



Zentrum für Außenwirtschaft  
Poschingerstr. 5, 81679 München

Prof. Dr. Gabriel Felbermayr, Ludwig Maximilians Universität München und ifo Institut.

---

---

## **Stellungnahme zur Anhörung im Ausschuss für die Angelegenheiten der Europäischen Union im Deutschen Bundestag**

**24. April 2017**

### **Wirtschaftliche Aspekte des Brexit**

#### **1. Einführung und Zusammenfassung**

Das Vereinigte Königreich (VK) hat am 29. März 2017 formal mitgeteilt, aus der Europäischen Union (EU) ausscheiden zu wollen. Es hat auch klar gestellt, dass es eine alternative rechtliche Form der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit den Mitgliedsstaaten der EU anstrebt. Zum jetzigen Zeitpunkt ist nach wie vor unklar, welche Verhandlungsziele das VK verfolgt. Aus diversen Mitteilungen geht aber hervor, dass die Wanderungsfreiheit eingeschränkt werden soll, und eine Zollunion sowie die Unterwerfung unter die Jurisdiktion des Europäischen Gerichtshofs nicht mehr gewünscht werden.<sup>1</sup> Anders als Vertreter der Europäischen Kommission sieht die britische Regierung nicht, dass der Austritt aus der EU einerseits und das Verhandeln eines neuen Vertrages andererseits zwei getrennte Prozesse sind.<sup>2</sup>

In dieser Studie geht es um die Frage, welche Ziele die EU bzw. Deutschland bei der Neugestaltung des Verhältnisses mit dem VK verfolgen soll. Aus der Sicht des Autors muss es darum gehen, die wirtschaftlichen Belastungen Deutschlands zu minimieren. Dies bedeutet, dass Lösungen gefunden werden müssen, die nicht zu einer Unterbrechung der sensiblen Wertschöpfungsketten führen, die die kontinentaleuropäische Wirtschaft mit der britischen verbindet. Gegeben die erklärten Ziele der britischen Regierung, führt der Brexit ceteris paribus (d.h. unter sonst gleichbleibenden Umständen) langfristig zu einem deutlichen wirtschaftlichen Schaden im VK. Es bedarf keiner zu-

---

<sup>1</sup> Zu nennen ist das britische Weißbuch vom Februar (HM Government, The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union), das Austrittsschreiben der Premierministerin vom 29. März ([https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/604079/Prime\\_Ministers\\_letter\\_to\\_European\\_Council\\_President\\_Donald\\_Tusk.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/604079/Prime_Ministers_letter_to_European_Council_President_Donald_Tusk.pdf)) und zahlreiche Äußerungen von Regierungsmitgliedern.

<sup>2</sup> HOUSE of Lords, European Union Committee, 15th Report of Session 2016–17, HL Paper 125, Brexit and the EU Budget, März 2017, Tz. 135.

sätzlichen „Bestrafung“ des VK, die die Kosten für Deutschland und die anderen Mitgliedsstaaten weiter in die Höhe treiben würde. Es sollten hingegen pragmatische Lösungen für die aus dem Brexit entstehenden Probleme gefunden werden. In dieser Stellungnahme werden eklektische Vorschläge vor allem für den Güterhandel gemacht, der für Deutschland eine herausragende wirtschaftliche Bedeutung hat.

Der Austritt des Vereinigten Königreichs wird die Europäische Union substantiell verändern, und zwar zunächst unabhängig davon, wie die bestehenden finanziellen Verbindungen gelöst und die Handelsbeziehungen neu gestaltet werden.

Das Vereinigte Königreich ist die zweitgrößte Volkswirtschaft in der EU. Sie ist für fast 18% des europäischen BIP verantwortlich. Das Prokopfeinkommen liegt um fast 40% über dem EU-Durchschnitt. Einige der besten europäischen Universitäten liegen in England. Ohne das Vereinigte Königreich wird die EU kleiner, ärmer, und weniger innovativ sein.

Welches Arrangement auch immer die zukünftigen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU27 und Großbritannien regeln wird, es wird zwangsläufig weniger tief und umfangreich sein wie eine Vollmitgliedschaft in der Europäischen Union; dies bedeutet ökonomische Kosten auf beiden Seiten, die aber asymmetrisch verteilt sind. Im Durchschnitt verlieren die verbleibenden EU Mitglieder weniger als das VK; einzelne Mitgliedsstaaten können aber prozentuell stärker negativ betroffen sein. Für Deutschland ist durch höhere Handelsbarrieren kurzfristig mit einem ein Verlust von bis zu 0,5% des BIP pro Jahr bzw. circa 15 Mrd. Euro zu rechnen; je großzügiger die Neugestaltung der Wirtschaftsbeziehungen ausfällt, umso kleiner sind die Kosten. Im Falle eines tiefen Abkommens (CETA-plus bzw. EU-Korea-plus) könnten die Belastungen auf 6 Mrd. Euro pro Jahr fallen. Diese Kosten enthalten jeweils höhere deutsche Nettobeiträge von circa 2,5 Mrd. Euro pro Jahr.

Diese Effekte sind allerdings statischer Natur. Sie berücksichtigen nicht, dass durch die Verkleinerung des Binnenmarktes Anreize zu Innovationen, Investitionen, oder Humankapitalbildung fallen könnten, und die kleinere EU möglicherweise weniger wachstumsfreundliche Politiken verfolgt. Diese dynamischen Effekte sind seriös kaum bezifferbar; ihre Richtung scheint aber jedenfalls klar.<sup>3</sup>

Gewisse volkswirtschaftliche Kosten sind nicht zu vermeiden: selbst im Falle eines tiefen Freihandelsabkommens würden Exporteure durch die Kosten des Nachweises des Warenursprungs belastet. Entzieht sich das VK der Rechtsprechung des EUGHs, so ist auch die gegenseitige Anerkennung von Produktzulassungen, Berufsqualifikationen, und dergleichen kaum vorstellbar. Auch das generiert zusätzliche volkswirtschaftliche Kosten.

Die Kosten könnten aber erheblich vermindert werden, wenn man innovative Lösungen zur Vermeidung von zusätzlicher Bürokratie findet. So könnte dann auf den Nachweis des Warenursprungs verzichtet werden, wenn die Außenzölle der EU und des VK hinreichend ähnlich sind.

---

<sup>3</sup> Siehe, z.B., Aichele und Felbermayr (2015), „Kosten und Nutzen eines Austritts des Vereinigten Königreiches aus der Europäischen Union“, Studie des ifo Instituts für die Bertelsmann Stiftung, oder Dhingra et al. (2016) „The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects“, CEP, London School of Economics.

Oder, falls es zur Erhebung von Einfuhrzöllen kommt, könnten diese im Rahmen des elektronischen Einfuhrumsatzsteuerverfahrens abgewickelt werden. Dadurch würden Unterbrechungen der Wertschöpfungsketten wenigstens im industriellen Bereich weitgehend vermieden.

Durch den Brexit würden die allermeisten Wirtschaftszweige in Deutschland an Wertschöpfung einbüßen. Allerdings könnte es auch Gewinner geben. Der Finanzsektor und bestimmte unternehmensnahe Dienstleistungen sind hierfür Beispiele. Die Vorteile dieser Sektoren sind aber nie groß genug, um die Nachteile der anderen Sektoren auszugleichen. Angesichts der Existenz von sogenannten Agglomerationsexternalitäten und starker Input-Output-Verflechtungen innerhalb des britischen und des kontinentaleuropäischen Finanzsektors und des britischen Finanzsektors mit der deutschen Industrie sind die möglichen Wertschöpfungszugewinne in Deutschland bescheiden.

Es ist wichtig, dass die Entscheidungsträger schon jetzt klare Signale senden, dass ein zentrales Ziel der Brexit-Verhandlungen darin besteht, die komplexen Wertschöpfungsketten zwischen VK und EU27s zu bewahren. Erwarten die Wirtschaftssubjekte das Gegenteil, passen sie sich schon jetzt an die neuen Umstände an, und schaffen so die Rahmenbedingungen für einen „harten“ Brexit, der für die Beteiligten hohe Schäden verursacht.

