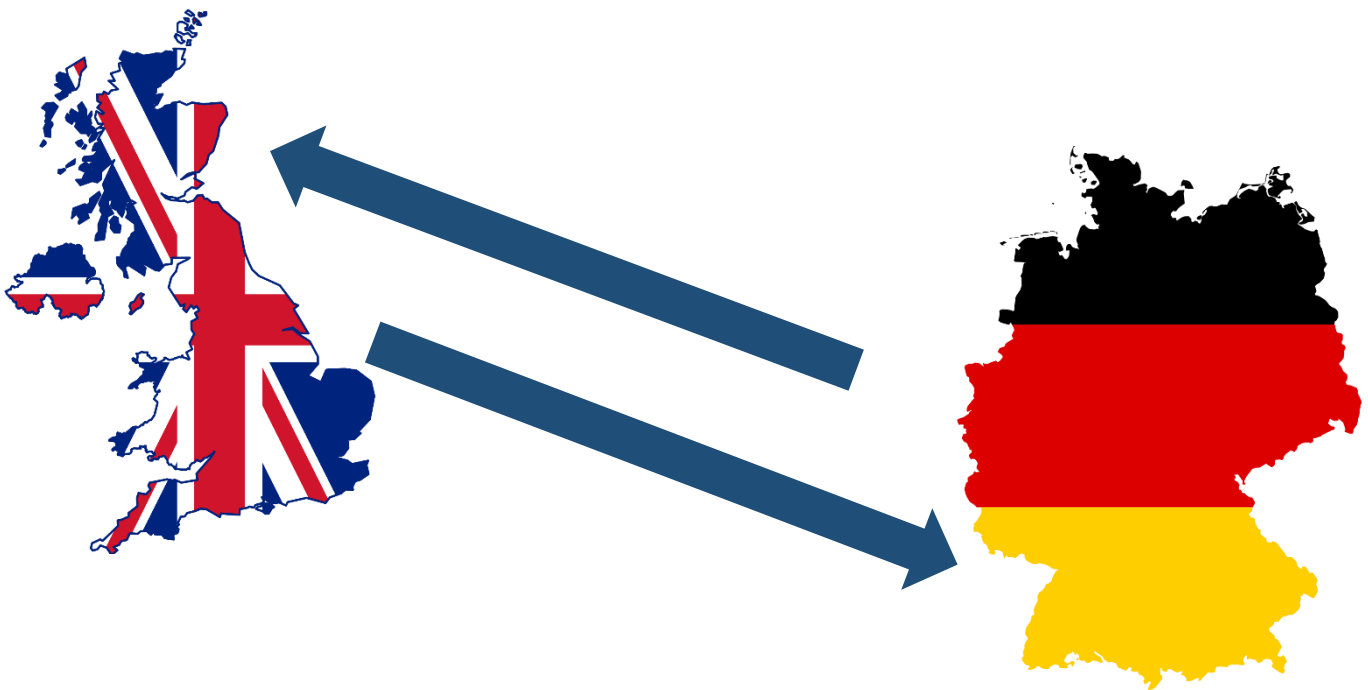


Brexit – Was ist den Unternehmen wichtig?



Am 23. Juni 2016 haben die Briten für den Ausstieg aus der Europäischen Union gestimmt. Unmittelbar im Anschluss an das Votum hatten die IHKs im Rahmen einer [Blitzumfrage](#) mehr als 5.600 Unternehmen um eine erste Einschätzung zu den Konsequenzen des Referendums befragt. Darauf aufbauend hat der DIHK im Spätsommer eine Abfrage bei den IHKs sowie in den besonders betroffenen Ausschüssen des DIHK durchgeführt, um ein differenziertes Bild über die Auswirkungen des Brexit auf deutsche Unternehmen zu erhalten.

Das Wichtigste in Kürze:

- Aus einzelbetrieblicher Sicht würde die große Mehrheit der deutschen Unternehmen ein Fortbestehen der geltenden Regelungen für den Austausch von Waren und Dienstleistungen anstreben. Auf der anderen Seite wollen die Unternehmen, dass der Binnenmarkt erhalten bleibt, weshalb eine für UK zu soft Lösung von vielen Unternehmen abgelehnt wird.
- Solange UK noch Mitglied der EU und damit Teil des Europäischen Binnenmarkts ist, wird der britische Markt von den deutschen Unternehmen weiter wie bisher behandelt. Der drittgrößte Abnehmer deutscher Exporte bleibt auch darüber hinaus ein attraktiver Auslandsmarkt, solange nicht Handelsschranken aufgebaut und Zölle neu erhoben werden.
- Allerdings wirkt sich schon jetzt der Verfall des Britischen Pfunds aus. Deutsche Produkte werden in UK teurer, britische Produkte in Deutschland billiger. Die mengenmäßigen Auswirkungen sind abhängig von der Preissensibilität der Produkte.
- Anders als bei ihren Ein- und Ausfuhren reagieren die Unternehmen bei Investitionsentscheidungen bereits jetzt. Dies betrifft weniger bereits im Bau oder Umsetzung befindliche Investitionsobjekte als vielmehr Investitionsplanungen, bei denen der „point of no return“ noch nicht überschritten ist.
- Der Investitionsstandort Deutschland könnte gewinnen, wenn insbesondere Unternehmen aus Drittstaaten UK als Basis für ihr Handeln innerhalb der EU den Rücken kehren.
- Die deutschen Unternehmen sehen das größte Risiko eines vollzogenen Brexit darin, dass Handelsbarrieren neu entstehen. Sie befürchten mehr Bürokratie, längere Wartezeiten und Kontrollen an den Grenzen und – damit verbunden – höhere Kosten.

Risiken aus Unternehmenssicht:

In der DIHK-Blitzumfrage unmittelbar nach dem Referendum zeigte sich eine Rangfolge der Risiken, die sich in der jetzigen Nachbefragung bestätigen.



Quelle: DIHK-Umfrage, Juli 2016

Ein hohes Risiko sehen die Unternehmen durch die **Zunahme nicht-tarifärer Handelshemmnisse**, beispielsweise durch zusätzlich benötigte Dokumente und Bescheinigungen und einem damit verbundenen Zuwachs der Bürokratielasten, wenn zum Beispiel vereinheitlichte Ursprungsregeln nicht mehr gelten. Unterschiede in der Rechtssetzung können ebenfalls zu höheren Kosten und Lieferverzögerungen führen. So sind tiefgreifende Fragen über die künftige Besteuerung von Unternehmen, Waren und Dienstleistungen noch völlig offen (Anlage 1: „Der Brexit – steuerrechtliche und haushaltspolitische Implikationen“). Auch die künftige unklare Regelung über Rechtsformen der deutschen Unternehmen im Vereinigten Königreich – bisher gilt die sogenannte „Limited“ als beliebteste Rechts- bzw. Gesellschaftsform – werden grundlegende Auswirkungen auf deutsche Unternehmen haben.

