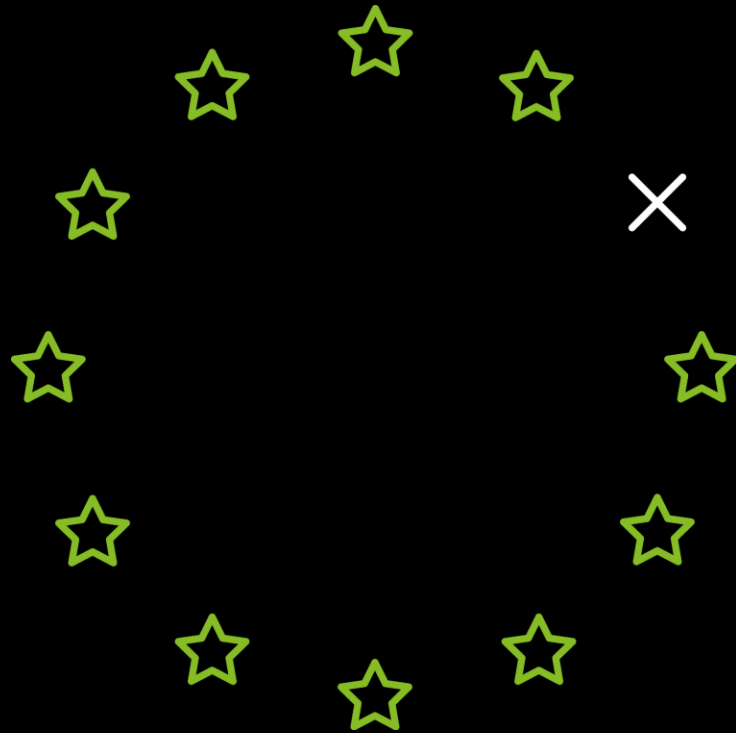




Deloitte Brexit Briefing | 6
Harter Brexit und die Lieferkette -
Effekte auf deutsche Automobilzulieferer

Januar 2018

Deloitte Brexit Briefings

Perspektiven auf den Brexit

Deloitte Brexit Briefings Serie

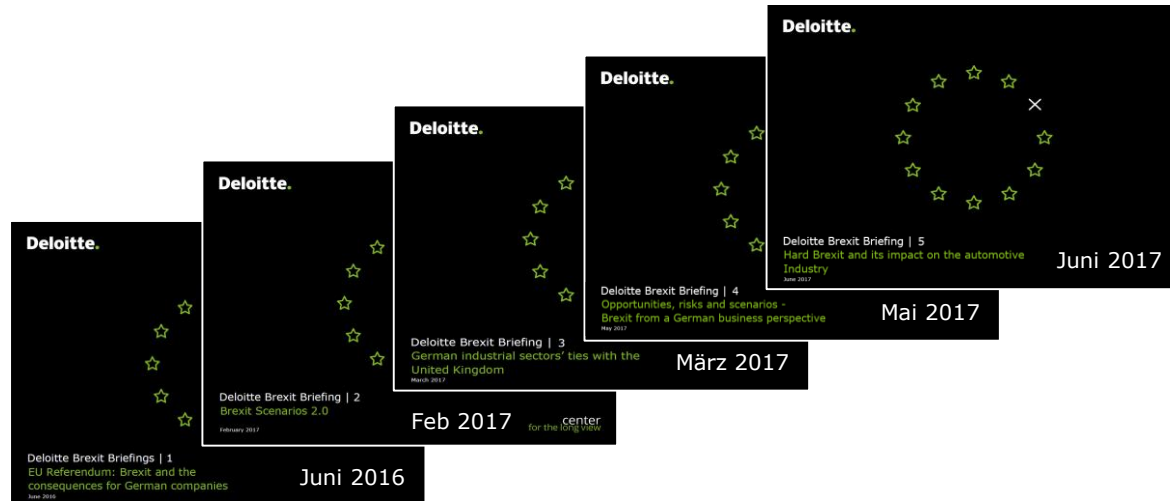
Der im Juni 2016 beschlossene EU-Austritt des Vereinigten Königreiches wird weitreichende ökonomische und politische Folgen haben. Für die deutschen Unternehmen bedeutet der Brexit einen grundlegenden Wandel des Unternehmensumfeldes.