Daher ist auch kritisch zu sehen, wenn die Regelung der finanziellen Aspekte der „Scheidung“ und die Neuverhandlung der Wirtschaftsbeziehungen getrennt vorangetrieben werden sollen. Je größer das zu verhandelnde Paket, umso eher sind Tauschgeschäfte möglich, die alle Beteiligten besser stellen. So ist denkbar, dass die Aussicht auf ein neues, tiefes Freihandelsabkommen der Sorte EU-Korea-plus dem VK die Möglichkeit eröffnet, der EU bei der Finanzierung der existierenden Verbindlichkeiten entgegen zu kommen. Die Verbindung der beiden Verhandlungsstränge ermöglicht „Seitenzahlungen“, die das Erreichen effizienter Lösungen erleichtern sollte.

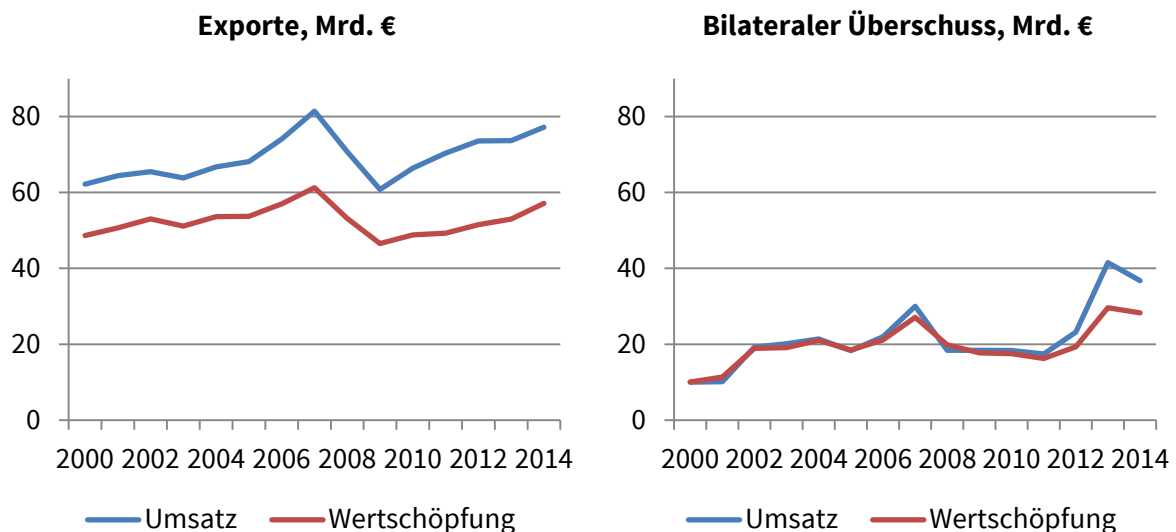
## **2. Die relative Bedeutung des Handels mit dem Vereinigten Königreich**

Das Vereinigte Königreich war gemäß der amtlichen Statistik (Destatis) im Jahr 2016 mit einem Wert von 86 Mrd. € Deutschlands drittwichtigster Zielmarkt für Güterexporte. Das VK nimmt in der Rangliste der Importpartner mit einem Wert von 36 Mrd. € lediglich Platz 11 ein. Mit keinem Land hatte Deutschland einen größeren Exportüberschuss (50 Mrd. €) nur der fünftwichtigste Importpartner. Im Dienstleistungsbereich hat Deutschland Exporte von ungefähr 16 Mrd. €, Importe von 21 Mrd. €, und somit ein Defizit von schätzungsweise 5 Mrd. €. Der Außenhandelsüberschuss von 45 Mrd. € beträgt also fast 1,5% des deutschen BIP; ein plötzliches Wegfall dieses Außenbeitrages würde Deutschland an den Rand einer Rezession bringen.

Bilaterale Handelssalden sind allerdings mit hoher Vorsicht zu genießen, weil die Handelsstatistiken Umsatzzahlen sind und keine Rückschlüsse auf die enthaltene Wertschöpfung erlauben. So enthalten deutsche Exporte einen hohen Anteil ausländischer Wertschöpfung, z.B. durch Zulieferung von Vor- und Zwischenprodukten. Um die Bedeutung des Vereinigten Königreiches für die

deutsche und europäische Wirtschaft korrekt abzubilden, bedarf es der Herausrechnung importierter Wertschöpfung.<sup>4</sup>

**Abbildung 1** Deutsche Exporte und Überschuss mit dem VK: Umsatz versus Wertschöpfung



**Quelle:** Berechnungen des ifo Instituts auf Basis der WIOD Datenbank.

Abbildung 1 trägt die deutschen Exporte in das Vereinigte Königreich über die Zeit ab. Dabei werden einerseits die Umsatzwerte, wie sie amtliche Statistik ausweist, verwendet, andererseits aber auch die hinter diesen Umsätzen stehende heimische Wertschöpfung abgetragen. Beide Reihen zeigen einen steigenden Trend auf; der Wertschöpfungsgehalt der Exporte liegt aber deutlich unter dem Umsatz (Bruttohandel): Im Jahr 2014 liegt das Verhältnis der beiden Größen bei 0,74.<sup>5</sup> Das heißt, hinter einem Euro Umsatz stehen 74% deutsche Wertschöpfung und 26% importierte Wertschöpfung (z.B. Zulieferungen aus Osteuropa). Im Jahr 2000 lag das Verhältnis noch bei 0,78. Daher überschätzen die Exportzahlen aus der amtlichen Statistik die Bedeutung des Vereinigten Königreiches für Deutschland.

Die amtlichen Statistiken überschätzen allerdings auch den Gehalt der deutschen Importe an britischer Wertschöpfung, und zwar in ähnlichem Ausmaß. Daher ist die amtliche Statistik eine brauchbare Quelle für den Wertschöpfungsgehalt des deutschen bilateralen Überschusses mit dem Vereinigten Königreich; nur in den letzten Jahren geht eine deutliche Diskrepanz auf; siehe den rechten Teil der Abbildung 1.

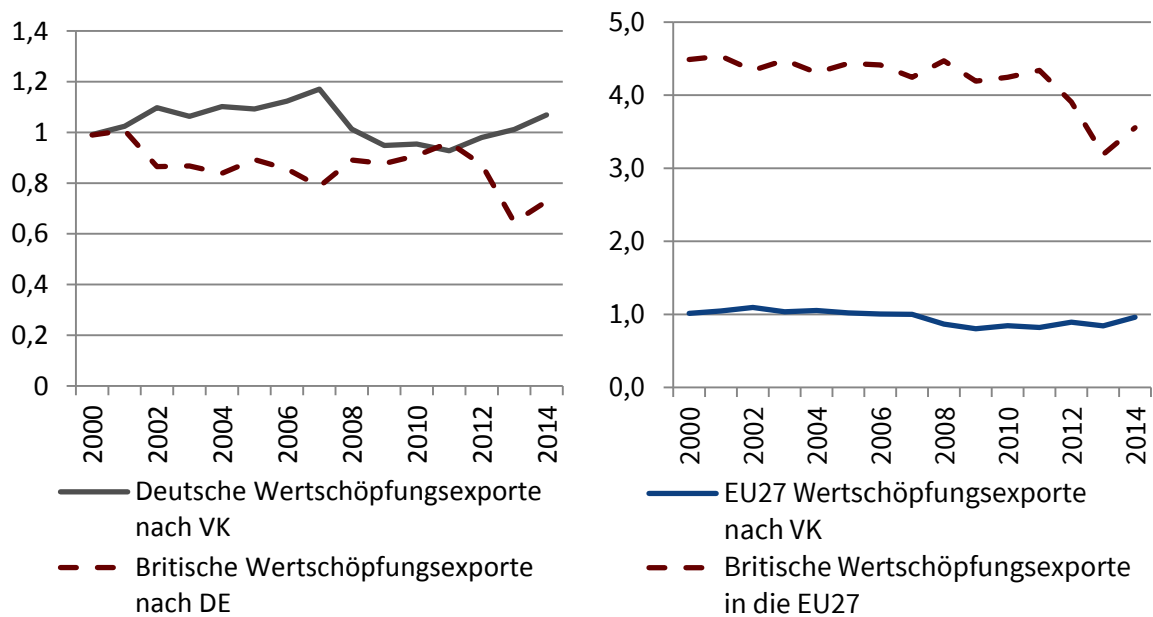
Abbildung 2 bezieht den Wertschöpfungsgehalt der Exporte auf das BIP Deutschlands, der EU27 oder des VK. Für Deutschland machen Exporte in das VK zwischen 1,0%-1,2% der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung (des BIP) aus; aktuell bewegt sich der Anteil wieder dem Höhepunkt von 1,2% im Jahr 2007 zu. Die Abhängigkeit der britischen Wirtschaft vom deutschen Markt ist etwas geringer, und liegt deutlich unter 1% des BIP. Aufgrund der relativen Stabilität der Dienst-

<sup>4</sup> Das ist deshalb nicht trivial, weil auch importierte Vorleistungen deutsche Wertschöpfung enthalten können.