Um **politische und rechtliche Unsicherheiten** zu minimieren, hoffen deutsche Unternehmen darauf, dass die Austrittsverhandlungen möglichst zügig starten.

Als weitere Beeinträchtigung sehen die Unternehmer die **Zunahme tarifärer Handelshemmnisse**. Zölle hätten nicht nur steigende Kosten zur Folge, sondern wären auch mit zusätzlichen Wartezeiten durch Zollformalitäten verbunden (Anlage 2: „Brexit: Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse“).

Auch die mit dem Referendum zusammenhängenden überdurchschnittlichen **Wechselkursrisiken** in Form einer Abwertung des Pfundes bereiten den Unternehmern Sorgen. Schwankende Wechselkurse sind den Unternehmen im Geschäft mit Großbritannien allerdings nicht neu. Der gegenwärtige Wechselkurs liegt noch innerhalb der Spannweite der letzten Jahre.

Außerdem sind die Beibehaltung der Regulatorischen Zusammenarbeit und die Anwendung der vier Grundfreiheiten des Europäischen Binnenmarktes (freier Personenverkehr, freier Warenverkehr, freier Dienstleistungsverkehr, freier Kapitalverkehr) von hoher Bedeutung für die Firmen. Um die wirtschaftliche Zusammenarbeit fortführen zu können, ist den Unternehmen, die in UK produzieren, die **Arbeitnehmerfreizügigkeit** wichtig. Die Unternehmen sind auf qualifizierte Fachkräfte angewiesen, weshalb ein Arbeitnehmernaustausch notwendig ist. Auch der Austausch von Studenten (Erasmus-Programm) dient der qualifizierten Ausbildung und sollte beibehalten werden.

Den Unternehmen ist es ein Anliegen, dass sich die Europäische Union und die Bundesregierung für **Ausstiegsverhandlungen mit Augenmaß** einsetzen. Die Handelsbeziehungen nach dem Vorbild Norwegens könnten von Vorteil sein. Das skandinavische Land hat als Nicht-EU-Staat durch seine Mitgliedschaft in der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) Zugang zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR). Wie auch immer die künftige Kooperation gestaltet sein wird, wichtig für die Unternehmen ist in erster Linie ein freier Waren- und Dienstleistungsverkehr und die regulatorische Zusammenarbeit.

Bei den deutschen Unternehmen herrscht eine **abwartende Haltung**, die solange anhalten wird, bis wesentliche Entscheidungen getroffen sind. Der formelle Antrag zum Ausstieg Großbritanniens aus der Europäischen Union sowie die Befassung des britischen Parlaments folgt im März 2017. Die verantwortlichen Minister sind sich uneinig, ob ein Verbleib im Europäischen Binnenmarkt überhaupt erstrebenswert ist. In dieser Gemengelage ist UK als Investitionsstandort für ausländische Unternehmen unattraktiv.

Bei all den negativen Auswirkungen hoffen die meisten Unternehmen darauf, dass in den anstehenden Brexit-Verhandlungen, Großbritannien und die Mitgliedstaaten der Europäischen Union zu einem **ausgewogenen Übereinkommen** finden und Handelsbarrieren möglichst vermieden werden. Zugleich betonen einige Unternehmen, dass durch eine zu generöse Behandlung des EU-Aussteigers kein Anreiz für eventuelle Austrittsbestrebungen anderer EU-Staaten gegeben werden darf. Der Europäische Binnenmarkt darf aus Sicht der Unternehmen nicht zerfasern.

Was würde ein harter Brexit für die deutsche Wirtschaft bedeuten?

Zwei Drittel der Unternehmen rechnen während der voraussichtlich zweijährigen Verhandlungsphase zumindest noch mit einem konstanten bilateralen Handel. Nach einem vollzogenen Austritt aus der EU erwartet jedoch mittelfristig rund die Hälfte der Unternehmen **sinkende Ausfuhren und einen Rückgang der Importe** aus dem Vereinigten Königreich. Folgen eines harten Brexit könnten Umsatzrückgänge und Wettbewerbsnachteile auf dem britischen Markt sein, sollten sich die Preise aufgrund des schwachen Pfunds erhöhen. Des Weiteren würden der Aufbau nicht tarifärer Handelshemmnisse, Schwierigkeiten bei Zollabwicklungen und beim Entsenden von Arbeitnehmern zu **weniger Investitionen** in das Vereinigte Königreich führen. Dabei ist noch völlig offen, ob künftig für die Entsendung von Personal weiterhin die Visafreiheit gilt.

Das Vereinigte Königreich hat als drittwichtigster Exportmarkt für Deutschland und als fünftwichtigster Handelspartner (Im- und Exporte zusammengenommen), was die große Bedeutung für die deutsche Wirtschaft verdeutlicht. Insbesondere die **KFZ-Branche** ist vom Brexit betroffen, da jedes fünfte in Deutschland produzierte Auto nach Angaben des Branchenverbandes VDA in das Vereinigte Königreich verkauft wird. Autos deut-

scher Konzernmarken haben auf der Insel einen Marktanteil von gut 50 Prozent. Auch Dienstleistungen im **Finanzbereich, Forschung, die Chemieindustrie und Pharmazeutika** sowie die **Elektroindustrie, der Maschinenbau und die Luftfahrt** sind stark betroffene Branchen. Die Finanzbranche könnte von einer allgemeinen wirtschaftlich schlechteren Situation der Unternehmen betroffen sein, wenn die Nachfrage nach Unternehmenskrediten zurückgeht. Auch im Energiesektor werden die Auswirkungen des Brexit spürbar sein, da sich UK stets für einen Energiemix stark gemacht hat und den Emissionshandel beeinflusst (Anlage 3: „Der Brexit und die EU-Klima- und Energiepolitik“).

Könnte die deutsche Wirtschaft von dem Brexit profitieren?

