economiesuisse
DOSSIER POLITIK

04 / 2018

Brexit: Auch für die Schweizer Wirtschaft weiterhin ein «moving target»

22.03.2018

Das Wichtigste in Kürze

Der Brexit prägt nach wie vor die mediale und politische Agenda in London und Brüssel. Rund ein Jahr vor dem eigentlichen Austritt Grossbritanniens aus der EU (29. März 2019) befinden sich die Verhandlungen an einem kritischen Punkt: Der Zeitdruck wächst, der politische Einsatz ist hoch und ein gemeinsamer Lösungsweg für das künftige Verhältnis ist noch nicht absehbar. Zwar hat der EU-Rat am 23. März 2018 wichtige Entscheidungen im Zusammenhang mit den Austrittsverhandlungen gefällt. Aber bis zur Ratifikation liegt weiterhin keine verbindliche Lösung vor. Dadurch steigt das Risiko, dass britische wie auch andere europäische Unternehmen wirtschaftlich Schaden nehmen – obwohl sich diese sowohl in der EU als auch in Grossbritannien grossmehrheitlich gegen den Brexit ausgesprochen haben.

Dies betrifft auch die Schweizer Wirtschaft massgeblich, die sowohl mit der EU, als auch mit Grossbritannien seit jeher enge Handelsbeziehungen pflegt und in beiden Märkten stark investiert. Notwendig ist eine rasche Klarheit über das künftige Verhältnis der EU mit ihrem scheidenden Mitglied, wie auch hinsichtlich der bilateralen Beziehungen der Schweiz mit Grossbritannien. Denn bereits heute sind viele Unternehmen durch den Brexit mit Rechtsunsicherheiten konfrontiert, was bedeutet, dass sie ihre strategischen Entscheide in einem Umfeld wachsender Ungewissheit fällen müssen.

Auf dem Spiel stehen letztlich aber nicht nur kurzfristige Gewinne, die Integrität des EU-Binnenmarktes, der Kampf um Wählerstimmen oder der Wunsch nach Eigenständigkeit. Gefährdet ist auch die Wettbewerbsfähigkeit Europas generell, die im globalen Konkurrenzkampf dank tiefer Integration ihrer Märkte über die letzten Jahre Wohlstand, Stabilität und Sicherheit auf dem Kontinent entscheidend gefördert hat – davon hat auch die Schweiz profitiert und massgeblich ihren Beitrag geleistet.

Für konkrete Fragen der Unternehmen zum Brexit hat economiesuisse eine zentrale Anlaufstelle geschaffen: brexit@economiesuisse.ch.

Kontakt und Fragen

Dr. Jan Atteslander
Mitglied der Geschäftsleitung,
Bereichsleiter Aussenwirtschaft

Position economiesuisse

Kurzfristig: Übergangsregelung aushandeln und synchronisieren

- Die bilateralen Lösungen zwischen der Schweiz und Grossbritannien müssen zwei Bedingungen erfüllen: (1) Sie dürfen nicht zu einer Verschlechterung des gegenseitigen Marktzugangs führen und gleichzeitig (2) nicht schlechter ausfallen als Arrangements zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich. Auch künftig müssen Schweizer Unternehmen im europäischen Wettbewerb über **gleich lange Spiesse wie ihre Konkurrenten** auf dem Kontinent verfügen.

- Auch wenn die Übergangsregelung primär Grossbritannien und die EU betrifft: Eine verbindlich ratifizierte Einigung über eine zeitlich befristete Übergangsregelung muss auch die **Beziehungen zu Drittstaaten einschliessen**. Dies würde auch der Schweiz mehr Zeit für die Regelung ihres bilateralen Verhältnisses mit dem Vereinigten Königreich verschaffen. Die hierzu nötigen Vereinbarungen zwischen der Schweiz und Grossbritannien sind raschmöglichst abzuschliessen.

- Mit Blick auf Triangulierungsfragen ist für die Wirtschaft eine **«Synchronisation» der Übergangsregelung EU-UK** mit einer bilateralen Lösung der Schweiz mit Grossbritannien essenziell. Die Schweizer Wirtschaft braucht ebenfalls eine Übergangsregelung ab dem 29. März 2019. Nur so können ein störungsfreier Übergang und die nahtlose Weiterführung des Status quo der Beziehungen der Schweiz zum Vereinigten Königreich unmittelbar nach dem Brexit sichergestellt werden.

Nach Ablauf der Übergangsregelung am 31. Dezember 2020: Stabilität schaffen und Chancen nutzen

- Die Wirtschaft braucht Klarheit über die künftigen Wirtschaftsbeziehungen und den Status von Unternehmen auf der Insel nach Ablauf der Übergangsregelung. **Langfristig stabile Verhältnisse schaffen Rechts- und Planungssicherheit** für Handel und Investitionen.

- Herausforderungen im Kontext der **Triangularität** (Verhältnis EU-UK-CH) sind raschmöglichst anzugehen. Hierbei dürfen jedoch verbindliche Regelungen für Bereiche, die zügiger und rein bilateral gelöst werden können, nicht unnötig verzögert werden.

- Chancen zur**Vertiefung der bilateralen Beziehungen** zwischen der Schweiz und Grossbritannien sind wo immer möglich und sinnvoll zu nutzen. Dazu zählen insbesondere Fragen der gegenseitigen Anerkennung im Finanzdienstleistungsbereich bei Banken und Vermögensverwaltern, der Ursprungsregeln und eine stärkere Kooperation im Rahmen internationaler Plattformen und Organisationen. Über Evolutivklauseln ist die Weiterentwicklung der ausgehandelten Verträge sicherzustellen.

- Unabhängig von der Bedeutung der bilateralen Beziehungen zu Grossbritannien wird die EU auch künftig der wichtigste Handelspartner der Schweiz bleiben. Es ist deshalb im Interesse der Wirtschaft, **mit beiden Partnern gewinnbringende Beziehungen** zu pflegen und diese weiterzuentwickeln.

Gemischtes Bild beim Handel nach dem Brexit

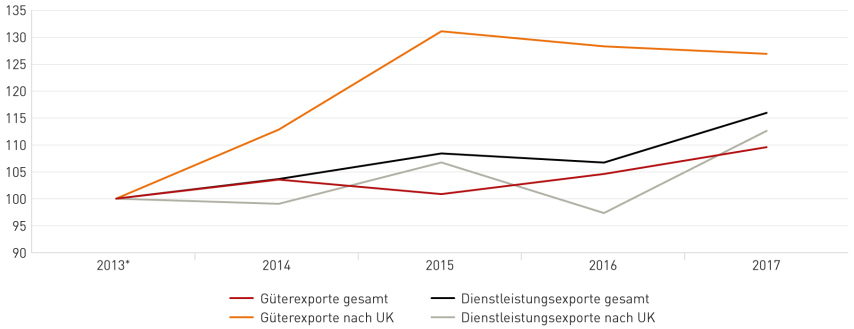
Grossbritannien zählt zu den Top-5-Exportmärkten der Schweiz. Dennoch zeigt sich beim Handel ein gemischtes Bild.

