Verlagerung in Länder außerhalb der EU mit geringeren Lohnkosten wird von einigen Unternehmen in Betracht gezogen. Kurzfristig kompensiert die Pfundabwertung den geplanten Investitionsrückgang teilweise, da durch

Wechselkursvorteile Investitionen in Großbritannien für deutsche Unternehmen interessant sind und durch eine Präsenz vor Ort drohende Exporthürden umgangen werden können.<sup>78</sup> Somit steigen kurzfristig die Direktinvestitionen in Großbritannien an und der Anteil ausländischer Kapitaleigner am Kapitalbestand erhöht sich. Dies hat einen negativen Effekt auf das britische Bruttonationaleinkommen und führt zu einem verminderten langfristigen Pro-Kopf-Konsum in UK. Deutsche Exporteure, vor allem aus der Automobilindustrie, sind hier negativ betroffen.<sup>79</sup>

Ein Rückgang der Direktinvestitionen in UK wäre mit gravierenden Folgen für die britische Wirtschaft verbunden. Wird Großbritannien durch Investoren weniger ökonomisch leistungsfähig eingestuft, kann dies eine weitere Pfundabwertung zur Folge haben. Importe nach Großbritannien würden sich weiter verteuern und das Realeinkommen könnte erneut sinken. Dadurch vermindert sich der private Konsum im Vereinigten Königreich, was bei deutschen Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren, zu Umsatzeinbußen führen kann.<sup>80</sup> Kommt es zu einem Freihandelsabkommen zwischen Großbritannien und den USA, könnte dies jedoch verstärkt Direktinvestitionen aus den USA nach UK mit sich bringen, was die EU-Desinvestitionseffekte teilweise kompensieren würde.<sup>81</sup>

Umgekehrt betrachtet ist die EU bisher auch das wichtigste Zielgebiet britischer Direktinvestitionen.<sup>82</sup> Hierbei sind jedoch Verschiebungen zu beobachten, da sich britische Unternehmen verstärkt auf außereuropäische Märkte in den USA oder Asien konzentrieren. Der Brexit könnte dazu führen, dass die EU für britische Direktinvestitionen wieder an Attraktivität gewinnt, da dadurch der Zugang zum Binnenmarkt der EU geöffnet wird und Handelsbarrieren wie Zölle umgangen werden können. Die Investitionen dienen also dazu, die durch Zölle verschlechterten Exportmöglichkeiten durch Präsenz vor Ort auszuhebeln (Tariff Jumping).<sup>83</sup>

Sowohl die potenzielle Umlenkung bisher in Großbritannien angesiedelter Investitionen als auch das britische Tariff Jumping nach Deutschland wirken sich zunächst durch steigende Innovationskraft und Produktivität insgesamt positiv auf die deutsche Wirtschaft aus. Für einzelne in Deutschland ansässige Unternehmen kann die steigende Wettbewerbsintensität jedoch durch die Zunahme an Konkurrenz negative Folgen haben. Auch der Wettbewerb um Fachkräfte könnte sich dadurch verschärfen.

70 Vgl. Busch (2015), S. 51.

71 Vgl. Gern/Stolzenburg (2016), S. 2.

72 Vgl. Busch/Matthes (2016), S. 9.

73 Vgl. Welfens (2017), S. 48.

74 Vgl. Welfens (2017), S. 48 f.

75 Vgl. Welfens (2017), S. 49.

76 Vgl. Welfens (2017), S. 46.

77 Vgl. Welfens (2017), S. 43, 48 f.

78 Vgl. Nothnagel/Heidenreich (2017), S. 6 f.

79 Vgl. Welfens (2017), S. 12.

80 Vgl. Gern/Stolzenburg (2016), S. 2.

81 Vgl. Welfens (2017), S. 44.

82 Vgl. Busch/Matthes (2016), S. 9.

83 Vgl. Busch (2015), S. 53; Welfens (2017), S. 49.

## Direktinvestitionseffekte durch den Brexit

Effekte für Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren	Effekte für Unternehmen, die aus Großbritannien Vorleistungen importieren
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sinkendes Umsatzwachstum durch sinkendes Realeinkommenswachstum aufgrund rückläufiger Direktinvestitionen in Großbritannien</li> <li>- Höhere Gewinne durch Wechselkurseffekte bei Produkten, die in verbundenen britischen Unternehmen abgesetzt werden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Unter Umständen werden Umstrukturierungen in den Wertschöpfungsketten notwendig, wenn britische Zulieferer wegfallen, da Investoren ihre Direktinvestitionen verlagert haben</li> </ul>

Quelle: Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung 

## Praxisbeispiel

Der Vorstand der Motorenwerke AG ist unsicher, wie er mit der britischen Tochter Fuel Injection Ltd. nach dem Brexit weiter verfahren soll. Der Unternehmensberater macht deutlich, dass durch die Pfundabwertung der Export der Zündkerzen, die nicht an die Muttergesellschaft in Deutschland, sondern in andere EU-Länder gehen, zunächst kurzfristig gesehen günstiger wird, was sich positiv auf die Ignition Plug Ltd. auswirken könnte. Langfristig besteht jedoch die Gefahr von Einfuhrzöllen. Dadurch sinkt entweder die Rendite der Ignition Plug Ltd. oder die Zölle müssen als Preiserhöhungen an die europäischen Kunden weitergegeben werden, was zu Marktanteilsverlusten führen kann. Einen weiteren Aspekt, den der Unternehmensberater anführt, ist die Möglichkeit, die britische Tochtergesellschaft zu schließen und diese Investitionen entweder nach Deutschland oder in osteuropäische Länder mit geringeren Lohnkosten umzulenken. Durch Zölle, rechtliche Änderungen sowie Verkomplizierungen bei Mutter-Tochter-Strukturen zwischen Unternehmen außerhalb und innerhalb der EU könnte das Aufrechterhalten dieser länderübergreifenden Wertschöpfungsketten nicht mehr rentabel sein. Eine Schließung der Ignition Plug Ltd. würde in Großbritannien zum Verlust von 150 Arbeitskräften führen.

Auch für den Investor Technology Corp. aus den USA, der 80% der Anteile am britischen Einspritzanlagenhersteller Fuel Injection Ltd. hält, könnte durch den Wegfall Großbritanniens als Tor zur EU der Investitionsstandort an Attraktivität verlieren. Die Fuel Injection Ltd. exportiert nahezu 90% aller Einspritzanlagen in die EU. Unter Umständen fällt sie dann als Zulieferer für die Motorenwerke AG weg bzw. die Zulieferung erfolgt aus anderen Ländern, was mit administrativem Aufwand verbunden wäre. Ein verstärkter Rückgang von Direktinvestitionen in Großbritannien führt zu einer weiteren Pfundabwertung, steigender Inflation, sinkendem Realinkommen in Großbritannien und damit zu einem Kaufkraftverlust bei britischen Kunden. Für die Motorenwerke AG könnte dieses weiter sinkenden Absatz in Großbritannien bedeuten. Lenken viele Investoren ihre britischen Direktinvestitionen nach Deutschland um, kann es hierzulande zu einem verstärkten Wettbewerb um Fachkräfte kommen, mit dem die Motorenwerke AG schon heute in Teilen zu kämpfen hat. Gleichzeitig würde sich durch steigende Direktinvestitionen in Deutschland jedoch auch die Produktivität und Innovationskraft im Land erhöhen, wovon auch die Motorenwerke AG profitieren könnte.

Hervorzuheben ist, dass die Umstrukturierung von Wertschöpfungsketten mit hohen Kosten und erheblichem Aufwand verbunden ist, weshalb mit der Verlagerung von Produktionsstätten erst dann gerechnet werden muss, wenn mehr Gewissheit über die Zukunft und den Status des Vereinigten Königreichs besteht. Dies ist mittel- bis langfristig der Fall.<sup>84</sup> In einigen Branchen sind hingegen bereits kurzfristige Veränderungen in den Wertschöpfungsketten denkbar. So hat beispielsweise der Flugzeughersteller Airbus angekündigt, seine Produktionsstandorte in UK zu überdenken.<sup>85</sup> Auch neue Investitionen wie Mergers & Acquisitions nahmen bedingt durch das Brexit-Votum schon 2016 deutlich ab.<sup>86</sup>

Deutsche Unternehmen mit Direktinvestitionen in Großbritannien müssen mittel- bis langfristig wohl durchdachte Entscheidungen im Hinblick darauf treffen, wie sie mit Investitionen und grenzüberschreitenden Wertschöpfungsketten weiter verfahren. Dies ist neben der Art der Investition (zum Beispiel Beteiligungen, Ausstattung ausländischer Unternehmen mit Anlagen, dauerhafte Kreditvergabe, Kauf von Unternehmen und Produktionsstätten etc.) auch davon abhängig, ob es sich um ein zum weiteren Export bestimmtes Zwischenprodukt oder um ein Endprodukt für britische Konsumenten handelt.

Die Folgen für nach Großbritannien exportierende sowie aus dem Vereinigten Königreich importierende deutsche Unternehmen sind in der nachfolgenden **Tabelle 5** dargestellt.

#### 4.6 Zolleffekte

In Bezug auf die Einführung von **Einfuhrzöllen** zwischen Großbritannien und den übrigen EU-Staaten sind verschiedene Szenarien denkbar, deren Eintreten von den Ergebnissen der weiteren Austrittsverhandlungen abhängig ist. Ohne bilateral verhandelte Freihandelsabkommen gelten die Regeln auf Basis der britischen WTO-Mitgliedschaft, was für Großbritannien einen Importzollsatz von 5,3% bedeutet.<sup>87</sup> Aus Sicht einiger Experten ist es zwar unwahrscheinlich, jedoch auch nicht absolut auszuschließen, dass die EU Zölle auf die Einfuhr britischer Waren erhebt. Denkbar ist auch, dass die britische Regierung ebenso reagiert. Grundsätzlich sprechen verschiedene Fakten dafür, dass das Vereinigte Königreich Interesse an einer Zollfreiheit oder zumindest an sehr geringen Zöllen gegenüber der EU hat.<sup>88</sup>

Die EU ist der wichtigste Handelspartner für Großbritannien, 2015 ging fast die Hälfte der

britischen Exporte in die EU.<sup>89</sup> Zölle würden theoretisch britische Waren im Ausland verteuern, wobei davon auszugehen ist, dass die Zollbelastung kaum als Preiserhöhung an die Kunden weitergegeben werden kann.<sup>90</sup> Dies führt dazu, dass die Netto-Verkaufspreise der Produkte und damit die Renditen britischer Exporteure sinken<sup>91</sup>, was wiederum negative Folgen für die britische Wirtschaft mit sich bringt. Auch die intensiven Vorleistungsverflechtungen zwischen Großbritannien und der EU, vor allem in der Chemischen Industrie, der Metall- und Elektroindustrie sowie bei Transportausrüstungen, sprechen für das Interesse Großbritanniens, die Zölle gering zu halten, um die Einbindung der britischen Industrie in europäische Wertschöpfungsketten nicht langfristig zu gefährden. Zölle würden die Kosten für Vorleistungsimpporte in der eigenen Industrie erhöhen. Diese Argumente gelten analog für die EU, jedoch ist Großbritannien stärker auf die EU angewiesen als umgekehrt und befindet sich somit in der schlechteren Verhandlungsposition. Eine Zollfreiheit im Industriewarenbereich wird als wahrscheinlich erachtet.<sup>92</sup> Für deutsche Unternehmen, die Vorleistungen aus Großbritannien importieren, haben Zölle zur Folge, dass unter Umständen die Preise der aus UK importierten Produkte steigen, was wiederum die Herstellkosten der eigenen Produkte erhöht. Gegebenenfalls wird dadurch auf alternative Anbieter aus der EU zurückgegriffen, was zu administrativem Suchaufwand führt.

Neben den Wirkungen innerhalb der EU hat der Brexit im Bereich Zölle weitere negative Folgen für britische Unternehmen. Durch den EU-Austritt verliert Großbritannien auch alle Freihandelsabkommen mit Drittstaaten, die zwischen der EU und dem jeweiligen Partnerland abgeschlossen werden. Britische Produkte, die in diese Länder exportiert werden, werden dann unter Umständen mit Zöllen belastet, während Produkte der restlichen EU-Staaten zollfrei in diese Länder eingeführt werden können.<sup>93</sup> Für deutsche Unternehmen mit Direktinvestitionen oder Niederlassungen in Großbritannien hat dies zur Folge, dass der Warenexport aus Großbritannien in diese Länder mit höheren administrativen Hürden verbunden ist und sich gleichzeitig verteuert. Damit verlieren exportierende Unternehmen in Großbritannien entweder an Gewinnmarge oder sind – im Fall einer Weitergabe des Zolles an den Kunden – über Preiserhöhungen der Gefahr ausgesetzt, in den entsprechenden Ländern Marktanteile zu verlieren.

Ebenfalls problematisch sind die sogenannten **Ursprungsregeln**, die im Falle eines bilateralen Handelsabkommens zwischen der EU und

84 Vgl. EY (2017), S. 6.

85 Vgl. EY (2017), S. 11.

86 Vgl. EY (2017), S. 10.

87 Vgl. Welfens (2017), S. 21.

88 Vgl. Matthes/Busch (2016), S. 35.

89 Vgl. Busch/Matthes (2016), S. 6 f.

90 Vgl. Welfens (2017), S. 23.

91 Vgl. Welfens (2017), S. 10.

92 Vgl. Matthes/Busch (2016), S. 35 f.

93 Vgl. ZVEI (2017b).

Großbritannien im Gegensatz zum Binnenmarkt notwendig werden. Ursprungsregeln sollen in einem Handelsabkommen verhindern, dass Vorprodukte aus Drittländern über ein Partnerland mit niedrigeren Außenzollsätzen eingeführt, dort weiterverarbeitet und anschließend gemäß Freihandelsabkommen in das Zielland mit dem höheren Importzollsatz weitergeführt werden. Diese Regeln treten in Kraft, wenn ein Endprodukt zu einem gewissen Anteil in Drittländern gefertigt wird. In diesem Fall gelten die Freihandelsabkommen beim beschriebenen Binnenverkehr nicht, sondern es wird für das Produkt der volle Außenzolltarif fällig. Als Mindestwertschöpfungsanteil für Freihandel gelten in der EU 60%. Im Falle eines Freihandelsabkommens zwischen Großbritannien und der EU hätten britische Güter nur dann freien EU-Binnenmarktzugang, wenn sie eine entsprechend hohe Wertschöpfung in Großbritannien verzeichnen. Vor dem Brexit hätten sich die 60% nicht nur auf Großbritannien, sondern auf die gesamte EU bezogen. Bezieht ein britisches Unternehmen also Vorleistungen aus den USA in Höhe von 20%, 50% der Wertschöpfung entstehen in Großbritannien und 30% werden aus der restlichen EU bezogen, so wäre nur ein zollfreier Warenverkehr in die EU möglich, wenn UK seinen Wertschöpfungsanteil auf 60% erhöhen würde. Dies ist im Zweifel für deutsche Unternehmen relevant, die Vorleistungen nach Großbritannien exportieren, weil die britischen Unternehmen gegebenenfalls deutsche Vorleistungen durch inländische ersetzen, um den benötigten Wertschöpfungsanteil zu erreichen.