<sup>5</sup> Dieses Verhältnis wird häufig als VAX-Ratio bezeichnet (value added in exports).

leistungsexporte in der Krise von 2008/09 kam es im Unterschied zu Deutschland nicht zu einem Einbruch; dieser erfolgte erst 2012/13.

**Abbildung 2** Wertschöpfungsgehalt der Exporte in % des BIP



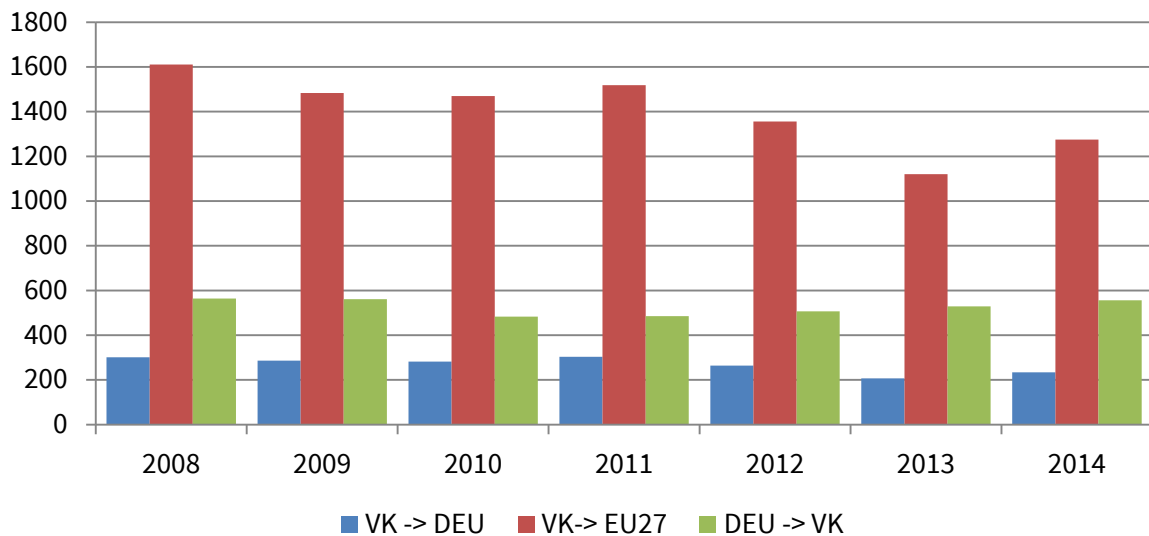
**Quelle:** Berechnungen des ifo Instituts auf Basis der WIOD Datenbank.

Der Anteil der durch Exporte in die EU27 erwirtschafteten Wertschöpfung am britischen BIP lag im Jahr 2000 noch bei circa 4,5%; seitdem ist er kontinuierlich gesunken und ist in den letzten Jahren deutlich gefallen. Im Jahr 2014 liegt der bei 3,6% des BIP.<sup>6</sup> Im Vergleich dazu liegt die Bedeutung der durch Exporte in das Vereinigte Königreich erwirtschafteten Wertschöpfung im BIP der EU27 in ihrer Gesamtheit aktuell bei rund 1% des BIP.

Abbildung 3 zeigt schließlich, wie viele Jobs in den Exporten des VK nach Deutschland und in die EU27 gesamt direkt und indirekt stecken, und wie hoch diese Zahl für die deutschen Exporte in das VK ist. Der Wert enthält direkte und indirekte Exporte der Güter- und Dienstleistungssektoren. Im Jahr 2014 betrug der Beschäftigungsgehalt der britischen Exporte in die EU27 circa 1,3 Mio. vollzeitäquivalente Jobs; dieser Wert ist rückläufig. In 2008 betrug er noch 1,6 Mio. Jobs. Dies hat mit der Exportschwäche des VK insgesamt und mit der voranschreitenden Diversifizierung weg von Europa zu tun. Dennoch handelt es sich um circa 4,5% der britischen Gesamtbeschäftigung. Auch der Jobgehalt der britischen Exporte nach Deutschland ist seit 2008 rückläufig, und beträgt im Jahr 2014 234 000 Vollzeitäquivalente. Umgekehrt bieten die Exporte Deutschlands in das VK 556 000 direkte und indirekte Jobs. Diese Zahl ist in den letzten Jahren relativ stabil geblieben.

<sup>6</sup> Der Rückgang der relativen wirtschaftlichen Bedeutung der EU für die Wertschöpfung im Vereinigten Königreich könnte ein wesentlicher Grund für das Timing der Brexit-Entscheidung sein.

**Abbildung 3** Beschäftigungsgehalt (in Tausend Vollzeitjobs) der Exporte



**Quelle:** Berechnungen des ifo Instituts auf Basis der WIOD Datenbank.

### 3. Handelseffekte der EU Integration: Was steht auf dem Spiel?

Die Europäische Integration sollte den Handel zwischen den Mitgliedern der EU erhöht haben, vor allem durch die Abschaffung von Zöllen und der Beseitigung von nicht-tarifären Handelshemmnissen. Das Ausscheiden des Vereinigten Königreiches könnte zu einer Wiedereinführung dieser Barrieren führen. Eine zentrale Frage für die Beurteilung der potentiellen Kosten des Brexit für Großbritannien und seine bisherigen Partner ist, wie hoch diese neuen Barrieren sein könnten. Bei Zöllen ist dies relativ einfach: im schlimmsten Fall würden die Meistbegünstigungszölle der EU gegenüber dem Vereinigten Königreich angewandt; die neu einzuführenden Zölle auf britischer Seite könnten den EU-Zöllen entsprechen.<sup>7</sup> Bei den nicht-tarifären Barrieren – der gegenseitigen Anerkennung von Produktzulassungen, die Koordination technischer, sanitärer, und phytosanitärer Standards, der Verzicht auf defensive handelspolitische Instrumente – und in anderen Bereichen – zum Beispiel die Effekte der Öffnung öffentlicher Beschaffungsmärkte, Komplementaritätseffekte aus der Personen- und Kapitalverkehrsfreizügigkeit – ist eine Abschätzung der zu erwartenden Effekte schwieriger.

Abbildung 4 zeigt die Ergebnisse der Schätzung eines empirischen Handelsflussmodells (eines so genannten Gravitationsmodells) mit historischen Daten für die Periode 2000 bis 2014.<sup>8</sup> Die ökonomische Analyse zeigt, dass die Mitgliedschaft von Ländern exklusive des Vereinigten Königreiches bei der EU den Warenhandel um 62% und den Dienstleistungshandel um 62% erhöht hat. Dieser Wert bezieht sich auf die Effekte des Binnenmarktes und der Zollunion. Für Großbritannien wurde ein separater Effekt berechnet, und zwar getrennt für seine Exporte (VK->EU) und für seine

<sup>7</sup> Es ist davon auszugehen, dass das Vereinigte Königreich die EU-Außenzölle übernehmen würde. Ein Unterbieten dieser Zölle wäre aber möglich.

<sup>8</sup> Zur Methodik und zu ähnlichen Ergebnissen siehe Felbermayr et al., 2017, The Trade Effects of Border Controls: Evidence from the European Schengen Agreement, *Journal of Common Market Studies*, im Erscheinen.

