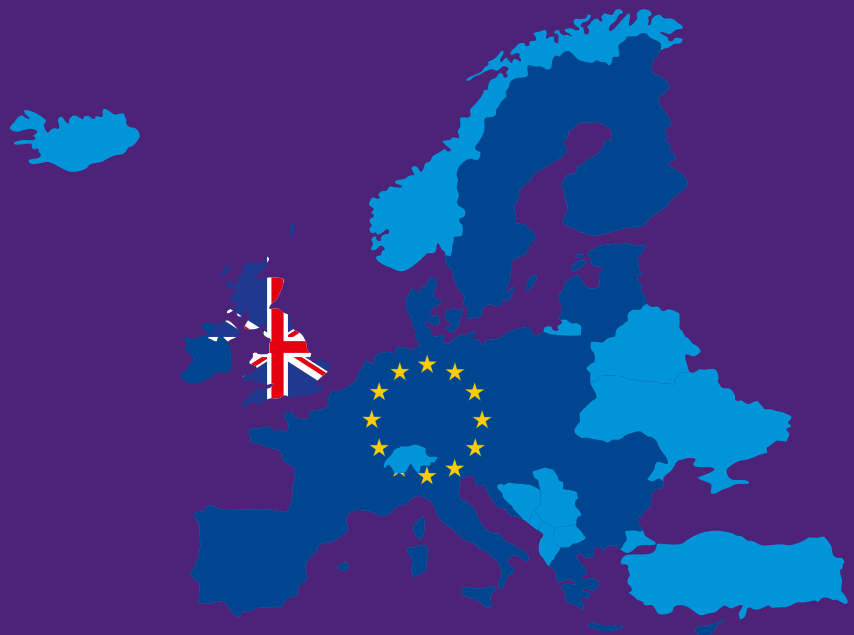




Die Brexit- Strategie

**Gut gerüstet? Was Unternehmen bei einem
eventuellen EU-Austritt Großbritanniens
beachten sollten**



2016

International Business

Großbritannien stimmt über den EU-Verbleib ab

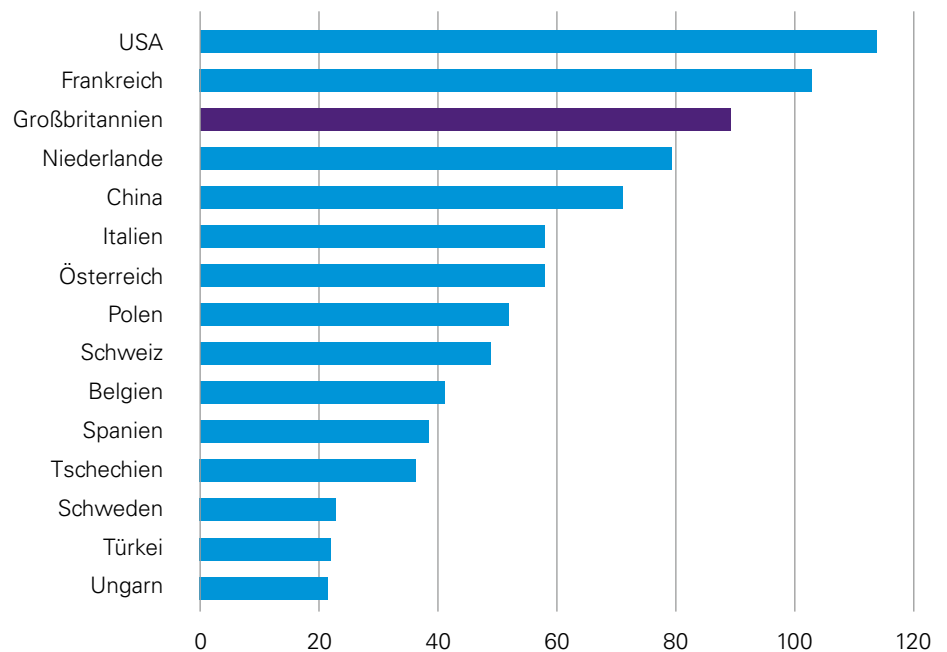
Die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft sind ungewiss.

Am 23. Juni 2016 entscheiden die Briten, ob Großbritannien weiterhin in der Europäischen Union bleiben soll – oder ob das Vereinigte Königreich als erstes Land überhaupt aus dem Verbund der 28 Mitgliedstaaten austritt. Dabei ist weitgehend unklar, wie die künftigen Beziehungen zwischen der EU und Großbritannien im Fall eines sogenannten Brexit aussehen würden. Die vorliegende Fokusanalyse untersucht, welche Szenarien denkbar sind, wie sich der Handel entwickeln könnte und welche Konsequenzen diese Entscheidung für deutsche Unternehmen hätte.

Großbritannien: Ein wichtiger Handelspartner Deutschlands

Gemessen am Handelsvolumen ist Großbritannien Deutschlands fünftwichtigster Handelspartner. Die deutschen Exporte in das Vereinigte Königreich (UK) hatten im Jahr 2015 einen Wert von rund 89 Milliarden Euro – dies wurde lediglich von den USA (114 Milliarden Euro) und Frankreich (103 Milliarden Euro) überboten. Bei den Importen ist der Anteil etwas geringer; dennoch belegt Großbritannien laut dem Statistischen Bundesamt hier immerhin den neunten Platz.

