



Zeit sich anzupassen – warum Übergangsvereinbarungen nötig sind?

Kernpunkte

- Der Brexit wird unvermeidlich die Art und Weise verändern, wie Waren und Dienstleistungen zwischen Großbritannien und den Staaten, die Mitglieder der EU (EU27) bleiben, gehandelt werden. Falls diese Veränderungen plötzlich auftreten, besteht ein ernsthaftes Risiko eines Bruchs für Unternehmen und deren Kunden.
- Übergangsvereinbarungen sind nötig, um einen geordneten und nahtlosen Austritt aus der EU sicherzustellen, und werden helfen, schädliche Klippeneffekte beim Austritt zu vermeiden, wenn aktuelle Rechte und Pflichten über Nacht verschwinden können. Dieses BQB liefert anschauliche Beispiele dafür, wie disruptiv und schädlich das für die Volkswirtschaften und die geschäftliche Stabilität sein könnte. Sowohl Großbritannien als auch die EU27 haben ein Interesse an einem geordneten Übergang.
- Übergangsvereinbarungen sollten für eine Übergangszeit mit zwei Phasen sorgen. Die erste ist notwendig, um die Lücke zwischen dem Austritt Großbritanniens aus der EU und einer neuen Partnerschaft zwischen Großbritannien und der EU zu überbrücken. Die zweite ist notwendig, um Benutzern, Anbietern und Marktinfrastruktur die nötige Zeit zu geben, um sich an den neuen Rahmen anzupassen, nachdem er festgelegt wurde.
- Die rechtzeitige Vereinbarung geeigneter Übergangsvereinbarungen durch die EU und Großbritannien würde unnötige Disruption minimieren und das Risiko verringern, dass Unternehmen überstürzte, teure – und möglicherweise voreilige – Entscheidungen über die Struktur ihres Betriebs und ihren Umgang mit Kunden, Lieferanten oder anderen grenzüberschreitenden Beziehungen treffen.
- In Übergangsvereinbarungen sollten die Anforderungen Großbritanniens wie auch der EU berücksichtigt werden. Sie sollten nicht dazu dienen, die Erfüllung der Verpflichtung der britischen Regierung hinauszuzögern, die EU zu verlassen, oder als Mechanismus für „Rosinenpicken“ durch Großbritannien in Beziehung zur EU angesehen werden. Auch sollen sie den Übergang zu einem neuen langfristigen Rahmen nicht unnötig behindern. Sie sind dazu da, eine geordnete Veränderung zu fördern und Unternehmen die Zeit zu geben, sich an die neue Partnerschaft anzupassen. Übergangsvereinbarungen sollten umfassend, nicht disruptiv und vorübergehend sein.

UK Finance Quick Briefs sind eine Reihe kurzer Beiträge, die den Leser über wichtige wirtschaftliche, regulatorische und politische Fragen rund um den Brexit informieren sollen. Obwohl der Schwerpunkt auf den Bankwesen liegt, haben viele der diskutierten Themen allgemeine Relevanz. BQB können einzeln oder in Verbindung mit anderen Beiträgen der BQB-Reihe gelesen werden. Es ist geplant, die Reihe um Themen zu erweitern, die in Zukunft an Bedeutung gewinnen.

