

RISIKEN FÜR WIRTSCHAFTSSTANDORT NRW DURCH BREXIT

FRONTIER-ANALYSE BEZIFFERT DIE FOLGEN

Der Countdown zum Brexit läuft: Im März 2019 verlässt Großbritannien planmäßig die Europäische Union. Trotz der unklaren Mehrheitsverhältnisse nach der britischen Unterhauswahl will die britische Regierung an einem klaren Schnitt mit der Europäischen Union festhalten. Eine Analyse von Frontier Economics beziffert erstmals die Folgen des Brexit für den Wirtschaftsstandort Nordrhein-Westfalen.

Es droht ein harter Brexit

Für die britische Regierung steht die Kontrolle und Beschränkung der Einwanderung im Zentrum der Verhandlungen mit der Europäischen Union zum Brexit. Eine fortgesetzte Mitgliedschaft im europäischen Binnenmarkt würde die Gewährung von Personenfreizügigkeit erfordern. Diese ist die britische Regierung aber nicht bereit zu gewähren. Vor dem Hintergrund hat sie klargestellt, dass eine Teilnahme am EU-Binnenmarkt für Güter und Dienstleistungen nicht in Frage kommt, denn dafür müsste Großbritannien die Personenfreizügigkeit erlauben. Eine Mitgliedschaft Großbritanniens in der EU-Zollunion scheidet dem Vernehmen nach aus, da Großbritannien dann die Souveränität über die Verhandlung von Handelsabkommen bei der EU belassen würde.

Damit bleiben als Optionen nur die Verhandlung eines Freihandelsabkommens mit der EU oder der Rückfall auf die Regeln der Welthandelsorganisation (WTO). Beides birgt erhebliche Risiken. Freihandelsabkommen brauchen in der Anbahnung und Umsetzung Jahre. In der Zwischenzeit muss man sich auf Übergangsregelungen und die WTO-Regeln verlassen. Die WTO-Regeln bedingen Im- und Exportzölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse und viel Bürokratie im Güterverkehr.

NRW und Großbritannien pflegen besonders enge Wirtschaftsbeziehungen

Bisher pflegen NRW und Großbritannien besonders enge Wirtschaftsbeziehungen. Bei den Güterexporten aus NRW liegt Großbritannien knapp hinter Frankreich, Belgien und den Niederlanden auf Platz vier. Bei den Dienstleistungen – hier geht es zum Beispiel um Transportleistungen, Telekommunikation oder Tourismus – ist Großbritannien das wichtigste Zielland der NRW-Exporte.

Jedes Jahr exportiert NRW Waren und Dienstleistungen im Wert von rund 20 Milliarden Euro nach Großbritannien. Bei Gütern liegt das gesamte Handelsvolumen (also Exporte und Importe) zwischen NRW und Großbritannien pro Jahr bei rund 22 Milliarden Euro. Das entspricht rund 7 % des Warenaußenhandels von NRW mit dem Ausland.

6 Mrd. €

Exportvolumen im Dienstleistungssektor von NRW nach GB, davon allein 4 Mrd. € in den Sektoren Transport, Finanzdienstleistungen, Telekommunikation und Versicherungen

Besonders eng sind die Verflechtungen in den Sparten Automobil, Chemie, Pharma und Maschinenbau. Gerade im Automobilsektor hängen komplexe Wertschöpfungsketten („Supply Chains“) vom beiderseitigen Handel ab. Bis zur Fertigstellung eines Autos werden Komponenten von Herstellern wie Ford und Opel mehrmals zwischen beiden Ländern transportiert und gehandelt.

22,2 Mrd.€

Handelsvolumen 2016 in der Industrie zwischen NRW und GB, davon allein 10,7 Mrd. € in den Sektoren Automobil, Chemie, Pharma und Maschinenbau

Die Herausforderungen durch den Brexit sind vielschichtig

Diese enge Verflechtung jedoch ist durch den Brexit in Gefahr und damit auch Produktion und Arbeitsplätze am Standort NRW. Der Brexit bringt vielschichtige wirtschaftliche Veränderungen:

- **Handel** – Ein Austritt Großbritanniens aus dem EU-Binnenmarkt würde in jedem Fall den Handel schwächen, unter anderem durch zusätzliche Bürokratie, nicht-tarifäre Hemmnisse und – insbesondere bei einem Rückfall auf die WTO-Regeln – auch durch die Einführung von Zöllen. Die Zölle auf Basis der WTO-Regeln liegen bei vielen Industrieprodukten bei 1 bis 5 %, bei Agrar- und Nahrungsprodukten können sie sogar deutlich höher bei 5 bis 35 % liegen.
- **Immigration** – Der Austausch von Mitarbeitern und die Rekrutierung von Fachkräften zwischen den Ländern wird erschwert, die Einreise bei Dienstreisen wird komplizierter und insgesamt steigen die Bürokratiekosten. In der Folge könnten sich Unternehmen, die derzeit in beiden Regionen produzieren, auf einen Standort konzentrieren. Beispielsweise hat BMW kürzlich öffentlich erwogen, den Mini zukünftig in Deutschland anstelle von Großbritannien zu produzieren.
- **Wechselkurs** – Die erste Wirkung des Brexit spürte man bereits Stunden nach dem EU-Referendum in Großbritannien: Das britische Pfund hatte buchstäblich über Nacht 15 % an Wert verloren. Seither bewegt sich das Pfund sehr volatil zu anderen Leitwährungen. Der auch nachhaltig zu erwartende Kursverfall stärkt britische Exporteure – ihre Produkte werden gemessen in Euro billiger. Die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Anbieter in Großbritannien sinkt. Wenig überraschend ist der Absatz deutscher Automobile in Großbritannien seit dem Referendum stark gesunken. Wer sich gegen die starken Schwankungen der Wechselkurse absichern will, zahlt dafür eine Prämie, was wiederum den Handel verteuert. Hinzu kommt: Durch die Pfundentwertung haben sich Importprodukte in Großbritannien verteuert. Die Inflation ist dort inzwischen auf fast 3 % gestiegen und liegt höher als die Lohnzuwächse: Realeinkommen und Kaufkraft sinken.
- **Wirtschaftswachstum** – All das wirkt letztlich auf das Wirtschaftswachstum in Großbritannien, das sich zuletzt deutlich verlangsamt hat. Eine sinkende Einwanderung von Arbeitskräften hemmt das Wachstum genauso wie sinkende Kaufkraft. Damit sinkt auch die Attraktivität Großbritanniens als Absatzmarkt für Unternehmen aus NRW.