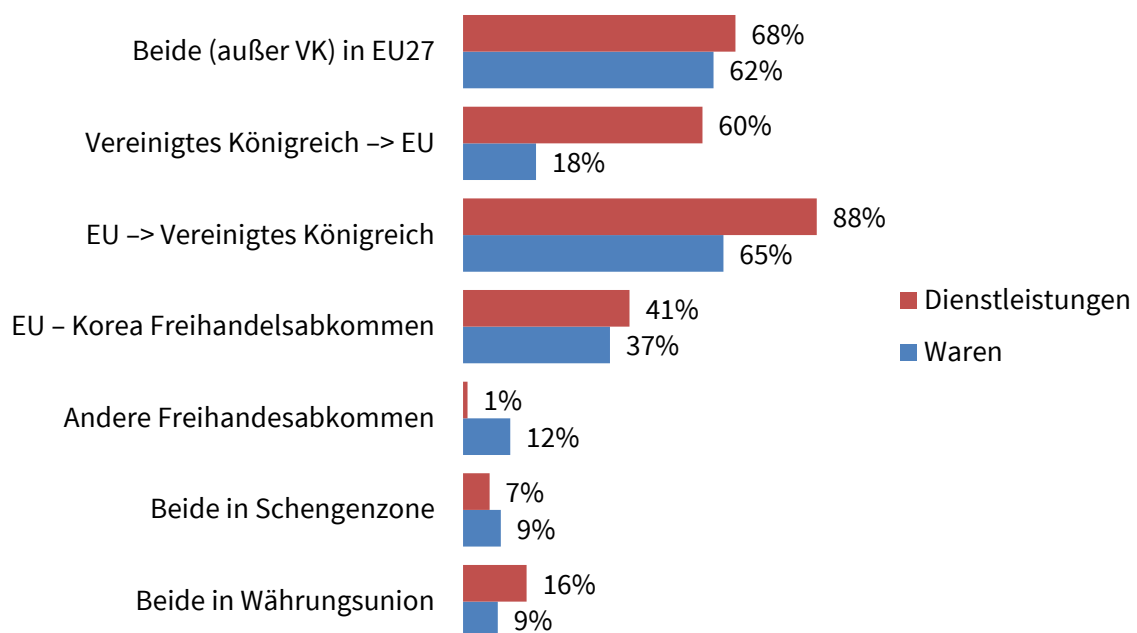
Importe (EU->VK). Die Handelsschaffungseffekte für die britischen Exporte in die EU27-Länder liegen sehr deutlich unter jenen für die Importe aus den EU27-Ländern. Die Diskrepanz ist besonders erheblich im Güterhandel, wo das Vereinigte Königreich offenbar nur in relativ geringem Ausmaß von seiner Teilnahme am EU Binnenmarkt profitiert hat.

Im Vergleich mit Europas umfassendsten und modernsten Freihandelsabkommen, jenem mit Korea, sind die Handelsschaffungseffekte der EU Mitgliedschaft im Allgemeinen um mindestens 25% höher. Im Vergleich dazu ist für ältere Abkommen nur ein verschwindend kleiner handelsschaffender Effekt bei Dienstleistungen und ein relativ kleiner bei Waren nachzuweisen.

Das Vereinigte Königreich ist weder Mitglied in der Euro- noch in der Schengenzone; die aus diesen Mitgliedschaften erwachsenden Vorteile können durch den Brexit auch nicht verloren gehen.

Aus den in Abbildung 4 ausgewiesenen handelsschaffenden Effekten lassen sich unter Zuhilfenahme so genannter Handelsselastizitäten die prozentuellen Absenkungen der nicht-tarifären Barrieren herausrechnen.<sup>9</sup>

**Abbildung 4** Handelsschaffungseffekte durch EU Integration, 2000-2014



**Quelle:** Ergebnisse der Schätzung eines ökonometrischen Gravitationsmodells durch das ifo Instituts auf Basis der WIOD Datenbank. Bei allen geschätzten Effekten handelt es sich um untere Schranken des wahren Effektes. Dies deshalb, weil im Beobachtungszeitraum 2000-2014 nur wenig Varianz in den Daten vorliegt (so werden die EU Effekte durch die Erweiterungen identifiziert, die zwischen 2000 und 2014 stattgefunden haben) und die Abkommen auch noch nicht ihre vollen Effekte entfaltet haben dürfen.

Detaillierte Analysen legen nahe,<sup>10</sup> dass die stärksten handelsschaffenden Effekte der EU Mitgliedschaft Großbritanniens unter den 22 Gütersektoren vor allem im Pharma und Metallbereich zu finden waren, und dort gleichermaßen stark ausgeprägt waren. In den Nahrungsmittel-, Chemie-,

<sup>9</sup> In einer noch nicht freigegebenen Studie für das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie wurde diese Analyse für 50 Wirtschaftszweige durchgeführt.

<sup>10</sup> Felbermayr et al. (2017), Ökonomische Effekte eines Brexit auf die deutsche und europäische Wirtschaft, Studie im Auftrag des BMWi, in Vorbereitung.

Maschinenbau-, KFZ-, und Flugzeugsektoren hatte aber die EU stärkere Vorteile zu verzeichnen. In den 28 Dienstleistungssektoren sind starke handelsschaffende Effekte (in abnehmender Reihenfolge der Bedeutung im Handel) vor allem Groß- und Einzelhandel, im Finanzsektor (nicht aber im Versicherungsbereich), im Telekommunikationsbereich, bei IT-Dienstleistungen, bei Rechtsberatung und Buchhaltung, und bei Forschung und Entwicklung zu beobachten. Interessanterweise sind die handelsschaffenden Effekte für Anbieter aus der EU im Finanzbereich stärker als für jene aus dem Vereinigten Königreich. Im Dies lässt darauf schließen, dass die hohen Marktanteile Großbritanniens in diesem Sektor nicht so sehr auf einen privilegierten Zugang zum Binnenmarkt als auf ausgeprägte komparativen Vorteile der City of London zurückzuführen sind. In den Bereichen Verlagswesen und Unterhaltung, die für das Vereinigte Königreich wichtig sind, können keine statistisch signifikanten Handelsschaffungseffekte nachgewiesen werden.

#### **Zusammenfassend lässt sich als festhalten:**

- Das Vereinigte Königreich hat durch seine Mitgliedschaft vor allem im Dienstleistungsbereich profitiert. Die handelsschaffenden Effekte lagen allerdings etwas unter jenen seiner EU Partner. Durch den Brexit kommt es perspektivisch also auch zu einer asymmetrischen Erhöhung der Handelskosten. Die Stärke des Vereinigten Königreiches im Dienstleistungsbereich liegt also vor allem in komparativen Vorteilen und nicht im präferierten Zugang zu den EU Märkten.
- Im Bereich des Warenhandels hat das Vereinigte Königreich nur relativ bescheidene Vorteile aus der EU Mitgliedschaft gezogen; diese lagen sehr deutlich unter jenen der EU Partner. Durch den Brexit können für das Vereinigte Königreich dann auch nur relative bescheidene Vorteile verloren gehen, während die Verluste für die EU27 Länder deutlich erheblicher ausfallen würden.
- Selbst das ambitionierteste Freihandelsabkommen der EU hat geringere handelsschaffende Effekte gezeitigt als die EU Vollmitgliedschaft; weniger ambitionierte Abkommen können nur einen Bruchteil der Vorteile der EU Vollmitgliedschaft realisieren.

Vor der Diskussion der zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Effekte eines Brexit müssen die Szenarien diskutiert werden, die sich aus Abbildung 4 ableiten lassen.

## **4. Simulationsrechnungen: Methoden und Szenarien**

Eine Reihe von Arbeiten haben bereits Simulationsrechnungen zu den Folgen eines Brexit angestellt.<sup>11</sup> Sie sagen eine Schrumpfung des Lebensstandards in England in der langen Frist um etwa 2%-3% sowie des beiderseitigen Handelsvolumens um mindestens 30% voraus. Für Deutschland drohen kurzfristig Verluste des realen Bruttoinlandsproduktes pro Kopf von circa 0,3%.

Die in diesen Simulationsrechnungen verwendeten Modelle sind allesamt statischer Natur, das heißt, sie stellen auf so genannte allokativen Effizienzeffekte ab: Handelsbarrieren verunmöglichen die effiziente sektorale Verteilung der knappen Ressourcen (Arbeit, Kapital, Boden), und sie können unter Umständen unnötigerweise wertvolle Ressourcen verbrauchen, die anderweitig besser

---

<sup>11</sup> Siehe, z.B., Aichele und Felbermayr (2015), a.a.O. und Dhingra et al. (2016), a.a.O.



eingesetzt wären. Andere positive Effekte der Handelsintegration, etwa durch höhere private und öffentliche Anreize zur Forschung und Entwicklung, zu Investitionen in neue Technologien, zur Bildung spezifischen Humankapitals, oder zur Weiterentwicklung von Politiken oder Institutionen werden nicht abgebildet. Daher beschreiben die Modelle untere Grenzen des zu erwartenden Effektes. Mit anderen Worten, es handelt sich um relativ konservative Rechnungen.