Wert deutscher Exporte 2015 (in Mrd. Euro)

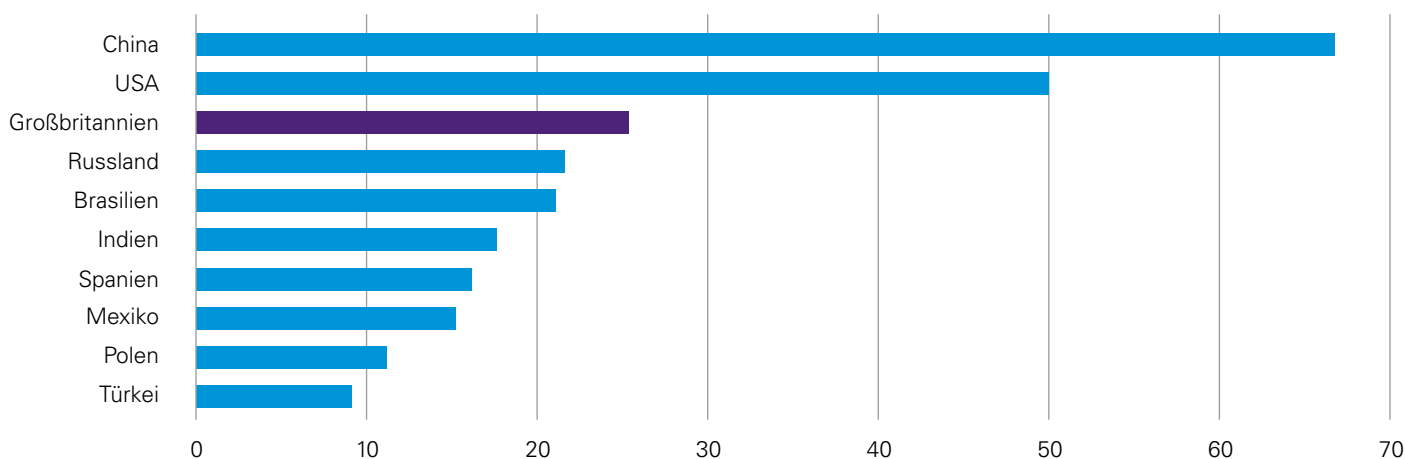


Quelle: Statistisches Bundesamt, 2016

Insgesamt sind derzeit etwa 2.500 deutsche Unternehmen im Vereinigten Königreich tätig und beschäftigen rund 370.000 Mitarbeiter – im weltweiten Vergleich ist nur in den USA der deutsche Kapitalstock höher. Mehr als ein Prozent der britischen Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter steht damit bei einer deutschen Firma unter Vertrag. Der Investitionsfluss nach Großbritannien hat zwar in den letzten Jahren leicht an Bedeutung verloren. Dennoch liegt das Land noch immer an dritter Stelle der deutschen Greenfield Invest-

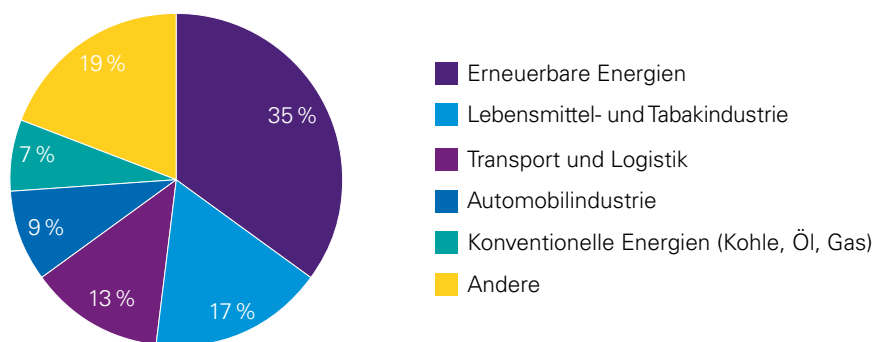
ments seit 2009. Rund ein Drittel dieser Investitionen floss in erneuerbare Energien. Weitere wichtige Sektoren sind die Lebensmittel- und Tabakindustrie, Transport und Logistik, die Automobilindustrie und die konventionelle Energiebranche. Neben dem Finanzsektor dürften vor allem Unternehmen dieser Branchen das Referendum mit besonders großem Interesse verfolgen, denn die Konsequenzen eines Brexit auf die Wirtschafts- und Handelsbeziehungen Deutschlands und der EU zu Großbritannien wären weitreichend.