Das Vereinigte Königreich zählte 2017 für die Schweiz zu den Top-5-Exportmärkten für Güter, Dienstleistungen und Direktinvestitionen. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Grossbritannien und der Schweiz sind demzufolge nach wie vor eng. Nichtsdestotrotz zeigt sich beim Handel – basierend auf den aktuellsten Statistiken – ein gemischtes Bild. Während die Exporte im Güterbereich wertmässig rückläufig waren, haben die Dienstleistungen stark zugenommen.

Grafik 1

Exporte Güter und Dienstleistungen CH-UK

in %

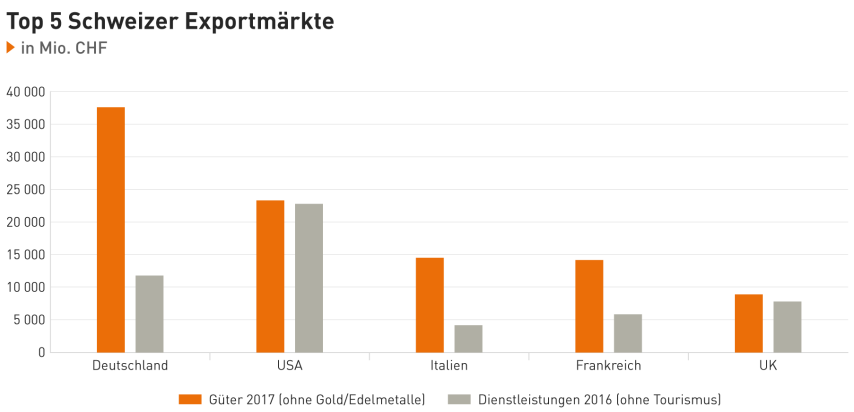


Quellen: Eidgenössische Zollverwaltung EZV (2017), Schweizerische Nationalbank SNB (2016)
Güter 2013 bis 2017 (indexiert, ohne Gold/Edelmetalle) / *Dienstleistungen 2012 bis 2016 (indexiert, ohne Tourismus)
www.economiesuisse.ch

Zu den wichtigsten Güterexportkategorien der Schweiz nach Grossbritannien gehören 2017 Produkte der Bereiche Chemie und Pharma, Maschinen und Uhren wie auch Dienstleistungen der Finanzindustrie sowie von ICT- und Beratungsunternehmen.

Im Bereich des Güterhandels ist ein Rückgang bei den Importen (-5%) und Exporten (-1%) zu verzeichnen. Diese Entwicklung lässt sich teilweise durch das im Kontext des Brexit stark schwächelnde Britische Pfund erklären. Dieses hat seit dem denkwürdigen Austritts-Entscheid vom 23. Juni 2016 im Verhältnis zum Schweizer Franken stark an Wert eingebüsst (zeitweise bis zu -18%). Zu den wichtigsten Güterexportkategorien der Schweiz nach Grossbritannien gehören auch 2017 Produkte der Bereiche Chemie und Pharma, Maschinen und Uhren wie auch Dienstleistungen der Finanzindustrie sowie von ICT- und Beratungsunternehmen.

Grafik 2



Quellen: EZV (2017), SNB (2016)
www.economiesuisse.ch

Grafik 3



Quellen: EZV (2017), ONS (2017), SNB (2016)
www.economiesuisse.ch

Insgesamt belief sich das Handelsvolumen zwischen der Schweiz und Grossbritannien jüngst auf über 33 Milliarden Franken, zuzüglich des Handels mit Gold und Edelmetallen in der Höhe von rund 18,4 Milliarden Franken.

Wesentlich stärker gingen die Dienstleistungsimporte aus Grossbritannien zurück (-7%), während die Schweizer Dienstleistungsexporte nach Grossbritannien im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg um rund 15 Prozent verzeichneten. Auffallend sind insbesondere Beratungen (Exporte +59%) sowie Forschung und Entwicklung (Importe -47%). Insgesamt belief sich das Handelsvolumen zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich jüngst auf über 33 Milliarden Franken, zuzüglich des Handels mit Gold und Edelmetallen in der Höhe von rund 18,4 Milliarden Franken. Letztere fallen insbesondere bei den Importen stark ins Gewicht und übertreffen die übrigen Güterimporte um mehr als das Doppelte.

Sehr wichtig ist der Bestand an Direktinvestitionen und die damit verbundene Anzahl Beschäftigungen. 2016 beschäftigten Schweizer Unternehmen gemäss Zahlen der

Schweizerischen Nationalbank 96'138 Personen in Grossbritannien. Der Personalbestand britischer Firmen in der Schweiz belief sich im selben Zeitraum auf 26'690 Beschäftigte. Die Bestände an Schweizer Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich lagen 2016 bei 54,2 Milliarden Franken (+10% im Vergleich zum Vorjahr). Auch die Bestände aus Grossbritannien in der Schweiz haben sich positiv entwickelt (CHF 51,6 Mrd.). Die Zahlen für 2017 – und damit erste Rückschlüsse auf die Auswirkungen des Brexit auf die Direktinvestitionen – liegen noch nicht vor.

Positive Entwicklung im Luftverkehr

Eine konjunkturelle Abkühlung zeigt sich im Luftverkehr in der Regel durch rückläufige Tendenzen sowohl beim Fracht-, als auch beim Passagierverkehr. Dies lässt sich in Bezug auf Grossbritannien bisher nicht feststellen. Im Gegenteil: 2017 wurden rund 3,4 Millionen Passagiere und 2,6 Millionen Tonnen Luftfracht (Direktflüge) nach Grossbritannien abgefertigt. Dies entspricht einem Anstieg von sechs Prozent im Passagierverkehr im Vergleich zu 2016. Nur nach Deutschland flogen mehr Personen. Die Frachtzahlen blieben konstant. Mit einem Anteil von über sieben Prozent an Passagieren, die von oder nach Grossbritannien reisen, zeigt sich exemplarisch auch am Flughafen Zürich die enge wirtschaftliche Verflechtung beider Länder.