Die *Deloitte Brexit Briefings* beleuchten in diesem Kontext Kernthemen und Risiken des Brexit aus ökonomischer, strategischer, steuerlicher und rechtlicher Perspektive und wollen Orientierung über die komplexen Auswirkungen des Brexit und den Brexit-Prozess geben.

Die aktuelle Ausgabe

In der aktuellen Ausgabe „Harter Brexit und die Lieferkette - Effekte auf deutsche Automobilzulieferer“ analysieren wir, wie ein harter Brexit deutsche Automobilzulieferer trifft. Ziel ist es, die Verflechtungen der britisch-europäischen Automobilindustrie aufzuzeigen und Umsatz- und Beschäftigungseffekte des Brexit auf deutsche Zulieferer abzubilden.

Um die Auswirkungen zu verdeutlichen, vergleichen wir die Entwicklungen des britischen Automobilmarktes ohne Brexit gegenüber den Effekten eines harten Brexits zum Zeitpunkt des voraussichtlichen EU-Austritts 2019 oder einer entsprechenden Übergangsperiode.



Kernfragen und Studienaufbau

Modellierung der Effekte eines harten Brexits auf die Lieferketten deutscher Zulieferer

Kernfragen:

Wie sind deutsche Zulieferer mit dem Vereinigten Königreich verbunden?

Welchen Effekt hat ein harter Brexit auf deutsche Automobilzulieferer?

Studienaufbau:

1. Darstellung der Relevanz des Vereinigten Königreichs für deutsche Zulieferer:

- a. **Direkte Zuliefererbeziehung zwischen deutschen Zulieferern und Automobilproduzenten in UK**
- b. **Indirekte Zuliefererbeziehung durch Lieferung von Autoteilen an deutsche und andere europäische Produzenten, die ihre Autos nach UK exportieren**

2. Modellierung der Umsatzentwicklungen deutscher Zulieferer unter dem Szenario eines harten Brexits (2019):

- a. **Verwendung des „*Deloitte Automotive Brexit Modells*“:**
Absatzentwicklungen der Automobilproduzenten im Vereinigten Königreich, Deutschland und anderen EU-Ländern im Falle des Brexits und ohne Brexit
- b. **Absatz- bzw. Umsatzentwicklungen der Automobilproduzenten werden in ein volkswirtschaftliches „*Input-Output-Modell*“ eingespeist: Dieses bildet die direkten und indirekten Produktionsverflechtungen deutscher Zulieferer mit Automobilproduzenten in UK, Deutschland und anderen EU-Ländern ab**
- c. **Vergleich der Umsatz- und Absatzzahlen zwischen hartem und keinem Brexit zeigt die Effekte auf Umsatz und Beschäftigung deutscher Zulieferer unter den Bedingungen eines harten Brexit**

Verflechtung | Zuliefererbeziehung zu UK

Das Vereinigte Königreich ist der wichtigste Absatzmarkt deutscher Zulieferer in der Europäischen Union



Exportvolumen von Deutschland nach UK: 4,6 Mrd. Euro (2016)

► **Deutschland ist größter Exporteur von Autoteilen ins Vereinigte Königreich**



Jedes fünfte in UK verbaute Autoteil stammt aus deutscher Produktion

► **UK ist größter Absatzmarkt deutscher Zulieferer in der EU**



Zulieferer in Deutschland produzieren 50% der Autoteile deutscher Exportwagen und 8% der Komponenten europäischer Exportwagen nach UK

► **Umsatz deutscher Zulieferer aus Beteiligung an Autoexporten nach UK (indirekte Beziehung): 9,6 Mrd. Euro (2016)**



Direkte und indirekte Umsätze deutscher Zulieferer durch britischen Automobilmarkt

► **16,9 Mrd. Euro (2016)**



Direkte und indirekte Beschäftigung deutscher Zulieferer durch britischen Automobilmarkt

► **42.500 Angestellte (2016)**

Zusammenfassung | Kernergebnisse der Studie

Ein harter Brexit – ohne Handelsabkommen und entstehenden WTO-Zöllen – würde 2019 die Umsätze deutscher Zulieferer um 3,8 Mrd. Euro verringern



Gesamteffekt eines harten Brexit auf Autoabsatz europäischer Produzenten¹ (EU+UK)

