

## EKONOMI

HANDEL MIT GROSSBRITANNIEN

# Die neue Komplexität

Thorsten Fuchshuber

**Seit Anfang des Jahres ist das Handels- und Kooperationsabkommen der EU mit dem Vereinigten Königreich in Kraft. Das hat Schwierigkeiten auch für luxemburgische Unternehmen mit sich gebracht. Und sorgt für zusätzliche Kosten.**

Mag sein, dass seine Gelassenheit in der neuen Situation nach dem Brexit auch ein wenig von dem Produkt herrührt, für dessen Vermarktung er verantwortlich ist. „Whisky braucht mindestens drei Jahre, ehe er fertig ist – wir waren schon immer langsamer als etwa ein Dosensuppenhersteller“, witzelt Kieran Healey-Ryder. Er arbeitet für den schottischen Spirituosenfabrikanten „Whyte & Mackay“, zu dem unter anderem die Whisky-Marke „Jura“ gehört. In einem war sein Unternehmen mit Sitz in Glasgow aber eher schnell: So hat man sich offenbar gut darauf vorbereitet, dass Großbritannien seit Anfang Januar nicht mehr zum EU-Binnenmarkt und zur Zollunion gehört. „Wirklich geschadet haben uns die veränderten Handelsbedingungen bislang nicht“, so Healey-Ryder gegenüber der woxx. Stattdessen spricht er von einer „neuen Komplexität“.

Seine Firma hat ausreichend Ware vorbestellt respektive rechtzeitig in die Europäische Union ausgeliefert. So war man nicht unmittelbar betroffen, als das im Dezember quasi in allerletzter Sekunde zustande gekommene neue Handelsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich in Kraft getreten ist: „Und Whisky wird ja nicht so häufig wie Bier oder Käse gekauft“, so Healey-Ryder. Man habe daher noch Zeit, sich

auf die neuen Anforderungen im Handel mit der EU einzustellen.

Dass deren Folgen nicht ausbleiben werden, weiß aber auch der Whiskyproduzent: „Wir müssen jetzt genauer planen, mehr Zeit, Arbeit und andere Ressourcen für unser Exportgeschäft aufwenden.“ Mehr als je zuvor sei man daher auf die Geschäftspartner in der EU angewiesen, in Zukunft könnten die neuen Hürden und Unkosten jedoch auch dazu führen, „dass man sein Kostenmodell überdenkt“. Whisky aus Schottland, so fürchtet nicht nur Healey-Ryder, könnte innerhalb der EU also demnächst teurer werden, und das ist wohl für so manche Produkte aus Großbritannien der Fall.

Denn seit dem 1. Januar läuft der Handel zwischen den beiden Partnern EU und Großbritannien längst nicht wie geschmiert. Wie der Dachverband „Scotch Whisky Association“ in seiner jüngsten Verlautbarung, klagen auch andere Branchen über Verspätungen und Störungen. Bürokratischer Mehraufwand, Zoll- und Regulationskontrollen sowie Zusatzzertifikate zählen zu den neuen Erfordernissen, von denen so manches Unternehmen beiderseits des Kanals kalt erwischt worden ist. All das sorgt letztlich auch für zusätzliche Kosten. Die im Fernsehen gezeigten Bilder von sich stauenden LKWs an den Fährterminals waren da nur die sichtbare Spitze des Eisbergs. „Es gibt so viele Schwierigkeiten“, so Adam Marshall, Generaldirektor der britischen Handelskammer, bereits Mitte Januar über die sich offenbarenden Probleme: „Es ist wie bei einer Zwiebel – jede neue Schicht, die du abschälst, bringt dich noch mehr zum Weinen.“