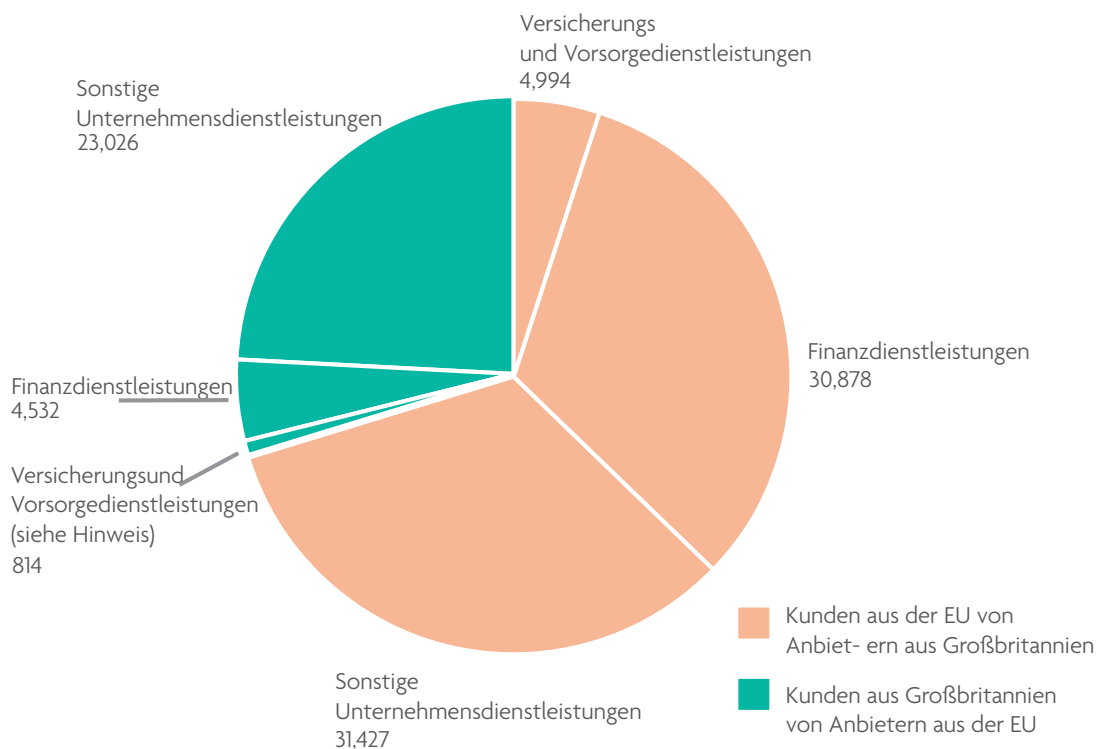
Weitere Informationen finden Sie unter:
www.ukfinance.org.uk/quickbriefs

Der EU-Finanzdienstleistungsmarkt heute

Großbritannien und die EU27 bilden aktuell einen Binnenmarkt für viele Finanz- und ähnliche Dienstleistungen. Laut Schätzungen wurden im Jahr 2015 etwa 41 Mrd. Euro an Finanz- und Versicherungsdienstleistungen¹ zwischen Unternehmen auf den beiden Märkten gekauft und verkauft. Den größten Teil dieser geschäftlichen Aktivität bilden Dienstleistungen, die von britischen, europäischen, amerikanischen und anderen internationalen Unternehmen in Großbritannien an Kunden im gesamten Rest der EU verkauft werden. Für jeden Euro, den britische

Firmen bei einem Finanzdienstleister in der EU ausgeben, geben EU- Unternehmen mehr als sechs Euro für den Kauf von Finanzdienstleistungen von Finanzdienstleistern mit Sitz in Großbritannien aus. Jedes dieser Geschäfte stellt ein Bedürfnis eines Unternehmens dar, das von einem Dienstleister aus dem anderen Markt erfüllt wird. Diese Dienstleistungen decken das gesamte Spektrum von Bank- und anderen Finanzdienstleistungen ab und machen bei Weitem das größte Segment des aktuellen EU-Marktes für solche Dienstleistungen aus.

Der grenzüberschreitende Markt zwischen der EU27 und Großbritannien für Finanz- und ähnliche Dienstleistungen 2015 (in Mio. Euro)



Quelle: UK ONS, zu einem durchschnittlichen Kassapreis von 2015 von 1,377 €/£ in Euro umgerechnet.

Hinweis: Daten von 2014 für Umsätze von Versicherungs- und Vorsorgedienstleistungen aus der EU in Großbritannien.

Warum Übergangsvereinbarungen erforderlich sind

Der Übergang Großbritanniens von einem EU-Mitgliedsstaat zu einer neuen Partnerschaft mit der EU27 wird unvermeidlich Veränderungen der Art und Weise mit sich bringen, wie Waren und

Dienstleistungen zwischen Großbritannien und der EU27 gehandelt werden. Während Unternehmen auf beiden Seiten beginnen sich auf die Veränderung einzustellen und dafür zu planen, sind Umfang und Wesen dieser Veränderungen immer noch nicht klar. Sie könnten von einem mittleren Umbruch bis zu einer bedeutenden Verringerung der aktuellen Rechte und Freiheiten reichen. Diese Frage geht weit über die Bankbranche hinaus und

wirkt sich auf jegliches Unternehmen aus, das zwischen Großbritannien und der EU Waren oder Dienstleistungen verkauft.