Somit könnte das Szenario negative Auswirkungen auf die Marktanteile nach Großbritannien exportierender deutscher Unternehmen beinhalten.<sup>94</sup>

Letztendlich erschweren die Ursprungsregeln den Warenverkehr durch damit einhergehende Zollprozeduren und einen erhöhten administrativen Aufwand. Außerdem würde der Warenverkehr verteuert, die Befolgungskosten von Ursprungsregeln bewegen sich im Rahmen von 4 bis 8% des Werts der gehandelten Waren.<sup>95</sup> Dies bringt einen Effizienzverlust für Unternehmen auf dem britischen Markt mit sich, welche damit an internationaler Wettbewerbsfähigkeit verlieren.<sup>96</sup>

Neben Zöllen kann es zu weiteren **nichttarifären Handelshemmnissen** zwischen Großbritannien und der EU kommen. Denkbar ist solches, wenn Standards und Regulierungen gegenseitig nicht mehr anerkannt werden. Dies führt zu höheren Handelskosten für beide Seiten, beispielsweise durch unterschiedliche Zulassungsverfahren und Konformitätsbestätigungen.<sup>97</sup> Auch die Erhöhung von Qualitätsstandards oder die Mengenbegrenzung bestimmter Waren sind vorstellbar. Von solchen nichttarifären Handelshemmnissen sind vor allem deutsche Unternehmen mit Niederlassungen oder Direktinvestitionen in Großbritannien betroffen. Steigende Koordinierungskosten zwischen den Standorten und eine eingeschränkte

94 Vgl. Welfens (2017), S. 31.

95 Vgl. Busch/Matthes (2016), S. 6 f.

96 Vgl. Welfens (2017), S. 6.

97 Vgl. Busch/Matthes (2016), S. 6 f.

Tabelle 6

**Mögliche Zolleffekte durch den Brexit**

<b>Effekte für Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren</b>	<b>Effekte für Unternehmen, die aus Großbritannien Vorleistungen importieren</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verteuerung der Produkte durch Aufschlag der britischen Einfuhrzölle auf die Nettopreise oder Rückgang der Gewinnmargen, dadurch Marktanteilsverluste denkbar</li> <li>- Wegen Ursprungsregeln eventuell Verlust von Marktanteilen durch Kompensation deutscher Produkte in Großbritannien durch inländisch hergestellte Güter, dadurch bei fehlenden Kompensationsmöglichkeiten Jobverluste in deutschen Unternehmen denkbar</li> <li>- Erschwerung des Exports durch tarifäre und nicht-tarifäre britische Handelshemmnisse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verteuerung der Vorleistungen durch Aufschlag der Zölle auf die Nettoverkaufspreise, dadurch erhöhte Herstellkosten deutscher Unternehmen, die ggf. zu Preissteigerungen führen; Marktanteile könnten in Folge sinken</li> <li>- Erschwerung des Imports durch tarifäre und nicht-tarifäre europäische Handelshemmnisse</li> </ul>

Quelle: Eigene Darstellung

Arbeitnehmerfreizügigkeit erschweren die Arbeit in multinationalen Konzernen.<sup>98</sup>

Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse können auch deutsche Unternehmen betreffen, die im Handel selbst gar nicht mit Großbritannien verflochten sind. So ist es möglich, dass deutsche Exporteure Umsatzverluste in Großbritannien im inländischen Markt kompensieren. Dadurch steigt die Wettbewerbsintensität auf dem deutschen Markt. Auch Unternehmen mit Vertriebsniederlassungen in Großbritannien können durch sinkende Handelsvolumina nach UK an Rendite verlieren.<sup>99</sup>

**Tabelle 6** fasst die Zolleffekte für exportierende und importierende deutsche Unternehmen zusammen. Darüber hinaus muss bei multinationalen Unternehmen mit Intercompany-Transporten damit gerechnet werden, dass durch Zölle und Steuerbestimmungen die Logistikkosten deutlich erhöht werden und somit der Kostendruck auf die Produktion steigen könnte.<sup>100</sup>



#### Praxisbeispiel

Zölle und andere Handelshemmnisse hätten in verschiedensten Bereichen gravierende Auswirkungen auf die Motorenwerke AG. Nach Großbritannien exportierte Motoren würden sich verteuern oder die Rendite der Motorenwerke AG würde sinken. Bleibt die Fuel Injection Ltd. in Großbritannien als Zulieferer der Einspritzanlagen bestehen, wird sie durch die drohenden Einfuhrzölle nach Deutschland entweder ebenfalls mit Renditeverlusten zu kämpfen haben oder die Zölle als Preisaufschlag an die Motorenwerke AG weitergeben. In diesem Fall würden die Herstellkosten der Motoren ansteigen, was ebenfalls Preissteigerungen bei den Motoren und damit eventuell geringere Absatzmengen nach sich zieht oder den Rückgriff auf einen anderen Vorleistungsproduzenten innerhalb der EU notwendig macht.

Der Unternehmensberater macht deutlich, dass die Möglichkeit eines sektoralen Freihandelsabkommens im Automobilbereich gegeben ist. Der Vorstand der Motorenwerke AG will sich hierzu mit seinen Kollegen im Verband der Automobilindustrie austauschen, um gemeinsam mit der Politik ein solches Freihandelsabkommen voranzutreiben.

## 4.7 Steuerliche Effekte

Durch den Brexit ergeben sich zahlreiche **steuerliche Änderungen**, die vor allem für Unternehmen mit Niederlassungen in Großbritannien immense Auswirkungen haben können. Diese Folgen sind komplex und derzeit nur schwer vorhersehbar. Daher sollten sich betroffene Unternehmen frühzeitig mit Hilfe von Steuerberatern über individuelle Effekte informieren, um gegebenenfalls durch Umstrukturierungen reagieren zu können.

Bis zum tatsächlichen Austritt Großbritanniens aus der EU bleiben die Regelungen des Gemeinschaftsrechts und Beihilferechts bestehen. Erst 2019, wenn der Austritt tatsächlich vollzogen wird, wäre eine Vielzahl steuerlicher Themen vom Brexit betroffen. Hier ist davon auszugehen, dass in Großbritannien der politische Wille herrscht, bestehende Regelungen wieder zu ändern, die durch die EU-Mitgliedschaft in nationales Recht überführt wurden. Viele Steuergesetze sehen Vereinfachungen für Mitglieder der EU bzw. des Europäischen Wirtschaftsraums vor, weshalb auch hier die weiteren Austrittsverhandlungen von großer Bedeutung sind.<sup>101</sup>

Generell würde sich der Brexit auf viele Bereiche des Steuerrechts auswirken. Dazu gehören beispielsweise Änderungen bei der **Mehrwertsteuer**, beim **Außensteuergesetz** (EU-Regeln im deutschen Steuerrecht wären bei Investitionen in Großbritannien nicht mehr anwendbar) sowie bei diversen **Steuerrichtlinien** wie der Mutter-Tochter-Richtlinie oder der Fusionsrichtlinie.<sup>102</sup> Auf eine vollständige Analyse steuerlicher Effekte wird an dieser Stelle verzichtet, dazu sei auf einschlägige Fachliteratur oder Steuerberater verwiesen. Im Folgenden werden einige Aspekte exemplarisch herausgegriffen.

Die meisten Auswirkungen betreffen deutsche Unternehmen, die mit britischen Unternehmen verbunden sind, beispielsweise über **Mutter-Tochter-Beziehungen**. Bisher können Gewinne von Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen in Großbritannien gemäß der Mutter-Tochter-Richtlinie steuerfrei nach Deutschland ausgeschüttet werden und unterliegen damit der nationalen Besteuerung von ca. 1,6%. In Großbritannien wird hingegen eine Quellensteuer von 5% erhoben, der die Tochtergesellschaften nach dem Brexit unterliegen würden. Die britische Quellensteuer kann nicht mit deutschen Steuern verrechnet werden und ist somit eine betriebswirtschaftliche Mehrbelastung.<sup>103</sup> Auch der Wegfall der **Zins- und Lizenzrichtlinie** würde solche Unternehmensverflechtungen betreffen. Diese legt fest, dass auf innerhalb der EU gezahlte Zinsen

98 Vgl. EY (2017), S. 6.

99 Vgl. Deloitte (2017b).

100 Vgl. Roedel (2017).

101 Vgl. EY (2017), S. 11 f.

102 Vgl. EY (2017), S. 11.

103 Vgl. Wirtschaftswoche (2017); Ebner Stolz (2017), S. 4.

und Lizenzgebühren keine Quellensteuern einzuhalten sind. Nach dem Brexit erfolgt hier bei Zahlungen einer britischen Gesellschaft an eine verbundene deutsche Gesellschaft lediglich eine Reduktion des Quellensteuersatzes nach dem Doppelbesteuerungsabkommen.<sup>104</sup>

Auch bei der **Verlagerung von Unternehmensteilen** nach Großbritannien kann es zu neuen Steuerbelastungen kommen. Bisher bestand die Möglichkeit, die deutsche Besteuerung stiller Reserven auf fünf Jahre zu verteilen. Im Fall eines Brexits tritt sofort die volle Besteuerung ein und belastet die Liquidität.<sup>105</sup> Auch die in der EU bestehende Möglichkeit einer steuerneutralen, grenzüberschreitenden Umstrukturierung (zum Beispiel Verschmelzung, Spaltung, Ausgliederung) würde für Großbritannien wegfallen.<sup>106</sup> Dies ist nur ein Auszug an Änderungen, die künftig bei Umstrukturierungen oder Verlagerung von Unternehmensteilen zu berücksichtigen wären. Darüber hinaus sind unter anderem Verkomplizierungen bei der steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Behandlung deutscher Arbeitnehmer in Großbritannien zu erwarten.<sup>107</sup>

Die Unsicherheit über das tatsächliche Ausmaß der Änderungen bei den vom Brexit betroffenen Steuerthemen führt dazu, dass Großbritannien als Holding-Standort an Attraktivität verliert, was vor allem durch Erwartungen einer zu hohen Quellensteuer und die Behinderung steuerneutraler Umwandlungen begründet wird. Hier könnte Deutschland als Standort an Attraktivität gewinnen. Vor allem deutsche Unternehmen mit Niederlassungen in Großbritannien, die in erster Linie für den Export produzieren, sollten aufgrund der mit dem Brexit verbundenen komplexeren Prozesse und der steigenden Steueraufwendungen Umstrukturierungen in den Lieferketten in Betracht ziehen.<sup>108</sup>



#### Praxisbeispiel

In Bezug auf steuerliche Brexit-Effekte empfiehlt auch der Unternehmensberater ein frühzeitiges Hinzuziehen eines Steuerberaters bei der Motorenwerke AG. Vor allem in Bezug auf die Gewinnbesteuerung des Tochterunternehmens könnten sich Nachteile ergeben, deren Folgen frühzeitig diskutiert werden sollen.

104 Vgl. Ebner Stolz (2017), S. 4.

105 Vgl. Wirtschaftswoche (2017).

106 Vgl. Ebner Stolz (2017), S. 5.

107 Vgl. EY (2017), S. 12.

108 Vgl. EY (2017), S. 12.

## 4.8 Weitere Effekte

Neben den bisher in Kapitel vier beschriebenen ökonomischen Wirkungen des Brexits bringt der EU-Austritt Großbritanniens zahlreiche **weitere mittelbare und unmittelbare Effekte** mit sich, deren Komplexität eine vollständige Analyse unmöglich macht. An dieser Stelle sollen daher noch ausgewählte Aspekte beleuchtet werden, die insbesondere für deutsche Unternehmen gravierende Folgen mit sich bringen. Dazu gehören ein Wegfall der Arbeitnehmerfreizügigkeit, Auswirkungen auf Löhne und Gehälter, rechtliche Aspekte sowie potenzielle Veränderungen bei EU-Fördermitteln.

Ein Aspekt, der multinationale Unternehmen aus Deutschland mit Niederlassungen in Großbritannien besonders betrifft, ist der **Wegfall der Arbeitnehmerfreizügigkeit** beim britischen EU-Austritt. Dadurch wird die Rekrutierung, Weiterbeschäftigung und Versetzung von Mitarbeitern nach Großbritannien erschwert.<sup>109</sup> Künftig wären unter Umständen Visa und Arbeitserlaubnisse für Entsendungen nach Großbritannien notwendig, was bereits bei der Planung von künftigen, flexiblen Personaleinsätzen berücksichtigt werden muss. Darüber hinaus bringt der Brexit zahlreiche weitere Auswirkungen für grenzüberschreitenden Personaleinsatz mit sich. Dazu gehört eine potenzielle Aufhebung bestehender europäischer Richtlinien durch Großbritannien, beispielsweise zum Betriebsübergang oder zur Arbeitszeit. Nicht zuletzt kann es zu veränderten Zusammensetzungen in grenzüberschreitenden Arbeitnehmergremien (SE-Betriebsrat, Europäischer Betriebsrat) kommen, da britische Arbeitnehmer ohne zusätzliche Vereinbarungen nicht mehr an diesen beteiligt wären.<sup>110</sup>

Ein weiterer Effekt, der Arbeitnehmer auch in Deutschland betreffen könnte, ist der **Lohnbrenndruck** in vielen britischen Tochterunternehmen, der sich aus sinkenden Renditen dort ergibt. Die schlechte wirtschaftliche Lage führt dort unter Umständen zur Verhinderung von Lohnkostensteigerungen oder direkt zu Lohnsenkungen. Die deutschen Muttergesellschaften könnten ebenfalls versuchen, sinkende Gehälter mit der Begründung der Pfundabwertung und britischer Lohnsenkungen durchzusetzen.<sup>111</sup>

Der Brexit ist außerdem mit zahlreichen **rechtlichen Veränderungen**, auch für deutsche Unternehmen, verbunden. Am gravierendsten sind hier deutsche Unternehmen der Rechtsform Limited (Ltd.) betroffen, die nach britischem Recht gegründet wurden und aufgrund der Niederlassungsfreiheit in der EU auch in Deutschland als Kapitalgesellschaft anerkannt wurden. Dies betrifft

109 Vgl. EY (2017), S. 13.

110 Vgl. Oppenhoff & Partner (2017).

111 Vgl. Welfens (2017), S. 24, 31; EY (2017), S. 6.



### Praxisbeispiel

Dem Betriebsratsvorsitzenden der Motorenwerke AG macht der potenzielle Wegfall der Arbeitnehmerfreizügigkeit zwischen Deutschland und Großbritannien nach dem Brexit Angst. Die Motorenwerke AG ist bei den deutschen Bewerbern bekannt für ein flexibles Expatriate-Programm, bei dem Mitarbeiter relativ kurzfristig den Arbeitsort zwischen der deutschen Gesellschaft und der britischen Tochter wechseln können. Dies stößt bei vielen qualifizierten Ingenieuren auf große Begeisterung und wird häufig als entscheidender Faktor bei der Wahl der Motorenwerk AG als Arbeitgeber angegeben. Ein Wegfall der Arbeitnehmerfreizügigkeit würde diesen Prozess künftig erschweren, ein kurzfristiger Personaleinsatz in Großbritannien wäre unter Umständen mit bürokratischen Hürden verbunden. Der Unternehmensberater beruhigt hier den Betriebsratsvorsitzenden zunächst – der Wegfall der Arbeitnehmerfreizügigkeit hinge von den weiteren Austrittsverhandlungen ab und sei daher nicht sicher. Für den tatsächlichen Eintritt dieser Änderung sollen in den nächsten Strategiesitzungen verschiedene Handlungsoptionen diskutiert werden.

beispielsweise die Fluggesellschaft Air Berlin. Entfällt die Anerkennung dieser Kapitalgesellschaften als Gesellschaften mit begrenzter Haftung in Deutschland, kann das weitreichende Haftungsfolgen für Gesellschafter mit sich bringen.<sup>112</sup> Weitere potenzielle rechtliche Veränderungen betreffen zum Beispiel das Urheberrecht, den Datenschutz, das Prospektrecht bei Kapitalanlagen oder das Außenwirtschaftsrecht. Solche Änderungen treten nicht sofort in Kraft und bedürfen – mit Ausnahme des Schutzes von geistigem Eigentum – keines kurzfristigen Handlungsbedarfs. Auch der Umfang des Wegfalls bestehender Regelungen ist bisher nicht absehbar. Dennoch sollten rechtliche Änderungen bei künftigen Unternehmensentscheidungen vorausschauend berücksichtigt werden.<sup>113</sup>

Für deutsche Unternehmen, die von **EU-Fördermitteln** abhängig sind oder künftig solche Mittel beantragen möchten, könnten sich ebenfalls Änderungen durch den Brexit ergeben. Diese Auswirkungen sind bisher noch nicht konkret absehbar.