Nur wenige der befragten Betriebe sehen in dem anstehenden Austritt von UK aus der EU einen Vorteil für ihre Geschäfte. Der Einbruch der britischen Nachfrage erscheint für viele Unternehmen als potenzielle Gefahr. Allerdings sehen manche Unternehmen die Chance, dass sie, nach einem vollzogenen Brexit, in einem **geringeren Wettbewerb mit britischen Firmen** stehen könnten. Dies könnte auch darin resultieren, dass Investitionen, die vorher in UK getätigt wurden, nun in britischen Tochtergesellschaften in Deutschland investiert werden, wodurch die Beschäftigung steigen könnte. Auch mögliche Firmenverlagerungen könnten dem deutschen Markt zugutekommen, beispielsweise der **Anlageimmobilienbranche**. Insbesondere der Standort Frankfurt hofft auf eine Verlagerung von Geschäftsaktivitäten im Finanzbereich, da London als Finanzzentrum nach dem Austritt aus der Europäischen Union an Attraktivität verlieren könnte. **Finanzunternehmen** benötigen für Geschäfte in der EU auch eine selbstständige Tochterbank innerhalb der EU. Auch Düsseldorf mit der größten japanischen Community Deutschlands rechnet mit Geschäftsverlagerungen japanischer Konzerne, die derzeit noch in London ihren Sitz haben.

Wirtschaftliche Verflechtungen mit dem Vereinigten Königreich

- Das Vereinigte Königreich ist Deutschlands 5. wichtigster Handelspartner (2015: Export + Import = 127 Mrd. Euro).
- Das Vereinigte Königreich ist 3. größter Abnehmer deutscher Exporte weltweit nach den USA und Frankreich. Die deutsche Wirtschaft liefert Waren für rund 90 Mrd. Euro ins Vereinigte Königreich, insgesamt 750.000 Arbeitsplätze hängen davon in Deutschland ab.
- Wie wichtig das Vereinigte Königreich als Markt für exportierende deutsche Firmen ist, zeigt auch der große (zweitgrößte weltweit) Handelsüberschuss Deutschlands gegenüber UK: 50,9 Mrd. Euro nach den USA: 54,3 Mrd. Euro.
- Gleichzeitig ist das Vereinigte Königreich der größte Direktinvestor in Deutschland, über 200.000 Beschäftigte arbeiten bei britischen Unternehmen in Deutschland.
- Etwa 2.500 deutsche Unternehmen haben Niederlassungen im Vereinigten Königreich und beschäftigen etwa 400.000 Mitarbeiter.
- Im Vereinigten Königreich befinden sich 13 % der EU-Einwohner und 17 % der EU-Wirtschaftskraft.
- Der DIHK erwartet einen Rückgang der deutschen Exporte ins Vereinigte Königreich von 1% in 2016 und 5% in 2017.

Anlagen

Anlage 1: „Der Brexit – steuerrechtliche und haushaltspolitische Implikationen“

Anlage 2: „Brexit: Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse“

Anlage 3: „Der Brexit und die EU-Klima- und Energiepolitik“

Der Brexit – steuerrechtliche und haushaltspolitische Implikationen, Stand: August 2016

Allgemein

Die konkreten Auswirkungen eines Ausscheidens Großbritanniens aus der Europäischen Union hängen vom Status ab, den die EU dem Land anbietet. Von dem Status eines Drittlandes (als am weitesten von der Union entfernt) aus betrachtet, sind die Stationen „Zollunionsmitglied bzw. Vertragspartner eines Freihandelsabkommens“ und „Mitglied im Europäischen Wirtschaftsraum“ (EWR) näher an der EU-Vollmitgliedschaft.

Umfassendere Erleichterungen beim Zugang zum europäischen Binnenmarkt brächte eine Mitgliedschaft im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), zu dem neben den 28 EU-Mitgliedsstaaten Island, Norwegen und Liechtenstein zählen („Modell Norwegen“). Arbeitnehmer aus diesen Staaten können in jedem Mitgliedsland arbeiten, Waren und Dienstleistungen zollfrei über Grenzen hinweg angeboten und Kapital ohne Hindernisse über Grenzen hinweg transferiert werden. Großbritannien müsste allerdings bei diesem Modell hohe Mitgliedsbeiträge entrichten, ohne Einfluss auf Entscheidungen in Brüssel nehmen zu können. Es sind auch zusätzliche, separat ausgehandelte Abkommen denkbar („Modell Schweiz“). Das ist jedoch äußerst langwierig, wie sich bei den über 120 Einzelvereinbarungen gezeigt hat, die die Schweiz mit der EU geschlossen hat.

Haushalt

Großbritannien ist Nettozahler, trotz des „Britten-Rabatts“ von fast zwei Drittel des Netto-Beitrages. Im Jahr 2014 betrug der Netto-Beitrag 4,9 Mrd. EUR (Datenquelle: EU budget 2014 – Financial report). Damit waren die Briten 2014 der drittgrößte Netto-Beitragszahler der EU. Dieses Geld wird in Zukunft fehlen.

Nach dem Ausscheiden Großbritanniens muss sein Finanzierungsanteil künftig von den anderen Mitgliedern aufgebracht werden, zum größten Teil von Deutschland als größter EU-Volkswirtschaft und zugleich – in absoluten Zahlen – größtem Beitragszahler (Deutschlands Netto-Beitrag zum EU-Haushalt beträgt fast 15 Mrd. EUR). Da die Haushaltsobergrenzen bis zum Jahresende 2020 festgelegt sind und bei der Kohäsions- und der Gemeinsamen Agrarpolitik die jeweiligen Staaten bereits feste Finanzierungszusagen erhalten haben, wird es Zwischenlösungen geben müssen. Zu klären sein wird zum Beispiel, wer bereits begonnene Projekte finanziert und wie mit den Förderprogrammen in Großbritannien umgegangen wird.

Eine weitere Konsequenz ist der Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Investitionsbank (EIB). Auch hier müssten die übrigen Mitglieder ihr finanzielles Engagement erhöhen, falls das Eigenkapital der Bank im bisherigen Umfang erhalten bleiben soll.

Steuern

Entstrickungsbesteuerung (§ 4g EStG)

Bei Überführung von Wirtschaftsgütern, denen stille Reserven anhaften, von Deutschland in ein EU-Land können die stillen Reserven mittels eines Ausgleichspostens über fünf Jahre verteilt versteuert werden. Bei Überführung in Nicht-EU-Staaten müssen die stillen Reserven sofort versteuert werden. Sollte also Großbritannien austreten, so wären die restlichen Ausgleichsposten deutscher Unternehmen bzw. Betriebsstätten in Bezug auf Wirtschaftsgüter,

die in die Großbritannien überführt worden sind, sofort aufzulösen und zu versteuern. Diesen Effekt kann man über ganz Deutschland nicht quantifizieren.

Übertragung von Veräußerungsgewinnen

Nach § 6b EStG kann man Veräußerungsgewinne bestimmter Wirtschaftsgüter (z. B. Immobilien) ohne Realisation auf Ersatzinvestitionen übertragen (z. B. Kauf einer neuen Immobilie). Die Ersatzinvestitionen müssen aber in der EU oder im EWR vorgenommen werden. Großbritannien fällt dann auch hier heraus.