Verstärkt wird diese Unsicherheit durch die Tatsache, dass Großbritannien rechtlich verpflichtet ist, die EU am Ende des Zweijahreszeitraums gemäß Artikel 50 zu verlassen. Das Aushandeln einer neuen künftigen Beziehung ist ein von den Verhandlungen nach Artikel 50 getrennter Prozess.

Aktuell gibt es keinen Hinweis, dass beim Austritt eine neue langfristige Vereinbarung zu Waren

¹ Dienstleistungen, die in UK ONS-Klassifizierungen als Finanzen, Versicherung oder Vorsorge eingestuft sind. Es ist anzumerken, dass viele in diesen Klassifizierungen als Unternehmensdienstleistungen eingestufte Dienstleistungen eng mit der Erbringung von Finanz-, Vorsorge- und Versicherungsdienstleistungen integriert sind. Unternehmen mit Sitz in Großbritannien und im Rest der EU handelten 2015 fast 55 Mrd. Euro an solchen Unternehmensdienstleistungen.

und Dienstleistungen vorhanden sein wird. Das Komplexität des Vereinbarens, Ratifizierens und Fürbedingungsloserklärens einer solchen langfristigen Vereinbarung würden dies in jedem Fall äußerst schwierig machen.

Das bedeutet, dass Unternehmen in Großbritannien und der EU sich drei Unbekannten gegenübersehen:

1. Wie eine künftige Beziehung zwischen der

EU und Großbritannien aussehen könnte;

2. Wann diese Vereinbarung stattfinden könnte; und
3. Was in dem Zeitraum zwischen dem Ende des aktuellen EU- Rahmens für Großbritannien und einem möglichen künftigen Rahmen geschehen könnte.

Alle diese Unbekannten machen Übergangsvereinbarungen essentiell.

Wie man den Klippeneffekt vermeiden kann

Die wichtigste Rolle, die Übergangsvereinbarungen spielen würden, besteht darin, einen schädlichen Klippeneffekt beim EU- Austritt Großbritanniens zu vermeiden. Übergangsvereinbarungen würden eine transparente, solide Bewältigung der Veränderungen ermöglichen, wodurch ein Bruch für den Markt und unbeabsichtigte Folgen für die Realwirtschaft vermieden werden können.

Kasten 1:
Plötzliche Stopps: Finanzdienstleistungen - Ein EU-Fertigungsunternehmen möchte eine neue Fabrik finanzieren

Für Unternehmen, und deren Kunden, besteht die Übergangsvereinbarungen die wichtigste Rolle darin einen schädlichen Klippeneffekt beim Austritt Großbritanniens aus der EU zu vermeiden, bei dem die rechtliche Grundlage für den Handel zwischen Großbritannien und der EU27 über Nacht verschwindet. Entstehen könnte der Klippeneffekt dadurch, dass auf aktuell zollfreien Handel plötzlich wieder Zölle erhoben werden oder dass das rechtliche Recht zum Erbringen einer Dienstleistung plötzlich verloren wird.

Im Bankwesen und bei den Finanzdienstleistungen könnte der Klippeneffekt auch dazu führen, dass wichtige Dienstleistungen für Kunden unterbrochen oder unsicher werden. Bestehende Verträge/ Vereinbarungen könnten rechtlicher Unsicherheit unterliegen, wobei Verträge undurchsetzbar werden könnten. Dieser Bruch zieht sich durch verschiedene Bereiche, einschließlich gewerblicher Kreditvergabe, Handelsfinanzierung, Staatsschulden, Kapitalmärkte, Finanzmarktinstrumenten und Zahlungsdienstleistungen, in denen Großbritannien ein wichtiger Anbieter für die Wirtschaft der restlichen EU ist.