Grundsätzlich ist die Vergabe von Mitteln aus EU-Fonds wie dem EFRE (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung) und dem ESF (Europäischer Sozialfonds) jedoch an Schwellenwerte für einzelne Regionen geknüpft. Durch den Wegfall Großbritanniens würde sich die Anzahl der zugrunde liegenden Gebietseinheiten um 40 reduzieren, was eine Neubewertung der förderfähigen Länder und Regionen notwendig macht. Damit ist denkbar, dass Regionen mit bisher hohen Unterstützungen durch EU-Fördermittel nun im Vergleich zu den anderen Gebietseinheiten an Förderfähigkeit verlieren und dadurch mit Mittelkürzungen zu rechnen haben. Darüber hinaus könnte durch den Wegfall Großbritanniens als Nettozahler das insgesamt verfügbare Fördermittelbudget in der EU sinken, wenn andere Mitgliedsstaaten diese Beitragslücke nicht schließen. Zu beachten sind Förderaspekte auch für deutsche Unternehmen, deren britischen Töchtern bereits Mittel aus EU-Töpfen zugesagt wurden, die über 2019 hinausgehen. Die Finanzierung der genehmigten und laufenden Projekte, inklusive der nationalen Kofinanzierung, ist bisher unklar und müsste Gegenstand der Austrittsverhandlungen sein.<sup>114</sup>

## 5 SPEZIFISCHE AUSWIRKUNGEN ÖKONOMISCHER BREXIT-EFFEKTE AUF DEUTSCHE UNTERNEHMEN DER CHEMIE- UND PHARMAINDUSTRIE SOWIE DER METALL- UND ELEKTROINDUSTRIE

### 5.1 Brexit-Folgen für Unternehmen der deutschen Chemie- und Pharmaindustrie

Wie in **Kapitel vier** beschrieben wurde, sind insbesondere solche Unternehmen von einem Brexit betroffen, die einen Großteil ihrer Güter nach Großbritannien exportieren oder benötigte Vorleistungen in hohem Maße aus Großbritannien importieren. Im Laufe dieses Kapitels wird daher auf die verschiedenen Teilbranchen der Chemie- und Pharma- sowie der Metall- und Elektroindustrie und ihre jeweiligen Export- und Importbeziehungen zu Großbritannien genauer eingegangen, um die Auswirkungen eines Brexits für die Unternehmen dieser Teilbranchen genauer spezifizieren zu können.

In der chemischen Industrie<sup>115</sup> wurden im Jahr 2015 Erzeugnisse für knapp 106,8 Mrd. Euro aus

112 Vgl. EY (2017), S. 12; Oppenhoff & Partner (2017).

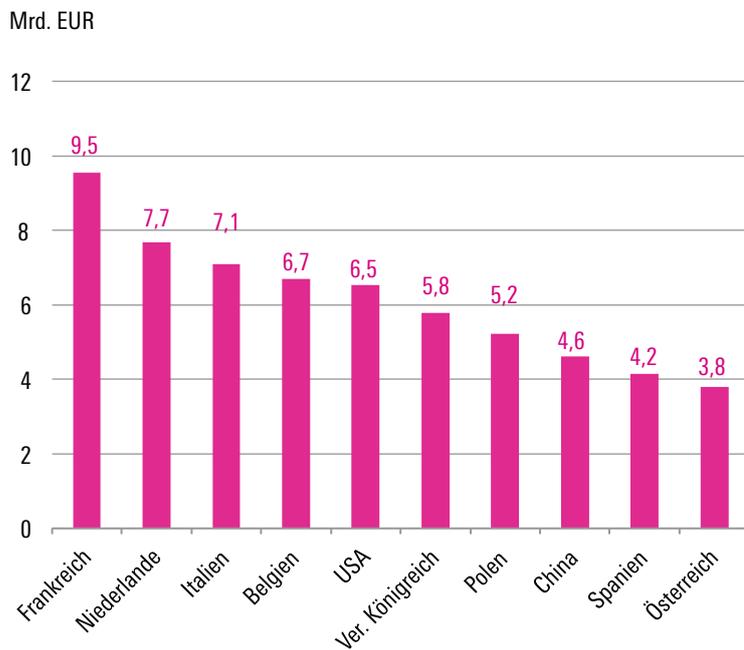
113 Vgl. EY (2017), S. 10, 13.

114 Vgl. dazu DBResearch (2016).

115 Klassifikation der Wirtschaftszweige Version 2008, Klasse 20 (WZ 08-20).

Abbildung 7

## Wichtigste Exportländer für chemische Erzeugnisse (2015)

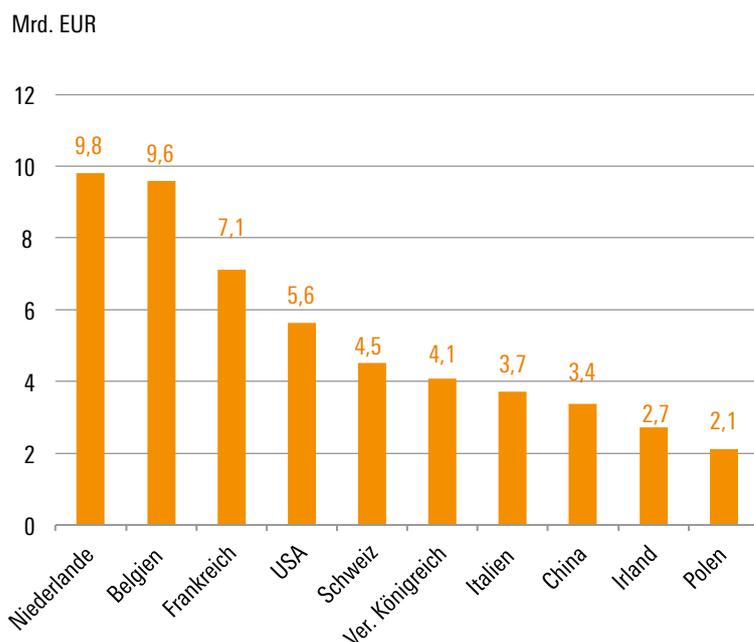


Quelle: VCI (2016b), S. 94 f.; Statistisches Bundesamt; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Abbildung 8

## Wichtigste Importländer für chemische Erzeugnisse (2015)



Quelle: VCI (2016b), S. 100 f.; Statistisches Bundesamt; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Deutschland exportiert. Die deutlich stärksten Absatzregionen sind dabei die EU 28 und Asien, wohin knapp 64,4 Mrd. Euro bzw. 17,3 Mrd. Euro exportiert wurden. Innerhalb der EU sind es vor allem Frankreich und die Niederlande, die deutsche pharmazeutische Produkte beziehen, aber auch Großbritannien gehört mit einem Exportwert von 5,8 Mrd. Euro (Exportanteil 5,4 %) in 2015 zu den wichtigsten Abnehmerländern (vgl. **Abbildung 7**).<sup>116</sup>

Bei einem Brexit droht den Unternehmen der chemischen Industrie in Deutschland daher auch ein starker Rückgang der Exporte, der unter anderem aufgrund der bereits erfolgten Abwertung des Pfunds auch schon eingetreten ist. So verringerte sich der Export an chemischen Erzeugnissen nach Großbritannien im zweiten Halbjahr 2016 bereits um 10,6%, im vierten Quartal 2016 sogar um 12,4% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.<sup>117</sup>

In Bezug auf den Import chemischer Erzeugnisse nach Deutschland sind vor allem die Niederlande und Belgien wichtige Handelspartner (vgl. **Abbildung 8**). Mit 4,1 Mrd. Euro bzw. einem Importanteil von 5,5% im Jahr 2015 zählt allerdings auch Großbritannien zu den größten Herkunftsländern chemischer Erzeugnisse.<sup>118</sup> Bei einem Brexit könnten diese Importe aus Großbritannien noch weiter steigen und die Wettbewerbsintensität auf dem deutschen Inlandsmarkt auf diese Weise verschärfen.

Ein genauerer Blick auf einzelne chemische Erzeugnisse zeigt, dass insbesondere Kunststoffe in Primärformen und sonstige chemische Erzeugnisse nach Großbritannien exportiert werden und daher von einem Brexit besonders stark betroffen sein könnten (vgl. **Abbildung 9**). Importiert werden aus Großbritannien demgegenüber vor allem sonstige organische Grundstoffe und Chemikalien sowie sonstige chemische Erzeugnisse.

Wie schon die chemische Industrie ist auch die deutsche Pharmaindustrie<sup>119</sup> als äußerst exportstark zu charakterisieren. Im Jahr 2015 wurden Erzeugnisse für insgesamt 69,7 Mrd. Euro exportiert, wovon mit 13,5 Mrd. Euro der größte Teil des Exports in die Vereinigten Staaten von Amerika ging (vgl. **Abbildung 10**). In Europa waren es mit einem Wert von 8,2 Mrd. Euro im Jahr 2015 vor allem die Niederlande, die Erzeugnisse der deutschen Pharmaindustrie importieren, aber auch das Vereinigte Königreich mit einem Wert von 7,1 Mrd. Euro. Relativ betrachtet werden damit 10,1% der gesamten Exporte deutscher Pharma-Unternehmen von Großbritannien abgenommen, was die enorme Bedeutung des Absatzmarktes Großbritannien unterstreicht.<sup>120</sup> Die drohenden Exporteinbußen im Zuge

116 Vgl. VCI (2016b), S. 94 f.; Statistisches Bundesamt.

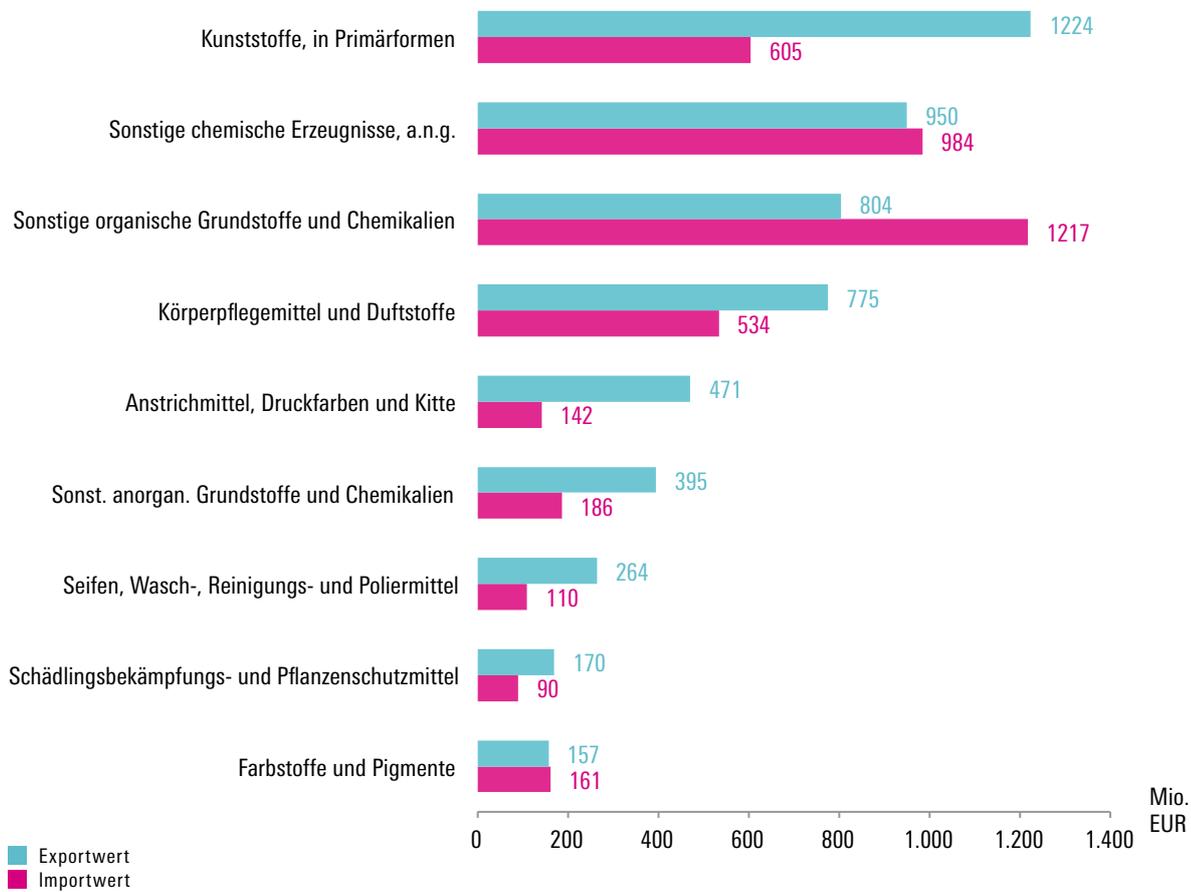
117 Vgl. Matthes/Busch (2017), S. 2.

118 Vgl. VCI (2016b), S. 100; Statistisches Bundesamt.

119 Klassifikation der Wirtschaftszweige Version 2008, Klasse 20 (WZ 08-20).

120 Vgl. VCI (2016b), S. 96; Statistisches Bundesamt.

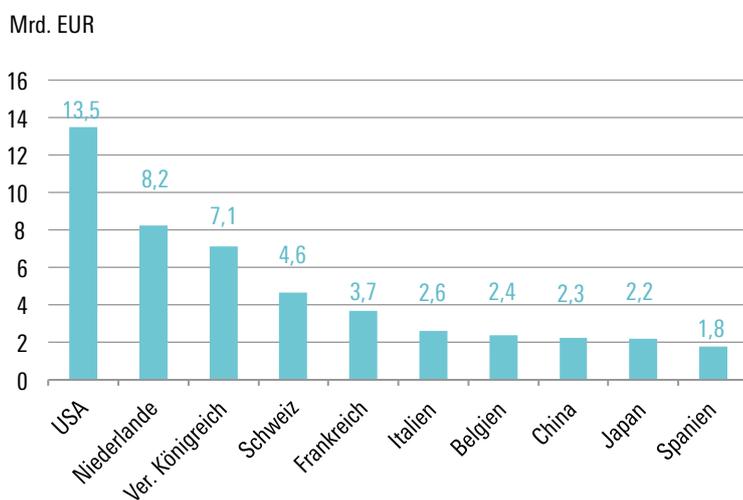
Export- und Importbeziehung einzelner chemischer Erzeugnisse mit GB (2016)



Quelle: Statistisches Bundesamt (GP 09-20, Chemische Erzeugnisse); Eigene Darstellung

Abbildung 10

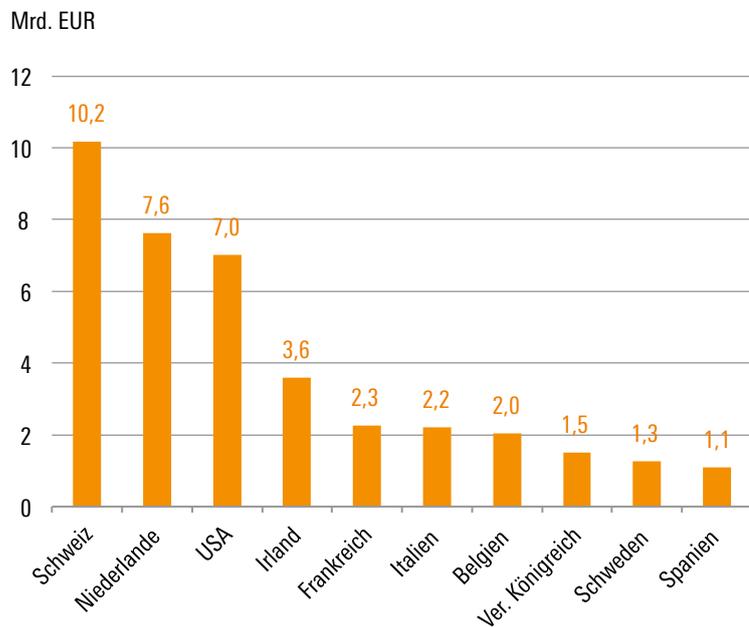
Wichtigste Exportländer für pharmazeutische Erzeugnisse (2015)



Quelle: VCI (2016b), S. 96 f.; Statistisches Bundesamt; Eigene Darstellung

Abbildung 11

### Wichtigste Importländer für pharmazeutische Erzeugnisse (2015)

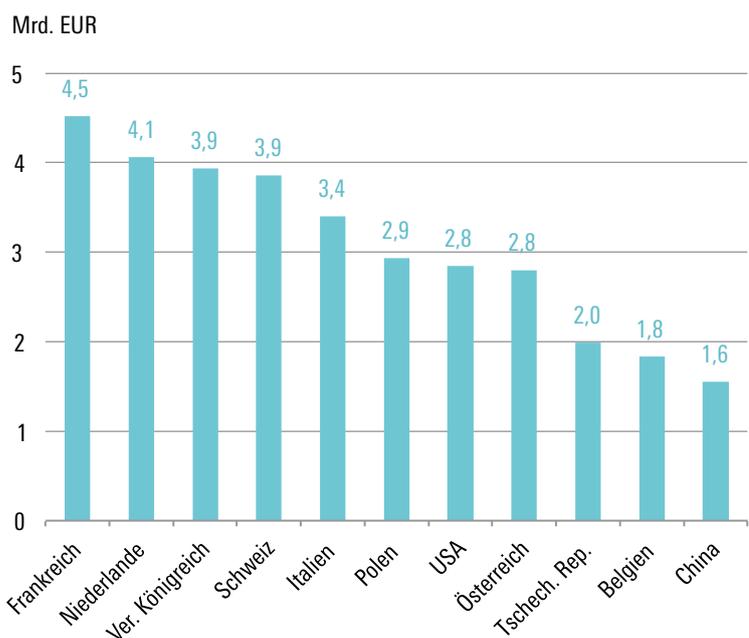


Quelle: VCI (2016b), S. 102 f.; Statistisches Bundesamt; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Abbildung 12

### Wichtigste Exportländer der Metallerzeugung und -bearbeitung (2016)



Quelle: Statista (2016e), S. 24; Statistisches Bundesamt (GP 09-24 Metalle); Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

des Brexits haben sich auch bei der Pharmaindustrie bereits stark bemerkbar gemacht. Im zweiten Halbjahr 2016 sank der Export deutscher pharmazeutischer Erzeugnisse nach Großbritannien um 18,8%, im vierten Quartal 2016 sogar um 20,4% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.<sup>121</sup> Damit ist die Pharmaindustrie die Branche in Deutschland, welche die Brexit-Auswirkungen bislang am stärksten zu spüren bekommen hat.