Kapitalertragsteuer

Dividenden an Muttergesellschaften, die mit mindestens 10 % an einer deutschen Tochtergesellschaft beteiligt sind, wären zukünftig nicht mehr von der deutschen Quellensteuer befreit, weil die Mutter-Tochter-Richtlinie nicht mehr gelten würde. Sie müssten dann 25 % Kapitalertragsteuer in Deutschland einbehalten. Ggf. kommt dann eine Ermäßigung auf 15 % wegen eines DBA in Frage.

Da auch die Zins- und Lizenzrichtlinie nach einem Brexit nicht mehr Anwendung findet, werden innerhalb der EU wieder Quellensteuern auf Zins- und Lizenzzahlungen an verbundene Unternehmen fällig.

Gewerbsteuer

Das Schachtelprivileg bei der Gewerbesteuer – der Abzug von Dividenden von EU-Beteiligungen i.S.d. der Mutter-Tochter-RL vom Gewerbeertrag – würde in Bezug auf Großbritannien ebenfalls entfallen; diese Dividenden unterlägen folglich nach dem Brexit der Gewerbesteuer.

Körperschaftsteuer

In § 14 KStG ist geregelt, dass innerhalb der EU oder des EWR auch eine grenzüberschreitende ertragsteuerliche Organschaft möglich ist. Das dürfte dann in Bezug auf Großbritannien und dortige Tochtergesellschaften von deutschen Unternehmen nicht mehr möglich sein.

Umwandlungssteuerrecht

Das UmwStG und die Fusions-Richtlinie gelten grds. nur für Beteiligte mit Sitz in der EU bzw. im EWR. Eine grenzüberschreitende Verschmelzung ist dann in Bezug auf Großbritannien nicht mehr steuerneutral möglich. Das kann auch bereits durchgeführte Umwandlungen betreffen, soweit zum Stichtag des Brexit die innerhalb der EU relevanten Haltefristen dann noch nicht abgelaufen sind.

Hinzurechnungsbesteuerung (AStG)

Die Regelungen des AStG unterscheiden grundsätzlich nicht zwischen der Ansässigkeit innerhalb der EU, des EWR bzw. in Drittstaaten. Nur bei wenigen Vorschriften wie § 8 Abs. 2 AStG (Dispens von der Hinzurechnungsbesteuerung für EU-Gesellschaften), § 6 Abs. 5 Satz 1 AStG (Stundung der Weibzugsbesteuerung) oder § 15 Abs. 6 AStG (Entlastungsbeweis bei ausländischen Familienstiftungen) ist die Ansässigkeit in EU/EWR Anwendungsvoraussetzung.

Umsatzbesteuerung

Mit dem Austritt Großbritanniens aus der EU ergeben sich bei der Umsatzsteuer deutliche Änderungen. Die Mehrwertsteuersystemrichtlinie (MwStSystRL) ist nicht mehr verpflichtend

für den britischen Gesetzgeber. Die darin vorgesehene Harmonisierung des Mehrwertsteuerrechts ist für Großbritannien mithin nicht mehr bindend. Großbritannien wäre damit frei in der Entscheidung, das Mehrwertsteuersystem grundlegend zu verändern, einzelne (Orts-) Regelungen neu zu fassen oder beispielsweise die Befreiungs- und Ermäßigungstatbestände (Stichwort Tamponsteuer) sowie die Steuersätze frei festzulegen.

Unabhängig von Maßnahmen der britischen Regierung ergeben sich zumindest folgende grundlegende Veränderungen im Austausch von Waren und Dienstleistungen: Großbritannien ist nach dem Austritt aus der EU nicht mehr Teil des Gemeinschaftsgebiets, sondern Drittlandsgebiet im Sinne des Umsatzsteuerrechts (vgl. § 1 Abs. 2a UStG). Dies hat wesentliche Änderungen zur Folge. Zunächst einmal treten die EU-Regelungen über Zölle und andere Handelshemmnisse im Verhältnis zum Vereinigten Königreich außer Kraft. Ohne eine Einigung über dieses Thema könnte die EU an ihren Außengrenzen für britische Güter Einfuhrzölle erheben. In einer möglichen Zollunion mit Großbritannien würden zwar keine Zölle erhoben. Trotzdem wären dann Zollformalitäten zu erledigen.

Warenverkehr

Warenlieferungen von Deutschland nach Großbritannien sind künftig nicht mehr als steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferungen nach §§ 4 Nr. 1b UStG i. V. m. 6a UStG zu behandeln, sondern als steuerfreie Ausfuhrlieferungen nach §§ 4 Nr. 1a UStG i. V. m. 6 UStG. Neben abweichenden materiell-rechtlichen Anforderungen ergeben sich daraus auch veränderte Nachweispflichten für die Steuerfreiheit der Lieferungen. Die Buch- und Belegnachweise sind nicht mehr anhand der §§ 17a bis 17c UStDV zu führen, sie richten sich künftig nach den §§ 9 bis 11 UStDV. Die sog. Gelangensbestätigung ist dann nicht mehr relevant, da sie kein tauglicher Nachweis für die Steuerfreiheit der Lieferung ist. Vielmehr ist bei zollrechtlichen Ausfuhranmeldungen im elektronischen Ausfuhrverfahren ATLAS der sog. Ausgangsvermerk als Nachweis aufzubewahren. Eine fehlerhafte Nachweisführung birgt das Risiko der Versagung der Umsatzsteuerfreiheit!

Bei einer Lieferung aus Großbritannien nach Deutschland ist kein innergemeinschaftlicher Erwerb (§ 1 Abs. 1 Nr. 5 UStG i. V. m. § 1a UStG) der Ware durch den Empfänger in Deutschland zu versteuern. Es handelt sich vielmehr um eine Einfuhr, die der Einführer zu erklären und für die er Einfuhrumsatzsteuer zu entrichten hat, sofern keine Befreiungsvorschriften (§ 5 Abs. 1, § 25c UStG, § 5 Abs. 2 in Verbindung mit der EUSTBV) greifen. Wird die Einfuhr durch den in Großbritannien ansässigen Unternehmer erklärt, ist die Lieferung an den deutschen Unternehmer nach § 3 Abs. 8 UStG im Inland steuerbar und steuerpflichtig, wenn dieser Schuldner der Einfuhrumsatzsteuer ist. Für den britischen Unternehmer ergibt sich daraus eine umsatzsteuerliche Registrierungs- und Erklärungspflicht in Deutschland.