Die Top Ten der Zielländer deutscher Direktinvestitionen seit 2009 (in Mrd. US-Dollar)



Quelle: fDi Markets, 2016

Deutsche Direktinvestitionen in das Vereinigte Königreich seit 2009 nach Sektor



Quelle: fDi Markets, 2016

Der Austritt: langer Prozess mit ungewissem Ausgang

Stimmen die Briten am 23. Juni 2016 für einen Austritt aus der Europäischen Union, könnte dies zunächst große Unsicherheit über den zukünftigen Status Großbritanniens in Europa und der Welt hervorrufen. Die Verhandlungen mit der EU über den Austritt dürften die im Lissabon-Vertrag dafür vorgesehenen zwei Jahre in Anspruch nehmen. Damit würde der EU-Austritt Großbritanniens faktisch wohl frühestens Anfang 2019 erfolgen. Die Modalitäten eines künftigen neuen Abkommens bestimmt dabei letztlich die Europäische Union. Es gäbe zwar Verhandlungen mit Großbritannien, doch das endgültige Vertragsangebot an das Vereinigte Königreich müsste von dem Europäischen Rat, dem EU-Parlament und einigen nationalen Parlamenten abgesegnet werden, ohne dass Großbritannien an den Abstimmungen teilnehmen darf. Im Fall einer Ablehnung des Vertragsangebots seitens der Briten würden zunächst alle EU-weiten Handels- und Binnenmarktregeln für das Vereinigte Königreich außer Kraft gesetzt.

Doch auch bei einer Annahme gehen Ökonomen davon aus, dass es weitere fünf bis sieben Jahre dauert, bis eine Anpassung der entsprechenden nationalen Gesetze erfolgt sein dürfte und neue Handelsverträge mit anderen Handelspartnern abgeschlossen wären. Denn die bestehenden EU-Verträge mit wichtigen Drittstaaten wie den USA, Japan oder China hätten keine Geltungskraft mehr für Großbritannien. Die aktuellen Verhandlungen zwischen der Europäischen Union und Kanada (CETA) bzw. den USA (TTIP) zeigen, wie langwierig ein solcher Prozess sein kann.

Neben der langjährigen rechtlichen Ungewissheit könnte sich zudem kurzfristig eine politische Unsicherheit ergeben, da anzunehmen ist, dass sich der derzeitige britische Premierminister David Cameron bei einer Niederlage im Referendum kaum im Amt halten dürfte. Eine Umstrukturierung der in der Brexit-Frage gespaltenen Regierung wäre wahrscheinlich, eventuell könnten sogar Neuwahlen angesetzt werden.

Verschiedene Szenarien denkbar

Wie die künftigen Beziehungen zwischen der EU und Großbritannien aussehen, ist natürlich noch Spekulation. Es gibt aber mehrere Szenarien, die sich vor allem an den bisherigen Beziehungen der EU mit europäischen Nichtmitgliedern orientieren.

Status ähnlich der Schweiz

Die Schweiz ist als Nicht-EU-Land Mitglied der Europäischen Freihandelsorganisation EFTA und hat deshalb zollfreien Zugang zum EU-Markt. Im Gegenzug beteiligt sich das Land am Budget der EU und akzeptiert die Regeln zur Arbeitnehmerfreizügigkeit. Da die Schweiz aber kein Mitglied des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) ist, ist der Handel mit Dienstleistungen in und mit der EU für Schweizer Unternehmen begrenzt – hierunter fällt auch der für den Finanzsektor so wichtige Kapitalverkehr. Im Gegensatz zu EU-Mitgliedstaaten kann die Schweiz dafür eigenmächtig bilaterale Handelsabkommen mit Nicht-EU-Staaten abschließen und die Bedingun-

gen für den einheimischen Arbeitsmarkt sowie Sozialgesetze weitgehend souverän festlegen.

Besonders aufgrund des begrenzten Zugangs zum EU-Kapitalmarkt dürfte die Schweiz nicht als Blaupause für Großbritannien dienen. Die Londoner City ist einer der weltweit bedeutendsten Finanzplätze und größter Handelsplatz für in Euro notierte Werte. Sie nimmt damit für die britische Wirtschaft einen zu hohen Stellenwert ein, um ihn leichtfertig aufs Spiel zu setzen. Auch die Beteiligung am Budget der EU sowie die Einhaltung der Regeln zur Arbeitnehmerfreizügigkeit dürften für die Briten schwer zu akzeptieren sein. Schließlich sind die Lasten durch die EU-Zahlungen und die unbegrenzte Zuwanderung aus EU-Staaten zwei der Hauptargumente der Brexit-Befürworter. Ähnlich wie die Schweiz mit ihrem Referendum für Zuwanderungsquoten für EU-Bürger ab dem Jahr 2017 würde Großbritannien mit einer Einwanderungsbegrenzung die Aussetzung aller Handels- und Binnenmarktabkommen seitens der Europäischen Union riskieren.



Status ähnlich Norwegen

Norwegen ist Mitglied der EFTA und des EWR. Damit hat das skandinavische Land nicht nur zollfreien Zugang zum EU-Gütermarkt, sondern auch unbeschränkten Zugang zum Dienstleistungsmarkt sowie zum Kapitalverkehr. Im Gegenzug akzeptiert Norwegen wie die Schweiz die Arbeitnehmerfreizügigkeit von EU-Bürgern und beteiligt sich am EU-Budget. Zusätzlich ist das Land an die Regeln des EU-Binnenmarktes gebunden, ohne diese jedoch selbst mitbestimmen zu können.