Ganz so dramatisch schildern Marshalls Kollegen bei der Luxemburger Chambre de Commerce die Lage nicht. Das liegt vielleicht auch daran, dass im Handel mit Großbritannien der Finanzsektor hierzulande mit Abstand am Wichtigsten ist. Finanzdienstleistungen in Höhe von acht Milliarden Euro wurden 2019 in Richtung Großbritannien auf den Weg gebracht, das Importvolumen lag bei 6,5 Milliarden Euro. Demgegenüber nehmen sich die Zahlen beim sonstigen Handel verhältnismäßig bescheiden aus. Der Warenexport betrug im selben Jahr 536 Millionen Euro, zudem wurden Güter im Wert von 417 Millionen Euro aus Großbritannien eingeführt. Ist das Vereinigte Königreich im Finanzhandel also bedeutendster Partner des Großherzogtums, rangiert es beim Warenhandel lediglich auf den Plätzen sechs (Export) und acht (Import). Andere EU-Staaten sind hier wichtiger.

Wohl auch, weil sie bisher einzig auf den EU-Binnenmarkt konzentriert waren, sind in Luxemburg einige Unternehmen und Handwerksbetriebe nun mit einer gänzlich neuen Situation konfrontiert. „Wir bekommen viele Anfragen von kleineren und mittelgroßen Unternehmen, die noch keine Erfahrung im Handel mit Drittländern haben“, sagt Christophe Brighi, Wirtschafts- und Handelsattaché an der luxemburgischen Botschaft in London. Nachdem Großbritannien die EU verlassen hat, müssen sich manche erstmals mit Handelsbestimmungen für ein sogenanntes Drittland auseinandersetzen.

Um bei solchen Problemen weiterzuhelfen, hat die Chambre de Commerce eine „Helpline“ eingerichtet.

Christophe Brighi, der sowohl dem Außenministerium als auch der Handelskammer unterstellt ist, sagt, dass neben den Zoll- und Regulierungskontrollen nicht zuletzt die sogenannte „Ursprungsregelung“ für Verwirrung sorgt: „Waren mit Ursprung in Großbritannien beziehungsweise in der EU erhalten bei der jeweiligen Einfuhr eine Präferenzbehandlung, also Zollfreiheit.“ Während der Herstellung vieler Waren werden jedoch wiederum Bestandteile verwendet, die aus anderen Drittländern wie etwa China stammen. Die Ursprungsregelung legt daher auch einen bestimmten Verarbeitungsgrad fest, der in Großbritannien respektive der EU erfolgt sein muss. Wird dieser Grad unterschritten, fallen eben doch teils erhebliche Zollgebühren an.

**„Es ist wie bei einer Zwiebel – jede neue Schicht, die du abschälst, bringt dich noch mehr zum Weinen.“**

Unter anderem das deutsche „Handelsblatt“ zählte Anfang der Woche noch weitere Probleme auf, mit denen seit Anfang des Jahres Unternehmen EU-weit zu kämpfen haben. Für wen das besonders gilt, ist laut Brighi weniger eine Frage der Branche: „Natürlich sind größere Unternehmen, die in vielen Ländern tätig sind, besser aufgestellt, um sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen.“ Gerade, weil Großbritannien für nicht wenige Unternehmer bloß ein Handelspartner unter vielen sei,



FOTO: EPA-EFE/CHRISTOPHE PETIT TESSON

Neue Wege: Der Warenverkehr per Fähre zwischen dem französischen Cherbourg und den irischen Häfen hat sich im Januar gegenüber dem Vorjahr verdreifacht. Viele Fuhrunternehmen wollen die nach dem Brexit eingeführten Zollkontrollen in Großbritannien vermeiden und nutzen daher die sogenannte Landbrücke auf die grüne Insel nicht mehr.

könne man jedoch insbesondere von kleineren Betrieben nicht erwarten, „fünf neue Mitarbeiter einzustellen, nur um sich mit den neuen Bedingungen auseinanderzusetzen“. Da bleibe dann notfalls nur, auf externe Serviceanbieter zurückzugreifen. Auch das jedoch kostet Geld.

Laut „Handelsblatt“ droht ab März „ein noch größerer Kollaps als in den Tagen kurz nach Neujahr, als Transporteure wie DB Schenker oder DPD über Tage ihre Fahrten über den Ärmelkanal einstellten“. Dann nämlich, wenn die auf beiden Seiten des Kanals vorsorglich aufgefüllten Lagerbestände zur Neige gehen. Viele Unternehmen sehen sich also erst in einigen Wochen in der Praxis mit den neuen Handelsbedingungen konfrontiert.