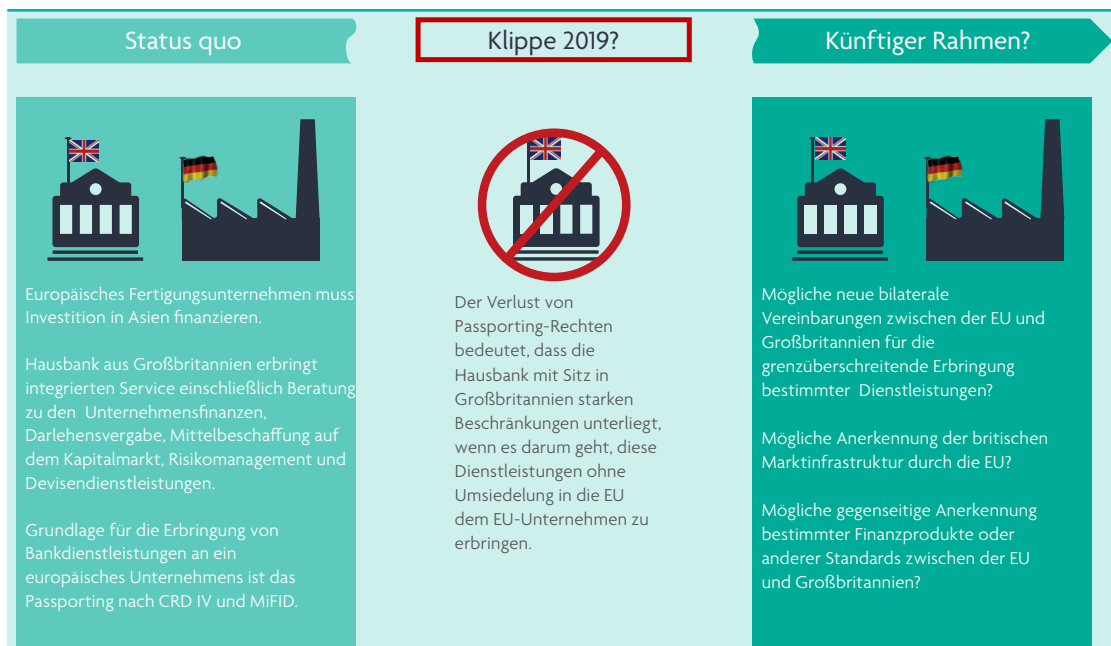
Die Erbringung solcher Dienstleistungen kann nicht unbedingt von Unternehmen oder deren Kunden ohne Risiko eines unerwünschten Bruchs schnell angepasst werden. Falls diese Anpassung letztlich die Überarbeitung bestehender Zweigstellenstrukturen, die Beantragung neuer Lizenzen und die Einrichtung, Kapitalisierung und Finanzierung neuer Strukturen erfordert, so brauchen alle diese Maßnahmen Zeit und sorgfältige Planung. Das kann auch Veränderungen der aufsichtsrechtlichen Vorgehensweisen in einigen EU-Staaten erfordern.

Übergangsvereinbarungen würden eine transparente, solide Bewältigung dieser Veränderungen ermöglichen, wodurch ein Bruch für den Markt und unbeabsichtigte Folgen für die Realwirtschaft vermieden werden können. Damit hätten Unternehmen, deren Kunden und deren Aufsichtsbehörden die Zeit, sich an den Rahmen anzupassen und darin einzurichten. Sie würden auch das Risiko verringern, dass Unternehmen überstürzte, teure – und möglicherweise voreilige – Entscheidungen über die Struktur ihres Betriebs und ihren Umgang mit Kunden, Lieferanten oder anderen grenzüberschreitenden Beziehungen treffen.

Ein schnellwachsendes europäisches Fertigungsunternehmen plant, sein Geschäft in Asien auszubauen, und möchte eine neue Fabrik in der Region bauen. Das europäische

Fertigungsunternehmen wendet sich daher an seine Hausbank in Großbritannien, wo es effizient seinen Finanzierungsbedarf aus einer Hand decken möchte (siehe BQB Nr. 3: Was ist „Passporting“ und warum ist es wichtig?).

Grundlage für alle diese Dienstleistungen sind die aktuellen Rechte der Bank aus Großbritannien, Kunden in der EU von Großbritannien aus zu bedienen – ihre sogenannten „Passporting-Rechte“. Auch wenn die Dienstleistungen dem europäischen Fertigungsunternehmen wie eine integrierte und effiziente Lösung „aus einer Hand“ erscheinen, stützt sich die Bank auf mindestens zwei verschiedene EU-Finanzdienstleistungs-„Pässe“ und verschiedene andere EU-Rahmen.