Deutlich geringer als beim Export ist die Bedeutung Großbritanniens beim Import pharmazeutischer Erzeugnisse. Zwar wurden im Jahr 2015 Erzeugnisse im Wert von 1,5 Mrd. Euro aus Großbritannien importiert (Importanteil 3,3%), doch wird der Import vor allem durch die Schweiz, die Niederlande und die Vereinigten Staaten von Amerika dominiert, die alle jeweils Erzeugnisse für mehr als 7 Mrd. Euro im Jahr 2015 nach Deutschland exportierten (vgl. **Abbildung 11**). Aus diesem Grund dürften sich die Auswirkungen des Brexits, insbesondere in Bezug auf die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Markt, eher in Grenzen halten.

Abschließend stellt sich durch den bevorstehenden Brexit für die Unternehmen der Pharmaindustrie zusätzlich die Frage, wie es in Zukunft mit der **European Medicines Agency** weitergeht. Hierbei handelt es sich um die wichtigste Zulassungs- und Kontrollbehörde für Arzneimittel und medizinische Behandlungsmethoden in Europa, die bislang ihren Sitz in London hat. Im Zuge des Brexits müsste diese Behörde mit ihren knapp 900 Beschäftigten ihren Sitz in ein anderes Mitgliedsland der EU verlagern. In Folge könnten sich die Zulassungsverfahren für neue Medikamente komplizierter gestalten und die Prozesse sich verlangsamen. Darüber hinaus könnte es mittelfristig zu einem Kompetenzverlust der Behörde kommen, wenn Teile der hochspezialisierten Mitarbeiter einen Umzug verweigern und die Behörde stattdessen verlassen.<sup>122</sup>

## 5.2 Brexit-Folgen für Unternehmen der deutschen Metallindustrie

In der Metallerzeugung und -bearbeitung<sup>123</sup> wurden im Jahr 2015 Waren im Wert von mehr als 50 Mrd. Euro in andere Länder exportiert. Hiervon ging mit 39,2 Mrd. Euro der Großteil der Exporte nach Europa, während nach Asien Waren für 5,4 Mrd. Euro und nach Amerika für 4,7 Mrd. Euro exportiert wurden.<sup>124</sup> Einen detaillierten Überblick über die wichtigsten Export-Länder deutscher Unternehmen der Metallerzeugung und -bearbeitung liefert **Abbildung 12**.

121 Vgl. Matthes/Busch (2017), S. 2.

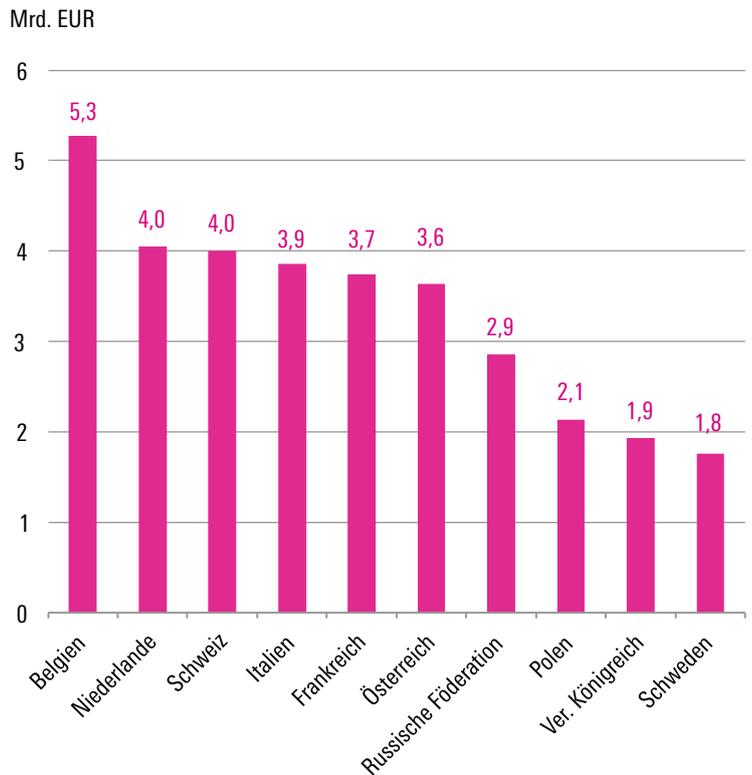
122 Vgl. Pharma-Fakten (2016).

123 Klassifikation der Wirtschaftszweige Version 2008, Klasse 24 (WZ 08-24).

124 Vgl. Statista (2016c), S. 25; Statistisches Bundesamt (GP 09-24, Metalle).

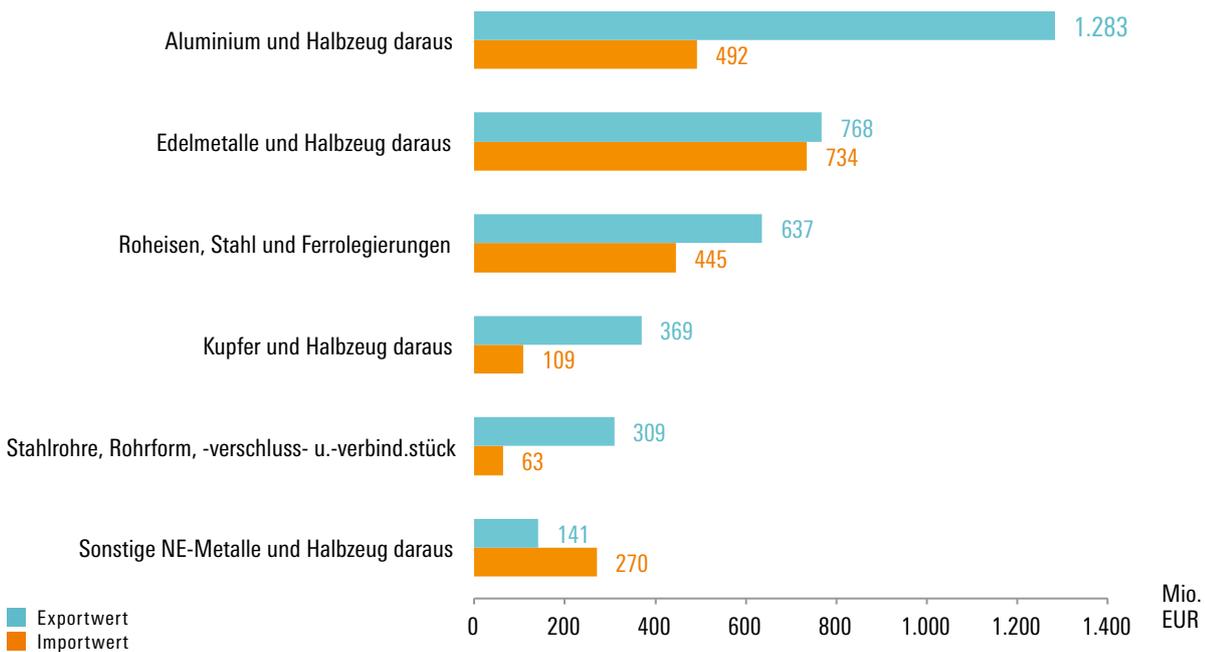
Hierbei ist zu erkennen, dass Großbritannien mit einem Exportvolumen von 3,9 Mrd. Euro einer der wichtigsten Handelspartner für deutsche Unternehmen der Metallerzeugung und -bearbeitung ist. Grundsätzlich sind die Unternehmen dieser Teilbranche somit in hohem Maße von möglichen Exporteinbußen im Zuge des Brexits betroffen. Der Export verteilt sich allerdings in dieser Teilbranche auch auf zahlreiche andere Länder, sodass ein möglicher Rückgang in Großbritannien durch eine Zunahme der Exporte in andere Länder zumindest teilweise kompensiert werden kann. Ebenso wird ein Großteil des Umsatzes mit Kunden in Deutschland erzielt, was bei einer anhaltend guten Konjunktur ebenfalls zu einer Abmilderung der Brexit-Effekte beitragen kann. Hier gilt es jedoch einschränkend hervorzuheben, dass viele der deutschen Kunden, zum Beispiel solche aus dem Maschinen- oder Automobilbau, wiederum selbst von Nachfragerückgängen durch den Brexit betroffen sein könnten. Der Brexit könnte demzufolge auch zu einem Nachfragerückgang auf dem Inlandsmarkt führen, was die zurzeit angespannte Auftragslage in der Metallerzeugung und -bearbeitung aufgrund der starken Konkurrenz aus Osteuropa und Asien noch verschärfen könnte. Diese eher indirekten Effekte gilt es entsprechend zu berücksichtigen.

Wichtigste Importländer der Metallerzeugung und -bearbeitung (2016)



Quelle: Statista (2016e), S. 25; Statistisches Bundesamt (GP 09-24 Metalle); Eigene Darstellung

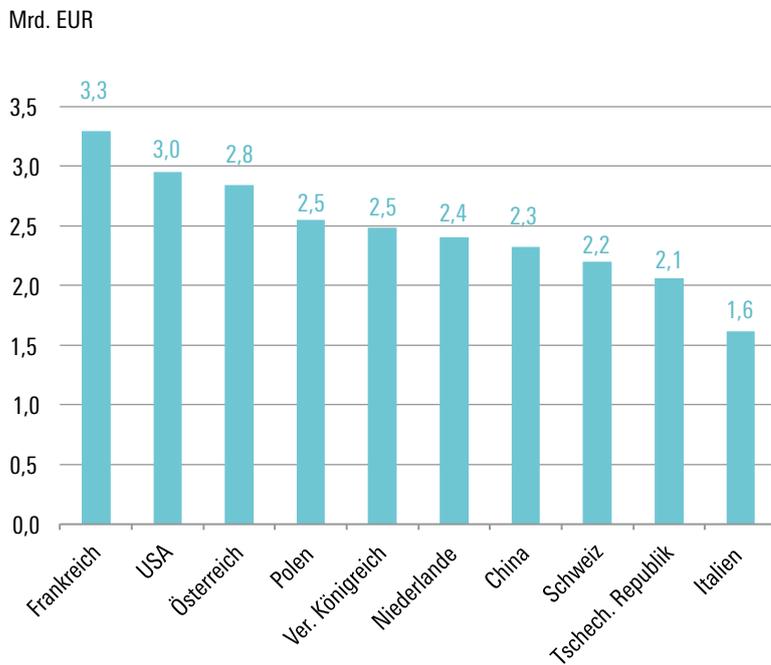
Export- und Importbeziehung einzelner Güter der Metallerzeugung und -bearbeitung mit GB (2015)



Quelle: Statistisches Bundesamt (GP 09-24, Metalle); Eigene Darstellung

Abbildung 15

## Wichtigste Exportländer für Metallerzeugnisse (2015)

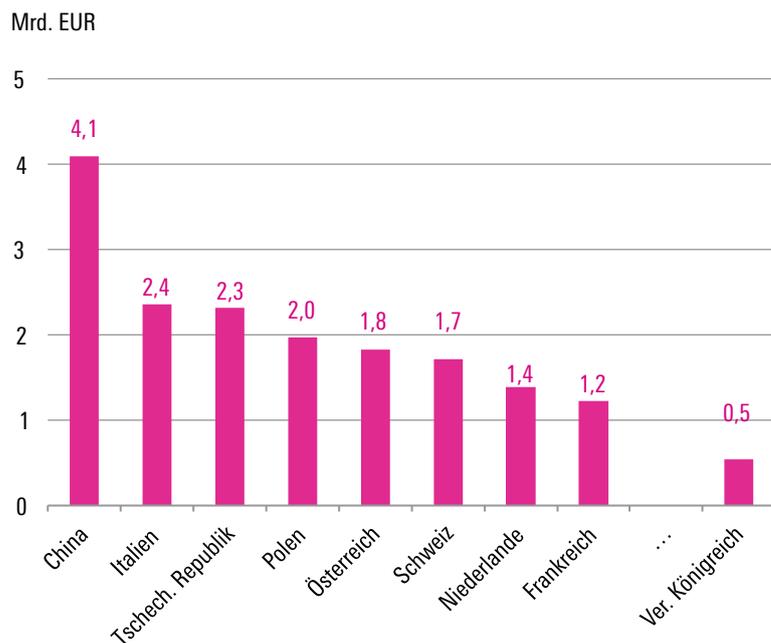


Quelle: Statistisches Bundesamt (GP 09-25, Metallerzeugnisse);  
Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Abbildung 16

## Wichtigste Importländer für Metallerzeugnisse (2015)



Quelle: Statistisches Bundesamt (GP 09-25, Metallerzeugnisse);  
Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Zu den wichtigsten Importländern der Metallerzeugung und -bearbeitung in Deutschland zählen viele europäische Länder, unter anderen Belgien und die Niederlande (vgl. **Abbildung 13**). Auch aus Großbritannien werden viele Güter importiert, die durch die Effekte des Brexits (unter anderem der Abwertung des britischen Pfundes) auf dem deutschen Markt zu einer erhöhten Wettbewerbsintensität führen können. Demgegenüber könnte diese höhere Wettbewerbsintensität auch positiv für alle Unternehmen in Deutschland sein, die Vorleistungen aus der Teilbranche der Metallerzeugung und -bearbeitung beziehen, wie beispielsweise der Automobil- oder Maschinenbau, da es insgesamt zu einer leichten Absenkung der Preise kommen könnte.

Innerhalb der Teilbranche der Metallerzeugung und -bearbeitung sind es vor allem Aluminium, Edelmetalle sowie Roheisen und Stahl, die in hohem Maße nach Großbritannien exportiert werden (vgl. **Abbildung 14**). Unternehmen, welche diese Güter in Großbritannien anbieten, dürften am meisten von den negativen Konsequenzen eines Brexits betroffen sein. Gleichzeitig weisen die oben genannten Güter auch die höchsten Importwerte auf, was somit insbesondere bei diesen Gütern zu einer höheren Wettbewerbsintensität auf dem deutschen Markt führen kann.

Ein ähnliches Bild wie bei der Metallerzeugung und -bearbeitung ergibt sich auch für den Wirtschaftszweig der Metallerzeugnisse,<sup>125</sup> dessen Unternehmen einerseits 2015 Waren im Wert von mehr als 40 Mrd. Euro in andere Länder exportierten, auf der anderen Seite aber auch einen Großteil ihrer Umsätze mit inländischen Kunden erzielten.<sup>126</sup> Mit einem Exportvolumen von 2,5 Mrd. Euro im Jahr 2015 (vgl. **Abbildung 15**) steht Großbritannien hierbei auf Position fünf der wichtigsten Handelspartner. Demgegenüber ist Frankreich – wie bereits bei der Metallerzeugung und -bearbeitung – auch bei den Metallerzeugnissen der wichtigste Absatzmarkt für deutsche Produkte im Ausland.