Die Vorschrift des § 3 Abs. 1a UStG, die das Verbringen eines Gegenstands zur eigenen Verfügung des Unternehmers in einen anderen Mitgliedstaat als innergemeinschaftliches Verbringen einer Lieferung gleichstellt, ist im Verhältnis zu Großbritannien nicht mehr anwendbar. Umsatzsteuerlich werden diese Fälle nicht erfasst.

Die Vereinfachungsregelung für innergemeinschaftliche Dreiecksgeschäfte nach § 25b UStG ist allenfalls dann noch anwendbar, wenn die Ware innerhalb der EU geliefert wird und lediglich ein britischer Unternehmer mit einer ihm von einem Mitgliedstaat erteilten UStIdNr. auftritt. Gelangt die Ware im Rahmen eines Dreiecksgeschäfts nach Großbritannien bzw. aus Großbritannien in die EU, sind die Erleichterungen des § 25b UStG nicht anwendbar. Je nach Fallkonstellation ergeben sich danach Registrierungspflichten der beteiligten Unternehmen.

Grenzüberschreitende Warenlieferungen mit Großbritannien sind künftig nicht mehr Gegenstand der Intrahandelsstatistik (Intrastat), entsprechende Erklärungspflichten entfallen. Liefere-

rungen nach Großbritannien sind zudem nicht länger nach § 18a UStG in einer Zusammenfassenden Meldung (ZM) zu erfassen.

Dienstleistungen

Soweit sich der Ort der Dienstleistung nach den Grundregeln des § 3a Abs. 1 und 2 UStG richtet, kommt es nicht auf die Ansässigkeit des Kunden innerhalb der EU an; sie gelten ebenso für Drittlandsansässige.

Allerdings enthält § 3a UStG in den Abs. 4 sowie 6 bis 8 Sonderregeln für die Bestimmung des Leistungsortes, die Drittlandsbezug voraussetzen:

So sind die sog. Katalogleistungen des Abs. 4 auch dann am Ort des Leistungsempfängers zu besteuern, wenn dieser kein Unternehmer und im Drittland ansässig (Wohnsitz/Sitz) ist. Dies betrifft z. B. Beratungsleistungen von Rechtsanwälten und Steuerberatern, Ingenieurleistungen, Finanzdienstleistungen oder die Überlassung von Personal. Der leistende Unternehmer muss sich dann in der Regel im Bestimmungsland registrieren und den dort geltenden nationalen Umsatzsteuervorschriften anpassen.

Für die in § 3a Abs. 6, 7 und 8 UStG genannten Leistungen gilt die sog. use-and-enjoy-Regel. Sie sind dort zu besteuern, wo sie tatsächlich genutzt oder ausgewertet werden. Diese Vorschriften gelten künftig auch im Verhältnis zu Großbritannien.

Für den Nachweis der Unternehmereigenschaft kann künftig nicht mehr die UStIdNr. herangezogen werden. Es sind andere Nachweise vorzulegen, z. B. eine Bestätigung der britischen Finanzbehörden (HMRC), dass die umsatzsteuerliche Unternehmereigenschaft gegeben ist.

Sonstige Leistungen nach Großbritannien sind künftig nicht mehr nach § 18a UStG in einer Zusammenfassenden Meldung (ZM) anzugeben.

Vorsteuerabzug

Das Recht zum Vorsteuerabzug nach § 15 UStG knüpft z. T. an den Leistungsort an. So enthält § 15 Abs. 2 UStG ein Vorsteuerabzugsverbot für Vorleistungen, die für steuerfreie Umsätze bzw. Umsätzen im Ausland verwendet werden, die steuerfrei wären, wenn sie im Inland ausgeführt würden. Allerdings enthält § 15 Abs. 3 UStG zum Vorsteuerauschluss des Abs. 2 einige Rückausnahmen, u. a. wenn sich der Leistungsort bestimmter Leistungen im Drittland befindet. Der Vorsteuerabzug wird danach letztlich doch zugelassen für Bank- und Finanzumsätze (§ 4 Nr. 8 Buchst. a bis g UStG) sowie für Versicherungsumsätze (§ 4 Nr. 10 UStG), wenn diese an (private oder unternehmerische) Leistungsempfänger im Drittland erbracht werden.

Änderungen ergeben sich auch für das Vorsteuer-Vergütungsverfahren. Bislang konnten britische Unternehmer spätestens zum 30.9. des Folgejahres (§ 61 Abs. 2 UStDV) einen Erstattungsantrag gemäß § 61 Abs. 1 UStDV in englischer Sprache über ein in Großbritannien eingerichtetes Portal an das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) übermitteln. Diese Möglichkeit besteht jedoch nur für in einem EU-Mitgliedstaat ansässige Unternehmen. Drittlandsunternehmen müssen ihren Vorsteuervergütungsanspruch hingegen direkt in Deutschland in deutscher Sprache gemäß § 61a Abs. 1 UStDV über das Online-Portal des BZSt geltend machen. Zudem gilt in diesem Verfahren eine kürzere Frist; der Antrag (inkl. sämtlicher Originalrechnungen, sonstiger Belege und Bescheinigungen) muss bis spätestens zum 30.6. des Folgejahres (§ 61a Abs. 2 UStDV) vorliegen. Weiterhin gelten für Erstattungsanträge durch Drittlandsunternehmen höhere Mindesterstattungsbeträge (§ 61a Abs. 3 UStDV) sowie der Ausschluss der Vorsteuererstattung auf den Bezug von Kraftstoff (§ 18 Abs. 9 Satz 5 UStG).

Entsprechende Auswirkungen ergeben sich auch für deutsche Unternehmen, die britische Vorsteuerbeträge in Großbritannien (zuständig ist das HMRC) geltend machen wollen.

Ansprechpartner: Malte Weisshaar, Bereich Finanzen, Steuern
Tel. 0032 2 286 1609, E-Mail weisshaar.malte@dihk.de

zur Umsatzsteuer: Brigitte Neugebauer, Bereich Finanzen, Steuern
Tel. 030 20308 2604, E-Mail neugebauer.brigitte@dihk.de