Aufgrund des Zugangs zum Kapitalmarkt der Europäischen Union ist bei einem Brexit ein „norwegischer Status“ für Großbritannien wahrscheinlicher als ein „Schweizer Status“, da auf diese Weise die Bedeutung Londons als globaler Finanzplatz nicht unmittelbar gefährdet wäre. Allerdings bestünden auch hier weiterhin die Verpflichtungen zu Zahlungen an die EU sowie zur Anerkennung der Arbeitnehmerfreizügigkeit von EU-Bürgern. Hinzu käme die Bindung an die Regeln des EU-Binnenmarktes ohne Mitbestimmung über dieselben. Dies dürfte dem britischen Anspruch auf eine souveräne Gesetzgebung zuwiderlaufen.

Möglicherweise gelingt es der britischen Regierung jedoch, etwas bessere Konditionen auszuhandeln, da das Vereinigte Königreich als Absatzmarkt für die EU-Staaten ungleich interessanter ist als Norwegen. Dieses größere Gewicht könnte Großbritannien in den Verhandlungen zu seinem Vorteil nutzen.

Handelsbeziehungen auf Grundlage bilateraler Abkommen

Alternativ könnte das Vereinigte Königreich – ähnlich wie Kanada oder die USA – mit der Europäischen Union in Gespräche über ein bilaterales Handelsabkommen treten, dessen Inhalt frei verhandelbar wäre. Dies würde bedeuten, dass Zölle und nichttarifäre Handelsbeschränkungen zumindest bis zur Unterzeichnung eines solchen Abkommens auf Basis der Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) wieder eingeführt werden. Die jüngsten Erfahrungen mit den Verhandlungen über die Freihandelsabkommen CETA und TTIP lassen allerdings vermuten, dass solche Gespräche Jahre dauern können. So vergingen beispielsweise bei CETA sieben Jahre bis zu einer Einigung. Bei TTIP sind die Verhandlungen mittlerweile sogar so festgefahren, dass unklar ist, ob das Abkommen überhaupt jemals in Kraft treten wird. Zudem ist zu bezweifeln, ob die britischen Verhandlungsführer weitaus bessere Konditionen erzielen können, als bestehende Vereinbarungen der EU mit Nichtmitgliedern wie der Schweiz oder Norwegen bieten. Die Verhandlungsposition der Europäischen Union dürfte aufgrund der Größe des Verbunds ungleich stärker sein als die Großbritanniens. Insgesamt eröffnet dieses Szenario für das Vereinigte Königreich wohl die besten Chancen – birgt gleichzeitig jedoch auch die größten Risiken. In jedem Fall aber wäre aufgrund des ungewissen Ausgangs der Verhandlungen eine wesentlich geringere Planungssicherheit gegeben als bei den beiden zuvor skizzierten Szenarien.

Ökonomen rechnen mit überwiegend negativen Folgen für Großbritannien

Aus Sicht der meisten Ökonomen hätte ein Brexit überwiegend negative Konsequenzen für die britische Wirtschaft. Das ifo Institut rechnet damit, dass Großbritannien im Jahr 2030 im Fall eines EU-Austritts ein um 0,6 bis 3 Prozent geringeres Bruttoinlandsprodukt erzielen würde. Dies ergäbe sich selbst dann, wenn das Land Mitglied des EWR bleiben würde. Die Forschungsabteilungen einiger großer Banken gehen davon aus, dass das Wirtschaftswachstum des Vereinigten Königreichs allein in den nächsten zehn Jahren um 0,5 bis 1 Prozentpunkte niedriger ausfallen würde.

Mit Blick auf die Börse rechnet etwa die US-amerikanische Bank Morgan Stanley im Fall eines Brexit mit einem Kursverlust britischer Aktien von bis zu 20 Prozent. Vor allem kurzfristig dürften Turbulenzen an den Finanzmärkten zu erwarten sein, da das Szenario eines Brexit dort nur begrenzt vorab eingepreist wird. In den nächsten vier Jahren könnten zudem rund 200 Milliarden Pfund an Kapital ausfließen, wie die Kreditversicherungsgruppe Euler Hermes vorrechnet. Da etwa 8,6 Prozent des ausländischen Kapitals aus Deutschland stammen, würde dies bedeuten, dass hiesige Unternehmen insgesamt rund 17 Milliarden Pfund aus Großbritannien abziehen.

Die Unsicherheit über die rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen sowie der Kapitalabfluss dürften auch zu einschneidenden Veränderungen bei den Wechselkursen führen – zusätzlich zu der Abwertung des britischen Pfund seit Jahresbeginn. Analysten der Großbank HSBC rechnen bei einem Ja zum EU-Austritt mit einer weiteren Abwertung gegenüber dem US-Dollar um bis zu 20 Prozent. Auch gegenüber dem Euro würde das Pfund in diesem Fall 15 bis 20 Prozent verlieren. Dies käme einem annähernd paritätischen Wechselkurs zwischen Pfund und Euro gleich.

