

**Anhörung im Ausschuss für Bundes- und Europaangelegenheiten und Regionale Entwicklung in öffentlicher Sitzung am 3. Mai 2018
Brexit und mögliche Auswirkungen auf Niedersachsen**

1. Mit welcher Wahrscheinlichkeit erwarten Sie einen „harten“ Brexit?

Eine Zollunion wird von britischer Seite abgelehnt und ein umfassendes Freihandelsabkommen ist in der verbleibenden Zeit bis zum Ende der Übergangsperiode nur sehr schwer auszuhandeln; das Freihandelsabkommen mit Kanada hat zum Beispiel fünf Jahre an Verhandlungen erfordert. Wir halten deshalb angesichts des bisherigen Verhandlungsstands einen harten Brexit für recht wahrscheinlich.

2. Welche rechtlichen Folgen hat der Brexit ggf. besonders für die deutsche und ansonsten insgesamt für die EU Bevölkerung? Welche Folgen hat er für die Bürger Großbritanniens? Welche besonderen Konsequenzen hat der Brexit voraussichtlich für allgemeine Reise-freiheit und Arbeitnehmer-Freizügigkeit?

Bereits heute ist es innerhalb der EU für Unternehmen oftmals aufwändig, Mitarbeiter für Aufträge ins EU-Ausland zu entsenden. Die Melde- und Dokumentationspflichten etc. sind teils enorm kompliziert. In der täglichen Arbeit der niedersächsischen IHKs nehmen die verschiedenen Fragestellungen zur Mitarbeiterentsendung innerhalb der EU einen erheblichen Raum ein.

Der Brexit wird diesen Aufwand nochmals erhöhen, denn für die Unternehmen wird die Entsendung von Arbeitnehmern nach Großbritannien mit zusätzlichen Pflichten verbunden sein, z.B. durch Visakosten oder neu entstehende, zusätzliche Melde-, Zertifizierungs- oder Steuerpflichten. Das genaue Ausmaß ist derzeit nicht absehbar, theoretisch wäre sogar eine restriktive Genehmigungspflicht bei einem Einsatz in Großbritannien möglich.

3. Welche Auswirkungen hat der Brexit voraussichtlich auf Studentinnen und Studenten aus der EU und ggf. besonders für Studentinnen und Studenten aus Deutschland (studentische Austauschprogramme, wissenschaftliche Kooperationen pp.)?

4. Welche tarifären (Zölle, Gebühren, Steuern) und nicht-tarifären Handelshemmnisse (Lieferbedingungen, Kennzeichnungspflichten, Marktzulassungsverfahren pp.) sind im Fall eines harten oder weichen Brexit zu erwarten? Welche Branchen werden stärker, welche weniger stark betroffen sein? Wird es voraussichtlich Möglichkeiten einer Vermeidung o-der zumindest Abfederung der zu erwartenden Maßnahmen geben (Joint-Ventures, britische Tochterunternehmen pp.)? Welche?

Egal ob es zu einem harten oder weichen Brexit kommt – eines ist klar: der Warenaustausch zwischen Niedersachsen und Großbritannien wird mit zusätzlichen Hürden verbunden sein. Diese Hürden zu überwinden, stellt insbesondere für größere Unternehmen, die weltweit tätig sind, kein allzu großes Hindernis dar, denn diese Unternehmen wissen, was man beim Handel mit Drittstaaten beachten und umsetzen muss.

Im Gegensatz dazu werden viele kleine Unternehmen, die bisher Handel mit Kunden in Großbritannien betreiben, aber noch keinerlei Kundenbeziehungen außerhalb der EU aufweisen, mit für sie völlig neuen Herausforderungen konfrontiert. Das wird für die betroffenen Unternehmen einen erhöhten Schulungsbedarf nach sich ziehen, denn die Mitarbeiter dieser Unternehmen müssen sich erstmals mit Zollanmeldungen, Zollabwicklung, Exportkontrolle etc. befassen und die Unternehmen müssen die damit verbundenen Kosten sowie eventuell anfallende Zölle in ihre Preiskalkulation mit aufnehmen.