→ **Gemäss einer Migliederumfrage von economiesuisse rangiert das Vereinigte Königreich bei allen wichtigen Schweizer Exportbranchen fast ausnahmslos in den Top 10 der wichtigsten Märkte.**

Grossbritannien für alle Exportbranchen (noch) ein Top-10-Markt

Was aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive gilt, bestätigt sich auch mit Blick auf die wichtigen Schweizer Exportbranchen. Gemäss einer Mitgliederumfrage von economiesuisse sowie Angaben der Schweizerischen Nationalbank rangiert das Vereinigte Königreich fast ausnahmslos in den Top 10 der wichtigsten Märkte. Die in der nachfolgenden Tabelle enthaltenen Zahlen zeichnen jedoch ein unvollständiges Bild. Denn für viele Branchen erfasst der «klassische Export» über die Grenze nur einen Teil der Wirtschaftsbeziehungen. Dies trifft insbesondere im Bereich der Dienstleistungen zu. Beispielsweise werden Versicherungspolicen von Schweizer Anbietern auch in Grossbritannien überwiegend lokal abgeschlossen und gehalten – sie werden folglich in der Leistungsbilanz der Schweiz nicht erfasst. Allein die Zurich Versicherung zeichnete 2017 im Vereinigten Königreich Prämienvolumen und Versicherungseinlagen in der Höhe von rund 11,5 Milliarden Franken. Auch das für die Bankenbranche angegebene Volumen erfasst nicht alle exportierten Finanzdienstleistungen.

Auch jenseits grenzüberschreitender Exporte hat die Insel für den Schweizer Finanzdienstleistungssektor eine herausragende Bedeutung. Einerseits versorgen Schweizer Unternehmen über Niederlassungen in London einen wichtigen Teil der Kunden im EU-Markt mit Dienstleistungen. Andererseits nimmt die Stadt aber auch durch die enge Verbindung der Londoner mit der Schweizer Börse eine wichtige Bedeutung ein, etwa hinsichtlich des Euro-Devisenhandels. Schliesslich ist London aber auch für die Betreuung von wichtigen Kunden aus Übersee ein zentraler Handelsplatz.

Tabelle 1

Bedeutung Grossbritanniens für wichtige Schweizer Exportgüter und -branchen

Branche	Exportranking	Exportvolumen
Chemie, Pharma, Biotech	Nr. 3	CHF 11 309 Mio.
Maschinen	Nr. 5	CHF 2 330 Mio.
Banken	Nr. 2	CHF 1 511 Mio.
Uhren	Nr. 4	CHF 1 300 Mio.
Beratung	Nr. 1	CHF 1 253 Mio.
Versicherungen	Nr. 2	CHF 1 039 Mio.
Schokolade	Nr. 2	CHF 100 Mio.
Textilien / Bekleidung	Nr. 8 / Nr. 7	CHF 69 Mio.
Luftfahrt	Nr. 2	3.4 Mio. Passagiere
Hotellerie	Nr. 3	1.6 Mio. Logiernächte

Quellen: Umfrage economiesuisse (2017), Bundesamt für Statistik BFS (2017), SNB (2016)
www.economiesuisse.ch

UK ist für die Schweizer Wirtschaft aber eigentlich noch bedeutender. Denn viele Zahlen erfassen nur einen Teil der gesamten Exportleistungen. In der Tabelle nicht eingerechnet sind beispielsweise Bereiche wie Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung sowie auch Teile des Finanzdienstleistungssektors usw. Prognosen über die weitere Entwicklung im Bereich Handel und Investitionen sind aufgrund des Brexit mit grösseren Unsicherheiten behaftet.

Grossbritannien ist für die Schweizer Wirtschaft somit gar noch bedeutender, als dies die nackten Zahlen bereits vermuten lassen. Darüber hinaus bestehen zwischen den beiden höchst innovativen und diversifizierten Volkswirtschaften mit ihren renommierten Hochschulen auch im Bereich Forschung und Entwicklung enge Verbindungen. Für die Schweizer Zuliefererindustrie der Automobilbranche ist das Vereinigte Königreich ebenfalls ein wichtiger Markt. Zudem sind sowohl britische Touristen, wie auch gut qualifizierte Fachkräfte aus dem Vereinigten Königreich hierzulande hochgeschätzt.

Während die aktuellsten Zahlen weiterhin ein positives Bild der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen der Schweiz mit Grossbritannien zeichnen, ist der Blick in die Zukunft mit ungleich grösseren Unsicherheiten behaftet. Entsprechend schwierig sind Prognosen über die weitere Entwicklung im Bereich Handel und Investitionen. Diese kann, abhängig vom weiteren Verlauf des Brexit, sowohl positiv als auch negativ verlaufen.

Brexit – Bestandesaufnahme einer Scheidung

Bisher fanden zwei Verhandlungsrunden 2017 statt (u.a. Rechte britischer Bürger auf EU-Territorium und umgekehrt, finanzielle Verpflichtungen Grossbritanniens gegenüber der EU, Regelung für die Landesgrenze zwischen Irland und Nordirland). Im Q1 2018 galt es, die Austrittsverhandlungen weiter voranzutreiben, eine Einigung über eine zeitlich befristete Übergangsregelung nach dem eigentlichen Brexit am 29. März 2019 zu erzielen und die Eckwerte des künftigen Verhältnisses festzulegen. Während der Übergangsphase (30. März 2019 bis 31. Dezember 2020) soll Grossbritannien ohne Mitspracherecht im Binnenmarkt und der Zollunion der EU verbleiben. Auch das Verhältnis zu Drittstaaten, wie der Schweiz, soll in dieser Zeit unverändert weiterbestehen. Darüber hinaus erhält UK die Möglichkeit, während dieser Zeit neue Verträge mit Drittstaaten (u.a. auch der Schweiz) auszuhandeln. In Kraft treten dürften diese aber erst nach dem 31. Dezember 2020. All dies unterliegt jedoch dem bedeutenden Vorbehalt, dass eine solche Übergangsregelung Teil der finalen Austrittsvereinbarung zwischen Grossbritannien und der EU ist. Dabei gilt der Grundsatz «nothing is agreed until everything is agreed».

Nachdem Premierministerin Theresa May die EU im März 2017 formell über den Austritt informiert hatte, fokussierten sich die Verhandlungen in einer ersten Phase um drei zentrale Bereiche:

- Rechte britischer Bürger auf EU-Territorium und umgekehrt
- finanzielle Verpflichtungen Grossbritanniens gegenüber der EU
- Regelung für die Landesgrenze zwischen Irland und Nordirland

Obwohl sich beide Parteien bis im Dezember nicht in allen Punkten einigen konnten, stellte die EU am 15. Dezember 2017 fest, dass in den Verhandlungen ausreichend Fortschritte («sufficient progress») erzielt worden seien um die zweite Phase in Angriff zu nehmen. Im ersten Quartal 2018 galt es nun, erstens die Austrittsverhandlungen weiter voranzutreiben, zweitens eine Einigung über eine zeitlich befristete Übergangsregelung nach dem eigentlichen Brexit am 29. März 2019 zu erzielen und drittens erste Eckwerte des künftigen Verhältnisses festzulegen. Bereits auf dem Papier ist der Zeitplan äusserst eng. Verzögerungen oder Blockaden der Verhandlungen in den kommenden Wochen, etwa in der Irlandfrage, würden eine rechtzeitige Einigung zusätzlich erschweren.