Britischer Finanzsektor wäre besonders betroffen

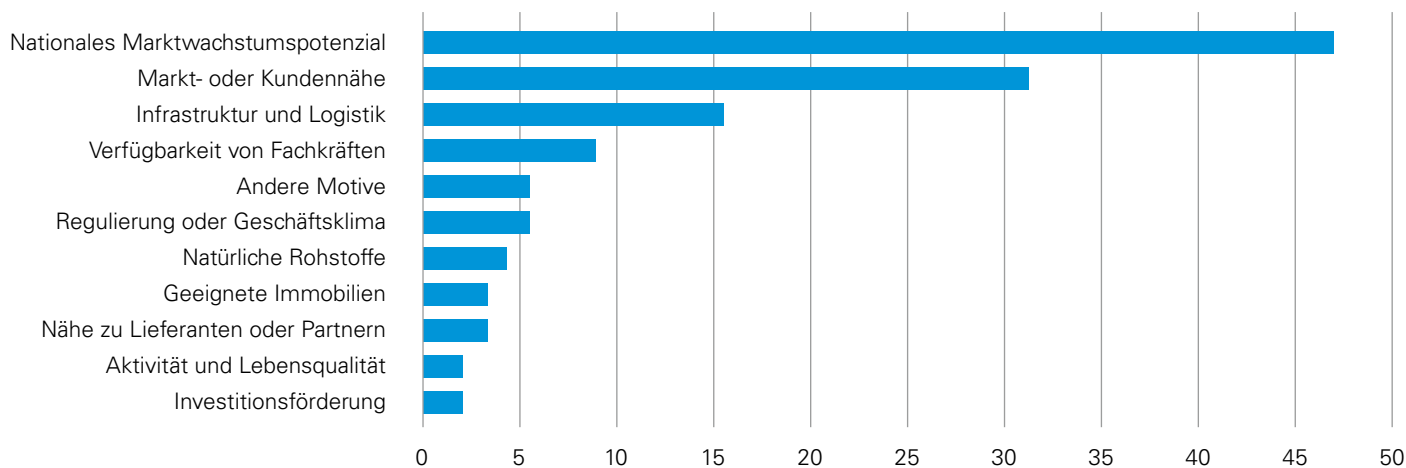
Die Londoner City als größter und bedeutendster europäischer Handelsplatz für Finanzprodukte wäre von einem Brexit besonders betroffen. Einige große internationale Banken haben bereits angekündigt, ihr Europageschäft in diesem Fall teilweise oder sogar vollständig auf den europäischen Kontinent zu verlagern. Schließlich erscheint unwahrscheinlich, dass London der zentrale Umschlagplatz für in Euro gehandelte Finanzprodukte bleiben könnte.

Da der Finanzsektor laut Eurostat rund 8 Prozent der jährlichen Wertschöpfung Großbritanniens erwirtschaftet, wäre eine Abwanderung der bedeutenden internationalen Bankhäuser insgesamt ein schwerer Schlag für die britische Wirtschaft. Der freie Zugang zum europäischen Kapitalverkehr wird daher im Fall eines EU-Austritts eine entscheidende Rolle bei den Neuverhandlungen der Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und der EU spielen. Doch auch wenn das Vereinigte Königreich sich den Zugang zum Kapitalmarkt sichern könnte, dürften andere Handelsplätze wie Frankfurt am Main, Paris oder auch Dublin aufgrund der entstehenden Unsicherheit während der Austrittsverhandlungen von der Standortverlagerung einiger Banken profitieren und die Londoner City könnte an Bedeutung verlieren.

Deutsche Unternehmen könnten unter Preisdruck geraten

Für deutsche Exporteure sind das keine guten Aussichten. Ihre Produkte würden sich durch die Abwertung des Pfund für Briten massiv verteuern, was den Absatz schwächen dürfte. Zusätzlich könnten wieder Zölle und nichttarifäre Handelsbeschränkungen eingeführt werden. Auch bei in Großbritannien investierten deutschen Unternehmen dürften sich die gedämpften Wachstumsaussichten bemerkbar machen. Schließlich wurden seit dem Jahr 2009 das Potenzial des britischen Marktwachstums und die Nähe zum Markt bzw. Kunden am häufigsten als Motive für deutsche Direktinvestitionen in Großbritannien genannt.