Nach dem Brexit sinken die Exporte aus NRW nach Großbritannien um 2,7 bis 4,8 Milliarden Euro €

Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Großbritannien wird die Mitgliedschaft im EU-Binnenmarkt nicht ersetzen können. Die internationale Praxiserfahrung zeigt, dass der Handel im Rahmen eines Freihandelsabkommens weniger intensiv ist als in einem Binnenmarkt. Wir gehen für NRW von einem Exportverlust von mindestens 2,7 Milliarden Euro pro Jahr aus.

Die Praxis zeigt aber auch, dass Handelsabkommen Jahre und Jahrzehnte bis zur Implementierung brauchen. Gibt es keine Übergangsregeln, droht ein

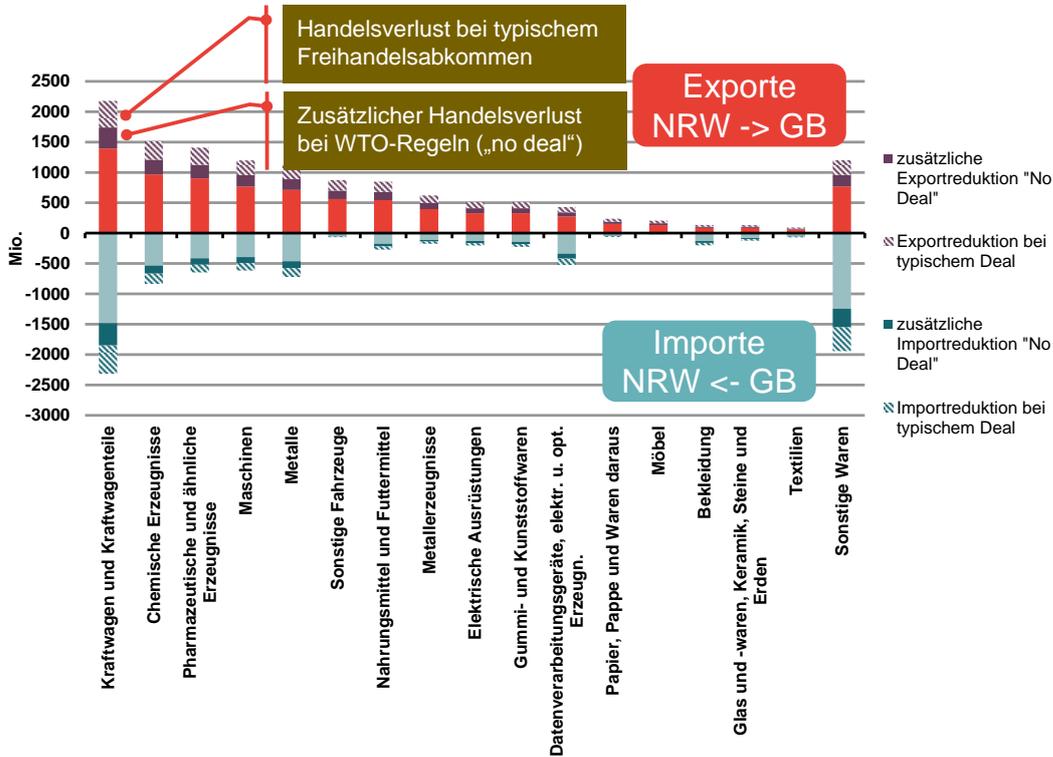
- 36 %

Mögliche Reduktion des Handelsvolumens im produzierenden Gewerbe NRW-GB bei Umstellung auf WTO-Regeln (Most Favoured Nation Status). Exporte von 4.8 Mrd. € und Importe von 3,3 Mrd. € sind gefährdet

Handel zu WTO-Konditionen. In dem Fall drohen noch drastischere Einschnitte beim Handel. NRW würde Exporte im Wert von 4,8 Milliarden Euro verlieren.

Diese Handelseinschnitte konzentrieren sich eben gerade auf die Sektoren, in denen die Verflechtungen besonders stark sind, also auf die Bereiche Automobil, Pharma, Chemie und Maschinenbau.

Abbildung 1: Erhebliche Handelsverluste drohen NRW im Warenverkehr mit Großbritannien



Hinweis: Die Modellierung basiert auf einer sogenannten Gravity-Modellierung. Dabei wird auf Basis internationaler historischer Erfahrungswerte zu Einflussfaktoren auf die Stärke von Handelsbeziehungen simuliert, wie sich der Außenhandel bei Wechsel des Außenhandelsregimes – hier durch den Brexit - verändert.

Quelle: Frontier Economics unter Nutzung von Daten der Landesdatenbank NRW

Dr. Christoph Riechmann

0221/33713104

christoph.riechmann@frontier-economics.com

Dr. Matthias Janssen

0221/33713117

matthias.janssen@frontier-economics.com