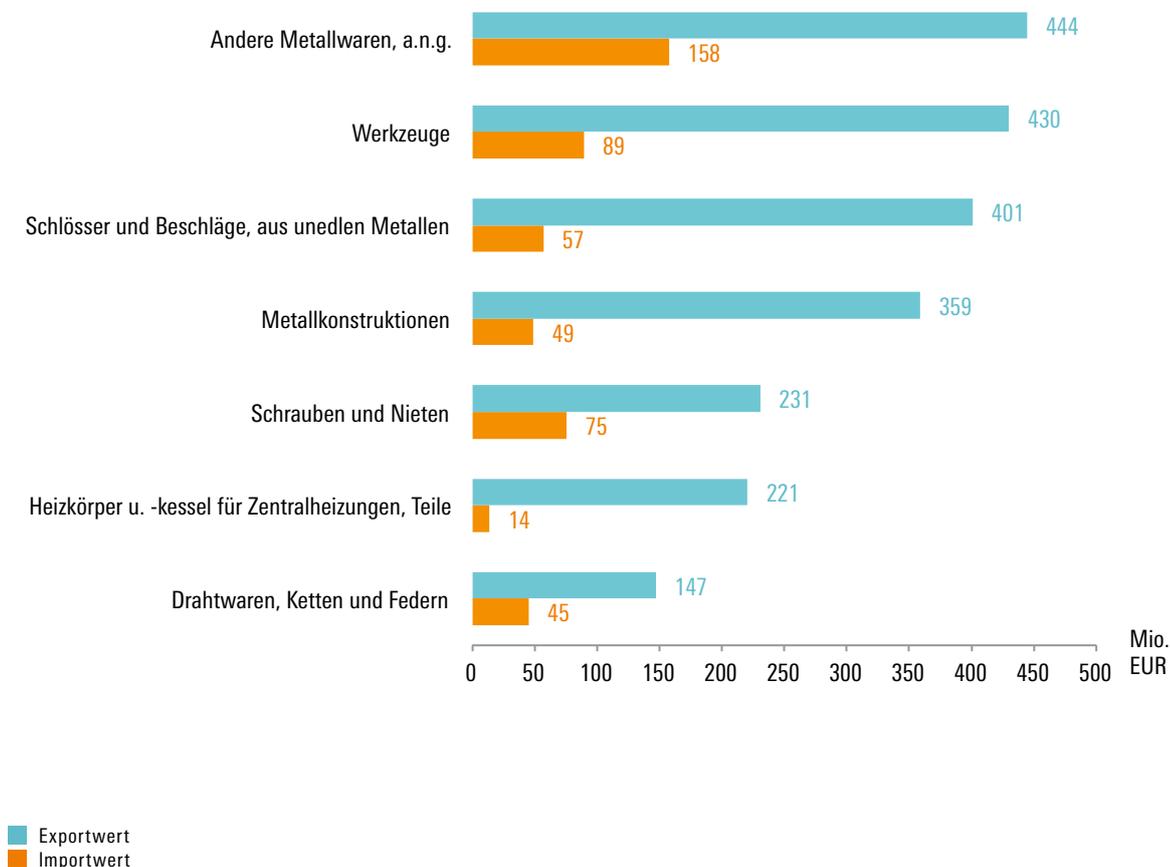
Das mit Abstand wichtigste Importland für Metallerzeugnisse ist die Volksrepublik China, jedoch werden auch viele Güter aus osteuropäischen Ländern wie der Tschechischen Republik oder Polen nach Deutschland importiert (vgl. **Abbildung 16**).

Großbritannien nimmt im Vergleich dazu mit einem Importwert von 0,5 Mrd. Euro (Platz 16 der Importländer) nur eine eher untergeordnete Rolle ein. Es ist daher von keinen großen Konsequenzen für den Markt in Deutschland durch billigere Importe aus Großbritannien auszugehen. Wie schon bei der Metallerzeugung und -bearbeitung ist es vor allem der zunehmende Wettbewerb durch günstige Importe aus Asien und Osteuropa,

125 Klassifikation der Wirtschaftszweige Version 2008, Klasse 25 (WZ 08-25).

126 Vgl. Statista (2016b), S. 27; Statistisches Bundesamt.

## Export- und Importbeziehung einzelner Metallerzeugnisse mit GB (2015)



Quelle: Statistisches Bundesamt (GP 09-25, Metallerzeugnisse); Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

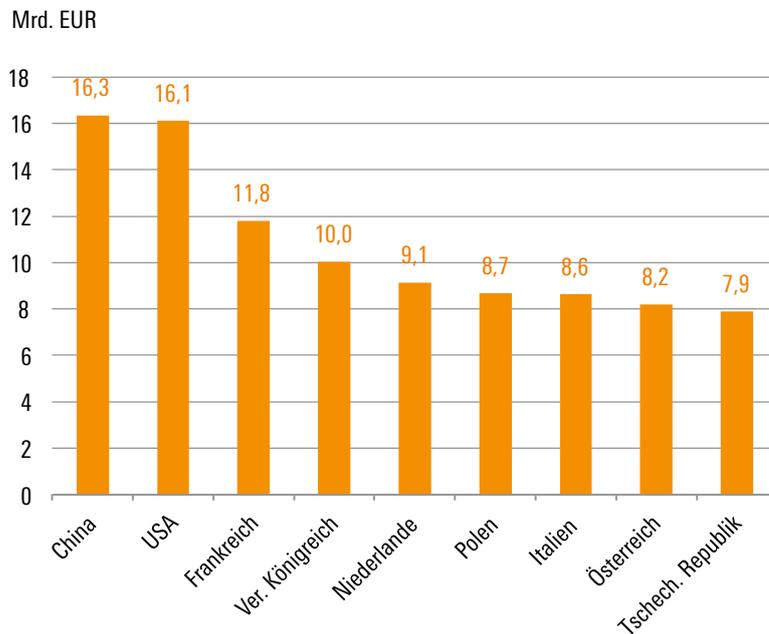
der die Wettbewerbsintensität für Unternehmen in Deutschland verschärft.

Ein genauerer Blick auf die Exporte einzelner Metallerzeugnisse nach GB zeigt, dass es insbesondere die unspezifische Unterklasse der Anderen Metallwaren ist, die mit 444 Mio. Euro das größte Exportvolumen nach Großbritannien aufweist (vgl. **Abbildung 17**). Darüber hinaus werden vor allem Werkzeuge, Schlösser und Beschläge aus unedlen Metallen sowie Metallkonstruktionen

nach Großbritannien exportiert. Unternehmen aus diesen Teilbranchen sind daher besonders von möglichen Exporteinbußen im Zuge des Brexits betroffen. Beim Import sind es ebenfalls die Anderen Metallwaren und Werkzeuge, aber auch Schrauben, die aus Großbritannien importiert werden. Grundsätzlich halten sich die Importwerte aus Großbritannien jedoch in Grenzen, sodass sich die Konsequenzen durch den Brexit hier in Grenzen halten dürften.

Abbildung 18

### Wichtigste Exportländer für elektrotechnische und elektronische Erzeugnisse (2016)



Quelle: ZVEI (2017a), S. 1.; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

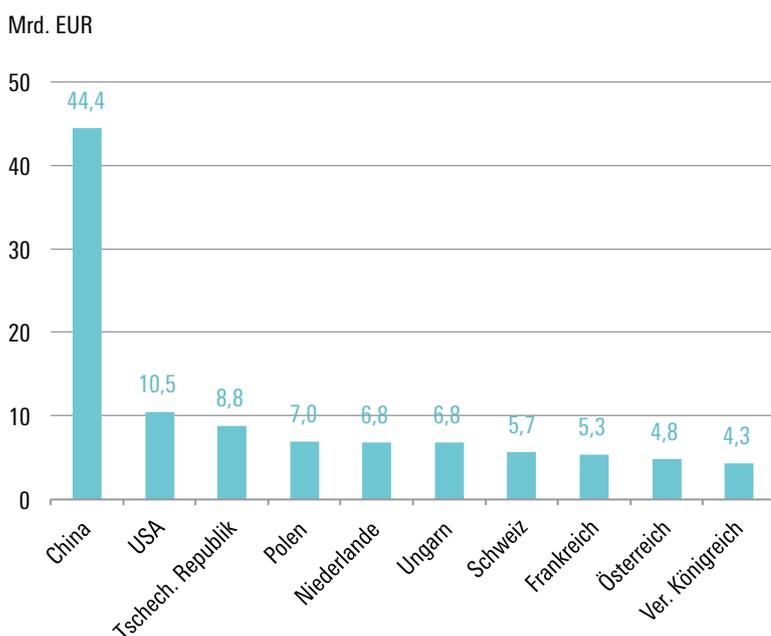
### 5.3 Brexit-Folgen für Unternehmen der deutschen Elektrotechnik- und Elektronikindustrie

Die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie<sup>127</sup> ist grundsätzlich äußerst exportstark. So konnte das Exportvolumen im Jahr 2016 auf insgesamt 182,1 Mrd. Euro gesteigert werden, was einem Anstieg von 4,4% gegenüber den Exporten von 2015 entspricht.<sup>128</sup> Die größten Abnehmerländer deutscher Exporte sind die Volksrepublik China und die USA (vgl. **Abbildung 18**). Schon auf dem vierten Platz folgt jedoch hinter Frankreich das Vereinigte Königreich mit einem Exportvolumen von 10,0 Mrd. Euro im Jahr 2016. Somit drohen der deutschen Elektrotechnik- und Elektronikindustrie im Falle eines Brexits starke Exporteinbußen, erste Trends haben sich bereits abgezeichnet. So verringerten sich beispielsweise die Warenexporte nach Großbritannien bei der Teilbranche Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse im zweiten Halbjahr 2016 um 7,7% im Vergleich zum 2. Halbjahr 2015. Der Export im vierten Quartal 2016 lag sogar 13,2% unter dem Exportwert im vierten Quartal 2015.<sup>129</sup> Bemerkenswert ist dabei, dass – auf das gesamte Jahr 2016 gesehen – die Exporte der elektrotechnischen und elektronischen Industrie nach Großbritannien dennoch um 1,67% im Vergleich zum Vorjahr zulegen konnten.<sup>130</sup>

Beim Import ist die Volksrepublik China mit einem Importwert von 44,4 Mrd. Euro in 2016 das mit Abstand dominierende Land. Im Vergleich liegt Großbritannien – mit einem Volumen von 4,3 Mrd. Euro an Importen – auf dem zehnten Platz der deutschen Handelsbeziehungen für elektrotechnische und elektronische Erzeugnisse (vgl. **Abbildung 19**). Grundsätzlich könnte es durch den Brexit zwar zu einem Anstieg der Importe aus Großbritannien und damit zu einem intensiveren Wettbewerb auf dem deutschen Markt kommen, doch konnten die Importe aus Großbritannien im Jahr 2016 lediglich um moderate 2,9 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert zulegen. Prozentual betrachtet liegt der Anteil von Großbritannien am gesamten Import sogar unverändert bei 2,6%.<sup>131</sup> Die bereits stattgefundene Abwertung des britischen Pfundes hatte demzufolge bisher nur minimale Auswirkungen auf die deutsche elektrotechnische und elektronische Industrie.

Abbildung 19

### Wichtigste Importländer für elektrotechnische und elektronische Erzeugnisse (2016)



Quelle: ZVEI (2017a), S. 1.; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

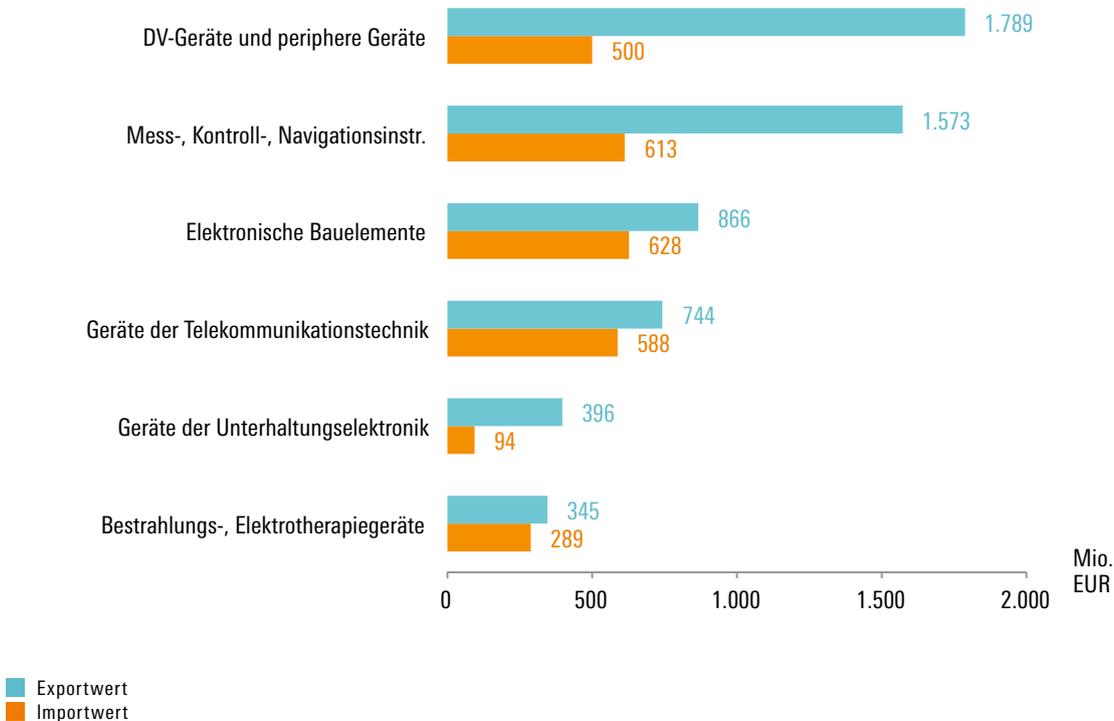
127 Die vom ZVEI vorgenommene Branchenabgrenzung umfasst etwas mehr als die Wirtschaftszweige WZ 08-26 (Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen) und WZ 08-27 (Herstellung von elektrischen Ausrüstungen).

128 Vgl. ZVEI (2017a), S. 1.

129 Vgl. Matthes/Busch (2017), S. 2.

130 Vgl. ZVEI (2017a), S. 1.

131 Vgl. ZVEI (2017a), S. 1.

**Export- und Importbeziehung mit GB bei Datenverarbeitungsgeräten, elektrischen und optischen Erzeugnissen (2015)**


Quelle: Statistisches Bundesamt (GP 09-26, Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse); Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Bei einem detaillierteren Blick auf die Teilbranche „Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse“ fällt auf, dass es insbesondere Datenverarbeitungsgeräte sowie Mess-, Kontroll- und Navigationsinstrumente sind, die in hohem Maße nach Großbritannien exportiert werden (vgl. **Abbildung 20**). Darüber hinaus weisen auch elektronische Bauelemente und Geräte der Telekommunikationstechnik vergleichsweise hohe Exportwerte auf. Auch sind es diese Produktklassen, deren Produkte besonders stark aus Großbritannien importiert werden.

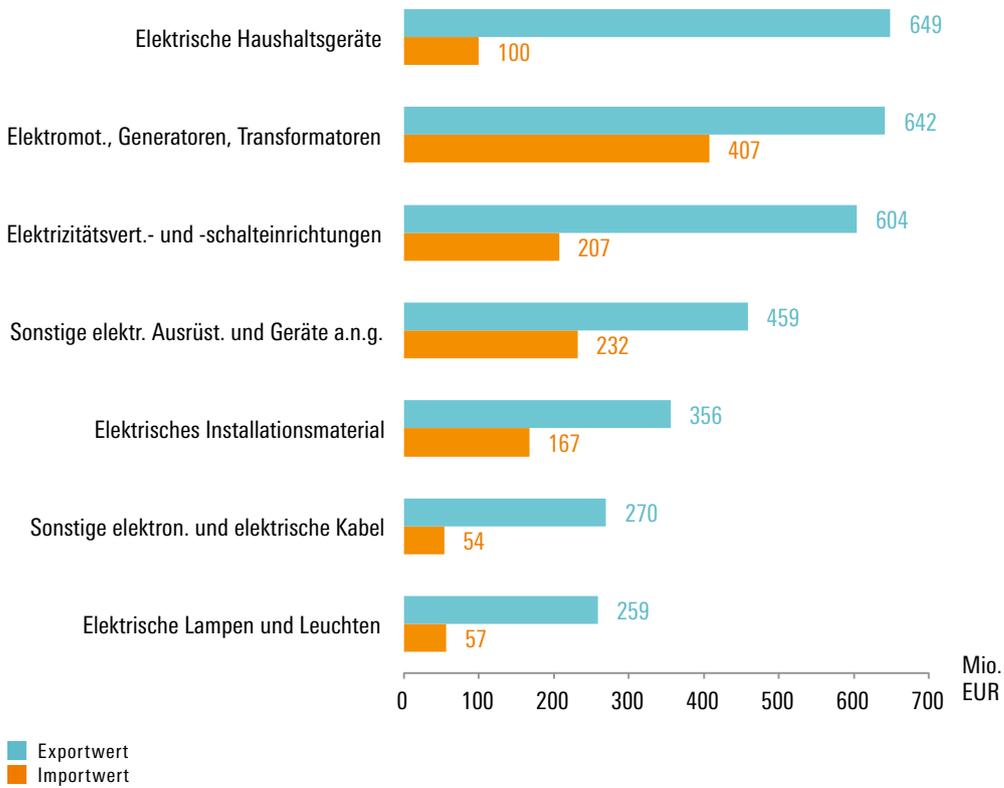
In der Teilbranche der elektrischen Ausrüstungen zeichnen sich elektrische Haushaltsgeräte, Elektromotoren, Generatoren, Transformatoren und Elektrizitätsverteilungs- und schalteinrichtungen durch Exportwerte von jeweils über 300 Mio. Euro im Jahr 2015 aus (vgl. **Abbildung 21**). Beim Import ist es vor allem die Güterklasse der Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren, die einen hohen Import aus Großbritannien nach Deutschland aufweist.