Die Simulationen weisen langfristige Effekte aus, die sich nach Anpassung an das neue Regime ergeben. Diese Anpassung kann erhebliche Zeiträume in Anspruch nehmen. Die beiden wichtigsten Gründe für kurzfristige Resilienz des Systems sind:

1. **Hysteresis und versunkene Investitionskosten.** Neue Projekte, die aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen die Investitionskosten nicht mehr verdienen, werden nicht mehr durchgeführt. Aber langfristige Projekte, die vor dem Juni 2016 (dem Zeitpunkt des Referendums) unter der Erwartung eines Verbleibens des Vereinigten Königreichs in der EU angestoßen wurden, werden kurzfristig nur dann unrentabel, wenn sie die durchschnittlichen variablen Kosten nicht mehr erwirtschaften. Das heißt, es kommt nur langsam zu einem Rückbau der notwendigen Investitionen, die für das Funktionieren der regionalen Wertschöpfungsketten wesentlich sind.
2. **Grandfathering.** Mit dem Brexit wird nicht sofort der gesamte *Acquis Communautaire* – der Bestand an EU Verordnungen und Richtlinien – durch anderslautende britische Bestimmungen ersetzt. Es ist damit zu rechnen, dass die „*Great Repeal Bill*“ der britischen Regierung den allergrößten Teil des Bestands an EU Recht einfach in britisches Recht überführen wird. Das heißt, es kommt nicht über Nacht zu einer Divergenz in der Regulierung. Es ist nur allmählich zu erwarten, dass einerseits das Vereinigte Königreich eigene Akzente setzt, und andererseits die EU keine Rücksicht mehr auf britische Befindlichkeiten nimmt. Ähnliches ist hinsichtlich der Verpflichtungen zu erwarten, die die EU auch im Namen des Vereinigten Königreichs in der Welthandelsorganisation (WTO) eingegangen ist.

Allerdings sind auch sehr kurzfristig mit Beginn des Vollzugs des Brexit mit Kosten zu rechnen. Dabei kommt es darauf an, welche Bedingungen ab April 2019 zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich gelten.

1. Es würde, wenn kein Freihandelsabkommen geschlossen wird, zu einer Anwendung der **Meistbegünstigungszölle** der EU gegenüber dem Vereinigten Königreich kommen. Diese sind im Durchschnitt zwar niedrig, bei Agrarprodukten, Lebensmitteln, Kleidung, Schuhwerk und PKW aber erheblich (knapp zweistellig). Auch das Vereinigte Königreich könnte Zölle einführen, und würde sich dabei vermutlich an die derzeit gültigen Außenzölle der EU halten; alles andere würde Verhandlungen mit den anderen WTO Mitgliedern erfordern. Das Vereinigte Königreich könnte diese Zölle aber jederzeit unterbieten. Zölle verteuern die Importe und verringern diese deshalb. Selbst in einem Freihandelsabkommen ist vorstellbar, dass Zölle auf gewisse sensible Produkte erhoben werden.
2. Falls kein Freihandelsabkommen geschlossen wird, müsste die EU die **mengenmäßigen Importbeschränkungen** (Quoten, Quotenzölle), die in sensiblen Bereichen existieren, auch auf Importe aus dem Vereinigten Königreich anwenden. Dies betrifft vor allem Agrar-

produkte (Rindfleisch, Geflügel, Eier, ...). Gleiches könnte das Vereinigte Königreich tun. Quoten reduzieren, falls sie bindend sind, die Importe direkt.

3. In Abwesenheit eines Freihandelsabkommens könnten die EU und das Vereinigte Königreich defensive handelspolitische Instrumente wie **Antidumpingzölle oder Strafzölle** gegen Subventionen einsetzen, wenn die eigene Industrie durch Importe aus dem jeweils anderen Land geschädigt würde. Selbst mit einem Abkommen, könnte dies erlaubt sein (zum Beispiel gab es Verfahren gegen Norwegen). Dies führt zu zusätzlicher Unsicherheit, weil es im Prinzip jederzeit und überraschend zu solchen Zöllen kommen könnte. Die Absicherung gegen diese Unsicherheit führt zu höheren Exportpreisen, was den Handel mindert.<sup>12</sup>
4. Selbst beim Abschluss eines Freihandelsabkommens ist es möglich, dass die im Binnenmarkt vereinbarte **gegenseitige Anerkennungen von Produktzulassungen** (zum Beispiel im Bereich der Finanzdienstleistungen) oder von Berufsqualifikationen (zum Beispiel bei Rechtsberatung, Buchhaltung, oder Ingenieursdienstleistungen) erlischt. Die Unternehmen müssten sich dann für den jeweiligen anderen Markt erneut um Produktzulassung oder Lizenzierung bemühen, was zusätzliche Kosten verursacht.
5. Durch den Brexit könnte es zu **Marktzutrittsbeschränkungen** bei Dienstleistungen (zum Beispiel im Energiebereich oder im öffentlichen Nahverkehr) oder bei Investitionen kommen. Dies würde den Dienstleistungshandel direkt beschränken, und könnte auch den Güterhandel behindern (beispielsweise wenn Dienstleistungen oder Investitionen komplementär zum Handel sind).
6. Durch den Brexit könnte es zu einem (teilweisen) Ausschluss von Anbietern der jeweils anderen Region von **öffentlichen Beschaffungsvorgängen** kommen. Dies würde den Handel einschränken, den Wettbewerb reduzieren, und könnte zu zusätzlichen Kostenbelastungen der öffentlichen Haushalte und Steuerzahler führen.
7. Durch den Austritt aus der Zollunion kommt es selbst dann zu **zusätzlichem bürokratischen Aufwand**, wenn im Rahmen eines Freihandelsabkommens keine Zölle erhoben werden. In allen Abkommen der EU müssen Unternehmen für die Inanspruchnahme des zollfreien Handels nachweisen, dass der Ursprung ihrer Waren nicht in einem Drittstaat liegt. Dieser Nachweis, der mit Hilfe so genannter Ursprungsregeln geführt wird, ist teuer und wird von Unternehmen in Umfragen immer wieder kritisiert. Und wenn es zu Zöllen – auch sehr geringen – kommen sollte, entstehen Zollabwicklungsformalitäten, die zu Verzögerungen, Staus, und Kosten führen könnten.<sup>13</sup>
8. Schließlich ist damit zu rechnen, dass das britische Pfund gegenüber dem Euro volatiler wird, weil der Brexit kurzfristig zu Unsicherheiten und langfristig zu einer Verringerung der wirtschaftlichen Synchronizität zwischen EU und Großbritannien führt. **Höhere Volatilität des Wechselkurses** bedeutet höhere Absicherungskosten der Unternehmen bei Exportgeschäften.

---

<sup>12</sup> Ruhl, Kim (2014), The Aggregate Impact of Antidumping Policies, mimeo: New York University Stern School of Business.

<sup>13</sup> Felbermayr et al. (2017), Free Trade Agreements: Customs Unions in Disguise? CESifo Working Paper, im Erscheinen.

Aus diesen Überlegungen lassen sich verschiedene Szenarien für den Brexit ableiten. In der Folge werden vier Szenarien betrachtet.

### **Weicher Brexit:**

- I. **EWR-Szenario.** In diesem Fall kommt es zu einem tiefen Freihandelsabkommen zwischen EU und Großbritannien, das sich an den Bedingungen orientiert, die zwischen der EU und Norwegen, Island, Liechtenstein gelten. Die Schweiz ist nicht im EWR (europäischen Wirtschaftsraum), sondern unterhält eine Vielzahl von bilateralen Verträgen mit der EU. Materiell ist – mit einigen Ausnahmen, z.B. im Finanzbereich – die Situation aber ähnlich.
- II. **DCFTA-Szenario.** In diesem Fall kommt es zu einem tiefen und umfassenden Freihandelsabkommen (deep and comprehensive free trade agreement), wie es die EU vor kurzem mit Kanada abgeschlossen hat, und wie es seit Juli 2011 mit Korea in Kraft ist.

### **Harter Brexit:**

- III. **WTO-Szenario.** In diesem Fall gelten zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich die Regeln der Welthandelsorganisation (WTO). Damit gelten alle 8 oben genannten Kostentreiber.
- IV. **Konfliktszenario.** Dieses Szenario baut auf dem WTO-Szenario auf, und verschärft dieses durch den Einsatz nicht-kooperativer handelspolitischer Instrumente.