Motive für deutsche Direktinvestitionen in Großbritannien seit 2009 (in Prozent; Mehrfachnennungen möglich)

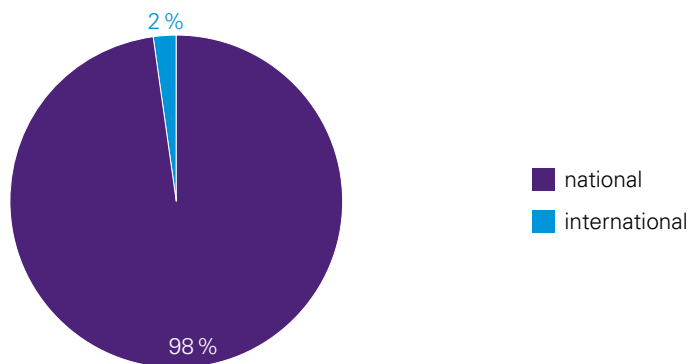


Quelle: fDi Markets, 2016

Die zu erwartende Abwertung des britischen Pfund hätte wohl ebenfalls überwiegend negative Auswirkungen: Laut dem Marktforschungsunternehmen fDi Markets hatten 98 Prozent von insgesamt 189 deutschen Unternehmen, die seit 2009 in Großbritannien Greenfield Investments getätigt haben, den dortigen Markt als primäres Ziel ihrer Investition. Für diese Unternehmen werden Importe von

Rohstoffen und Vorprodukten für die Fertigung im Vereinigten Königreich teurer. Dagegen könnten sie mit ihrer Ausrichtung auf den britischen Markt nicht von der Preisreduzierung ihrer Endprodukte auf dem Weltmarkt profitieren. Zusätzlich muss im Fall eines Brexit mit hohen Anpassungskosten an neue nationale Gesetze gerechnet werden. Diese dürften vorübergehend auf die Unternehmensgewinne drücken.

Deutsche Direktinvestitionen in Großbritannien seit 2009 nach Marktzielen



Quelle: fDi Markets, 2016

Mögliche Chancen bei der Exportproduktion, Zukäufen und erstmaligen Markteintritten

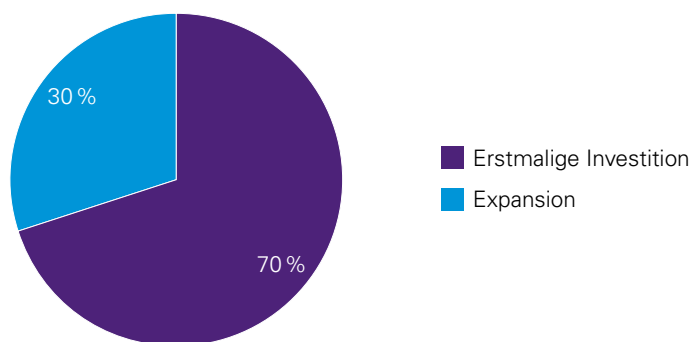
Auf der anderen Seite könnte ein Brexit aber auch Chancen für bereits in Großbritannien investierte deutsche Unternehmen bieten. So wären beispielsweise Produkte, die direkt im Vereinigten Königreich für den nationalen Markt gefertigt werden, wettbewerbsfähiger gegenüber Importen. Zudem gilt es für die deutschen Mutterkonzerne zu prüfen, ob durch eine verstärkte Bedienung internationaler Märkte ihrer britischen Tochtergesellschaften die zu erwartenden Einbußen in Großbritannien selbst ausgeglichen werden können. Schließlich wären Exporte aus dem Vereinigten Königreich bei einer Abwertung des britischen Pfund um rund 20 Prozent ungleich wettbewerbsfähiger auf dem Weltmarkt als derzeit – vorausgesetzt, Zölle und Handelsbeschränkungen machen diesen Vorteil nicht wieder zunichte.

Bessere Möglichkeiten dürfte ein Brexit aber deutschen Unternehmen bieten, die bislang noch nicht in Großbritannien Fuß gefasst haben. Tatsächlich handelte es sich sogar bei rund drei Viertel aller deutschen Direktinvestitionen seit dem Jahr 2009 um erstmalige Investitionen für die jeweiligen Unternehmen. Bei einer Aufwertung des Euro gegenüber dem Pfund wären Neuinvestitionen im

Vereinigten Königreich und Zukäufe von britischen Firmen mit einem Schlag bis zu 20 Prozent günstiger als zuvor. Diese Situation könnte genutzt werden, um in den britischen Markt einzusteigen. Zwar wären die zukünftigen Wachstumsaussichten nicht mehr so rosig wie aktuell, aber Großbritannien wird auch nach einem Brexit eine der größten und wohlhabendsten Volkswirtschaften der Welt bleiben und ausreichend Entwicklungspotenzial für Marktneulinge bieten.

Noch nicht kalkulierbar ist, inwieweit das Vereinigte Königreich Bürokratie und Regulierungen abbauen sowie den Arbeitsmarkt liberalisieren würde. Doch die Unzufriedenheit der britischen Regierung mit den aufgezwungenen EU-Regelungen ist kein Geheimnis. Was den Liberalisierungsgrad der Wirtschaft angeht, hat sich Großbritannien seit jeher an den USA orientiert. In diesem Punkt also dürften sich auch deutsche Unternehmen Hoffnungen auf unternehmensfreundlichere Regelungen machen. Darüber hinaus wird spekuliert, ob die britische Regierung im Fall eines Brexit Steuersenkungen für Unternehmen beschließt, um die Attraktivität des Standorts zu erhöhen und so dem prognostizierten Kapitalabzug ausländischer Konzerne aus Großbritannien entgegenzuwirken.