- **Es werden 2019 oder nach einer Übergangsperiode rund 770.000 Autos weniger verkauft. Das entspricht rund 4% der aktuellen Automobilproduktion der EU (2016: 17 Mio. Autos)**



Gesamteffekt eines harten Brexits auf Umsatz europäischer Autoproduzenten¹ (EU+UK)

- **Die Umsätze der europäischen Automobilproduzenten werden 2019 oder nach einer Übergangsperiode um rund 20,0 Mrd. Euro sinken**



Gesamteffekt eines harten Brexits auf den Umsatz deutscher Zulieferer

- **Der Umsatzrückgang aufgrund des verringerten Autoabsatzes entspricht 3,8 Mrd. Euro. Das sind 5% des aktuellen Gesamtumsatzes der deutschen Zuliefererbranche (2016: 76 Mrd. Euro)**



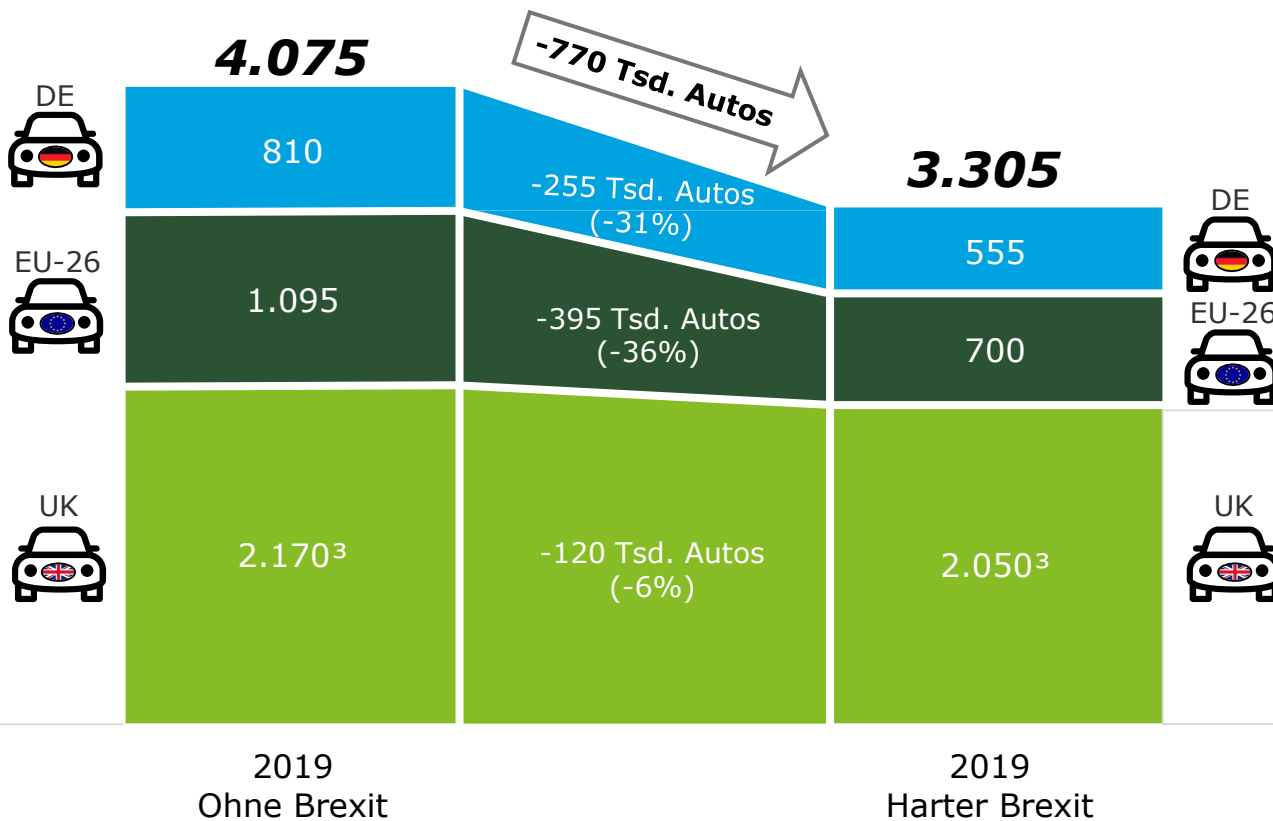
Auswirkung auf die Beschäftigung bei deutschen Zulieferern