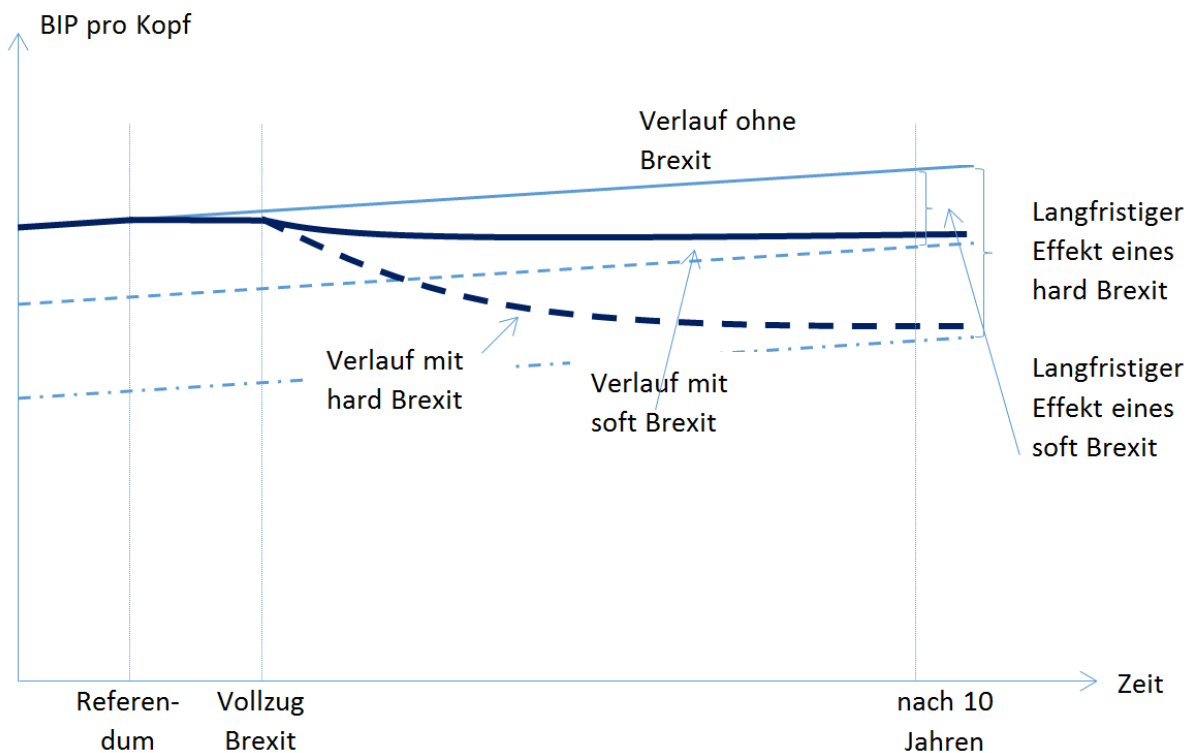
In allen Szenarien wird angenommen, dass die Handelskostenabsenkungen, die empirisch als Folge der EU Mitgliedschaft zwischen EU und Vereinigtem Königreich gemessen werden, verschwinden, und, im Falle der EWR oder DCFTA Szenarien, durch neue, aber geringere Absenkungen ersetzt werden. Dabei dient für das DCFTA Szenario das EU-Korea Abkommen als Vorlage; für das EWR-Szenario wird ein Teil des Kostenabstandes zwischen EU-Vollmitgliedschaft und DCFTA abgeschmolzen.<sup>14</sup>

Abbildung 5 zeigt, wie die simulierten Effekte zu verstehen sind. Es handelt sich immer um Niveaueffekte; sprich: das Niveau der betrachteten Größe verändert sich. Es handelt sich nie um Wachstumsrateneffekte. Der zeitliche Pfad der Anpassung könnte so wie in der Illustration schematisch dargestellt aussehen. Im Falle eines weichen Brexit (und unter Umständen sogar im Falle des harten Brexit) sind die Effekte zeitlich so gestreckt, dass das Vereinigte Königreich einer Rezession vollständig entgehen könnte. Das Niveau des BIP pro Kopf wäre langfristig aber unter jenem, das sich ohne den Brexit eingestellt hätte.

---

<sup>14</sup> Die Leistungsbilanzsalden der Länder werden in den Simulationen als unverändert unterstellt. Dies entspricht der gängigen Lehre, der gemäß diese Salden von demographischen, sowie von fiskal- und geldpolitischen Kräften getrieben werden, nicht aber von der Handelspolitik.

**Abbildung 5** Schematische Darstellung der Effekte des Brexit auf das BIP pro Kopf



Quelle: Eigene Darstellung.

## 5. Simulationsrechnungen: Ergebnisse

Tabelle 2 zeigt die erwarteten langfristigen Effekte auf die bilateralen Handelströme (Güter und Dienstleistungen) im allgemeinen Gleichgewicht (das heißt, nach vollständiger Anpassung aller Variablen). In jedem Fall kommt es in allen betrachteten bilateralen Verhältnissen zu einer Reduktion des Handels. Im EWR-Szenario würden die Exporte Deutschlands in das Vereinigte Königreich um 6% unter jenem Niveau zurückbleiben, dass ohne den Brexit gilt. Die Exporte des Vereinigten Königreichs nach Deutschland und in die EU würden jeweils doppelt so stark einbrechen. Außerdem beziehen sie sich auf eine deutlich größere Ausgangsbasis.

**Tabelle 1** Langfristige, statische Effekte auf die Exporte in unterschiedlichen Szenarien, %

Szenario	VK->EU27	VK->DEU	DEU->VK
I EWR	-13	-16	-6
II DCFTA (EU-Korea)	-20	-24	-11
III WTO	-39	-43	-26
IV Konfliktszenario	-61	-71	-62

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts mit Hilfe des ifo Handelsmodells. Datengrundlage: WIOD. Basisjahr: 2014

Wendet man die Erfahrungen mit dem EU-Korea Abkommen an, so zeigt sich für die Exporte Deutschlands ein stärkerer Einbruch von 11%; wieder sind die prozentuellen Einbußen des Vereinigten Königreichs sowohl bei den Exporten nach Deutschland als auch in die EU insgesamt doppelt so hoch.

Im Falle eines harten Brexit, würden die Exporteinbußen für Deutschland schmerzhafter ausfallen; sie würden zwischen 26% im WTO-Szenario und 62% im Konfliktszenario betragen. In letzterem würden die Exporte des Vereinigte Königreichs prozentuell ähnlich stark fallen wie die Deutschlands; im WTO Fall würden sie stärker einbrechen.

Deutschland ist deshalb relativ geschützt, weil die Güter, die es herstellt, relativ wenig im Preis reagieren, da es wenige relevante Substitute gibt (zum Beispiel im Spezialmaschinenbau).

Tabelle 2 zeigt die erwarteten Effekte auf das BIP. Für Deutschland ist je nach Szenario mit Verlusten von bis zu 12 Mrd. € zu rechnen, das sind bis zu 0,4% des BIP. Pro Kopf würden sich Verluste von bis zu 141 € ergeben. Im Falle eines DCFTA würden die Verluste relativ glimpflich aussehen: 3 Mrd. € (das sind 0,11% des BIP) bzw. 41 € pro Kopf. Dazu kämen noch zusätzliche Nettozahlungen an das EU Budget, die sich für Deutschland auf circa 2,5 Mrd. € belaufen könnten.<sup>15</sup>

**Tabelle 2** Effekte auf das reale BIP bzw. BIP pro Kopf in unterschiedlichen Szenarien, €

Szenario	Vereinigtes Königreich		EU27		Deutschland	
	Mrd. €	€ pro Kopf	Mrd. €	€ pro Kopf	Mrd. €	€ pro Kopf
I EWR	-8	-127	-1	-3	-2	-22
II DCFTA (EU-Korea)	-15	-230	-17	-38	-3	-41
III WTO	-61	-935	-46	-104	-10	-122
IV Konfliktszenario	-72	-1101	-36	-82	-12	-141

**Quelle:** Berechnungen des ifo Instituts mit Hilfe des ifo Handelsmodells. Datengrundlage: WIOD. Basisjahr: 2014. Zu den gezeigten Effekten kommen noch verringerte bzw. erhöhte Nettozahlungen in das EU Budget, die für das VK maximal 7 Mrd. Euro an positiven Effekten und für Deutschland 2,5 Mrd. an zusätzlichen Zahlungen bringen würde.