Art der deutschen Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich seit 2009



Quelle: fDi Markets, 2016

Rechtliche Änderungen könnten Tochtergesellschaften auf beiden Seiten des Ärmelkanals betreffen

Ähnlich wichtig wie die wirtschaftlichen Aussichten sind für britische Tochtergesellschaften deutscher Konzerne, aber auch für deutsche Tochtergesellschaften britischer Unternehmen die rechtlichen Rahmenbedingungen im Fall eines Brexit. Sie wären noch stärker als die weitere ökonomische Entwicklung von den Verhandlungen über das zukünftige Verhältnis Großbritanniens zur EU abhängig. Eine Prognose hierzu ist derzeit nahezu unmöglich. Dennoch sollten sich betroffene Unternehmen auf beiden Seiten des Ärmelkanals bereits vorab mit möglichen Folgen eines EU-Austritts beschäftigen und gegebenenfalls frühzeitig Lösungsstrategien erarbeiten (siehe Infografik: Ist Ihr Unternehmen im Fall eines Brexit gut aufgestellt?).

Mit großer Sicherheit bestünde beispielsweise keine Anerkennungspflicht mehr von Urteilen in EU-Ländern für Großbritannien und umgekehrt, wie es Art. 36 Abs. 1 der EU-Verordnung Nr. 1215/2012 regelt. Tochtergesellschaften könnten sich folglich nicht mehr auf Urteile berufen, die in ähnlichen Angelegenheiten im Land ihres Mutterkonzerns gefällt wurden.

Ebenfalls wahrscheinlich ist, dass zusätzliche Kosten entstehen, da neue Patente und Markenrechte gesondert für die Europäische Union und für Großbritannien beantragt werden müssten. Für bestehende Rechte gilt dies voraussichtlich nicht. Es wird erwartet, dass die britische Regierung bei einem EU-Austritt bestehende EU-Patente und EU-Markenrechte anerkennt. Weitere Kosten dürften Unternehmen bei Zukäufen entstehen, da jeweils eine eigenständige Zulässigkeitsprüfung erforderlich wäre. Dies würde zudem die Planungssicherheit verringern, da zwei Kontrollgremien einem Deal zustimmen müssten, deren Entscheidungen nationalen politischen Interessen unterliegen könnten.

Falls die Arbeitnehmerfreizügigkeit eingeschränkt wird, würde dies bedeuten, dass ausländische Arbeitnehmer wieder eine Arbeitserlaubnis benötigen. Wo zuvor Mitarbeiter unkompliziert zu Tochtergesellschaften delegiert

werden konnten, wäre dann eine zusätzliche bürokratische und gegebenenfalls zeitraubende Hürde zu nehmen. Ebenfalls könnte wieder eine Quellensteuer bei Zahlungen etwa von Zinsen, Lizenzen und Dividenden der Tochtergesellschaft an den Mutterkonzern anfallen, sofern die Verhandlungsparteien darüber keine neue Einigung erzielen. In bisherigen Verhandlungen, etwa mit der Schweiz, hat die EU die Freiheit von Quellensteuern stets an die Anerkennung der Arbeitnehmerfreizügigkeit gebunden – zwei voraussichtlich gegenläufige Interessen der britischen Regierung.

Auf der anderen Seite könnten die Mehrwertsteuersätze in Großbritannien unter die Mindestsätze von 15 bzw. 5 Prozent (ermäßigter Satz) fallen, die in der Europäischen Union gelten. Das Gleiche wäre bei Verbrauchsteuersätzen etwa auf Tabak, Spirituosen oder Energie der Fall. Inwieweit die britische Regierung hier aber tatsächlich bereit wäre, zugunsten einzelner Branchen auf wichtige Einnahmen zu verzichten, bleibt abzuwarten. Wahrscheinlicher dürfte eher eine Absenkung der Körperschaftsteuer sein, da hierdurch alle Unternehmen gezielt entlastet werden könnten.

Deutsche Tochtergesellschaften britischer Mutterkonzerne müssten darüber hinaus ihre Gesellschaftsform überdenken, da nicht ausgeschlossen werden kann, dass die britische Limited in Deutschland im Fall eines EU-Austritts Großbritanniens unzulässig wäre“. Hier müsste geprüft werden, ob eine GmbH oder haftungsbeschränkte UG als geeignete Alternative dient oder ob eine grundlegende Änderung der Gesellschaftsstruktur zum Beispiel hin zu einer Aktiengesellschaft angestrebt werden sollte.

Sollten sich die Briten am 23. Juni 2016 also tatsächlich für einen Austritt aus der Europäischen Union entscheiden, ändern sich für Unternehmen auf beiden Seiten des Ärmelkanals die Grundlagen ihrer grenzüberschreitenden Investitionen und Geschäftsmodelle. Firmen, die sich frühzeitig auf die möglichen Brexit-Szenarien vorbereiten, können sich rascher an die dann geltenden Regelungen anpassen. Gegenüber ihren Wettbewerbern würden sie sich damit einen entscheidenden Vorteil verschaffen.

