

Brexit – Mißerfolgswortfaktor für unvorbereitete Firmen

von Dietmar von Polenz, INTERIM[4]AUTOMOTIVE, Stuttgart

Vor dem Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU zum 29.03.2019 („Brexit“) sind die Erwartungen zur Ausprägung der dann geltenden Regelungen immer noch unklar zwischen den Extremen „soft Brexit“, „hard Brexit“ und „no deal“. Trotz offenem Ausgang der Verhandlungen und Entscheidungen in Parlamenten und Kommissionen, werden nur die Unternehmen den Stichtag und die Folgewirkungen ohne disruptive Beschädigungen des Geschäftsmodells und Unternehmens-spezifische finanzielle Einbußen überstehen, die sich systematisch darauf vorbereitet haben. Wer erst anfängt, wenn endlich die Ausführungsbestimmungen verhandelt sind, wird nicht mehr die Zeit haben zu agieren und seine Geschäfte abzusichern. Wer fahrlässig die Risiken und einschneidenden Veränderungen nicht vorher bewertet hat, wird seine Kanal-überschreitenden Geschäfte nicht ohne Mißerfolg fortführen können - bis zum Verlust des Marktes im Extremfall.

Die volkswirtschaftlichen Wohlstandsverluste haben auf den britischen Inseln schon nach der Abstimmung am 23. Juni 2016 eingesetzt mit Kursverlusten des Pfund Sterling, Rückgang der Investitionen, Abbau von Arbeitsplätzen und niedrigeren Wachstumsraten gegenüber EU-Ländern. Diese Effekte werden sich ab April 2019 verstärken und nicht auf die britischen Inseln beschränkt bleiben. Die Automobilindustrie und ihre Zulieferer werden kurzfristig massive Anpassungen an deutlich veränderte Supply Chains, Kostenstrukturen, Absatzmöglichkeiten und Zulassungs-Voraussetzungen vornehmen müssen. Das Arbeitspensum dafür ist so komplex wie dringend, wenn die 3 Hauptziele der Volksabstimmung vom 23.6.16 umgesetzt werden zum Stichtag 29.03.19 oder in heute nicht sicheren Übergangsphasen:

1. Austritt aus dem gemeinsamen Markt (britisch immer: „single market“, nicht „common - gemeinsam“) für Güter und Dienstleistungen.

2. Ende gemeinsamer europäischer Rechtsraum mit Maßgeblichkeit von EU-Gesetzgebung und Rechtsprechung für UK.

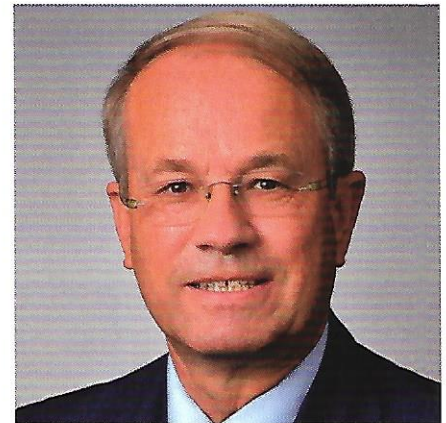
3. Kontrolle über Zuzug von Arbeitnehmern aus EU-Ländern.

Systematische Risikobewertung und Vorbereitung sollte bei OEM und Zulieferern der Automobilindustrie als Projekt der Geschäftsleitung organisiert und straff umgesetzt werden. Wie immer bei disruptiven Veränderungen ist aufgrund des Einmal-Charakters, der kritisch kurzen Zeitspanne, der offenen Ausführungsbestimmungen und des inhaltlichen Umfangs der betroffenen Geschäftsprozesse die Hinzuziehung von qualifizierten Beratern und Interim Managern als erfolgs-kritische Verstärkung der eigenen Ressourcen und Expertise sinnvoll.

Ihr Projekt-Strukturplan vor dem Brexit sollte mindestens folgende Felder abdecken:

Rechtlicher Brexit: Bewertung von Inhalten und Risiken durch Veränderungen nach Auflösung des gemeinsamen Rechtsraums bezüglich der Gültigkeit und Anwendbarkeit aller Verträge, Rechtsformen, Bestimmungen, Zulassungs-Voraussetzungen, Homologierungen, Typprüfungen, Normen, Umwelanforderungen, Patente und weitere Absicherungen geistigen Eigentums, Markenzeichenschutz, Vereinbarungen über Gerichtsstand und geltendes Recht, Durchsetzungsmöglichkeiten von Ansprüchen und Forderungen, sinnlose Verweise auf EU-Recht und Entscheidungen des EUGH. Auf EU-Gebiet gültige Rechtstitel sind gemäß dem Great Repeal Act nach britischen Gesetzesänderungen auf den Inseln nicht mehr gültig und britische auf dem Kontinent nicht mehr anerkannt. Hier muß Vorsorge getroffen und schnell reagiert werden, denn Kapazitäten von Anwälten und Behörden werden nach dem 29.3.19 auf lange Zeit überlastet sein.

Zoll Brexit: Durch die neue Zoll- und Außen-grenze der EU zu UK sind Fertigungsprozesse und zusätzliche Administrations-Kapazitäten zu organisieren sowie Kosten und Preise neu zu bewerten. Spezifisch britische Dokumente sind zu erstellen und vorzulegen, die im EU-Binnenmarkt nicht notwendig waren. Mit neuen UK-spezifischen Zulas-



Dietmar von Polenz
INTERIM[4]AUTOMOTIVE, Stuttgart

sungsvorschriften und Genehmigungs-Anträgen ist zu rechnen, deren Fehlen den Marktzutritt gefährden kann.

Lieferketten Brexit: Durch die veränderten rechtlichen und zollrechtlichen Gegebenheiten werden ausgefeilte Lieferketten über den Kanal verändert, gestört, verzögert und verteuert. Zölle und neue EU-Außen-grenzen verändern Kostenstrukturen und Local Content, sodaß evtl. Lieferanten oder Endmontagewerke gewechselt werden. Wertschöpfung aus UK wird definitiv nicht mehr zum EU-Ursprungszertifikat gehören, sodaß in Drittländern Zoll-Präferenzen wegfallen können und im Extremfall sogar in England montierte Fahrzeuge nicht als UK-Ursprung zählen, wenn der Importanteil von Komponenten aus der EU größer ist als die lokale Wertschöpfung.

Personal Brexit: Mit über 3 Millionen EU-Ausländern mit Arbeitsplatz in UK und über 1 Mio. Briten auf dem Kontinent wird als eines der 3 Brexit Haupt-Ziele die Niederlassungsfreiheit im Vereinigten Königreich beschränkt mit noch offenen Ausprägungen. Auf den Inseln tätige Unternehmen müssen daher in ihrer Personalbedarfs-Planung auslaufende Aufenthalts-Berechtigungen berücksichtigen und Ersatz-Arbeitskräfte gewinnen und ausbilden. Zudem müssen Arbeitsplätze abgebaut und verlagert werden, wenn Sie durch alle oben genannten Effekte nicht mehr wettbewerbsfähig sind.

Treffen Sie Ihre Vorsorgemaßnahmen, damit zu volkswirtschaftlichen Wohlstandsverlusten durch den Brexit in ganz Europa nicht massive Unternehmens-interne hinzukommen!