Kurzinfo

Brexit: Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse

Kernbotschaften




- Es gibt verschiedene **Szenarien** für die wirtschaftlichen Folgen eines Brexits: Die „harte Version“ bedeutet Drittstaatlichkeit für Großbritannien und Geltung von WTO-Regeln und -zollsätzen für den zukünftigen Handel. Eine weitere Möglichkeit ist die Aushandlung eines neuen Freihandelsabkommens zwischen der EU und Großbritannien. Andere Szenarien beinhalten einen Beitritt Großbritanniens zum europäischen Wirtschaftsraum oder eine gemeinsame Zollunion.
- Insbesondere sollten beide Seiten **auf die Erhebung von Zollsätzen verzichten**.
- Jedes Szenario bedeutet einen **höheren Bürokratieaufwand** für alle Beteiligten. Innerhalb der EU abgeschaffte **Zollvorschriften** bei Im- und Exporten mit Großbritannien werden wieder greifen. Dann müssen Unternehmen beispielsweise wieder förmliche Zollanmeldungen bei der Ein- und bei der Ausfuhr abgeben.
- Die deutsche Wirtschaft plädiert daher für eine weiterhin enge Zusammenarbeit mit Großbritannien, um **Regeldivergenzen** und **bürokratische Hindernisse so gering wie möglich** zu halten.
- In Großbritannien produzierte Waren **verlieren Ansprüche auf Zollpräferenzen** aus allen Freihandelsabkommen der EU. Abgesehen von der unmittelbaren Schlechterstellung britischer Produkte gegenüber EU-Waren im Handel mit EU-Abkommenspartnern ist auch mit nachgelagerten Auswirkungen zu rechnen. Deutsche Unternehmen, die bislang Vormaterialien aus Großbritannien beziehen, werden ggfs. auf andere in der EU ansässige Lieferanten ausweichen, um den zolltariflichen Präferenzstatus des in Deutschland gefertigten Endproduktes nicht zu gefährden.
- Mit **zusätzlichen Genehmigungspflichten** müssen Unternehmen rechnen, die so genannte Dual-Use Güter in das Vereinigte Königreich exportieren. Das betrifft eine Vielzahl von Waren, Software und Technologie, die sowohl zivil als auch militärisch verwendet werden können wie beispielsweise Werkzeugmaschinen.

Stand der Dinge

- Am 23. Juni 2016 stimmten die Briten mit 51,9 Prozent für den Austritt Großbritanniens aus der EU, den sogenannten Brexit. Nach Art. 50 des EU-Vertrags kann jeder Mitgliedstaat beschließen, aus der Union auszutreten. Die offizielle Übermittlung des Austrittswunsches an die EU steht noch aus. Erst danach beginnen die Verhandlungen über das "Austrittsabkommen". Der Austritt ist erst dann formal vollzogen, wenn EU-Parlament und Mitgliedstaaten dem Abkommen zugestimmt haben.

Anlage 2

Brexit-Szenarien

			
Norwegen	Türkei	Schweiz	WTO
Mitglied Europäischer Wirtschaftsraum (EWR)	Zollunion mit der EU	> 100 sektorale bilaterale Verträge > darunter Freihandelsabkommen mit der EU	GB wird für die EU zum Drittland

- Das Ausmaß der Veränderung für den gegenseitigen Wirtschaftsaustausch wird von der vereinbarten Regelung der künftigen Beziehungen der EU mit Großbritannien abhängen.
- Szenario WTO: Mit einem „harten“ Austritt würde Großbritannien für die EU zollrechtlich ein Drittstaat werden. Da Großbritannien WTO-Mitglied ist, würden für den Handel mit Deutschland die WTO-Regeln gelten. Großbritannien müsste dann für Exporte in die EU Einfuhrzölle zahlen, nach Berechnungen der WTO jährlich 12 Mrd. Euro. Dazu kämen geschätzte 7 Mrd. Euro zusätzliche Zölle auf Überseemärkten. Der Grund: Großbritannien verliert mit dem Brexit den Zugang zu den Freihandelsabkommen mit der EU – und müsste diese mit 58 Staaten neu aushandeln. Auch für die EU wäre das WTO-Szenario von Nachteil, weil für Ausfuhren nach Großbritannien ebenfalls Abgaben gezahlt werden müssten.
- Szenario Freihandelsabkommen (FHA): Die EU und Großbritannien könnten aber auch ein bilaterales Freihandelsabkommen vereinbaren, das mehr oder weniger umfassend ausgestaltet werden kann. Neben der Vereinbarung der Zollfreiheit könnte die Beibehaltung weitergehender Liberalisierungen, z.B. im Bereich Dienstleistungen, Investitionen, Kapitalverkehr, beschlossen werden. Allerdings könnten die Verhandlungen lange dauern. Beispiel Schweiz: Seit der Volksabstimmung gegen einen EWR-Betritt 1992 wurden über einen Zeitraum von mehr als 20 Jahren über 120 Verträge verhandelt, um nach und nach die wirtschaftlichen und politischen Beziehungen mit der EU zu regeln.
- Szenario EWR: Großbritannien könnte auch entscheiden, die EU zu verlassen, aber gleichzeitig dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) beizutreten. Damit würden weiterhin die vier Grundfreiheiten des freien Warenverkehrs, der Dienstleistungsfreiheit, des freien Kapital- und Zahlungsverkehrs sowie der Personenfreizügigkeit gelten. Großbritannien müsste dabei jedoch unverändert in die EU-Kassen zahlen, könnte jedoch die EU-Politik nicht mehr mitgestalten. Zudem fehlt hier die Zollunion. Das bedeutet: Genau wie bei der WTO-Variante müsste Großbritannien neue Freihandelsabkommen mit Drittstaaten verhandeln.
- Szenario Zollunion: Eine Zollunion ist durch einheitliche Außenzölle für Wareneinfuhren charakterisiert. Beispiel hierfür ist die Zollunion der EU mit der Türkei. D.h. Waren, die über ein Freihandelsabkommen der EU in die EU gelangen, könnten zollfrei nach Großbritannien weiterexportiert werden. Umgekehrt wäre dies jedoch nicht möglich (Einbahnstraße): Ein in Großbritannien hergestelltes Produkt könnte zwar zollfrei in die EU ausgeführt werden. Bei einem Reexport in ein Land, mit dem die EU ein Freihandelsab-

Anlage 2

kommen hat, aber Großbritannien nicht, fallen für dieses Produkt mit britischem Ursprung vor Ort die WTO-Zollsätze an und nicht die günstigeren Zölle des EU-FHAs.

Risiken für deutsche Unternehmen

- Die Brexit-Umfrage des DIHK vom Juni 2016 zeigt: Deutsche Unternehmen sehen das größte Risiko des Brexit in einer Zunahme nichttarifärer Handelshemmnisse etwa durch zusätzliche Bürokratielasten (z.B. im grenzüberschreitenden Handel und Investitionen) und Unterschiede in der Rechtssetzung (z.B. Normen und Standards).
- Obwohl Unterschiede in der Rechtssetzung zeitnah zum Brexit vermutlich noch gering sein werden, besteht die Gefahr, dass diese im Laufe der Zeit zunehmen. Ein solches Szenario steht im Gegensatz zur beabsichtigten Angleichung von rechtlichen Rahmenbedingungen, die die EU gegenwärtig im Rahmen ihrer Verhandlungen zu diversen Freihandelsabkommen anstrebt.