In Bezug auf den Direktinvestitionsbestand liegt das Vereinigte Königreich mit einem Investitionsbestand von 3,3 Mrd. Euro im Jahr 2014 hinter China und den USA auf dem dritten Platz (vgl. **Abbildung 22**). Damit ist Großbritannien ein bedeutender Investitionsstandort für Unternehmen der deutschen Elektroindustrie. Eine Folge des Brexits könnte es daher sein, dass die deutschen Unternehmen ihre Investitionen in Großbritannien etwas reduzieren und die Gelder stattdessen in andere Länder umleiten. Auch die deutsche Elektroindustrie selbst ist jedoch ein begehrtes Ziel ausländischer Direktinvestitionen. Zwar hat sich der Bestand ausländischer Investitionen in Deutschland im Jahr 2014 um 4,0% auf 16,4 Mrd. Euro reduziert,<sup>132</sup> jedoch könnte die Attraktivität Deutschlands durch den Brexit in den nächsten Jahren wieder ansteigen.

<sup>132</sup> Vgl. ZVEI (2016), S. 5.

Abbildung 21

Export- und Importbeziehung mit GB bei elektrischen Ausrüstungen (2015)



Quelle: Statistisches Bundesamt (GP 09-27, Elektrische Ausrüstungen); Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Abbildung 22

Direktinvestitionsbestand der deutschen Elektroindustrie im Ausland (2014)



Quelle: Vgl. ZVEI (2016), S. 3; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

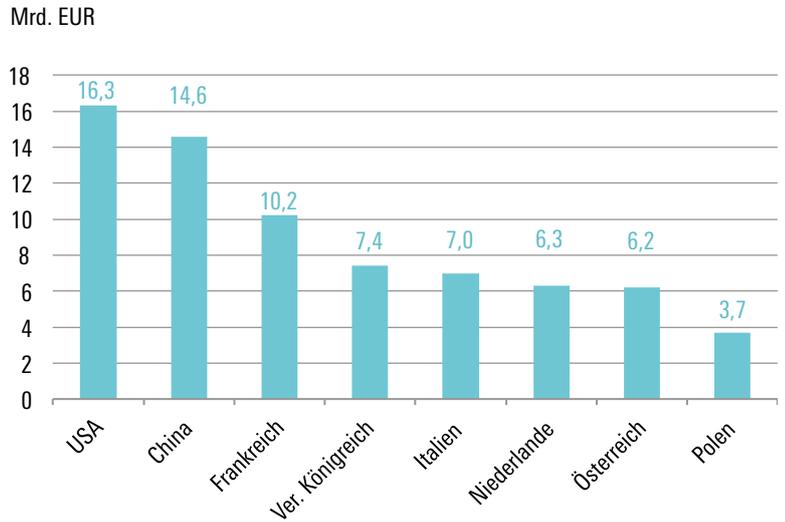
### 5.4 Brexit-Folgen für deutsche Maschinenbau-Unternehmen

Im Jahr 2016 haben die deutschen Maschinenbau-Unternehmen<sup>133</sup> Güter für insgesamt 155,9 Mrd. Euro exportiert.<sup>134</sup> Die Exportquote des deutschen Maschinenbaus lag bei einem geschätzten Wert von 76,7% (2015: 77,3%).<sup>135</sup> Damit ist der Maschinenbau in Deutschland eine besonders exportorientierte Branche, die demzufolge stark von einem Exportrückgang im Zuge des Brexits betroffen sein könnte. Die größten und wichtigsten Abnehmerländer der deutschen Maschinenbauer sind dabei die USA und die Volksrepublik China, die im Jahr 2016 Maschinen für 16,3 Mrd. Euro bzw. 14,6 Mrd. Euro aus Deutschland importierten (vgl. **Abbildung 23**). Auch das Vereinigte Königreich ist mit einem Exportvolumen von 7,4 Mrd. Euro in 2016 ein wichtiger Handelspartner. Erste Auswirkungen des Brexit-Votums machten sich bereits im zweiten Halbjahr 2016 bemerkbar, als der deutsche Maschinenbau in Großbritannien einen Exportrückgang von 1,1% im Vergleich zum Vorjahreswert verzeichnen musste. Im vierten Quartal 2016 lag der Rückgang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sogar bei 4,3%.<sup>136</sup> Trotz dieses Rückgangs zum Ende des letzten Jahres konnte der gesamte Export im Jahr 2016 mit 7,4 Mrd. Euro minimal gegenüber den 7,2 Mrd. Euro aus dem Jahr 2015 gesteigert werden. Zudem ist positiv hervorzuheben, dass der bisherige Rückgang des Exports nach Großbritannien deutlich geringer ausgefallen ist als in den anderen Teilbranchen der deutschen Metall- und Elektroindustrie.

Mit einem Wert von 64,3 Mrd. Euro im Jahr 2016 bzw. einer Importquote von 57,6% fällt der Import im Maschinenbau demgegenüber eher moderat aus.<sup>137</sup> Zu den wichtigsten Ländern zählen hierbei Italien, die Volksrepublik China und die Schweiz (vgl. **Abbildung 24**). Das Vereinigte Königreich zählt mit einem Importwert von 2,4 Mrd. Euro in 2015 nur zum erweiterten Kreis der wichtigsten Handelspartner. Demzufolge ist im Falle des Brexits nur mit geringen Konsequenzen durch günstigere britische Angebote auf dem deutschen Markt zu rechnen.

Ein detaillierter Blick auf die einzelnen Teilbranchen zeigt, dass es insbesondere Verbrennungsmotoren und Turbinen sind, die in hohem Maße nach Großbritannien exportiert werden (vgl. **Abbildung 25**). Hier könnte es zu größeren Exporteinbußen im Zuge des Brexits kommen, da sich auf der einen Seite die Produkte für britische Abnehmer verteuern könnten und es sich auf der anderen

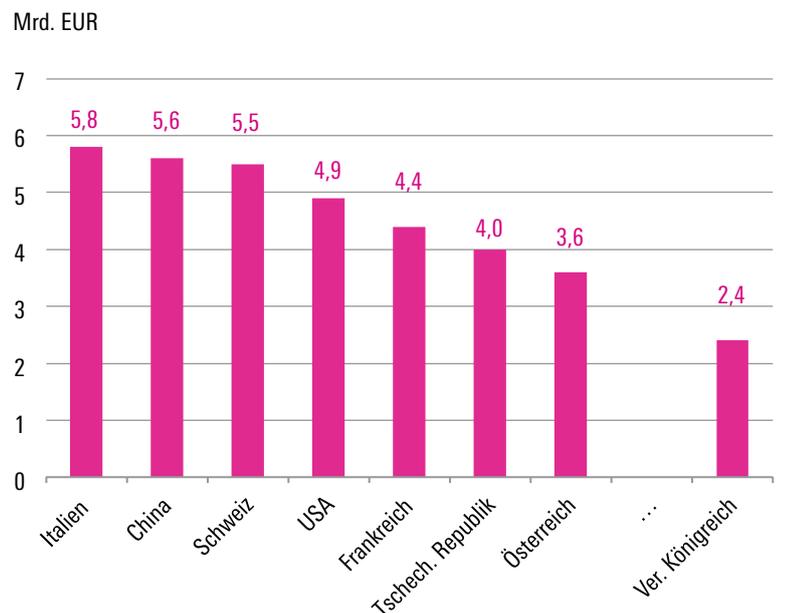
Wichtigste Exportländer des deutschen Maschinenbaus (2016)



Quelle: Vgl. VDMA (2017), S. 25; Eigene Darstellung

Abbildung 24

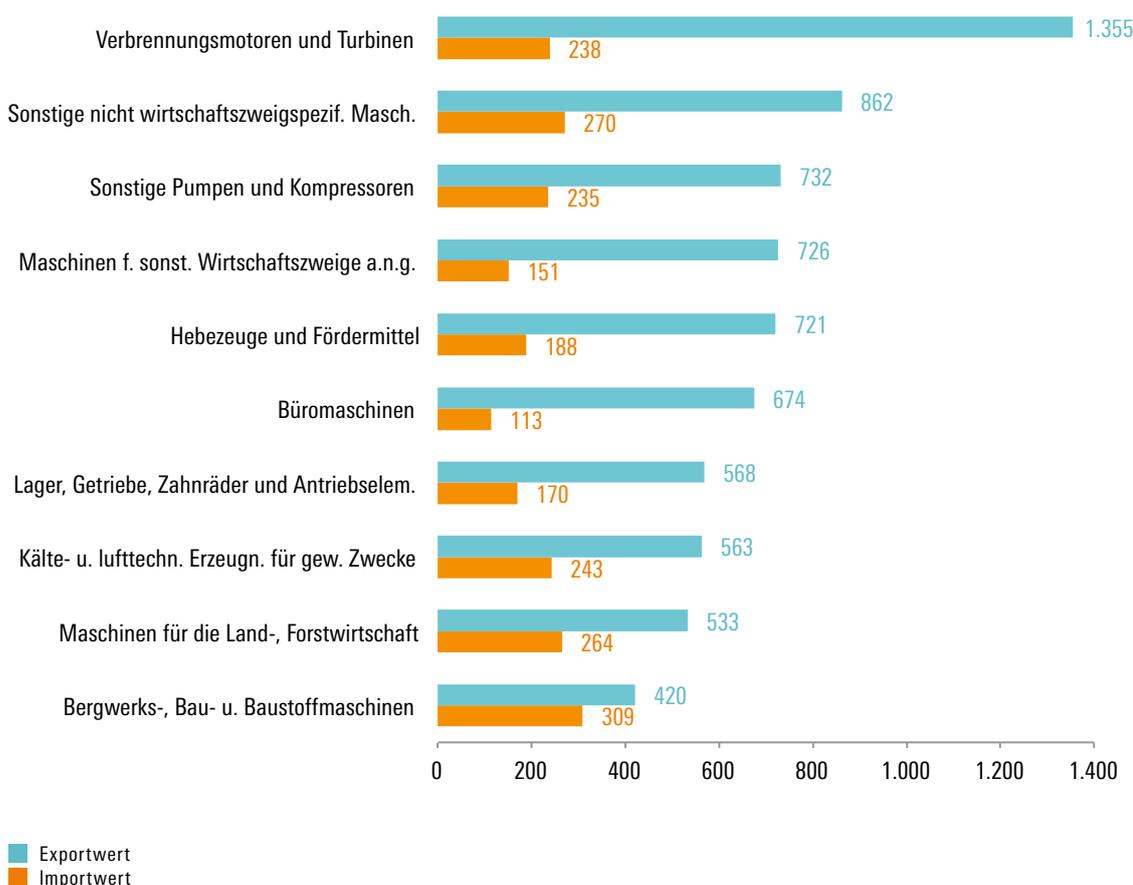
Wichtigste Importländer des deutschen Maschinenbaus (2016)



Quelle: Vgl. VDMA (2017), S. 27; Eigene Darstellung

133 Klassifikation der Wirtschaftszweige Version 2008, Klasse 28 (WZ 08-28).  
 134 Vgl. VDMA (2017), S. 25.  
 135 Vgl. VDMA (2017), S. 7.  
 136 Vgl. Matthes/Busch (2017), S. 2.  
 137 Vgl. VDMA (2017), S. 7.

## Export- und Importbeziehung einzelner Maschinen mit GB (2015)



Quelle: Statistisches Bundesamt (GP 09-28, Maschinen); Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Seite um Vorprodukte für andere britische Branchen handelt, die selbst von einer schwächeren Inlandsnachfrage in Großbritannien betroffen sein könnten. Dies könnte sich wiederum indirekt auf die Nachfrage nach Verbrennungsmotoren und Turbinen deutscher Maschinenbauer auswirken.

Importiert werden aus Großbritannien vor allem Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen, aber auch Maschinen für die Land- und Forstwirtschaft. Wie bereits erläutert, werden jedoch nur geringe Auswirkungen auf den Import von Maschinen aus Großbritannien erwartet.

Neben den Export- und Importverflechtungen mit Großbritannien gibt es jedoch auch intensive Verflechtungen bei den Direktinvestitionen und Auslandsstandorten. Laut VDMA liegt Großbritannien auf Platz sechs der wichtigsten ausländischen Investitionsstandorte für den deutschen Maschinenbau. So haben dort nach einer Umfrage knapp 155 Mitgliedsunternehmen des VDMA im Jahr 2014 ca. 200 Auslandsniederlassungen

in Form von Vertriebs- und Service-Niederlassungen sowie Montage- und Produktionswerke unterhalten. Durch den Brexit könnte es hier zu einem grundsätzlichen Rückgang der Investitionen kommen bzw. zu einer Umleitung von Direktinvestitionen in andere Länder der EU.

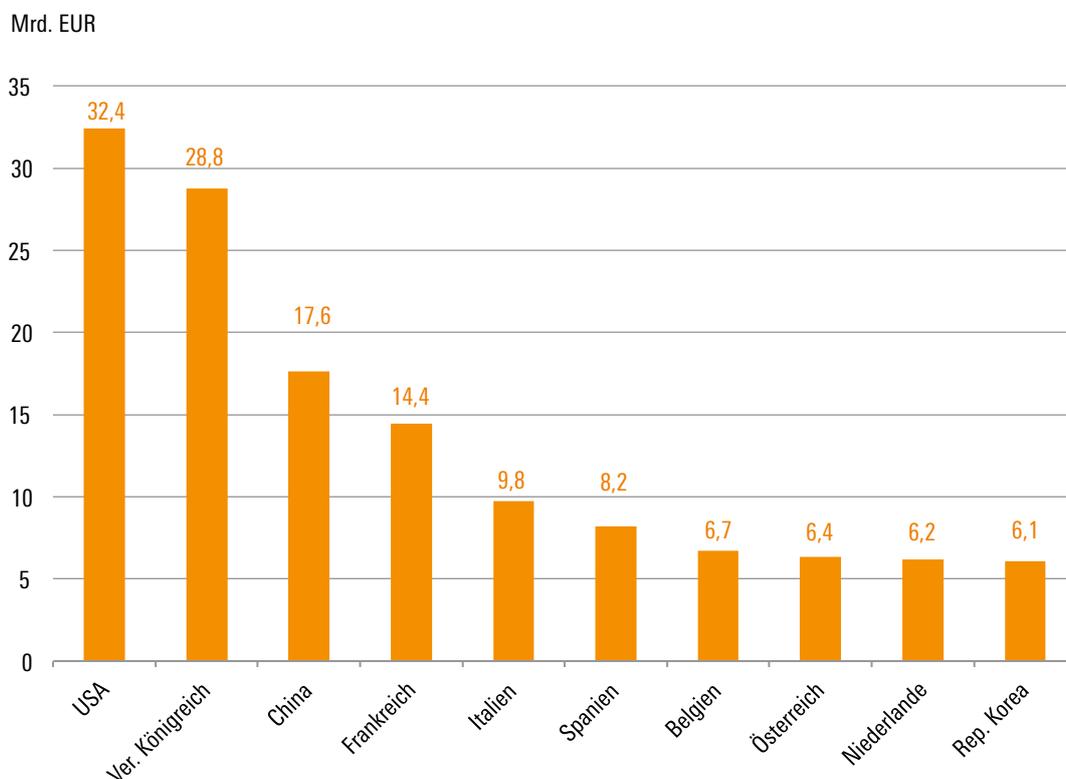
### 5.5 Brexit-Folgen für die deutsche Automobilindustrie

Von den Auswirkungen eines Brexits ist die deutsche Automobilindustrie besonders betroffen.<sup>138</sup> Grundsätzlich handelt es sich bei der deutschen Automobilindustrie um die exportstärkste Branche mit einem Exportwert von 226,3 Mrd. Euro an Kraftwagen und Kraftwagenteilen im Jahr 2015.<sup>139</sup>

<sup>138</sup> Klassifikation der Wirtschaftszweige Version 2008, Klasse 29 (WZ 08-29) und Klasse 30 (WZ 08-30).