Übergangsregelung, aber «nothing is agreed until everything is agreed»

In der jüngsten Brexit-Verhandlungsrunde einigten sich die Unterhändler Grossbritanniens und der EU auf zentrale Punkte einer Übergangsregelung, welche an der Sitzung des EU-Rats vom 23. März bestätigt wurden. Diese soll vom 30. März 2019 bis zum 31. Dezember 2020 dauern. Grossbritannien würde während dieser Übergangsphase weiterhin im Binnenmarkt und in der Zollunion verbleiben sowie unverändert Mitgliederbeiträge entrichten. Auch soll für diese Zeit der Europäische Gerichtshof und nicht der britische Supreme Court für Streitigkeiten zuständig sein. Grossbritannien wird zudem nicht mehr am Entscheidungsprozess in der EU teilnehmen – abgesehen von wenigen Ausnahmen.

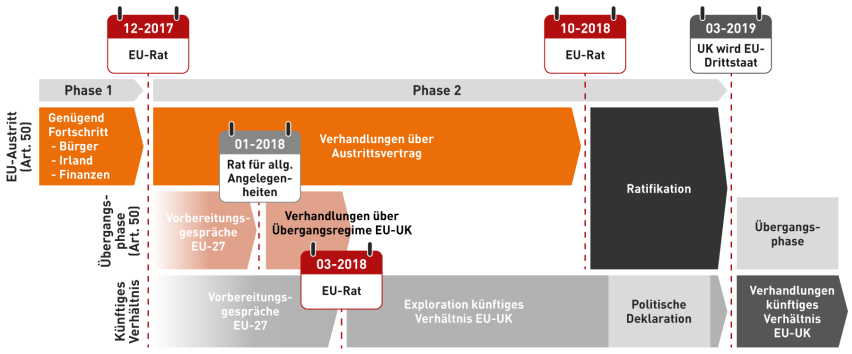
Ebenfalls vorgesehen ist, dass sämtliche Rechte und Pflichten des Vereinigten Königreichs gegenüber Drittstaaten in dieser Zeit weiter bestehen. Darüber hinaus erhält die Insel die Kompetenz, während der Übergangsphase Verträge mit anderen Staaten auszuhandeln, zu unterzeichnen und zu ratifizieren. Diese dürfen allerdings erst danach in Kraft treten. Dies gilt auch im Hinblick auf die Schweiz. Formelle Verhandlungen Grossbritanniens über das künftige Verhältnis zur Schweiz wären demzufolge ab dem 30. März 2019 erlaubt.

All dies unterliegt jedoch dem bedeutenden Vorbehalt, dass eine solche Übergangsregelung Teil der finalen Austrittsvereinbarung zwischen Grossbritannien und der EU ist. Dabei gilt der Grundsatz «nothing is agreed until everything is agreed». Insbesondere die Fragen der Streitbeilegung und der inneririschen Grenze sind in diesem Zusammenhang noch ungelöst und könnten deshalb zur eigentlichen Knacknuss werden. Nötig ist am Ende schliesslich die formelle Ratifikation der Austrittsvereinbarung durch den EU-Rat sowie die Parlamente Grossbritanniens und

der Europäischen Union. Darüber hinaus sind bilaterale Vereinbarungen zwischen Grossbritannien und Drittstaaten erforderlich, um während der Übergangsphase auch diese bestehenden Abkommen weiterführen zu können. Bis diese vorliegen, kann sich die Wirtschaft nicht auf verbindliche Rahmenbedingungen nach dem Brexit stützen.

Grafik 4

Ratifikation der Austrittsvereinbarung EU-UK wird erste Klarheit bringen



Quelle: EU-Kommission
www.economiesuisse.ch

Ein ungeregelter Austritt Grossbritanniens aus der EU bleibt deshalb als Worst-Case-Szenario bestehen. Erste Eckwerte zum künftigen Verhältnis EU-UK sollen bis Ende 2018 erarbeitet und während der Übergangsphase im Detail verhandelt werden. Gemäss EU käme einzig ein umfangreiches Freihandelsabkommen in Frage. Premierministerin Theresa May ihrerseits hat sich für sektorspezifische Arrangements und Vereinbarungen im Zollbereich ausgesprochen. Unabhängig von der Ausgestaltung einer Lösung, wird eine Schlechterstellung der Wirtschaftsbeziehungen UK-EU erwartet. Die EU demonstriert derzeit in den zentralen Positionen Einigkeit. Die Kommission, wie auch das Parlament und die Mitgliedstaaten stützen die zentralen Forderungen der EU an Grossbritannien. Demgegenüber steht die britische Premierministerin unter starkem innenpolitischen Druck.

Angesichts der komplexen Aufgaben, der noch offenen Punkte und des grossen Zeitdrucks ist weiterhin unklar, ob eine Einigung grundsätzlich innerhalb der zur Verfügung stehenden Frist erzielt werden kann. Ein ungeregeltes Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der EU bleibt als Worst-Case-Szenario somit bestehen.

Wenig Klarheit beim künftigen Verhältnis EU-UK

Noch unsicherer präsentiert sich das Bild betreffend das künftige Verhältnis zwischen der EU und Grossbritannien. Erste Eckwerte sollen bis Ende 2018 in Form einer politischen Deklaration festgehalten und während der Übergangsphase im Detail verhandelt werden. Verschiedene Ideen wurden hierzu bereits diskutiert. Die EU hat am 7. März 2018 einen ersten Entwurf ihrer diesbezüglichen Leitlinien veröffentlicht und an der Sitzung des EU-Rats vom 23. März bestätigt. Demnach käme basierend auf den bisherigen roten Linien der britischen Regierung (keine Zuständigkeit des EUGH, eigene Handelspolitik, keine Personenfreizügigkeit, begrenzter finanzieller Beitrag, regulatorische Unabhängigkeit) einzig ein umfangreiches Freihandelsabkommen infrage. Ein solches wurde jüngst mit Kanada ausgehandelt (CETA). Der Marktzugang für Finanzdienstleistungen soll überwiegend über Äquivalenzanerkennungsmechanismen erfolgen. Ein Freihandelsabkommen würde jedoch die Wiedereinführung von Grenzkontrollen zur Folge haben – ein Umstand, den beide Parteien mit Blick auf die innerirische Grenze eigentlich unbedingt vermeiden möchten. Die EU hat zwar – mit Verweis auf die Schweiz – unterstrichen, dass sektorspezifische Abkommen nicht akzeptabel sind («cherry-picking»). Allerdings signalisierte das EU-Parlament unter anderem in den Bereichen Luftfahrt, Fischerei, Forschung und Innovation, Energie und ICT eine gewisse Flexibilität.