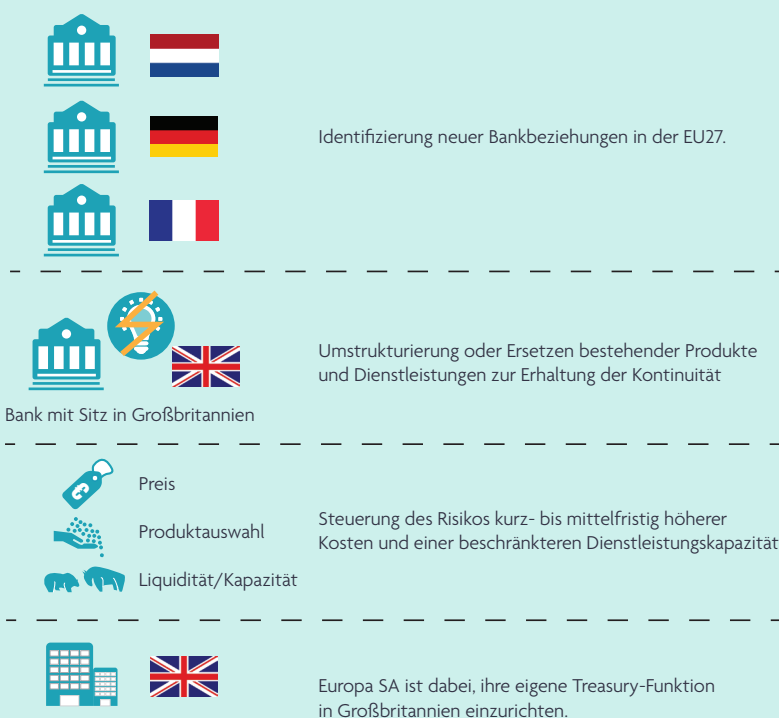
Für das europäische Fertigungsunternehmen stellt es einen bedeutenden Vorteil dar, dass es über eine einzige Hausbank Zugang zu den Dienstleistungen, die es benötigt, um seinen

Finanzierungsbedarf zu decken, und zu den größten Kapitalmärkten in Europa hat. Der Bruch für seine Finanzierungsvereinbarungen und die zusätzlichen Kosten und der zusätzliche Aufwand, die anfallen würden, um sie zu ersetzen, wenn sie über Nacht oder mit wenig Vorwarnung verloren gingen, ist bedeutend. Solche Dienstleistungen könnten möglicherweise erhalten werden, indem die Bank aus Großbritannien die entsprechenden Teile ihres Geschäfts in die EU umsiedelt – das würde jedoch Zeit brauchen und geschieht vielleicht nicht.

Eine Alternative könnte für das Unternehmen darin bestehen, zu einer stärker fragmentierten und

teureren Lösung zu wechseln, indem es mit verschiedenen Korrespondenz- und spezialisierten Banken aus der EU zusammenarbeitet, doch bleibt dabei das Risiko eines Bruchs und von Ausgaben für die anfängliche Umstrukturierung seiner Finanzierungsvereinbarungen plötzlichen Stopp bestehen. Nachstehend werden die Lösungen vorgestellt, die dem europäischen Fertigungsunternehmen zur Verfügung stehen, um seinen Zugang zu Finanzprodukten und -dienstleistungen zu schützen.

Maßnahmen, die das europäische Fertigungsunternehmen ergreifen kann, um seinen Zugang zu Finanzprodukten und -dienstleistungen zu schützen.