Ist Ihr Unternehmen im Fall eines Brexit gut aufgestellt?

Am 23. Juni 2016 entscheidet Großbritannien über einen Verbleib in der Europäischen Union. Unternehmen, die im Vereinigten Königreich investiert sind oder planen, dies zu tun, sollten die potenziellen individuellen Risiken und Herausforderungen im Fall eines Austritts aus der EU kennen. Im nebenstehenden Schaubild finden Sie die wichtigsten Fragen auf einen Blick.

Finanzielles Umfeld

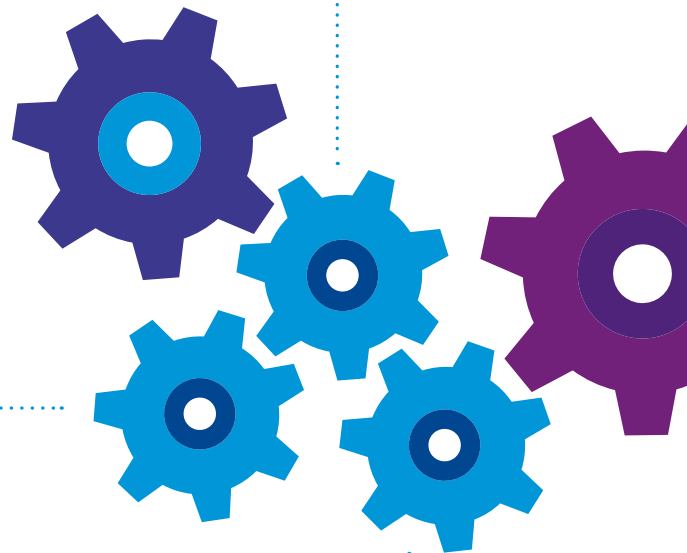
Wie beeinflusst die Unsicherheit nach dem Referendum Ihre Kapitalkosten?

Ist die Finanzierung Ihrer Investitionen weiterhin gesichert?

Müssen Finanzprognosen angepasst werden?

Image

Werden Ihre britischen Marken verstärkt von EU-Konsumenten gemieden und vice versa?



Märkte

Wird sich der Handel zwischen Großbritannien und der EU verringern?

Wie beeinflusst eine solche Abnahme den Handel mit Drittstaaten?

Kundenbeziehungen

Werden sich Ihre britischen Kunden verstärkt nach heimischen Lieferanten umsehen?

Kann Ihr Unternehmen den Verlust von Schlüsselkunden verkraften?

Müssen Sie Ihre Preispolitik aufgrund neuer Steuer- und Zollbestimmungen anpassen?

Unternehmensstruktur und Rechtsform

Sollten Sie Ihre Unternehmensstruktur und Rechtsform anpassen, um Chancen besser nutzen zu können? Sind Änderungen sogar gesetzlich vorgeschrieben?

Welche Kosten entstehen bei der Umstrukturierung?

Informationen

Liegen Ihnen ausreichend Informationen vor, um die Stabilität Ihres Unternehmens laufend bewerten zu können?

Wie sollten Sie Ihr Monitoring verbessern, um Entwicklungen noch gezielter antizipieren zu können?

Können Sie die Auswirkungen einer potenziellen Änderung steuerlicher Regeln etwa hinsichtlich Umsatzsteuer und Quellensteuer einschätzen?

Mitarbeiter und Unternehmenskultur

Welchen Einfluss hat eine eingeschränkte Arbeitnehmerfreizügigkeit auf die Mitarbeiterstruktur in Ihren britischen Tochtergesellschaften?

Wie hoch sind die administrativen Kosten, die bisherigen EU-Mitarbeiter in Ihren britischen Tochtergesellschaften weiter zu beschäftigen?

Wie wird sich Ihre Mitarbeiterstruktur und Unternehmenskultur in Deutschland verändern?

Wie wird sich Ihre Beschäftigungspolitik ändern, sollte sich das künftige Arbeitsrecht in Großbritannien stark von den Regelungen in der EU unterscheiden?

Infrastruktur

Müssen aufgrund von Handelsbeschränkungen zusätzliche Kapazitäten für administrative Aufgaben bereitgestellt werden?

Ist eine Anpassung der IT-Systeme erforderlich?

Sind Ihre Strukturen und Prozesse erhöhten logistischen und steuerlichen Anforderungen gewachsen?

Kernprozesse

Sollten Sie Ihre Markterschließungsprozesse überdenken?

Sind Ihre Lieferanten- und Vertriebsnetzwerke auch in Zukunft adäquat aufgestellt?

Können Sie potenzielle Gefahren entlang Ihrer Supply Chain rechtzeitig erkennen? Sind Sie an regionale Standorte gebunden?

Kontakt

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Andreas Glunz

Bereichsvorstand
International Business
T +49 211 475-7127
aglunz@kpmg.com

Oliver Dörfler

Partner, Leiter Country Practice UK
T +49 211 475-6314
odoerfler@kpmg.com

www.kpmg.de

www.kpmg.de/socialmedia



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

© 2016 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ein Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany. Der Name KPMG und das Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.