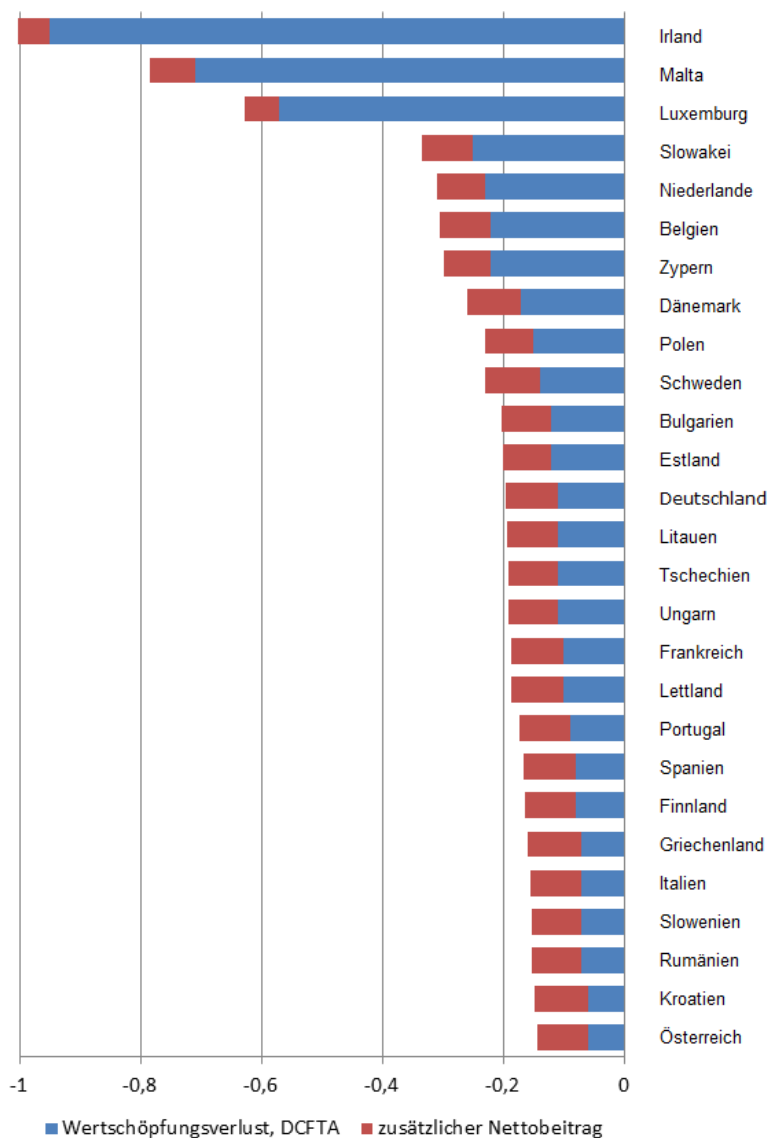
Ganz anders wäre die Situation im Vereinigten Königreich. Hier sind in jedem Szenario die erwarteten Verluste höher als in der EU27 oder in Deutschland. Im schlimmsten Fall ist mit Einbußen von 72 Mrd. € zu rechnen, das sind 2,8% des BIP. Das WTO-Szenario wäre nur unwesentlich weniger kostspielig; pro Kopf wäre her mit einem Verlust von 935 € zu rechnen. Selbst im besten Fall (eines EWR-Abkommens) wären die Einbußen pro Kopf mit 127 € mehr als fünffach so hoch wie jene in Deutschland, und um ein Vielfaches höher als in der EU27. Aber: wenn das Vereinigte Königreich Mitglied im EWR sein könnte ohne Mitgliedsbeiträge an die EU zu entrichten, würde es sich per Saldo glatt stellen. Weil die Berechnungen naturgemäß ungenau sind, könnte es in diesem Szenario passieren, dass sich das Vereinigte sogar besser stellt.

Durch den Austritt aus der EU fügt sich das Vereinigte Königreich erheblichen Schaden zu. Diese Rechnung beinhaltet aber nicht die Möglichkeit, dass es zu Reformen kommt, die während einer EU Vollmitgliedschaft nicht getätigt worden wären, und die zu einer wirtschaftlichen Expansion auf der Insel führen. Diese Möglichkeit existiert, ist aber schwerlich mit dem Brexit kausal in Verbindung zu bringen, weil das Vereinigte Königreich de facto auch heute viel Freiraum bei der Umsetzung wachstumsfreundlicher Reformen hat und diese also umsetzen könnte.

<sup>15</sup> Aichele und Felbermayr, a.a.O.

Abbildung 6 zeigt exemplarisch am Beispiel des DCFTA-Szenarios, dass die Mitgliedsländer der EU auf sehr heterogene Weise betroffen wären. Dies hat mit der unterschiedlichen Bedeutung des Vereinigten Königreiches als Absatz- und Beschaffungsmarkt zu tun, und mit Spezialisierungsstrukturen der Länder. Länder, die geographisch oder kulturell weiter von der Insel entfernt sind, haben kleinere Einbußen relativ zum Status Quo zu bewältigen. Der größte Verlierer wäre Irland; dieses Ergebnis bestätigt, was andere Studien gefunden mit weniger aktuellen Daten und anderen Szenarien gefunden haben.<sup>16</sup> Auch Malta, das traditionell engste Beziehungen zum Vereinigten Königreich unterhält, wäre stärker negativ betroffen als das das Vereinigte Königreich selbst.

**Abbildung 6** Effekte auf das reale BIP im DCFTA (EU-Korea) Szenario und maximale zusätzliche Nettobeiträge zum EU Budget, % des BIP



**Quelle:** Berechnungen des ifo Instituts mit Hilfe des ifo Handelsmodells. Datengrundlage: WIOD. Basisjahr: 2014. Die Veränderungen der Nettozahlungen in das EU Budget stammen von Aichele und Felbermayr (2015). Die zusätzlichen Nettobeiträge werden proportional zum BIP zugewiesen.

<sup>16</sup> Zum Beispiel Aichele und Felbermayr (2015), a.a.O.

Die Benelux Länder wären stärker negativ betroffen als Deutschland, ebenso die skandinavischen Länder mit Ausnahme von Finnland. Im Falle von Luxemburg ist zu erwähnen, dass die enge Verschränkung der Wertschöpfungsketten im Finanzbereich (Luxemburg nimmt wichtige Back-Office Funktionen wahr) für die relativ hohen Verluste verantwortlich ist. Im Falle der Slowakei schlägt der Automobilssektor ins Gewicht. Die Länder im Süden und Osten sind durch die handelspolitischen Aspekte des Brexit wenig betroffen; sie könnten durch eine Einschränkung der Personenfreizügigkeit betroffen sein.

Die Heterogenität in Abbildung 6 hat eine interessante Struktur: Je höher die erwarteten BIP-Verluste aus dem Brexit, umso kleiner ist die relative Bedeutung der budgetären Belastungen. Für eine ganze Reihe von Ländern (insgesamt 8) sind die budgetären Belastungen größer als die Wertschöpfungsverluste; für die größten wirtschaftlichen Verlierer, wie Irland, Malta, Luxemburg, oder die Niederlande, macht der BIP-Effekt ein Vielfaches des Budget-Effektes aus; in Deutschland liegt das Verhältnis bei circa 1,3. Je härter der Brexit, umso weniger fallen die Budget-Effekte ins Gewicht.<sup>17</sup> Dieser Umstand hat Relevanz für die Verhandlungspositionen der einzelnen Mitgliedsstaaten.

**Tabelle 3** Veränderung der sektoralen Wertschöpfung in Deutschland: Industrie und Landwirtschaft, Mio. €

	WTO	DCFTA
Fahrzeuge	-1182	136
Maschinenbau	-673	-133
Pharmazeutische Produkte	-654	-251
Verarbeitete Metalle	-482	-116
Nahrung, Getränke und Tabak	-404	-122
Kautschuk und Plastik	-382	-61
Chemische Erzeugnisse	-349	-7
Elektrische Maschinen	-194	-7
Grundmetalle	-136	-54
Textil und Leder	-129	-54
Papier	-116	-33
Andere nicht-metallische Mineralien	-106	-60
Nutzpflanzen, Tierprodukte	-103	-36
Möbel und Fertigungsprodukte	-100	-46
Holz und Holzprodukte	-35	-16
Kohle und raffiniertes Erdöl	-34	-40
Forstwirtschaft	-8	-5
Druck, Reproduktion aufg. Medien	-5	-7
Computer, Elektronik	-4	69
Fischerei	0	-1
Andere Beförderungsmittel	47	95
Bergbau	55	-90
<b>Summe</b>	<b>-4994</b>	<b>-839</b>

**Quelle:** Berechnungen des ifo Instituts mit Hilfe des ifo Handelsmodells. Datengrundlage: WIOD. Basisjahr: 2014. Es sind die 12 Sektoren gezeigt, die im WTO-Szenario am stärksten verlieren würden.