Auswirkungen auf Zollverfahren

- Selbst wenn im Rahmen eines etwaigen Handelsabkommens Großbritanniens mit der EU auf tarifäre Handelshemmnisse in Form von Zöllen verzichtet würde, kommt auf die Unternehmen in jedem Fall **mehr Bürokratie** zu. Denn innerhalb der EU abgeschaffte **Zollvorschriften** werden bei Im- und Exporten mit Großbritannien wieder greifen. Beispielsweise müssen dann alle Unternehmen förmliche Zollanmeldungen bei der Ein- und Ausfuhr abgeben. Unternehmen, die zudem die ggfs. vereinbarten Nullzollsätze nutzen möchten, müssen zusätzlich wieder sogenannte Warenverkehrsbescheinigungen beim Zoll beantragen. Diesen Bescheinigungen sind z.T. detaillierte Nachweise zur genauen Herkunft und Herstellung der Ware beizufügen.

Auch die lediglich vorübergehende Ausfuhr von Waren in ein anderes Land wird komplizierter. Durch den EU-Austritt wird Großbritannien zu einem Drittstaat und die Vorlage eines Carnets wird wieder erforderlich. Beispiel: Ein deutsches Unternehmen will Waren zeitlich begrenzt auf einer Messe in Großbritannien ausstellen, im Anschluss aber wieder nach Deutschland zurückführen.

Hintergrund Carnet A.T.A / C.P.D: Unternehmen können mit einem Carnet („Reisepass für Waren“) vorübergehend Waren in einen Drittstaat ausführen, ohne z.B. vor Ort umständliche Zollprozeduren durchlaufen oder Barsicherheiten hinterlegen zu müssen. Trotz der Vereinfachung, die ein Carnet gegenüber einem Standardverfahren der vorübergehenden Verwendung (Ausfuhr) bietet, bedeutet auch das Beantragen, die Besicherung und die Abwicklung eines Carnets eine Mehrbelastung für Unternehmen.

Auswirkungen auf Präferenzhandel

- Nachgelagerte Auswirkungen auf den Präferenzhandel mit Drittstaaten: Als Mitglied der EU profitiert Großbritannien zurzeit von zahlreichen Freihandelsabkommen (FHA). Sollte Großbritannien nach einem EU-Austritt dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), einer Zollunion oder einem bilateralen Handelsabkommen beitreten, könnten **Zollpräferenzen** (Nullzollsatz) zwar im bilateralen Handel mit der EU gewahrt werden. Im Wirtschaftsaustausch mit anderen **Abkommenspartnern der EU** würden sich indirekt den-

Anlage 2

noch negative Effekte einstellen. Folge: Deutsche Unternehmen würden ihre Zulieferstrukturen überdenken und Vormaterialien ggfs. nicht länger aus Großbritannien, sondern aus einem anderen EU-Staat beziehen. Produzierende Unternehmen würden aus Großbritannien abwandern oder könnten ihren Kundenstamm in der EU nur durch signifikante Preisnachlässe (in Höhe der Zolldifferenzen) halten.

Beispiel 1: Ein deutsches Unternehmen bezieht (als Händler) Endprodukte aus Großbritannien im Rahmen eines etwaigen EWR-Beitritts zum Präferenzzollsatz von Null. Das deutsche Unternehmen verkauft diese Waren nach Südafrika weiter. Da zwischen dem Land, in dem die Waren ihren Ursprung haben (Großbritannien) und dem Einfuhrland (Südafrika) kein Präferenzabkommen besteht, würden für diese Waren bei der Einfuhr nach Südafrika keine Zollvergünstigungen (mehr) gewährt.

Beispiel 2: Auch für den Fall, dass das Unternehmen (als Produzent) die britische Ware zunächst weiterverarbeitet und erst anschließend weiter exportiert, kann es sein, dass nun drittländisches Vormaterial einen so großen Anteil am Endprodukt hat, sodass dieses Erzeugnis nicht den Ursprung „Europäische Union“ erreicht und damit nicht von einer zwischen der EU und ihrem FTA-Partner (z.B. Südafrika) vereinbarten Zollpräferenz profitiert.

Auswirkungen auf Exportkontrolle

- Mit zusätzlichen bürokratischen Hürden müssen Unternehmen rechnen, die so genannte Dual-Use Güter in das Vereinigte Königreich exportieren. Das betrifft eine Vielzahl von Waren, Software und Technologien, die sowohl zivil als auch militärisch verwendet werden können wie beispielsweise Werkzeugmaschinen. Bei Ausfuhren aus der EU bestehen Genehmigungspflichten für die in Anhang I der Verordnung (EG) 428/2009 (sog. EG-Dual Use-Verordnung) genannten Güter. Diese würden bei einem Austritt Großbritanniens aus der EU greifen, statt wie bisher nur für die in Anhang IV der Verordnung genannten Güter bei einer Verbringung innerhalb der EU.
- Umgekehrt kann das Vereinigte Königreich nach dem Brexit eigene Ausfuhrbestimmungen für Exporte in die EU aufstellen und ist nicht mehr an die EG-Dual-Use-Verordnung gebunden. Diese basiert allerdings auf zahlreichen internationalen Regimen der Exportkontrolle wie dem Wassenaar-Abkommen. Da das Vereinigte Königreich selbst Teilnehmer dieser Regime ist, wird eine britische Güterliste kaum Regeldivergenzen zur EU-Verordnung aufweisen.
- Im Rahmen der gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik hat die EU Sanktionen gegen eine Reihe von Drittstaaten erlassen. Durch den Austritt ist Großbritannien nicht länger an EU-Gesetze gebunden. Ausfuhrbeschränkungen und andere Maßnahmen etwa gegen Russland sind bislang über EU-Verordnungen direkt im Vereinigten Königreich anwendbar. Hier muss Großbritannien nach dem Brexit eigene Rechtsgrundlagen schaffen und ggfs. ein eigenes Sanktionsregime entwerfen. Andere EU-Sanktionen beruhen dagegen auf einer übergeordneten Beschlussfassung des Sicherheitsrats der Vereinten Nationen. Als UN-Mitglied ist Großbritannien weiterhin zur Umsetzung der UN-Sanktionen verpflichtet. Beispielsweise gibt es keine Änderungen in Bezug auf den Joint

Anlage 2

Comprehensive Plan of Action (JCPOA), der zur Beilegung des Atomstreits mit dem Iran verhandelt wurde und den das Vereinigte Königreich selbst unterzeichnet hat.