Theresa May hat ihrerseits in ihrer Ansprache vom 2. März 2018 den Austritt Grossbritanniens aus dem EU-Binnenmarkt und der Zollunion bekräftigt, sich gleichzeitig aber auch für eine weitreichende gegenseitige Anerkennung (z.B. Luftfahrt, Pharma) von Standards ausgesprochen. Zusammen mit sektorspezifischen Arrangements und Vereinbarungen im Zollbereich soll so eine möglichst ambitionierte Vereinbarung gefunden werden, die Handelshemmnisse und negative wirtschaftliche Auswirkungen auf ein Minimum beschränkt.

Neue Handelshemmnisse wahrscheinlich

Eine Lösung dürfte jedoch betreffend Marktzugang, regulatorischer Konvergenz oder formellen Auflagen im grenzüberschreitenden Handel eine Schlechterstellung der Wirtschaftsbeziehungen Grossbritanniens mit der EU zur Folge haben – unabhängig davon, wie die Lösungen ausgestaltet sein werden. Insbesondere betreffend die Auswirkungen im Bereich der nicht-tarifären Handelshemmnisse sind exakte Prognosen allerdings schwierig.

Nachfolgende Tabelle zeigt in groben Zügen, welche Auswirkungen in Bezug auf Zölle, Grenzkontrollen und regulatorische Hürden bei unterschiedlichen Modellen zu erwarten sind. Bei einem harten Brexit (Rückfall auf WTO-Regeln) wären die negativen Konsequenzen in jedem Fall am grössten (höhere Zölle, aufwendige Grenzkontrollen, neue Hürden für Dienstleistungen sowie zusätzliche Kosten aufgrund drohender abweichender regulatorischer Entwicklungen).

Tabelle 2 Image not found or type unknown

EU geeint, britische Regierung innenpolitisch unter Druck

Nicht nur die inhaltlichen Positionen, sondern auch der Verlauf der bisherigen Verhandlungen zeigten auf beiden Seiten ein unterschiedliches Bild. Die EU demonstriert derzeit in den zentralen Punkten Einigkeit. Die Kommission wie auch das Parlament und die Mitgliedstaaten stützen die zentralen Forderungen der EU an Grossbritannien (u.a. kein Binnenmarktzugang à la carte, Unterstützung für die Anliegen Irlands, klare finanzielle Forderungen an Grossbritannien, keine Mitsprache während der Übergangsperiode). Allerdings ist nicht auszuschliessen, dass sich im Rahmen der Verhandlungen über das künftige Verhältnis zu Grossbritannien divergierende Interessen einzelner Mitgliedstaaten ergeben. Dies kann sowohl zu einer pragmatischeren Haltung wie auch zu neuen Problemen in der unionsinternen Entscheidfindung führen.

Demgegenüber steht die britische Premierministerin unter starkem innenpolitischen Druck – insbesondere im Hinblick auf die Verhandlungsposition zum künftigen Verhältnis mit der EU. Derzeit verfügt sie lediglich mit Unterstützung der nordirischen Unionistenpartei (Democratic Unionist Party) über eine hauchdünne Mehrheit im britischen Unterhaus. Gleichzeitig existieren in ihrer eigenen konservativen Partei und im Regierungskabinett Kräfte, die sich für einen raschen und kompromisslosen EU-Austritt aussprechen. Jüngst hat sich zudem die Labour-Partei hinter die Forderung der britischen Wirtschaft nach einer Zollunion mit der EU gestellt. Zumindest im Moment sieht es jedoch danach aus, dass von der Regierungsposition abweichende Optionen noch nicht über ausreichende Mehrheiten

im britischen Parlament verfügen.

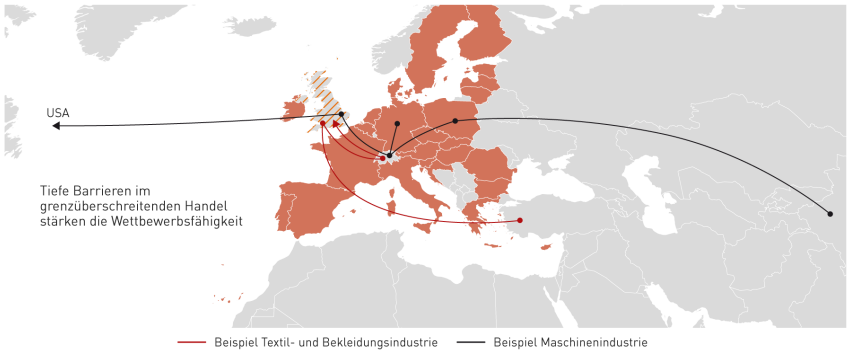
Anhaltende Unsicherheit für Schweizer Unternehmen

Der Verlauf der Brexit-Verhandlungen zwischen der EU und Grossbritannien hat auch Auswirkungen auf die Schweiz. Hiesige Unternehmen werden auch künftig entweder direkt oder über ihre starke Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten mit beiden Partnern eng verbunden sein.

Der Verlauf der Brexit-Verhandlungen zwischen der EU und Grossbritannien hat auch Auswirkungen auf die Schweiz. Hiesige Unternehmen werden auch künftig entweder direkt oder über ihre starke Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten mit beiden Partnern eng verbunden sein. Gleichzeitig orientiert sich die Schweiz in vielen regulatorischen Bereichen an der Gesetzgebung ihres mit Abstand wichtigsten und nächsten Handelspartners. Dies zeigt sich auch darin, dass rund die Hälfte der Schweizer Importe und Exporte nicht Fertig-, sondern Zwischenprodukte sind. So werden beispielsweise Vormaterialien aus China in Polen verarbeitet und in Kombination mit weiteren Komponenten aus Deutschland zu einem Maschinenteil zusammengebaut. Dieses wird anschliessend in Grossbritannien in eine Anlage integriert, welche schliesslich als fertiges Produkt in die USA exportiert wird.

Grafik 5

Beispiele verzweigter Wertschöpfungsketten mit Schweizer Beteiligung



Quelle: economiesuisse, eigene Darstellung
www.economiesuisse.ch

Eine zunehmende regulatorische Divergenz und neue Handelshemmnisse zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich wären speziell für Schweizer KMU eine Herausforderung und mit zusätzlichen Kosten sowie bürokratischem Aufwand verbunden.