Tabelle 3 und Tabelle 4 zeigen die Veränderung der sektoralen Wertschöpfung in Mio. € in zwei realistischen Szenarien: dem WTO Szenario und dem DCFTA Szenario. Es zeigt sich, dass das WTO

<sup>17</sup> Dies liegt daran, dass die budgetären Belastungen nicht mit der Härte des Brexit variieren, sondern immer als gleich stark unterstellt werden.

Szenario vor allem zu Verlusten im Fahrzeugbau, im Maschinenbau, in der Pharmaindustrie und bei verarbeitenden Metallen führen könnte. Gewinne tauchen im Industriebereich allenfalls im Bergbau und bei anderen Beförderungsmitteln (v.a. Flugzeugbau) auf; diese sind aber im Verhältnis zu den Gesamtverlusten vernachlässigbar. Kommt es zu einem tiefen Freihandelsabkommen (DCFTA) könnte der Fahrzeugbau sogar leicht gewinnen; dies liegt daran, dass in einem solchen Szenario Deutschland auf Kosten anderer Mitgliedsstaaten Marktanteile gewinnen könnte.

**Tabelle 4** Veränderung der sektoralen Wertschöpfung in Deutschland: Dienstleistungssektoren, Mio. €

	<b>WTO</b>	<b>DCFTA</b>
Grundstücks- und Wohnungswesen	-1083	-678
Gesundheits- und Sozialwesen	-525	-212
Öffentliche Verwaltung, etc.	-430	-223
Baugewerbe	-349	-194
Erziehung und Unterricht	-283	-137
Verwaltung	-192	-272
Energieversorgung	-178	-96
Landverkehr und Transport über Pipelines	-79	-94
Einzelhandel ausgenommen Kraftfahrzeuge	-55	44
Telekommunikation	-55	-32
Gastgewerbe	-46	-69
Großhandel; Instandhaltung von Kraftfahrzeugen	-45	9
Versicherungsdienstleistungen	-45	-78
Lagerwesen	-20	-113
Lufttransport	-20	-22
Wasserversorgung	-16	-11
Wassertransport	-7	-75
Post und Kurier	-5	4
Verlagswesen	8	-29
Wissenschaftliche Forschung und Entwicklung	18	-44
Film, Video und Fernsehen	22	-45
Andere Services	29	-141
Abwasser, Abfallsammlung, etc.	71	-97
Architektur und Ingenieurwesen	134	-103
Rechtsberatung und Buchhaltung	182	-57
Großhandel ausg. Kraftfahrzeuge	301	35
Finanzdienstleistungen	333	425
Computerprogrammierung und IT	399	154
<b>Summe</b>	<b>-1937</b>	<b>-2152</b>

**Quelle:** Berechnungen des ifo Instituts mit Hilfe des ifo Handelsmodells. Datengrundlage: WIOD. Basisjahr: 2014.

Der Dienstleistungsbereich ist vor allem indirekt vom Brexit betroffen, weil er wesentliche Vorleistungen für die Industrie erbringt. Das gilt beispielsweise für den Energiesektor, das Lagerwesen, Immobilien oder Ingenieursdienstleistungen. Wenn die Wertschöpfung in der Industrie fällt, dann sinken die Einkommen der Konsumenten, und die Nachfrage nach Dienstleistungen geht zurück. Im Dienstleistungsbereich finden sich aber auch die Sektoren, die von einem Brexit profitieren könnten. Da sind vor allem IT-Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, aber auch Rechtsberatung und Buchhaltung. Im WTO Szenario sind diese Gewinne tendenziell höher, weil diese Sektoren, bei denen Deutschland Nettoimporteur ist, stärker geschützt werden als im DCFTA Fall, wo der Marktzutritt des Vereinigten Königreichs jedenfalls teilweise erhalten bleibt.



## 6. Empfehlungen

In der Folge werden einige Empfehlungen abgegeben, die das Ziel haben, die Kosten eines Brexit für Deutschland und Europa zu minimieren.

1. Der **Stil des anstehenden Verhandlungsprozesses** ist nicht unwichtig, weil Wirtschaftssubjekte Erwartungen bilden und vorbeugend reagieren. Damit nicht schon jetzt ein harter Brexit realwirtschaftlich vorweggenommen wird, und später dann als Verhandlungsergebnis realisiert wird, sollte das Ziel einer kooperativen Lösung unter Bewahrung der existierenden wirtschaftlichen Verflechtungen klar und glaubwürdig kommuniziert werden. Deutschland sollte auch das Vereinigte Königreich darauf verpflichten.
2. Ein „crashing-out“ des Vereinigten Königreichs sollte unter allen Umständen vermieden werden. Auch dieses Ziel sollte den Märkten glaubwürdig kommuniziert werden. Gegebenenfalls bedeutet dies, dass vorübergehende **Zwischenlösungen und Stillstandsvereinbarungen** getroffen werden müssen.
3. Die Verhandlungen zum Austritt und jene zur Neugestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen sollten nicht getrennt werden. Die finanziellen Aspekte des Austritts können als „**Seitenzahlungen**“ genutzt werden, um das Verhandlungsergebnis für die EU zu optimieren
4. Je nach Ausgestaltung der neuen Wirtschaftsbeziehungen kommt es zu **größeren oder kleineren volkswirtschaftlichen Schäden für Deutschland**. Diese belaufen sich auf bis zu 15 Mrd. €, wobei diese Summe zusätzliche Nettobeiträge an das EU Budget von circa 2,5 Mrd. € unterstellt.
5. Solange das Vereinigte Königreich eine Mitgliedschaft im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) ausschließt, ist davon auszugehen, dass es sich wirtschaftlich auch dann schadet, wenn es keinerlei Nettobeiträge mehr an die EU leisten muss. **Jede „Bestrafung“ darüber hinaus, würde auf beiden Seiten die volkswirtschaftlichen Kosten in die Höhe treiben, und ist daher aus ökonomischer Sicht abzulehnen.**
6. Eine Mitgliedschaft im EWR ohne Nettobeiträge würde das Vereinigte Königreich unter Umständen besser stellen als der Status Quo und würde daher die **Kohäsion der EU** gefährden.
7. Durch den Brexit verlieren die allermeisten deutschen Wirtschaftszweige an Wertschöpfung, wobei vor allem die Industrie – **Fahrzeuge, Pharma, Maschinenbau** – negativ betroffen wäre. Der **Finanzsektor könnte zwar leicht gewinnen**, und zwar umso mehr, je härter der Brexit ausfällt. Diese Gewinne stehen aber in keinem Verhältnis zu den Verlusten in anderen Sektoren. Selbst im Finanzsektor gilt, dass Deutschland und das Vereinigte Königreich in sensible Wertschöpfungsketten eingebunden sind. Eine aktive Strategie, Finanzdienstleister aus England nach Kontinentaleuropa zu holen, ist aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive abzulehnen.
8. Für den Fall eines tiefen Freihandelsabkommens nach dem Modell der Abkommen der EU mit Korea oder Kanada drohen bürokratische Kosten durch den Nachweis des Warenursprungs. Eine innovative Lösung bestünde darin, **auf den Nachweis des Warenursprungs für alle Produkte zu verzichten**, bei denen die Außenzölle der EU27 und des Vereinigten

Königreichs hinreichend ähnlich sind. Nur wenn über die Zeit Unterschiede entstehen, sollte der Warenursprung nachgewiesen werden müssen.

9. Für den Fall, dass es in einzelnen Produkten zu Zöllen kommt – was aus deutscher Perspektive unvorteilhaft wäre – drohen bürokratische Kosten bei der Zollabwicklung. Ein innovativer Ansatz könnte darin bestehen, die bereits eingeführten **elektronischen Mittel der Einfuhrumsatzsteuereinhebung anzuwenden**. Damit würden Zölle nicht an den Grenzen sondern am Standort der einführenden Unternehmen administriert und eingehoben.
10. Um Disruptionen beispielsweise im Flugverkehr, bei Arzneimitteln, im Personenverkehr, etc. zu verhindern, sind **bilaterale Abmachungen**, auch temporärer Art, dringend angezeigt.