Auswirkungen auf Zahlungsverkehr

- Im Zahlungsverkehr mit dem Vereinigten Königreich können nach dem Brexit Drittländkosten entstehen. Innerhalb der Europäischen Union (EU) ist der Geldtransfer klar geregelt: Überweisungen in Euro dürfen nach der EU-Preisverordnung (SEPA Raum) nicht mehr kosten als in Deutschland. Gebühren für Überweisungen in Nicht-EU-Staaten sind hingegen höher. Dies betrifft Privatpersonen und Unternehmen gleichermaßen.

Der Brexit und die europäische Klima- und Energiepolitik

Unmittelbar nach dem Brexit-Referendum trat der schottische Europaabgeordnete Ian Duncan als Berichterstatter für die Revision der Emissionshandelsrichtlinie zurück. Nur wenige Tage später dann der Rücktritt auf Bitten der Kollegen aus dem EP-Umweltausschuss. Der Vorgang ist beispielhaft für die aktuelle Unsicherheit im politischen Brüssel: Einen Masterplan gibt es nicht. Offen ist, wann der Brexit vollzogen wird, und für manche sogar, ob er tatsächlich kommt. Völlig unklar ist im Moment auch noch, wie weitreichend er sein wird („complete Brexit“ oder „Brexit light“?). Daher lässt sich nur vorsichtig abschätzen, *welche Auswirkungen das Brexit-Referendum auf die europäische Klima- und Energiepolitik hat.*

Das Vereinigte Königreich (UK) ist seit Jahren eine treibende Kraft in der europäischen Klima- und Energiepolitik. Die heutige Ausgestaltung des EU-Instrumentenmixes hat London maßgeblich mitbestimmt. Wichtige Entscheidungen sind nicht zuletzt auch auf britische Interessen zurückzuführen. Dies wirft die Frage auf, wie die EU ohne britisches Zutun heute aussehen würde. Hätten Länder wie Polen und Tschechien das EU-Klimaziel für 2030 aufgrund anderer Mehrheiten im Rat signifikant entschärft? Und würde sich eine Einigung über die Teilung von Emissionsreduktionslasten („effort sharing“) in den nicht unter den Emissionshandel (ETS) fallenden Sektoren nicht noch schwieriger gestalten, wenn UK als überdurchschnittlich großer Lastenträger wegbrechen würde? Immerhin soll das Land nach einem jüngsten Vorschlag der EU-Kommission seine Nicht-ETS-Emissionen bis 2030 um 37 Prozent senken, während Portugal und Polen – auch wegen des höheren Beitrags des Vereinigten Königreichs - nur 17 und sieben Prozent erreichen müssen.

Aus dem Klimaschutz aussteigen wird UK jedenfalls nicht: Eine Woche nach dem Votum beschloss die Regierung, die Gesamttreibhausgasemissionen bis 2032 um 57 Prozent zu reduzieren. Schon heute liegt Großbritannien mit einer Emissionsreduktion von 34 Prozent (1990 - 2014) deutlich über dem EU-Durchschnitt (24 Prozent). Gegen eine britische Kehrtwende im Klimaschutz sprechen darüber hinaus folgende Gründe:

Erstens hat sich UK als UNFCCC-Vertragsstaatenpartei in Paris zum globalen Klimaschutz verpflichtet. Steigt es aus der EU-Klimapolitik aus, wird es seinen Beitrag nicht mehr als Teil der EU erbringen können. Stattdessen müsste es bis spätestens 2020 einen eigenen nationalen Klimabeitrag („NDC“) vorlegen und diesen alle fünf Jahre vor der UN rechtfertigen.

Zweitens: Möchte UK seinen Zugang zum Binnenmarkt behalten, wird es weiterhin zentralen EU-Gesetzen und Umweltstandards nachkommen müssen – mit dem einzigen Unterschied, die Weiterentwicklung solcher Vorgaben nicht mehr aktiv mitentscheiden zu können.

Drittens gab es in England schon vor der Einführung des europäischen Emissionshandels ein System zur Bepreisung von CO₂. Dass sich London vom ETS, für dessen Verschärfung es sich im Rahmen von „Backloading“ und Marktstabilitätsreserve in Brüssel führend stark gemacht hat, gänzlich verabschiedet, ist unwahrscheinlich. Die bloße Aussicht auf Großbritanniens Verweilen im ETS wird

Anlage 3

andererseits nicht reichen, um in den nächsten zwei bis drei Jahren zuverlässige Preissignale für ETS-pflichtige Unternehmen und andere Handelsteilnehmer zu senden. Der Preis für Emissionsberechtigungen stürzte nach dem Referendum auf einen Tiefstand von unter fünf Euro pro Tonne CO₂ – künftige Entwicklung ungewiss.

Vor dem Hintergrund einer wachsenden Einflussnahme Brüssels auf die Mitgliedstaaten hat London unter Berufung auf die Europäischen Verträge und das Prinzip der Technologieneutralität stets seine nationale Kompetenz beim Energiemix verteidigt. So setzt sich UK beispielsweise dafür ein, dass neben erneuerbaren Energien auch die Kernenergie oder „carbon capture and storage“ (CCS) als umweltfreundliche Technologien zur Erreichung des EU-Klimaziels anerkannt werden. Das Land sorgt somit, auch im Interesse anderer EU-Mitglieder dafür, dass der Subsidiaritätsgedanke nicht zu kurz kommt.

Trotz starken Selbstbewusstseins ist sich UK aber auch seiner Abhängigkeit von Europa bewusst. Die Großhandelspreise für Strom liegen deutlich über dem EU-Durchschnitt. Die stärkere Vernetzung mit dem Festland gilt als Chance für die Minderung von Kosten und die Stärkung der Versorgungssicherheit. Mit Hilfe von Geldern aus der Connecting Europe Facility (CEF) möchte die Kommission Großbritannien dabei unterstützen, den Verbindungsgrad zum Festland von derzeit sechs auf zehn Prozent zu erhöhen und damit die häufig stark verstopften Interkonnektoren zu entlasten. Ohne britische Mitgliedschaft werden solche Gelder vermutlich dann andersorts verwendet. Als einer der Spitzenreiter in der Offshore-Windindustrie hat UK zudem Interesse daran, seine Windparks an das Nordseenetz anzuschließen und andere Länder über Seekabel mit Energie zu versorgen.

Fazit: In Klima- und Energiepolitik wäre eine Fortsetzung des Miteinanders von EU und UK sicher in beiderseitigem Interesse. Die Zeit wird zeigen, ob die EU ihre hohe gesetzgeberische klima- und energiepolitische Aktivität auch unter der möglich noch Jahre andauernden Unsicherheit weiterführen können. Die Kommission ist willens, die für das zweite Halbjahr vorgesehenen Revisionen im Bereich erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Marktdesign wie geplant anzugehen. Let's wait and see! (Va)