Zumindest was die Transportunternehmen betrifft, könnten sich die Befürchtungen jedoch als übertrieben erweisen. Wie die BBC berichtete, verläuft der Lieferverkehr per LKW seit Mitte Februar wieder relativ normal. Auch die luxemburgischen Logistiker seien mittlerweile mit den neuen Erfordernissen vertraut, „weil das letztlich zu deren Tagesgeschäft gehört“,

so Brighi. Von solchen Firmen werde die Chambre de Commerce daher immer seltener kontaktiert. Allerdings weist auch er darauf hin, dass vor Jahresfrist die Warenbestände noch einmal aufgefüllt wurden: Nicht zuletzt deshalb sei im Januar das Handelsvolumen zwischen den beiden Märkten im Vergleich zum Vorjahr gering gewesen – britische Stellen sprechen von einem Rückgang um 32 Prozent. Die sinkende Nachfrage während der Pandemie hat ihr Übriges getan. Doch „irgendwann tauchen Probleme auf, wenn die Neubestellungen kommen“, meint auch der Botschaftsmitarbeiter.

Ein unruhiger Start der neuen Handelsbeziehungen mit dem Vereinigten Königreich also, obwohl die EU das Abkommen formal noch gar nicht ratifiziert hat. „Im Parlament bereiten wir derzeit die Abstimmung vor“, sagt Christophe Hansen (CSV). Der Ständige Berichterstatter des Handelsausschusses des Europaparlaments für die Beziehungen zwischen der EU und Großbritannien geht jedoch davon aus, dass es eine klare Mehrheit für das Abkommen geben wird. Danach muss es auch vom Rat der Europäischen Union noch abgesegnet wer-

den. Wieder einmal drängt die Zeit. Die Regierung in London erklärte sich am Dienstag damit einverstanden, die eigentlich Ende Februar ablaufende Übergangsregelung um zwei Monate bis Ende April zu verlängern. Die Rahmenbedingungen des für Luxemburg so wichtigen Finanzhandels werden vermutlich bereits im März über ein „Memorandum of Understanding“ zwischen EU und UK geklärt, das laut Hansen „weitestgehend den gleichen Regeln“ wie das Abkommen zum Warenhandel folgt.

In Großbritannien ist man derzeit bemüht, ausreichend Infrastruktur und Personal für Zollkontrollen bereitzustellen. Bis Ende Juni gilt dort für Importe nämlich noch eine sogenannte Gnadenfrist. Erst danach ist die routinemäßige Kontrolle, wie sie bereits jetzt für Exporte vorgenommen wird, auch für ankommende Waren vorgesehen. Womöglich wird dies erneut zu erheblichen Verzögerungen und Rückstaus im Güterverkehr führen.

So wird es noch eine Weile dauern, bis die langfristigen Auswirkungen des Brexit auf den Handel zwischen der EU und Großbritannien

absehbar werden. Die britische Handelskammer fordert ihre Regierung bereits dazu auf, zurück an den Verhandlungstisch zu kehren und einige Aspekte des Handelsabkommens mit der EU nachzubessern. Auch Christophe Hansen hält das nicht für ausgeschlossen, „wenn man feststellen wird, dass in der Praxis noch an einigen Stellen ein Feinschliff gemacht werden muss“.

Sicher ist, dass die Bedingungen nach dem Brexit nicht wieder so günstig werden wie zuvor. Die von Whiskyhändler Kieran Healy-Ryder so bezeichnete neue Komplexität wird nicht ohne Folgen bleiben: „Es lässt sich nicht leugnen, dass unser Geschäftsmodell nun mit Kosten verbunden ist, die vor zwei Jahren noch nicht existiert haben“, sagt der Schotte. Damit spricht er wohl längst nicht nur für sein eigenes Unternehmen.