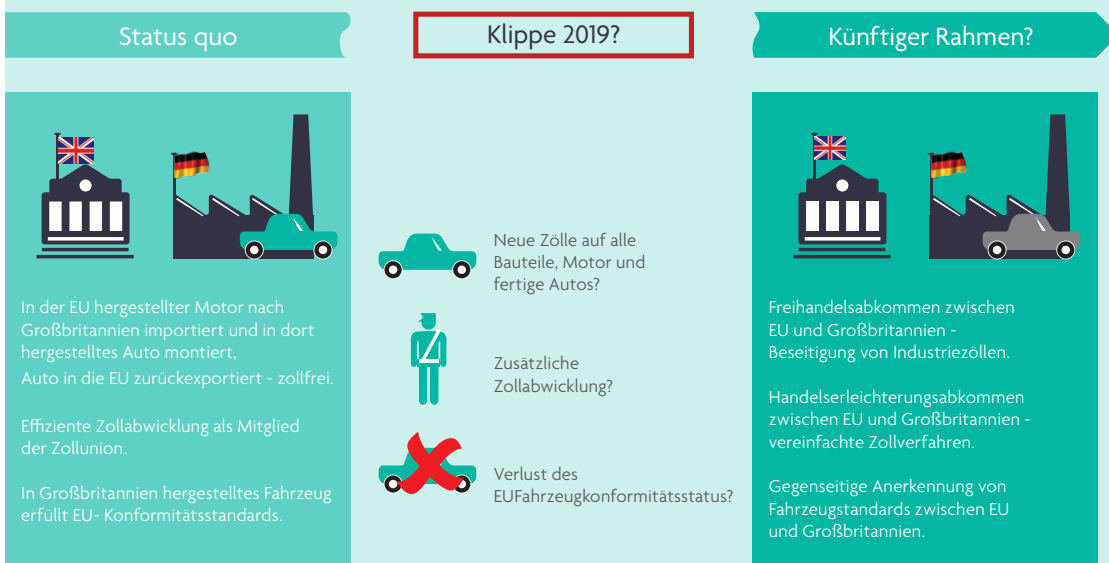
Falls der Zugang zu den aus Großbritannien erbrachten Dienstleistungen ohne Übergangsvereinbarungen oder andere Mechanismen unterbrochen wird, die für eine geordnete Dienstleistungskontinuität sorgen, wird das europäische Fertigungsunternehmen vermutlich administrative und operative Folgen spüren. Für das Unternehmen könnten auch Umstrukturierungs- und Ersatzkosten, Steuern und andere möglicherweise bedeutende Belastungen anfallen, und es könnte sich einem verringerten Produkt- und Dienstleistungsangebot zu höheren Kosten gegenübersehen.

Übergangsvereinbarungen würden sicherstellen, dass bei diesen Produkten und Dienstleistungen kein unnötiger Bruch auftritt. Sie würden auch bedeuten, dass wenn ein Bruch unvermeidbar ist, die Banken Zeit hätten, sich anzupassen, um die Kunden weiterhin zu bedienen, oder die Kunden Zeit hätten, zuverlässige alternative Vereinbarungen zu verabreden mit anderen Banken.

Kasten 2: Plötzliche Stopps: Industriedienstleistungen - Die Automobilbranche der EU

Die EU ist nicht nur ein großer Markt für Autos – sie ist auch eine große Werkhalle für die Automobilherstellung. Ein Autohersteller verwendet routinemäßig Bauteile, die in einem EU-Land beschafft wurden, um in einem anderen Motoren zu bauen, bevor er sie zur Montage in ein fertiges

Auto in ein weiteres bringt. Dieses Fahrzeug wird dann EU-weit verkauft oder weltweit exportiert. Die britische Automobilbranche ist fest in diese Lieferkette eingebunden. Je nach dem britischen Hersteller werden 20% bis 50% der in Großbritannien verwendeten Autobauteile aus der EU beschafft. In ähnlicher Weise beschafft ein EU-Hersteller häufig einen erheblichen Anteil seiner Autobauteile aus Großbritannien.²



Ein Austritt Großbritanniens aus der EU birgt für dieses dichte Netzwerk aus Produktion und Zulieferern ernsthafte Risiken.

- Jedes Glied dieser Lieferkette, das den Ärmelkanal in irgendeine Richtung überquert, unterliegt potenziell einem neuen Zolltarif – von ein paar Prozentpunkten für Bauteile bis zu fast 5% für Motoren und ganzen 10% für fertige Fahrzeuge.
- Dieser ganze Handel zwischen der EU und Großbritannien wird zum ersten Mal seit vier Jahrzehnten beim Import und Export nach und aus Großbritannien eine Zollabwicklung durchlaufen müssen. Das bedeutet neue Unterlagen, neue Bearbeitung und neue Bearbeitungsgebühren, potenziell physische Kontrollen und Verzug. Nicht nur für die Automobilbranche, sondern für alle Branchen stellt das ein großes Anpassungsproblem dar. Hersteller, die von Just-in-Time-Bearbeitung abhängig sind, müssen möglicherweise große Bestände horten – mit Auswirkungen auf Umlaufvermögen und sonstige Kosten.

- Die europäischen Produktionsnetzwerke sind auf einem einheitlichen System von Sicherheitskonformitätsstandards aufgebaut – so benötigt ein für den deutschen Markt zugelassenes Auto in Großbritannien keine weitere Zulassung. Solange die EU und Großbritannien nicht einwilligen, ihre gegenseitigen Fahrzeugkonformitätsstandards anzuerkennen, müssen die Autohersteller möglicherweise ab dem Austritt beginnen, die Test- und Genehmigungssysteme auf beiden Märkten doppelt zu durchlaufen.