Eine besondere Betroffenheit lässt sich beim gegenwärtigen Stand der Verhandlungen nicht für einzelne Branchen feststellen, sondern hängt von dem Grad der Verflechtung und den Lieferketten jedes einzelnen Unternehmens ab. Zwei Beispiele hierzu:

- *Warenursprung: Ein Unternehmen produziert in Niedersachsen Ware, die dann nach Kanada exportiert wird – oder in ein anderes Land, mit dem die EU ein einschlägiges Freihandelsabkommen abgeschlossen hat. Das Unternehmen nutzt deshalb die präferenzielle Ursprungsbezeichnung „EU“ gemäß den anzuwendenden Regelungen aus dem Freihandelsabkommen. Sind in dieser Ware aber Vorprodukte enthalten, die aus Großbritannien stammen, so kann es sein, dass für die Ware ein Warenursprung „EU“ nicht mehr greift und stattdessen plötzlich Zölle anfallen, obwohl sich am Produkt und am Produktionsprozess nichts geändert hat.*
- *Zeitverzögerung durch Zollbürokratie: Grenzkontrollen und Zollbürokratie verlangsamen Lieferungen zwischen der EU und Großbritannien. Das stellt für viele Lieferungen, die derzeit just-in-time direkt in den Produktionsprozess erfolgen, ein hohes Risiko dar. In vielen Fällen wird es, sollen die bisherigen Produktionsprozesse beibehalten werden, nötig sein, zur Absicherung eine Lagerhaltung am Bestimmungsort einzuführen. Das erzeugt zusätzliche Kosten. Gleiches gilt für den Online-Handel: Die Kunden in Großbritannien sind hier besonders aktiv. Voraussetzung ist für die Kunden jedoch meist eine Lieferung innerhalb von 24 Stunden. Das wird sich bei zusätzlichen Grenz-/Zollkontrollen nicht mehr garantieren lassen. Auch hier wird oft eine zusätzliche Lagerhaltung nötig sein.*

Das sind nur zwei Beispiele, die verdeutlichen: Der Brexit wird auf jeden Fall zusätzliche Kosten verursachen. Einige Schätzungen hierzu: Wir gehen davon aus, dass – bei unveränderten Lieferstrukturen – bundesweit mindestens 30.000 Unternehmen für ihre Lieferungen nach Großbritannien eine zusätzliche Zollanmeldung durchführen müssen; für noch einmal mindestens genauso viele Unternehmen werden Zollanmeldungen fällig, weil sie aus Großbritannien importieren. Kosten für die Gesamtzahl der Zollanmeldungen pro Jahr: 200 Millionen Euro in Deutschland insgesamt.

Wer letztendlich aber diese höheren Kosten übernehmen muss und welche Vermeidungs- oder Anpassungsstrategien tragfähig sein werden, hängt vom Einzelfall und der Verhandlungsmacht der Beteiligten ab. Klar ist nur: der zusätzliche Aufwand, der durch Zollbürokratie und andere Belastungen anfällt, ließe sich effizienter und produktiver einsetzen.

5. Welche Regelungen/Bestimmungen – z.B. im Bereich der Produktzulassungen – sind für den Export Ihrer Waren/Dienstleistungen in das Vereinigte Königreich derzeit besonders relevant? Welche davon müssen nach dem Brexit voraussichtlich neu verhandelt werden?

CE-Kennzeichnungen werden innerhalb der EU genutzt, um zu dokumentieren, dass ein Produkt den verschiedenen in europäischen Richtlinien festgelegten Standards entspricht. Erst dann darf das Produkt in der EU in Verkehr gebracht werden. Auch wenn eine Selbstverifizierung möglich ist, nutzen Unternehmen dafür oftmals zugelassene Prüfinstitute, die eine Konformitätsbescheinigung ausstellen – für manche Produkte ist die Einschaltung der Institute sogar vorgeschrieben.

In welcher Form es eine bilaterale Anerkennung sowohl einer CE-Kennzeichnung als auch der Zulassung der Institute geben wird, ist noch völlig unklar, es droht aber doppelter Zertifizierungsaufwand. Darüber hinaus werden neue Kennzeichnungspflichten entstehen, denn für aus Großbritannien importierte Produkte muss nach dem Brexit der EU-Importeur auf dem Produkt genannt werden, da er es dann ist, der innerhalb der EU die Haftung trägt.

6. In welchem Umfang (absolut/relativ in Prozent) erzielen die Unternehmen der von Ihnen repräsentierten Branchen Umsätze mit dem Vereinigten Königreich? Lassen sich die Auswirkungen eines weichen und die Auswirkungen eines harten Brexits beziffern (Art, Umfang)?