- **Der Umsatzeinbruch deutscher Zulieferer würde im Falle eines harten Brexits rund 14.000 Arbeitsplätze in Deutschland gefährden**

Zusammenfassung | Effekte auf Autoabsatz und -produktion in UK

Ein harter Brexit würde dazu führen, dass 2019 in der EU und UK rund 770.000 Autos weniger verkauft werden

Produktion in DE und EU-26 für UK sowie Produktionsvolumen in UK (in Tsd.)¹



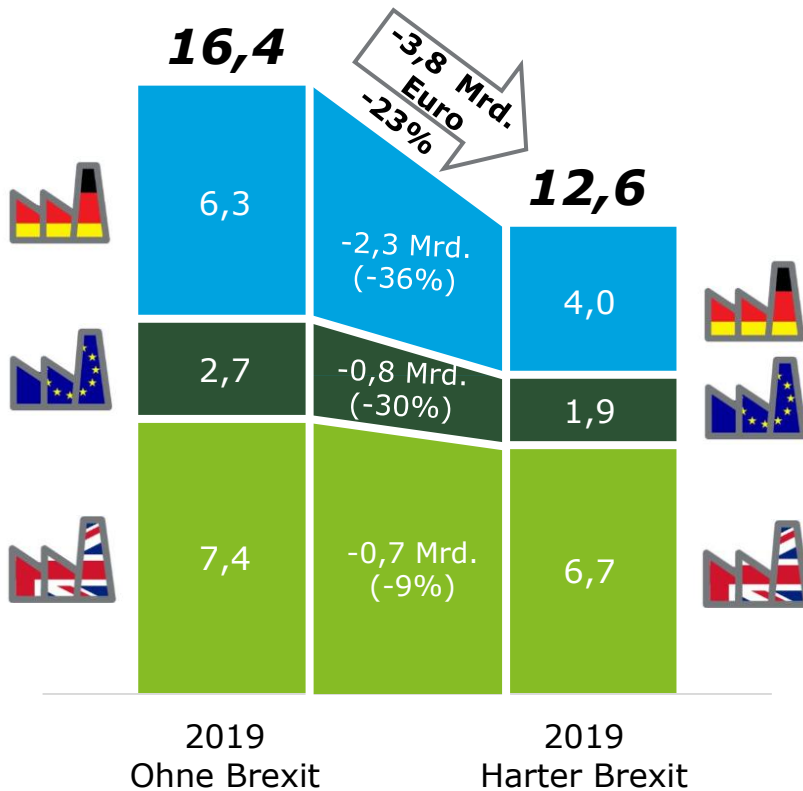
Britische Automobilproduktion bei einem harten Brexit
 Die Entwicklung der britischen Automobilproduktion zeigt den Saldoeffekt (-120. Tsd. Autos) aus steigendem Absatz britischer Automobilproduzenten in UK (+60 Tsd. Autos) und zugleich sinkendem Autoabsatz britischer Produzenten in DE und EU-26 (-180 Tsd. Autos).

- Britische Automobilproduktion (Gesamt)
- EU-26 Automobilproduktion für UK²
- Deutsche Automobilproduktion für UK