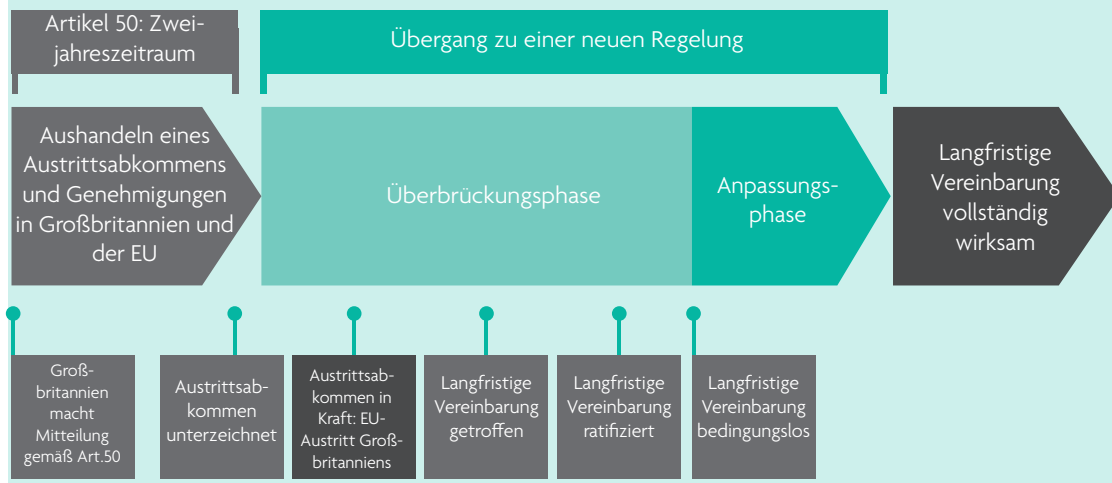
Aus all diesen Gründen birgt eine plötzliche Veränderung für die europäischen Autohersteller das Potenzial, für ein Produktionsökosystem, das beiden Seiten sehr wichtig ist, sehr disruptiv zu sein. Übergangsvereinbarungen sind ein Mittel, diese Auswirkungen zu minimieren – und geben Unternehmen wie diesem Autohersteller und seinen Kunden Zeit, sich an die Veränderung anzupassen.

Herangehensweise an den Übergang

Übergangsvereinbarungen sollten einen Übergangszeitraum vorsehen, der den Übergang Großbritanniens aus der EU so geordnet wie

möglich machen soll. Solche Vereinbarungen sollten umfassend, nicht disruptiv – und vorübergehend sein.

Übergangsvereinbarungen sollten umfassend, nicht disruptiv – und vorübergehend sein.



Übergangsvereinbarungen sollten weder dazu dienen, die Erfüllung der Verpflichtung der britischen Regierung hinauszuzögern, die EU zu verlassen, noch als Mechanismus für „Rosinenpicken“ durch Großbritannien in Beziehung zur EU angesehen werden. Ihr Zweck ist eine geordnete Veränderung.

Übergangsvereinbarungen sollten einen Übergangszeitraum vorsehen, der zwei getrennte Phasen vorsieht:

- Eine Überbrückungsphase.** Diese Phase würde den Zeitraum vom Austritt Großbritanniens aus der EU nach dem Abschluss des Austrittsabkommens bis zur Vereinbarung eines neuen Rahmens für eine Partnerschaft abdecken. Das würde eine unnötige Unterbrechung der Dienstleistungen während des Aushandelns einer neuen Partnerschaft zwischen der EU und Großbritannien minimieren. In einer solchen Phase würden idealerweise die bestehenden Handelsbedingungen vorübergehend erhalten – vielleicht mit bestimmten Ausnahmen – bis eine Vereinbarung für die Zukunft getroffen ist.

- Eine Anpassungs- oder Implementierungsphase.** Diese Phase wäre speziell dafür gedacht, Unternehmen und deren Kunden die Möglichkeit zu geben, sich anzupassen, und, bei Bedarf, sich umzustrukturieren, um sich an einen neuen zwischen der EU und Großbritannien vereinbarten Rahmen anzupassen. Alternativ könnte diese Phase auch einen Puffer für die Anpassung an das völlige Fehlen einer solchen Vereinbarung bieten. Diese Phase wäre vor allem dafür gedacht, Unternehmen, deren Kunden und den Aufsichtsbehörden Zeit zu geben, sich auf eine neue Regelung vorzubereiten, sich auf den Umstrukturierungsdruck einzustellen und auf Kinderkrankheiten zu reagieren.