Jegliche zahlengenaue Prognose über die Entwicklung der Handelszahlen wäre zum gegenwärtigen Stand der Verhandlungen unseriös. Unabhängig vom Verhandlungsergebnis steht fest: Großbritannien als große, geographisch naheliegende Volkswirtschaft mit einer engen Anbindung und produktionstechnischen Verflechtung mit den anderen großen Volkswirtschaften in der EU wird auch nach dem Brexit ein wichtiges Export- und Importland für die niedersächsischen Unternehmen sein – auch wenn sich einige Rahmenbedingungen für den Warenaustausch ändern.

Eine Betroffenheit der niedersächsischen Wirtschaft wird dennoch gegeben sein, denn die Wirtschaft in Großbritannien wird sich allen Prognosen zufolge weniger dynamisch entwickeln als ohne Brexit. Das zeigt sich schon heute und wird die niedersächsischen Exporteure auf jeden Fall negativ betreffen; und da Niedersachsen im bundesvergleich einen überproportional hohen Anteil am Außenhandel mit Großbritannien aufweist, werden die niedersächsischen Unternehmen etwas stärker betroffen sein als die Unternehmen aus anderen Bundesländern – nur das Ausmaß ist gegenwärtig noch nicht zu beziffern.

Anlage: Statistik Außenhandel Nds. und VK.

7. Wie viele Arbeitsplätze hängen in den von Ihnen repräsentierten Branchen von Umsätzen mit dem Vereinigten Königreich ab? Gibt es unauflösbare Abhängigkeiten vom britischen Markt, werden wegbrechende Umsätze durch Umsätze mit anderen Handelspartnern zeitnah kompensiert werden können oder rechnen Sie – zumindest vorübergehend – mit Arbeitsplatzverlusten? In welchem Umfang?

Die zusätzlichen Kosten beim Warenaustausch und die durch die Zollbürokratie unvermeidliche Verlangsamung der Lieferungen werden mittel- und langfristig auf jeden Fall Auswirkungen haben: Lieferketten werden angepasst werden, Lagerkonzepte und Produktionsprozesse ebenso. Auch hier wäre eine generelle Prognose über Gewinner und Verlierer aber unseriös.

8. Welche Folgen hat der Brexit für die deutsche Fischerei? Gibt es bereits Fischereiabkommen, die Vorlage für Vereinbarungen mit Großbritannien sein können? Welche Regelungen – und ggf. welche Regelungslücken – beinhalten solche Muster? Sind vor dem Hintergrund der Erfahrungen mit bestehenden Drittstaaten-Musterabkommen nicht regel-bare Benachteiligungen für die deutsche Fischerei zu befürchten?

Es gibt eine Reihe von sog. nördlichen Fischereiabkommen, die von der EU mit u.a. Norwegen abgeschlossen wurden und die als Vorlage dienen könnten. Über die Erfahrungen und Empfehlungen daraus geben die zur Anhörung geladenen Fischereiverbände sicherlich gerne Auskunft.

9. Welche Maßnahmen und Vorbereitungen treffen Sie und die von Ihnen repräsentierten Unternehmen / Institutionen im Hinblick auf den Brexit? Welche Vorbereitungen beziehen sich dabei auf einen harten Brexit?

Die niedersächsischen Industrie- und Handelskammern informieren ihre Mitgliedsunternehmen fortwährend über den aktuellen Verhandlungsstand und die sich daraus ergebenden Handlungsnotwendigkeiten. Die aktuell herausgegebene Checkliste der IHK-Organisation („Are you ready for Brexit?“) liegt dieser Stellungnahme bei.

Wie unter Punkt 4 festgestellt, werden insbesondere kleinere Unternehmen, die bislang nur außenwirtschaftliche Beziehungen innerhalb der EU pflegen, durch die neue Stellung Großbritanniens als Drittland Schulungsbedarf aufweisen. Die IHKs bieten dafür eine Vielzahl von Schulungsmaßnahmen an, um die Unternehmen in die Lage zu versetzen, den Handel mit einem dann Drittland Großbritannien rechtssicher abwickeln zu können.

10. Wie kann aus Ihrer Einschätzung heraus die Landesregierung helfen, die niedersächsische Wirtschaft auf den Brexit vorzubereiten? Auf welchen Politikfeldern sehen Sie angesichts des derzeit am meisten wahrscheinlichen Brexit-Szenarios die größten Handlungsnotwendigkeiten? Welche Maßnahmen sollten mit größter Priorität vorangetrieben werden?

Für die niedersächsischen Unternehmen wäre es das wichtigste, möglichst rasch ein verlässliches Verhandlungsergebnis zu haben – die gegenwärtige Unsicherheit macht den Unternehmen am meisten zu schaffen. Sobald Klarheit herrscht, werden sich die Unternehmen daran anpassen.