Entsprechend wären etwa eine zunehmende regulatorische Divergenz und neue Handelshemmnisse zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich speziell für Schweizer KMU eine Herausforderung und mit zusätzlichen Kosten sowie bürokratischem Aufwand verbunden. Mehrfache Zertifizierungen für Marktzulassung von Produkten, aufwendige Zollformalitäten, Lieferverzögerungen oder gar der Verlust von Aufträgen wären mögliche Folgen. Insofern ist eine vertragliche EU-UK-Lösung aus wirtschaftlicher Sicht umso problematischer, je stärker sie sich vom heutigen Zustand unterscheidet. Hierbei können folgende Szenarien unterschieden werden:

Tabelle 3

Mögliche Brexit-Szenarien und Konsequenzen für die Schweizer Wirtschaft

Szenario per 29. März 2019	Mögliche Auswirkungen auf die Schweizer Wirtschaft (Auswahl)
Worst Case («hard Brexit») UK scheidet nach Ablauf der Übergangsperiode ohne Nachfolgeabkommen aus der EU aus und kann sich auch mit der Schweiz nicht auf eine bilaterale Lösung einigen. ▶ **Sehr hohe Rechtsunsicherheit**	- Verlust präferenzieller Marktzugang CH-UK: Rückfall auf WTO- und (teils veraltete) bilaterale Wirtschaftsverträge - Rechtsunsicherheit für CH-Niederlassungen in UK - Neue Handelsbarrieren CH-UK (tarifär, nicht-tarifär) - Umlenkung internationaler Wertschöpfungs- und Logistikketten
Best Case («soft Brexit») UK vereinbart mit der EU vor Austritt ein weitreichendes Handelsabkommen mit angemessenen Übergangsfristen. Der Erhalt des Status quo mit der Schweiz wird ebenfalls rasch gesichert. ▶ **Mittlere bis tiefe Rechtsunsicherheit**	- Präferenzieller Marktzugang CH-UK-EU ist weitgehend gesichert - Gefahr von Regulierungsdivergenzen in Europa (EU-UK-CH) kurzfristig reduziert, mittel- und langfristig offen - CH-Niederlassungen können in UK wie bisher operieren - Zugang zu Fachkräften aus und nach UK gewährleistet - Allenfalls Einschränkungen für bestimmte Finanzdienstleister (Verlust Passporting)
Szenario Übergangsregelung UK kann sich mit der EU nicht rechtzeitig auf ein Nachfolgeabkommen einigen, vereinbart aber erste Eckwerte und angemessene Übergangsfristen. Mit der Schweiz kann der Erhalt des Status quo gesichert werden (inkl. Übergangsregelung). ▶ **Mittlere Rechtsunsicherheit**	- Mit einer bilateralen Lösung UK-CH können die unmittelbaren Schwierigkeiten teilweise adressiert werden – trotz Übergangsregelung ist der Endzustand der Wirtschaftsbeziehungen EU-UK-CH aber weiterhin offen - Präferenzieller Marktzugang CH-UK-EU temporär gesichert - Offen, ob langfristig Kontinuität EU-UK-CH für internationale Wertschöpfungs- und Logistikketten garantiert ist - Mittel- und langfristige regulatorische Divergenzen möglich

Quelle: economiesuisse
www.economiesuisse.ch

Da das künftige Verhältnis gegenwärtig gar nicht ausgehandelt werden kann, ist auch die Schweiz auf eine Übergangsregelung mit Grossbritannien, angewiesen.

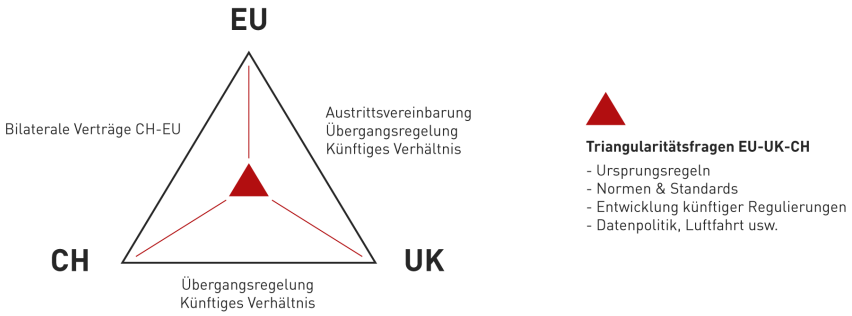
Auch die Schweiz braucht eine Übergangsregelung mit Grossbritannien, da das künftige Verhältnis gegenwärtig gar nicht ausgehandelt werden kann. Dies ist wichtig, denn bereits heute sind viele Schweizer Unternehmen mit Rechtsunsicherheiten bei den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen mit dem Vereinigten Königreich konfrontiert. Beispielsweise sind einerseits Abschlüsse von Verträgen und Partnerschaften mit Laufzeit über den Brexit hinaus mit rechtlichen Unsicherheiten verbunden. Andererseits können Investitionen oder Standortentscheide nicht beliebig hinausgezögert werden.

Entsprechend wird die künftige Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Schweiz und ihrer Unternehmen im Kontext des Brexit von drei wichtigen Fragen bestimmt werden:

1. Gelingt es der Schweiz, rechtzeitig die für sie günstigen bilateralen Vereinbarungen mit Grossbritannien zu treffen (z.B. Land-/Luftverkehr, Güter- und Dienstleistungshandel, Personenverkehr)?
2. Gelingt es der EU und dem Vereinigten Königreich ihre künftigen Handelsbeziehungen derart zu gestalten, dass neue Hürden wo immer möglich vermieden werden können?
3. Gelingt es der Schweiz, Grossbritannien und der EU, die Divergenz bei regulatorischen und zolltechnischen Fragen grenzüberschreitender Wertschöpfungsketten (z.B. gegenseitige Anerkennung von Standards, Ursprungsregeln, Datenschutz) auf ein Mindestmass zu beschränken?

Grafik 6

EU-UK-CH: Zukunft einer Dreiecksbeziehung



Quelle: economiesuisse, eigene Darstellung
www.economiesuisse.ch

Dabei liegen aber nicht alle Hebel im direkten Einflussbereich der Schweiz. Nicht nur eine rasche bilaterale Lösung mit Grossbritannien, sondern auch der Ausgang der Verhandlungen EU-UK ist zentral.

Damit ist klar: Um mindestens den Erhalt des Status quo in den bilateralen Beziehungen der Schweiz mit Grossbritannien sicherzustellen, liegen nicht alle Hebel im direkten Einflussbereich der Schweiz. Nicht nur eine rasche bilaterale Lösung mit Grossbritannien, sondern auch der Ausgang der Verhandlungen EU-UK ist zentral. Die Einigung auf eine Übergangsregelung bis Ende 2020 zwischen der EU und Grossbritannien ist hierbei ein wichtiges positives Signal. Die Ratifikation kann aber erst kurz vor März 2019 abgeschlossen werden. Bis dahin gibt es daher auch bezüglich der Übergangsregelung Unsicherheiten.