<sup>139</sup> Vgl. Statista (2016a), S. 24; Statistisches Bundesamt

## Wichtigste Exportländer für Kraft- und Landfahrzeuge (2015)



Quelle: Statista (2016d), S. 24; Statistisches Bundesamt; Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

Großbritannien ist dabei mit einem Volumen von 28,8 Mrd. Euro an exportierten Kraft- und Landfahrzeugen hinter den USA der zweitwichtigste Handelspartner in Bezug auf den Export (vgl. **Abbildung 26**).

Kein anderer Industriezweig in Deutschland ist stärker an Großbritannien gebunden als die Automobilindustrie. Beispielsweise ging im Jahr 2016 nach Aussage des VDA mit ca. 800.000 Neuwagen fast ein Fünftel der in Deutschland produzierten Autos nach Großbritannien.<sup>140</sup>

Dass die deutsche Automobilindustrie in Folge auch massiv von negativen Auswirkungen im Zuge des Brexits betroffen sein wird, zeigte sich bereits am Ende letzten Jahres. So verringerten sich die Exporte an Kraftwagen und Kraftwagenteilen nach Großbritannien im zweiten Halbjahr 2016 um 13,9% gegenüber dem zweiten Halbjahr 2015. Im vierten Quartal 2016 lag der Rückgang sogar bei

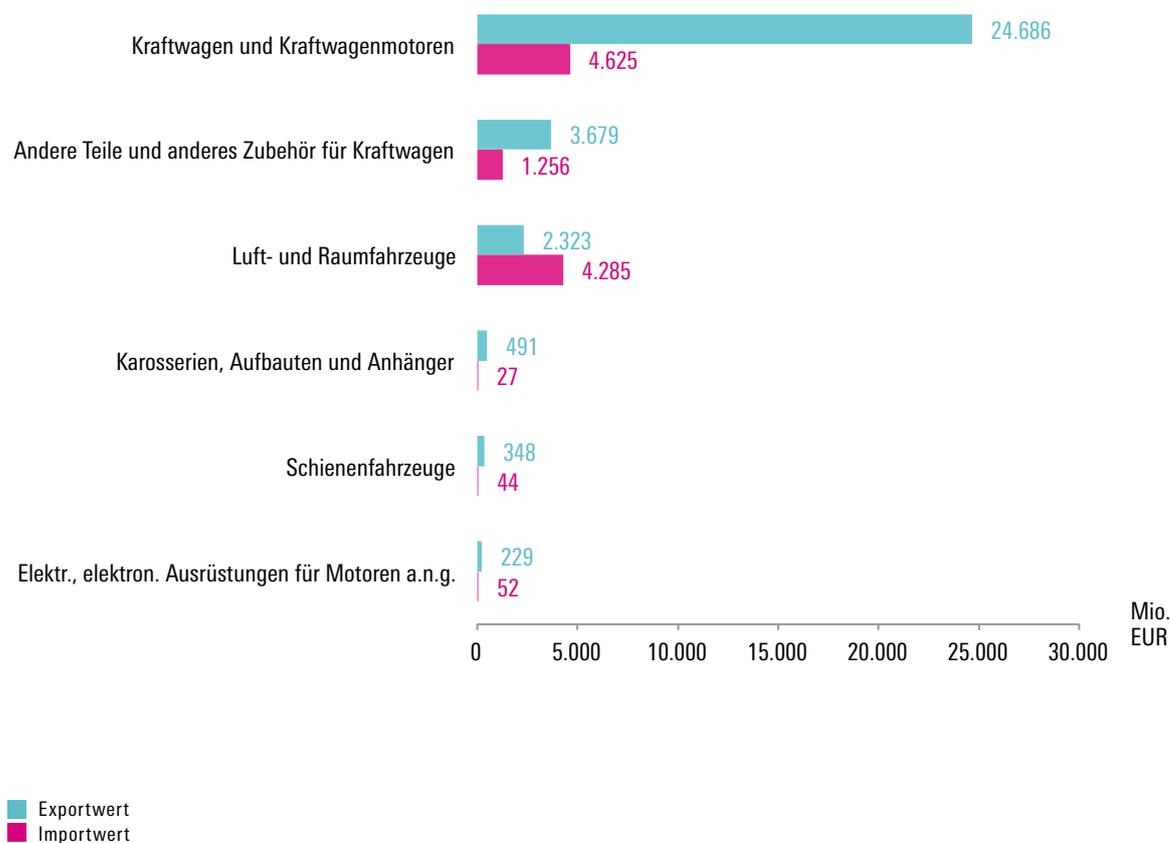
17,7% im Vergleich zum Vorjahreswert.<sup>141</sup> Dies kann unter anderem an der Abwertung des britischen Pfundes liegen, wodurch sich deutsche Automobile und Automobilteile in Großbritannien relativ gesehen verteuert haben.

Ein genauerer Blick auf die einzelnen Güter der Automobilindustrie zeigt, dass es mit deutlichem Abstand die Kraftwagen und Kraftwagenmotoren sind, die nach Großbritannien exportiert werden (vgl. **Abbildung 27**). Importiert werden demgegenüber neben Kraftwagen und Kraftwagenmotoren insbesondere Luft- und Raumfahrzeuge. Da es sich somit bei dem Großteil der aus Großbritannien importierten Güter um Endprodukte handelt, ist in Bezug auf den Import von Vorleistungen nur mit geringen Konsequenzen durch den Brexit zu rechnen. Für den deutschen Automobilkäufer könnten britische Automobile jedoch attraktiver erscheinen, falls die Preise auf dem deutschen Markt – zum Beispiel durch ein abgewertetes britisches Pfund – nach unten angepasst werden. Für

140 Vgl. VDA (2017).

141 Vgl. Matthes/Busch (2017), S. 2.

## Export- und Importbeziehungen bei Kraftwagen, Kraftwagenteilen und Sonstigen Fahrzeugen mit GB (2015)



Quelle: Statistisches Bundesamt (GP 09-29, Kraftwagen und -teile und GP 09-30, Sonstiger Fahrzeugbau); Eigene Darstellung

Hans Böckler  
Stiftung

die deutsche Automobilindustrie kann sich in Folge auch ein intensiverer Wettbewerb um inländische Kunden ergeben.

Weitere Auswirkungen könnte ein Brexit auch auf die Niederlassungen und Direktinvestitionen im britischen Automobilbau haben. So gehört der Großteil an Unternehmen in der britischen Automobilindustrie ausländischen Investoren aus den USA, Japan, Indien sowie Deutschland. Seit 2010 haben sich beispielsweise die Standorte deutscher Automobilunternehmen kontinuierlich erhöht und erreichten

zuletzt einen Wert von 100 Produktionsstandorten, die meisten dabei von deutschen Zulieferunternehmen.<sup>142</sup> Durch den Brexit könnten sich deutsche Unternehmen (und Investoren aus andere Ländern) dazu veranlasst sehen, ihre Produktionskapazitäten in Großbritannien ab- und stattdessen in anderen Ländern aufzubauen.

<sup>142</sup> Vgl. VDA (2017).

## 6 FRAGENKATALOG ZUR IDENTIFIKATION POTENZIELLER BREXIT-RISIKEN IN UNTERNEHMEN

In Kapitel vier und fünf wurden potenzielle Brexit-Folgen für Unternehmen der Chemie- und Pharma- sowie der Metall- und Elektroindustrie auf Basis ökonomischer Überlegungen hergeleitet. Um mögliche Auswirkungen des Brexits für einzelne Unternehmen abschätzen zu können, werden im Folgenden auf Basis der bisherigen Erkenntnisse Diskussionsfragen vorgestellt. Anhand dieser Fragen ist es beispielsweise Mitarbeitervertretern möglich, potenziell riskante Wirkungen des Brexits für ihr Unternehmen frühzeitig zu identifizieren. Ist die Beantwortung einzelner Fragen nicht möglich oder ist die Interpretation der Brexit-Effekte widersprüchlich beziehungsweise zu komplex, empfiehlt sich das Hinzuziehen einer individuellen Unternehmensberatung. Der nachfolgende Fragenkomplex wird zur besseren Unterscheidung nach der Handelsbeziehung zu Großbritannien untergliedert (exportierende Unternehmen, importierende Unternehmen, Unternehmen mit Direktinvestitionen bzw. Niederlassungen in Großbritannien, indirekte Handelsbeziehungen). Hierbei ist zu beachten, dass auf einzelne Unternehmen mehrere dieser Handelsbeziehungen zutreffen können und dementsprechend mehr als ein Fragenblock zu bearbeiten ist.

### Zentrale Fragen für Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren

- Wie viel Prozent Ihrer Produktion, gemessen am Umsatz bzw. Gewinn, werden aktuell nach Großbritannien exportiert?
- Könnten Sie sinkende Exporte Großbritanniens mit steigenden Exporten in andere Länder ausgleichen?
- Besteht die Gefahr, dass Ihre Produkte in Großbritannien durch inländisch produzierte Güter substituiert werden?
- Handelt es sich bei Ihren Produkten um preissensitive Güter, d.h. sinkt die Nachfrage deutlich, wenn Sie die Preise erhöhen?
- Sind die Güter, die Sie exportieren, Vorleistungen für Unternehmen, die nach dem Brexit mit sinkender Nachfrage rechnen müssen?
- Würde ein Ausfall der in Großbritannien erwirtschafteten Gewinne zu Verlusten oder Liquiditätsproblemen führen?
- Bestehen ausreichend Reserven im Unternehmen, um Exporteinbußen vorübergehend kompensieren zu können?
- In welchem Ausmaß werden Leistungen in Britischen Pfund abgerechnet?

- Wie und in welchem Ausmaß erfolgt eine Absicherung von Währungsrisiken?
- Würden sich steuerliche oder rechtliche Änderungen auf Ihr Unternehmen auswirken?
- Welche Strategien und Maßnahmen sind zur Minimierung von Brexit-Risiken geplant?

### Zentrale Fragen für Unternehmen, die Vorleistungen aus Großbritannien importieren

- Sind die von Ihnen bezogenen Vorleistungen preissensitiv, würde also die Nachfrage sinken, wenn Ihre Lieferanten die Preise zum Beispiel durch Zollweitergabe erhöhen?
- Gibt es alternative Anbieter dieser Vorleistungen aus der EU, durch die Sie die britischen Anbieter substituieren könnten?
- Sind die Vorleistungen preisintensiv?
- Wie viel Prozent des Herstellpreises Ihrer Produkte machen die Vorleistungen aus Großbritannien aus?
- Würden steigende Vorleistungspreise Ihre Herstellkosten signifikant erhöhen?
- Könnten Sie steigende Herstellkosten ohne große Nachfrageeinbußen auf Ihre Produktpreise aufschlagen?
- Würden sich steuerliche oder rechtliche Änderungen auf Ihr Unternehmen auswirken?
- Welche Strategien und Maßnahmen sind zur Minimierung von Brexit-Risiken geplant?

### Zentrale Fragen für Unternehmen mit Niederlassungen oder Direktinvestitionen in Großbritannien

- Hat Ihr Unternehmen Niederlassungen in Großbritannien? Wie viele?
- Welche Unternehmensbereiche sind in Großbritannien angesiedelt (Forschung & Entwicklung, Vertrieb etc.)?
- Wie viel Prozent Ihres Umsatzes bzw. Gewinns werden in den Niederlassungen in Großbritannien erwirtschaftet?
- Werden in den britischen Niederlassungen selbst Güter produziert?
- Sind die in den Niederlassungen produzierten Güter hauptsächlich für den Export oder für den britischen Markt bestimmt?
- Werden in den britischen Niederlassungen Vorleistungen oder Endprodukte produziert?
- Wie ist die wirtschaftliche Situation in den Niederlassungen? Bestehen Reserven zum Ausgleich von Nachfrageschwankungen?
- Wie hoch sind die Vermögenswerte, die Ihr Unternehmen in Großbritannien besitzt?
- Werden in den Niederlassungen Mitarbeiter aus der übrigen EU27 beschäftigt?

- In welchem Maße müssen Mitarbeiter für Projekte oder Koordinationsaufgaben nach Großbritannien reisen?
- Erhält Ihre britische Niederlassung Fördermittel aus EU-Fonds mit einem Förderzeitraum, der länger als bis 2019 andauert?
- In welchem Umfang finden konzerninterne Lieferungen und Leistungen zwischen Deutschland und Großbritannien statt?
- Gehören Sie einer Unternehmensgruppe an, bei der eine Allianz oder strategische Partnerschaft zwischen einem deutschen oder einem britischen Unternehmen besteht?
- Existieren Unternehmensanteile in Großbritannien?
- Sind kurz- bzw. mittelfristig Investitionen in Großbritannien geplant?
- Sollen trotz Brexit weitere Investitionen in Großbritannien aufgebaut werden?
- Würden sich steuerliche oder rechtliche Änderungen auf Ihr Unternehmen auswirken?
- Ziehen Sie nach dem Brexit eine gesellschaftsrechtliche Umstrukturierung Ihres Unternehmens in Betracht?
- Welche Strategien und Maßnahmen sind zur Minimierung von Brexit-Risiken geplant?

#### **Zentrale Fragen zu indirekten Handelsbeziehungen mit Großbritannien**

- Existieren Handelsbeziehungen mit Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren oder aus Großbritannien importieren?
- Wie groß ist der Umsatz-/Gewinnanteil im Rahmen indirekter Handelsbeziehungen mit Großbritannien?
- Wie groß sind die Abhängigkeiten zu anderen Ländern, die sich Gedanken über einen Austritt von der EU machen?
- Gibt es Kooperationen mit Geschäftspartnern in Großbritannien?
- Welche Strategien und Maßnahmen sind zur Minimierung von Brexit-Risiken geplant?

## **7 ZUSAMMENFASSUNG**

In den Ausführungen des vorliegenden Arbeitspapiers wurde deutlich, dass der Brexit vielfältige ökonomische Effekte nach sich zieht, die deutsche Unternehmen direkt oder indirekt vor Herausforderungen stellen werden. In der Analyse wurde sich auf die Wirkungen konzentriert, die sich aus Wechselkurs-, Zins-, Inflations-, Aktienkurs-, Zoll- und Direktinvestitionseffekten sowie steuerlichen Veränderungen ergeben. Hervorzuheben ist dabei, dass die Auswirkungen sehr komplexe und teilweise sogar widersprüchliche Folgen nach sich

ziehen, die zum jetzigen Zeitpunkt nicht absehbar und stark von den weiteren Austrittsverhandlungen abhängig sind. Umso wichtiger ist es für deutsche Unternehmen, frühzeitig ihre direkte und indirekte Abhängigkeit von Großbritannien zu überprüfen sowie Strategien zu entwickeln und einzuleiten, um eventuell negative Brexit-Folgen abwenden zu können.

Als potenziell besonders vom Brexit betroffen haben sich die Unternehmen herausgestellt, die nach Großbritannien exportieren oder in hohem Maße Vorleistungen aus dem Vereinigten Königreich importieren. Darüber hinaus ergeben sich auch für Unternehmen mit Niederlassungen oder Direktinvestitionen in Großbritannien zahlreiche Veränderungen, die negative ökonomische Konsequenzen nach sich ziehen können.

Ein genauerer Blick auf die deutsche Chemie- und Pharma- sowie Metall- und Elektroindustrie zeigt, dass alle Teilbranchen vor allem im Exportbereich äußerst stark mit Großbritannien verflochten sind und daher von den negativen Konsequenzen des Brexits betroffen sein dürften. Einige Effekte des Brexits, wie beispielsweise die Abwertung des Britischen Pfundes, sind bereits eingetreten und haben damit ihre Wirkungen schon teilweise entfaltet. So sind grundsätzlich in nahezu allen Branchen der Chemie-, Pharma- sowie der Metall- und Elektroindustrie bereits heute Exporteinbußen nach Großbritannien zu verzeichnen, die jedoch teilweise durch eine stärkere Inlandsnachfrage oder Exporte in andere Länder kompensiert werden konnten. In der pharmazeutischen Industrie und der Automobilindustrie sind negative Effekte schon jetzt in besonderem Maße spürbar. Diese Branchen werden vermutlich maßgeblich vom Brexit betroffen sein, da kein anderer Industriezweig in Deutschland intensiver an Großbritannien gebunden ist.