Die Übergangsregelung bis Ende 2020 garantiert nicht unbedingt eine sichere Basis für den gesamten Zeitraum: sie fixiert nur eine Weitergeltung der bisher bestehenden Regelungen innerhalb der bisherigen EU. Für jeden Drittstaat wird Großbritannien ab April 2019 formal ein Nicht-EU-Land. Das kann drastische Folgen haben: Ein niedersächsisches Unternehmen, das Ware nach Großbritannien liefert, die dort weiterverarbeitet und dann in ein Drittland exportiert wird, kann sich dann nicht mehr auf den Warenursprung „EU“ berufen; formal können solche Waren nur auf der Basis von WTO-Regeln exportiert werden.

Ähnliches gilt für die unter Punkt 4 genannten Probleme mit dem Warenursprung, wenn Vorprodukte aus Großbritannien in das Endprodukt eingehen. Hier kann es sein, dass auch schon während der Übergangsperiode in Deutschland hergestellte Waren plötzlich nicht mehr den präferenziellen Warenursprung „EU“ aufweisen, da Vorprodukte aus Großbritannien enthalten sind.

Deshalb wäre es für die niedersächsischen Unternehmen das Wichtigste, möglichst rasch Sicherheit über die zukünftigen Regelungen zu erhalten.

In der Phase der Unsicherheit, die noch andauern wird, bitten wir die Landesregierung, uns über ihr zugehende aktuelle Informationen und Tendenzen aus den Verhandlungen zeitnah zu informieren, damit wir die Unternehmen entsprechend informieren können.

**Aus- und Einfuhr (Außenhandel): Bundesländer,
Jahre,
Länder**

Außenhandel

Bundesländer Länder	Ausfuhr: Wert	Einfuhr: Wert
	Tsd. EUR	Tsd. EUR

2013

Niedersachsen

Vereinigtes Königreich | 5564289 3578626

2014

Niedersachsen

Vereinigtes Königreich | 6135128 3451041

2015

Niedersachsen

Vereinigtes Königreich | 7120768 3499055

2016

Niedersachsen

Vereinigtes Königreich | 6388410 3635094

2017

Niedersachsen

Vereinigtes Königreich | 6360352 3580841

(C)opyright Statistisches Bundesamt (Destatis),
2018

Stand: 19.04.2018 / 16:20:42

**Aus- und Einfuhr (Außenhandel): Bundesländer, Jahre,
Länder, Warensystematik**

Außenhandel
Niedersachsen

Länder GP2009 (2-Steller): Außenhandel		Ausfuhr: Wert	Einfuhr: Wert
		Tsd. EUR	Tsd. EUR
2017			
Vereinigtes Königreich	Erzeugnisse der Landwirtschaft und Jagd	35073	15554
	Forstwirtschaftliche Erzeugnisse	12	258
	Fische und Fischereierzeugnisse	269	171
	Kohle	1	-
	Erdöl und Erdgas	-	505395
	Erze	16	10
	Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse	7610	9209
	Nahrungsmittel und Futtermittel	698778	107806
	Getränke	62925	12676
	Tabakerzeugnisse	18069	654
	Textilien	18600	23206
	Bekleidung	15128	52032
	Leder und Lederwaren	22983	5359
	Holz und Holz- Korb- Flechtwaren ohne Möbel	16282	3796
	Papier, Pappe und Waren daraus	251411	30458
	Kokereierzeugnisse und Mineralölerzeugnisse	21478	9226
	Chemische Erzeugnisse	425585	402080
	Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse	90803	78008
	Gummi- und Kunststoffwaren	245743	172365
	Glas und -waren, Keramik, Steine und Erden	46964	56555
	Metalle	128855	109352
	Metallerzeugnisse	98162	52724
	Datenverarbeitungsgeräte, elektr. u. opt. Erzeugn.	137542	72933
	Elektrische Ausrüstungen	121347	89679
	Maschinen	468815	237138
	Kraftwagen und Kraftwagenteile	3099257	1019999
	Sonstige Fahrzeuge	38591	120554
	Möbel	78664	6893
	Energieversorgung	-	-
	Sonstige Waren	211386	386751

(C)opyright Statistisches Bundesamt (Destatis), 2018
Stand: 19.04.2018 / 16:23:09



Tilman Brunner
IHKN-Sprecher International

Für Rückfragen:
IHK Niedersachsen (IHKN)
Schiffgraben 57
30175 Hannover
Tel. 0511 920901-10
Mail: info@ihk-n.de