Der Umfang, das Wesen und die Grundlage von Übergangsvereinbarungen

Übergangsvereinbarungen werfen unvermeidlich rechtliche, praktische und politische Fragen auf. Sie werden erfordern, dass sowohl die EU als auch Großbritannien ein klares gemeinsames Interesse daran haben, den Übergang Großbritanniens aus der EU geordnet zu gestalten.

Übergangsvereinbarungen sollten weder dazu dienen, die Erfüllung der Verpflichtung der britischen Regierung hinauszuzögern, die EU zu verlassen, noch als Mechanismus für „Rosinenpicken“ durch Großbritannien in Beziehung zur EU angesehen werden. Ihr Zweck ist eine geordnete Veränderung.

Das Aushandeln und Einbauen von Übergangsvereinbarungen in ein Austrittsabkommen zwischen Großbritannien und der EU würde beiden Seiten mehr Transparenz und Planungssicherheit für die Zukunft geben.

Indem sie die Übergangsvereinbarungen zu einem wesentlichen Bestandteil des Bewältigens des EU-Austritts Großbritanniens machen, können beide Seiten sie auf eine feste Grundlage stellen, die gleichzeitig mit ihren internationalen Verpflichtungen nach den Regeln der Welthandelsorganisation WHO konform ist.

Kasten 3: Was könnten Übergangsvereinbarungen abdecken?

Es sind wichtige Fragen dazu zu beantworten, was eine Übergangsvereinbarung abdecken sollte. Um einen unnötigen Bruch und übermäßige Komplexität zu vermeiden und das Ausmaß unbeabsichtigter Folgen zu verringern, sind die folgenden Elemente vorzuziehen:

- Eine Übergangsvereinbarung sollte sowohl neue als auch bestehende Unternehmen und neue wie auch bestehende Tätigkeiten abdecken. Zusätzlich zur Vermeidung rechtlicher
- Unsicherheit sollten die abgeschlossenen Verträge über den Übergangszeitraum hinaus gültig und durchsetzbar bleiben. Das wird eine Abkühlung wertvoller wirtschaftlicher Tätigkeit vermeiden und für einen gesunden Wettbewerb sowie dafür sorgen, dass die Unternehmen weiterhin die Kunden bedienen können.
- Der Umfang der Tätigkeit und der Pflichten, die von einer Übergangsphase abgedeckt werden, sollte auf einer „Negativliste“ beruhen – was bedeutet, dass er die Fortsetzung jeglicher Tätigkeit und Pflicht erlauben würde, die nicht ausdrücklich ausgeschlossen ist. Das Great Repeal Bill, das bestehendes EU-Recht in einheimisches britisches Recht umwandelt, wird auf ähnlicher Grundlage funktionieren.
- Eine Anpassungsphase sollte den Behörden unbedingt Spielraum lassen, Unternehmen bei „vorbeugender“ Konformität zu unterstützen, wie zum Beispiel Beantragung neuer Zulassungen, bevor neue Tätigkeitsbedingungen formal in Kraft treten. Sie sollten auch explizit die nötige Flexibilität bieten, sich auf unvorhergesehene Probleme einzustellen und daran anzupassen, während sich eine neue Regelung einspielt.
- In der Übergangsphase und unter der neuen Partnerschaft werden geeignete Streitbeilegungsmechanismen erforderlich sein, um Benutzern, Anbietern und Marktinfrastruktur Schutz zu bieten. Das könnte das Zurückgreifen auf ein spezielles unabhängiges Forum beinhalten, das dem Gericht der europäischen Freihandelsassoziation EFTA (European Free Trade Association) ähnelt.

Siehe auch:

- BQB Nr. 1 Im europäischen Binnenmarkt bleiben oder austreten.
- BQB Nr. 2 Ein geordneter Austritt aus der EU.
- BQB Nr. 3 Was ist „Passporting“ und warum ist es wichtig?
- BQB Nr. 4 Was ist „Gleichwertigkeit“ und wie funktioniert sie?
- BQB Nr. 5 Datenschutz und Datenübermittlung.