Was im Handlungsbereich der Schweiz liegt, wird getan. So hat der Bundesrat im Nachgang an den Brexit-Entscheid rasch reagiert und konkrete Ziele im Rahmen einer «mind-the-gap»-Strategie formuliert. Eine Steuerungsgruppe führt zudem Arbeiten und regelmässige Gespräche mit der britischen Verwaltung durch um den Status quo zu erhalten. Auf Seite der Wirtschaft hat economiesuisse eine Arbeitsgruppe eingesetzt und in Zusammenarbeit mit den Branchenverbänden eine umfassende Auslegeordnung mit den wirtschaftlichen Prioritäten vorgenommen.

Bundesverwaltung und die Wirtschaft aktiv

Der Bundesrat hat im Nachgang an den Brexit-Entscheid rasch reagiert und konkrete Ziele im Rahmen einer «mind-the-gap»-Strategie formuliert. Diese soll die Rechtsgrundlage der bilateralen Beziehungen zu Grossbritannien, die heute auf den Verträgen mit der EU basiert, rechtzeitig ersetzen. Die Koordination dieser Arbeiten wird in der Bundesverwaltung durch eine Steuerungsgruppe wahrgenommen, die aus Vertretern der betroffenen Departemente besteht und von der Direktion für europäische Angelegenheiten geleitet wird. Im Zentrum der Arbeiten und regelmässigen Gespräche mit der britischen Verwaltung steht der Erhalt des Status quo in den vertraglichen Beziehungen zum Vereinigten Königreich. Der etablierte Dialog soll flexibel genug sein, rechtzeitig auch Lösungen zu erarbeiten, die auf einer Rechtsharmonisierung mit der EU beruhen. Auch sollen dadurch allfällige neue Themen beispielsweise im Finanzbereich aufgenommen werden können.

economiesuisse begleitet die Arbeiten der Bundesverwaltung aktiv und steht im engen Kontakt mit britischen Partnerverbänden und den relevanten Verwaltungsstellen beidseits des Ärmelkanals. Aktives Engagement erfolgt auch im Rahmen des europäischen Wirtschaftsdachverbands businesseurope. Unmittelbar nach dem Volksentscheid vom 23. Juni 2016 wurde seitens economiesuisse eine Arbeitsgruppe eingesetzt und in Zusammenarbeit mit den

Branchenverbänden eine umfassende Auslegeordnung mit den Prioritäten aus Sicht der Wirtschaft vorgenommen. Eine weitere Gruppe beschäftigt sich spezifisch mit den Anliegen der Finanzdienstleistungsbranche im Zusammenhang mit dem Brexit.

Heisse Brexit-Eisen der Wirtschaft

Für die Wirtschaft besteht die Gefahr neuer Handelshemmnisse durch den Brexit. Gefahrenpotenzial gibt es u.a. beim Handel mit Gütern oder Dienstleistungen oder Investitionen.

Im Kontext des Brexit gilt es, eine Vielzahl von Aspekten im grenzüberschreitenden Handel und im Marktzugang nach Grossbritannien vertraglich neu zu lösen. Diese «heissen Eisen» betreffen den Handel mit Gütern oder Dienstleistungen, wie auch Investitionen. Abhängig von deren Ausgestaltung besteht die Gefahr von neuen Handelshemmnissen für die Schweizer Wirtschaft in Europa. Davon betroffen ist etwa die rechtzeitige und unbürokratische Verfügbarkeit von Fachkräften, die Berechnung von Produktions- und Lieferkosten, Prüfprozesse bei Produktzulassungen, rechtliche Anforderungen in Bezug auf die physische Präsenz Schweizer Unternehmen in Grossbritannien oder der grenzüberschreitende Datenfluss.

Grafik 7

11 Bereiche, bei denen Handelshemmnisse entstehen könnten



Quelle: economiesuisse, eigene Darstellung
www.economiesuisse.ch

Abgesehen von übergeordneten Fragen sind Schweizer Firmen im Kontext des Brexit im unternehmerischen Alltag derzeit mit einer Vielzahl von ganz konkreten Problemen konfrontiert, die eine langfristige Planung erschweren.

Brexit und KMU – rechtzeitig vorbereiten auf ein «moving target»

Aufgrund der beträchtlichen Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Brexit ist derzeit unklar, welches Szenario – und damit verbunden welche heissen Eisen – für Schweizer Unternehmen zu welchem Zeitpunkt tatsächlich real wird. Auch werden die Auswirkungen für jedes Unternehmen, abhängig von Branche, Grösse und Verbindungen mit Grossbritannien, unterschiedlich sein. Zum heutigen Zeitpunkt ist einzig davon auszugehen, dass das Vereinigte Königreich an seinem grundsätzlichen Entscheid, aus der EU auszutreten, festhalten wird.

Ausgehend von diesen übergeordneten Fragen sind Schweizer Firmen im Kontext des Brexit im unternehmerischen Alltag derzeit mit einer Vielzahl von ganz konkreten Problemen konfrontiert, die eine langfristige Planung erschweren:

Grafik 8

Viele Fragen von Unternehmen, noch wenig Antworten von der Politik



Quelle: economiesuisse, eigene Darstellung
www.economiesuisse.ch

Trotz dieser fehlenden Klarheit gilt es, relevante unternehmerische Entscheide im Kontext dieses «moving target» bestmöglich, rechtzeitig und auf den Brexit-Worst-Case vorzubereiten. Folgende Schritte und Fragen können hierzu beispielsweise als Hilfestellung dienen: Wie ist meine Firma betroffen? Welche Handlungsoptionen habe ich, um erkannte Brexit-Risiken zu minimieren? Oder gibt es gar Optimierungspotenzial?

Trotz dieser fehlenden Klarheit gilt es, relevante unternehmerische Entscheide im Kontext dieses «moving target» bestmöglich, rechtzeitig und auf den Brexit-Worst-Case vorzubereiten. Folgende Schritte und Fragen können hierzu als Hilfestellung dienen:

1. Bestandsaufnahme

Betroffenheit: Inwiefern ist mein Unternehmen mit dem Vereinigten Königreich wirtschaftlich verbunden? Dies kann sämtliche Betriebsfunktionen betreffen (Niederlassungen, Lieferketten, Partnerschaften, Regulierung, Logistik- und Datenflüsse, Steuerformalitäten, Personal usw.).

Organisation: Sind firmenintern die nötigen Stellen vernetzt und Führungspersonen involviert, um eine gesamtheitliche Analyse erstellen und angemessen informieren zu können?

Netzwerk: Kann auf bereits existierenden Analysen von Partnerfirmen oder Branchenverbänden zurückgegriffen werden? Dies ermöglicht es allenfalls, Zeit und Kosten zu sparen.