Neben den Auswirkungen, die sich aus direkten Handelsbeziehungen deutscher Unternehmen mit Großbritannien ergeben, können auch indirekte Brexit-Effekte die deutsche Chemie- und Pharma- sowie Metall- und Elektroindustrie negativ beeinflussen. So führen sinkende Exporte in der Automobilindustrie auch zu abfallender inländischer Nachfrage nach Vorleistungen, was vor allem die Branche der Metallerzeugung und -bearbeitung zu spüren bekommen könnte. Hier ist die Auftragslage durch starke Konkurrenz aus Osteuropa und Asien ohnehin angespannt und würde sich durch einen Rückgang an Nachfrage aus dem Inland noch verschärfen.

Für alle Unternehmen, auf die theoretisch negative Effekte des Brexits zukommen werden, ist es von entscheidender Bedeutung, sich frühzeitig auf veränderte Rahmenbedingungen einzustellen. Ist davon auszugehen, dass sich vor allem die exportstarken und innovationsführenden Unternehmen auch im Kontext des Brexits erfolgreich anpassen

und Exporteinbußen nach Großbritannien kompensieren, beispielsweise mit Exportsteigerungen in Richtung Asien.<sup>143</sup> Noch stärker als bisher ist hierzu ein professionelles und agiles Innovationsmanagement erforderlich. So sind beispielsweise in der Automobilindustrie geringe Reaktionszeiten und unbürokratische Prozesslandschaften vor allem für Zulieferer entscheidend. Demgegenüber wird der Brexit gerade zunehmende bürokratische Hürden und administrativen Aufwand bei Wirtschaftsbeziehungen zu Großbritannien mit sich bringen. Hier ist auch eine Neubewertung bestehender Wertschöpfungsketten sinnvoll.<sup>144</sup>

Nicht unerwähnt soll bleiben, dass der Brexit auch Chancen für deutsche Unternehmen mit sich

bringen kann, beispielsweise durch Wechselkursvorteile. Eine genaue Gegenüberstellung potenzieller Chancen und Risiken sowie die Ableitung von Strategien zum Umgang mit Veränderungen, die durch den Brexit entstehen, sind für jedes Unternehmen unerlässlich. Neben direkten Effekten sind unbedingt auch indirekte Effekte zu überprüfen. Dazu gehört auch eine Analyse der wichtigsten Kunden sowie deren Verflechtungen mit Großbritannien.

---

143 Vgl. Welfens (2017), S. 57.

144 Vgl. Roedl (2017).

## QUELLENVERZEICHNIS

**Auswärtiges Amt (2017):** [https://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Grossbritannien/Bilateral\\_node.html](https://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Grossbritannien/Bilateral_node.html); abgerufen am 03.05.2017, 21:53 Uhr.

**Bank of England (2016):** Monetary Policy Summary and minutes of the Monetary Policy Committee meeting ending on 3 August 2016, verfügbar unter: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/minutes/Documents/mpc/pdf/2016/aug.pdf>; abgerufen am 11.05.2017, 18:00 Uhr.

**Blackrock (2016):** <http://www.dasinvestment.com/blackrock-analyse-was-der-brexit-fuer-deutschland-bedeutet/>; abgerufen am 9.5.2017, 20:00 Uhr.

**Busch, Berthold (2015):** Wie stark ist das Vereinigte Königreich mit der Europäischen Union verflochten?, IW-Trends, 42. Jg., Nr. 3, S. 41–58.

**Busch, Berthold; Matthes, Jürgen (2016):** Ökonomische Konsequenzen eines Austritts aus der EU – Am Beispiel des Brexits, IW-Analysen Nr. 112.

**DBResearch (2016):** EU Regionalpolitik: Anpassungsbedarf nach Brexit?, verfügbar unter [https://www.dbresearch.de/PROD/DBR\\_INTERNET\\_DE-PROD/PROD000000000418276.pdf](https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD000000000418276.pdf), abgerufen am 12.05.2017, 20:18 Uhr.

**Deloitte (2017a):** Deloitte Brexit Briefing 3: Die Verbundenheit deutscher Sektoren mit dem Vereinigten Königreich.

**Deloitte (2017b):** Deloitte Brexit Navigator, verfügbar unter <https://www.umfragen-deloitte.de/uc/brexitnavigator/ospe.php?SES=1cad2a23ca05f6a188834ad378c8cba0&syid=9918&sid=9919&act=start>, abgerufen am 14.05.2017, 10:15 Uhr.

**Diermeier (2016):** Brexit – Hohe Unsicherheit, panische Stimmung und zuversichtliche Märkte, IW-Kurbericht 64/2016, verfügbar unter <https://www.iwkoeln.de/studien/iw-kurzberichte/beitrag/matthias-diermeier-brexit-hohe-unsicherheit-panische-stimmung-und-zuversichtliche-maerkte-296346>, abgerufen am 14.05.2017, 10:21 Uhr.

**Ebner Stolz (2017):** „Harter Brexit – Was ändert sich für mittelständische Unternehmen in Deutschland?“, verfügbar unter [https://www.ebnerstolz.de/de/4/5/6/9/1/ES-Brennpunkt\\_Brexit\\_Update\\_2017\\_03\\_29.pdf](https://www.ebnerstolz.de/de/4/5/6/9/1/ES-Brennpunkt_Brexit_Update_2017_03_29.pdf), abgerufen am 11.05.2017, 14:35 Uhr.

**EY (2017):** Zerreißprobe für Europa: Der Brexit und seine Folgen für die deutsche Wirtschaft.

**Gern, Klaus-Jürgen; Stolzenburg, Ulrich (2016):** Zum Szenario eines Austritts des Vereinigten Königreichs aus der EU (Brexit); IfW-Box 16 / 2016; Institut der Weltwirtschaft Kiel, verfügbar unter [https://www.ifw-kiel.de/wirtschaftspolitik/prognosezentrum/konjunkt/ifw-box/2016/box\\_2016-16\\_szenario\\_brexit.pdf](https://www.ifw-kiel.de/wirtschaftspolitik/prognosezentrum/konjunkt/ifw-box/2016/box_2016-16_szenario_brexit.pdf), abgerufen am 12.05.2017, 11:57 Uhr.

**Gesamtmetall (2016):** Wirtschaftsbeziehungen der M+E-Industrie mit Großbritannien, verfügbar unter: [http://www.vme-net.de/system/files/downloads\\_und\\_vorschau-bilder/me\\_aussenhandel\\_uk.pdf](http://www.vme-net.de/system/files/downloads_und_vorschau-bilder/me_aussenhandel_uk.pdf); abgerufen am 11.05.2017, 11:00 Uhr.

**Handelsblatt (2016):** Bank of England rührt Zinsen nicht an, verfügbar unter: <http://www.handelsblatt.com/finanzen/geldpolitik/geldpolitik-nach-brexit-bank-of-england-ruehrt-zinsen-nicht-an/14789050.html>; abgerufen am 11.05.2017, 15:00 Uhr.

**IW Consult (2016):** Dritter Strukturbericht für die M+E-Industrie in Deutschland. Gutachten im Auftrag des Arbeitgeberverbandes Gesamtmetall, verfügbar unter: [https://www.gesamtmetall.de/sites/default/files/downloads/me-strukturbericht\\_2016.pdf](https://www.gesamtmetall.de/sites/default/files/downloads/me-strukturbericht_2016.pdf); abgerufen am 11.05.2017, 11:00 Uhr.

**Kolev, Galina; Matthes, Jürgen; Busch, Berthold (2016):** Brexit-Wirkungen auf Deutschland?, IW-Kurzbericht 71 / 2016, verfügbar unter <http://www.iwkoeln.de/studien/iw-kurzberichte/beitrag/galina-kolev-juergen-matthes-berthold-busch-brexit-wirkungen-auf-deutschland-305825>; abgerufen am 10.05.2017, 21:00 Uhr.

**Matthes, Jürgen; Busch, Berthold (2016):** Was kommt nach dem Brexit? Erwägungen zum zukünftigen Verhältnis zwischen der Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich, IW-Report 37 / 2016.

**Matthes, Jürgen; Busch, Berthold (2017):** Deutschland hat erste Welle der Brexit-Wirkungen hinter sich, IW-Kurzberichte 28.2017

**Nothnagel, Ilja; Heidenreich, Kevin (2017):** Auswirkungen des Brexits – Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Geschäft mit dem Vereinigten Königreich; Sonderauswertung der IHK-Unternehmensumfrage Going International 2017.

**Oppenhoff & Partner (2017):** Brexit – was kommt auf deutsche Unternehmen nach dem Austrittsgesuch zu?, verfügbar unter <http://www.oppenhoff.eu/de/recht-aktuell/articles/brexit-was-kommt-auf-deutsche-unternehmen-nach-dem-austrittsgesuch-zu-3365.html>, abgerufen am 12.05.2017, 19:47 Uhr.

**Pharma-Fakten (2016):** So trifft der Brexit die deutsche Pharmaindustrie, verfügbar unter <http://www.pharma-fakten.de/news/details/440-grobritanniens-eu-austritt-so-trifft-der-brexit-die-deutsche-pharmaindustrie>, abgerufen am 29.05.2017, 19:00 Uhr.

**Roedi (2017):** Die Brexit-Folgen für das wirtschaftliche Leben in Deutschland und für deutsche Unternehmen, verfügbar unter <http://www.roedi.de/themen/brexit-folgen-unternehmen>, abgerufen am 21.05.2017, 21:39 Uhr.

**Statista (2016a):** Branchenreport 2016 – Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (WZ 29).

**Statista (2016b):** Branchenreport 2016 – Herstellung von Metallerzeugnissen (WZ 25).

**Statista (2016c):** Branchenreport 2016 – Metallerzeugung und -bearbeitung (WZ 24).

**Statista (2016d):** Statista Dossier 2016 – Automobilindustrie Deutschland.

**Statista (2016e):** Statista Dossier 2016 – Metallindustrie in Deutschland.

**UN (2016):** World Investment Report 2016; United Nations Conference on Trade and Development, Investor Nationality: Policy Changes; United Nations Publication 2016.

**VCI (2016a):** Brexit schlecht für Chemie beidseits des Ärmelkanals, verfügbar unter <http://www.vci.de/presse/pressemitteilungen/brexit-schlecht-fuer-chemie-beidseits-des-aermelkanals-referendum-in-grossbritannien-folgen-fuer-chemisch-pharmazeutische-industrie.jsp>, abgerufen am 29.05.2017, 18:00 Uhr.

**VCI (2016b):** Chemiewirtschaft in Zahlen 2016, verfügbar unter <http://www.vci.de/vci/downloads-vci/publikation/chemiewirtschaft-in-zahlen-print.pdf>, abgerufen am 29.05.2017, 18:00 Uhr.

**VDA (2017):** VDA-Präsident: Intensiven Handel weiterhin ermöglichen – Aber: Zusammenhalt der EU ist Voraussetzung, verfügbar unter <http://www.vda.de/de/presse/Pressemeldungen/20170329-wissmann--brexit-verhandlungen-sollten-rasch-und-konstruktiv-gefuehrt-werden0.html>, abgerufen am 18.05.2017, 16:00 Uhr.

**VDMA (2016):** Brexit würde Handel mit Großbritannien spürbar beeinträchtigen, verfügbar unter <http://www.vdma.org/article/-/articleview/13789493>, abgerufen am 18.05.2017, 10:20 Uhr.

**VDMA (2017):** Maschinenbau in Zahl und Bild 2017, verfügbar unter <http://www.vdma.org/documents/105628/805395/Maschinenbau%20in%20Zahl%20und%20Bild%20%202017.pdf>, abgerufen am 18.05.2017, 9:00 Uhr.

**Welfens, Paul J.J. (2017):** Makroökonomische Brexit-Aspekte mit Blick auf Deutschland und die EU, Kurzanalyse für die Hans-Böckler-Stiftung, April 2017 (im Druck).

**Wirtschaftswoche (2017):** „Mit dem Brexit tritt sofort volle Besteuerung ein“, Interview mit Matthias Krämer, Steuerrechtsanwalt in der Frankfurter Kanzlei GGV, verfügbar unter <http://www.wiwo.de/unternehmen/mittelstand/brexit-folgen-fuer-mittelstaender-mit-dem-brexit-tritt-sofort-volle-besteuerung-ein/19301302.html>, abgerufen am 11.05.2017, 14:26 Uhr.

**ZVEI (2016):** Direktinvestitionen, verfügbar unter: [http://www.zvei.org/fileadmin/user\\_upload/Presse\\_und\\_Medien/Publikationen/2016/juli/Direktinvestitionen/Direktinvestitionen-2016-GTAI-ZVEI.pdf](http://www.zvei.org/fileadmin/user_upload/Presse_und_Medien/Publikationen/2016/juli/Direktinvestitionen/Direktinvestitionen-2016-GTAI-ZVEI.pdf); abgerufen am 11.05.2017, 11:00 Uhr.

**ZVEI (2017a):** Elektroindustrie in Zahlen, April 2017, verfügbar unter: [http://www.zvei.org/fileadmin/user\\_upload/Presse\\_und\\_Medien/Publikationen/2017/April/Elektroindustrie\\_in\\_Zahlen\\_April\\_2017/Elektroindustrie-in-Zahlen-April-2017.pdf](http://www.zvei.org/fileadmin/user_upload/Presse_und_Medien/Publikationen/2017/April/Elektroindustrie_in_Zahlen_April_2017/Elektroindustrie-in-Zahlen-April-2017.pdf), abgerufen am 16.05.2017, 13:20 Uhr.

**ZVEI (2017b):** <http://www.zvei.org/themen/maerkte-recht/aussenwirtschaft/bye-bye-britain-der-brexit-und-moegliche-auswirkungen-im-zollbereich/>, abgerufen am 10.05.2017, 22:32 Uhr.

## AUTOREN

---

**Dr. Henrik Steinhaus** ist geschäftsführender Gesellschafter der excellence in change gmbH & co. kg und arbeitet dort als wirtschaftlicher Sachverständiger für Arbeitnehmervertreter in Unternehmen. Im Rahmen dieser Tätigkeit begleitet er Mitbestimmungsgremien in herausfordernden wirtschaftlichen Fragestellungen, wie sie beispielsweise durch die Wirkungen des Brexits entstehen können.

**Dipl.-Kffr. Mandy Guttzeit** ist Mitarbeiterin bei der RKW Thüringen GmbH und beschäftigt sich dort mit den Themen Strategie- und

Innovationsentwicklung und der Durchführung von empirischen Untersuchungen. Freiberuflich ist sie für die excellence in change gmbH & co. kg tätig.

**Sebastian Wolf, M. Sc.**, ist Doktorand und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fachgebiet Unternehmensführung/Organisation an der TU Ilmenau. Im Rahmen seiner Promotion untersucht er die Determinanten organisatorischer Modularität bei Dienstleistungen. Nebenberuflich ist er freier Mitarbeiter bei der excellence in change gmbH & co. kg.



### WEITERE MITBESTIMMUNGSREPORTS

---

[www.boeckler.de/62346.htm](http://www.boeckler.de/62346.htm)



### MITBESTIMMUNGSPORTAL

---

Der Böckler-Infoservice bietet Mitbestimmungsakteuren spezifisches Handlungs- und Orientierungswissen, u. a. Branchenmonitore, Themenradar, Wissen kompakt, Szenarien Mitbestimmung 2035. Jetzt kostenlos anmelden auf:

[www.mitbestimmung.de](http://www.mitbestimmung.de)



### PRAXISWISSEN BETRIEBSVEREINBARUNGEN

---

Analysen und Gestaltungshilfen, Beispiele aus der Praxis.

[www.boeckler.de/betriebsvereinbarungen](http://www.boeckler.de/betriebsvereinbarungen)

## IMPRESSUM

---

### Herausgeber

Hans-Böckler-Stiftung

Hans-Böckler-Straße 39, 40476 Düsseldorf

Telefon +49 (211) 7778-0, Telefax +49 (211) 7778-120

[www.boeckler.de](http://www.boeckler.de)

[www.mitbestimmung.de](http://www.mitbestimmung.de)

Pressekontakt: Rainer Jung, +49 (211) 7778-150

[Rainer-Jung@boeckler.de](mailto:Rainer-Jung@boeckler.de)

Satz: Yuko Stier

### Redaktion

Dr. Oliver Emons, Referat Wirtschaft

Hans-Böckler-Stiftung, Telefon: +49 (211) 7778-165

[Oliver-Emons@boeckler.de](mailto:Oliver-Emons@boeckler.de)

### Ausgabe

Mitbestimmungsreport Nr. 36

ISSN 2364-0413

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe zulässig.