2. Strategie

Szenarien: Über welche Handlungsoptionen verfügt das Unternehmen, um erkannte Brexit-Risiken zu minimieren und sich bietende Chancen zu nutzen? Angesichts der herrschenden Unsicherheit, empfiehlt es sich, in Szenarien zu planen und anhand von Wahrscheinlichkeiten die nötigen Vorkehrungen rechtzeitig einzuleiten (z.B. alternative Zulieferer, Personaleinsatz, Lizenzen, neue Märkte).

Rückwärts planen: Wann müssen welche Massnahmen umgesetzt werden, um zum Zeitpunkt des Brexit (29. März 2019) bereit zu sein? Welche betrieblichen Entscheide müssen hierzu gefällt werden? Nicht alle Optionen erfordern gleich viel Vorlaufzeit, bzw. nicht alles kann bereits heute und mit vertretbarem Ressourcenaufwand abgesichert werden.

3. Monitoring

Dran bleiben: Verfügt das Unternehmen über die nötigen Informationsquellen, um

die strategische Planung regelmässig zu überprüfen? Angesichts der spannungsgeladenen Brexit-Verhandlungen sind kurzfristige Änderungen nicht unwahrscheinlich. Dies kann über economiesuisse, die Branchenverbände oder externe Dienstleister sichergestellt werden.

Chancen nutzen: Bietet der Brexit die Möglichkeit, nicht nur externe Chancen, sondern auch interne Optimierungen anzugehen, die bisher zurückgestuft wurden? Systemanpassungen, Zulieferverträge oder Kostenmodelle bieten möglicherweise Potenzial für Effizienzsteigerungen.

Politische Prioritäten aus Sicht der Schweizer Wirtschaft

Nicht nur für die Unternehmen, auch für die Schweizer Politik ist der Brexit eine Herausforderung. Auch hier ist noch unklar, wie der Endzustand künftiger Beziehungen zwischen Grossbritannien und der Schweiz aussehen werden. Aus wirtschaftlicher Sicht muss kurzfristig ein Ziel sein, eine Übergangsregelung auszuhandeln und zu synchronisieren. Mittel- und langfristig wird es darum gehen müssen, Stabilität zu schaffen und Chancen zu nutzen.

Nicht nur für die Unternehmen, auch für die Politik ist der Brexit ein bewegliches «Ziel». Weder ist gegenwärtig die Zeit nach dem 29. März 2019 (Übergangsregime) geklärt, noch der Endzustand der künftigen Beziehungen zwischen Grossbritannien und der EU einerseits und zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich andererseits. Glasklar sind aus Sicht der Wirtschaft jedoch die politischen Prioritäten der Schweiz, die es in diesem unsicheren Kontext zu verfolgen gilt.

Kurzfristig: Übergangsregelung aushandeln und synchronisieren

- Die bilateralen Lösungen zwischen der Schweiz und Grossbritannien müssen zwei Bedingungen erfüllen: (1) Sie dürfen nicht zu einer Verschlechterung des gegenseitigen Marktzugangs führen und gleichzeitig (2) nicht schlechter ausfallen als Arrangements zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich. Auch künftig müssen Schweizer Unternehmen im europäischen Wettbewerb über **gleich lange Spiesse wie ihre Konkurrenten** auf dem Kontinent verfügen.

- Auch wenn die Übergangsregelung primär Grossbritannien und die EU betrifft: Eine verbindlich ratifizierte Einigung über eine zeitlich befristete Übergangsregelung muss auch die **Beziehungen zu Drittstaaten einschliessen**. Dies würde auch der Schweiz mehr Zeit für die Regelung ihres bilateralen Verhältnisses mit dem Vereinigten Königreich verschaffen. Die hierzu nötigen Vereinbarungen zwischen der Schweiz und Grossbritannien sind raschmöglichst abzuschliessen.

- Mit Blick auf Triangulierungsfragen ist für die Wirtschaft eine **«Synchronisation» der Übergangsregelung EU-UK** mit einer bilateralen Lösung der Schweiz mit Grossbritannien essenziell. Die Schweizer Wirtschaft braucht ebenfalls eine Übergangsregelung ab dem 29. März 2019. Nur so können ein störungsfreier Übergang und die nahtlose Weiterführung des Status quo der Beziehungen der Schweiz zum Vereinigten Königreich unmittelbar nach dem Brexit sichergestellt werden.

- Bundesrat und Verwaltung sind aufgerufen, sämtliche notwendigen **innenpolitischen Arbeiten frühzeitig aufzugleisen**. Dazu zählen einerseits Konsultationen für ein Brexit-Verhandlungsmandat für den Zeitpunkt, ab dem formell verhandelt werden darf. Wichtig ist aber auch die anschliessende Ratifikation eines solchen Abkommens. Sollte aus Zeitgründen eine vorläufige Anwendung von Verträgen nötig sein, unterstützt die Wirtschaft dies explizit.

Nach Ablauf der Übergangsregelung am 31. Dezember 2020: Stabilität schaffen und Chancen nutzen

- Die Wirtschaft braucht Klarheit über die künftigen Wirtschaftsbeziehungen und den Status von Unternehmen auf der Insel nach Ablauf der Übergangsregelung**. Langfristig stabile Verhältnisse schaffen Rechts- und Planungssicherheit** für

Handel und Investitionen.

- Herausforderungen im Kontext der **Triangularität** (Verhältnis EU-UK-CH) sind raschmöglichst anzugehen. Hierbei dürfen jedoch verbindliche Regelungen für Bereiche, die zügiger und rein bilateral gelöst werden können, nicht unnötig verzögert werden.

- Chancen zur **Vertiefung der bilateralen Beziehungen** zwischen der Schweiz und Grossbritannien sind wo immer möglich und sinnvoll zu nutzen. Dazu zählen insbesondere Fragen der gegenseitigen Anerkennung im Finanzdienstleistungsbereich bei Banken und Vermögensverwaltern, der Ursprungsregeln und eine stärkere Kooperation im Rahmen internationaler Plattformen und Organisationen. Über Evolutivklauseln ist die Weiterentwicklung der ausgehandelten Verträge sicherzustellen.

- Unabhängig von der Bedeutung der bilateralen Beziehungen zu Grossbritannien wird die EU auch künftig der wichtigste Handelspartner der Schweiz bleiben. Es ist deshalb im Interesse der Wirtschaft, **mit beiden Partnern gewinnbringende Beziehungen** zu pflegen und diese weiterzuentwickeln.

→ **economiesuisse nimmt unter brexit@economiesuisse.ch gerne Fragen zum Thema Brexit entgegen.**

Brexit Anlaufstelle für die Wirtschaft: brexit@economiesuisse.ch
Zusammen mit den Branchenverbänden ist economiesuisse im engen Austausch mit der Bundesverwaltung und den zuständigen Stellen in Brüssel und London. economiesuisse hat zudem eine zentrale Anlaufstelle für Schweizer Unternehmen geschaffen (brexit@economiesuisse.ch).