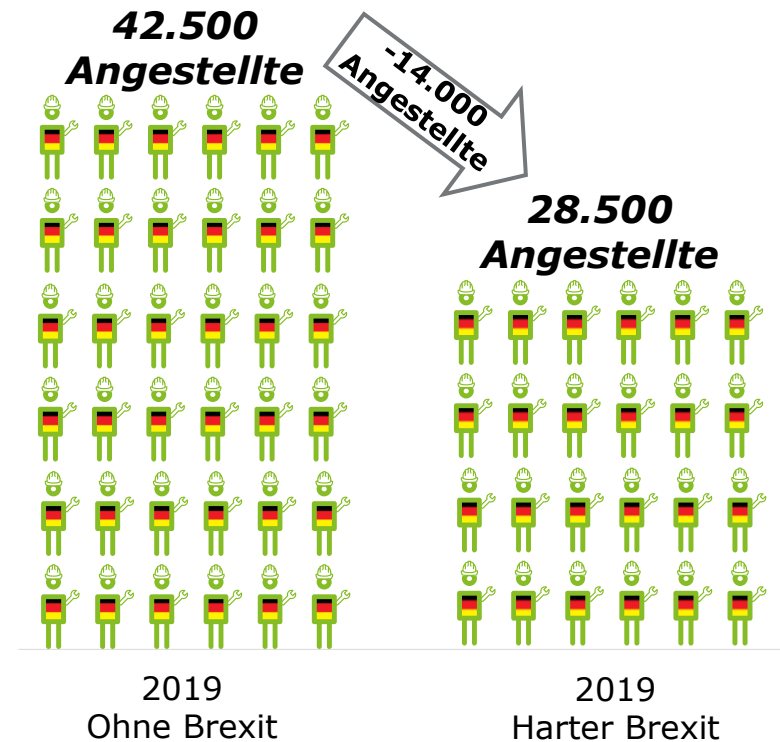
Zusammenfassung | Effekte auf deutsche Zulieferer

Die Absatzeinbrüche treffen unmittelbar die Lieferketten und bedrohen Umsatz und Beschäftigung deutscher Zulieferer

Umsatz deutscher Zulieferer aufgrund des britisch-europäischen Handels (in Mrd. Euro)



Beschäftigung der Automobilzulieferer in Deutschland aufgrund des britisch-europäischen Handels



- Umsatz aus Zulieferbeziehung zu DE-Automobilproduktion für UK¹
- Umsatz aus Zulieferbeziehung zu EU-26 Automobilproduktion für UK²
- Umsatz aus Zulieferbeziehung zu britischer Automobilproduktion³



Deutsche Automobilzulieferer

Aktuelle Verflechtung mit dem Vereinigten Königreich

Deutsche Zulieferbranche | Verflechtung mit UK

Deutsche Zulieferer sind auf direkte und indirekte Weise mit dem Vereinigten Königreich verbunden

1. Britische Automobilproduktion

Direkte Beziehung mit UK

Deutsche Zulieferer liefern Autoteile an britische Automobilproduzenten¹

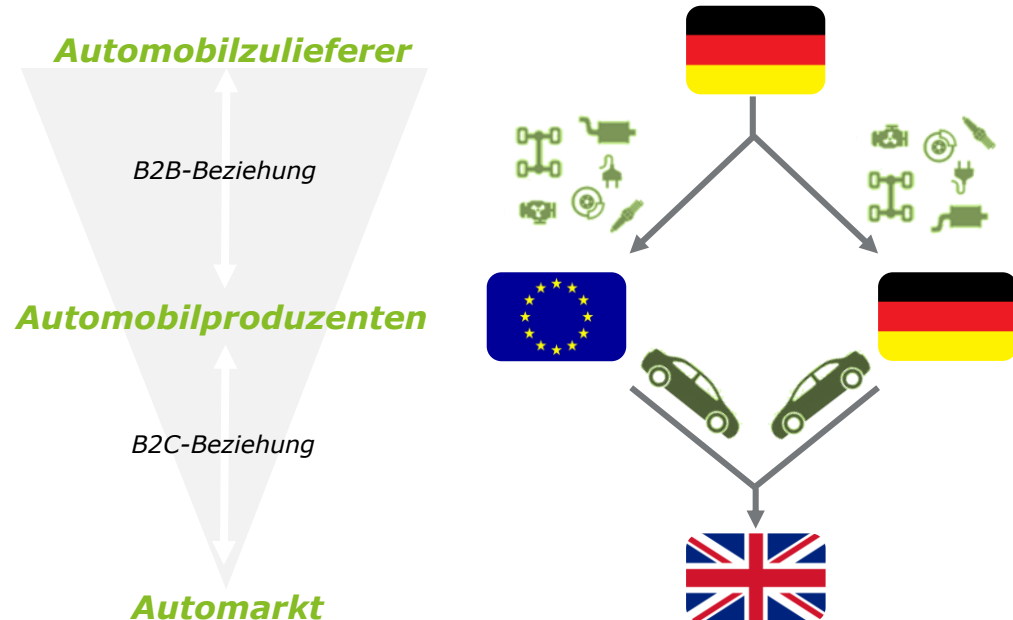


Britische Automobilproduzenten verkaufen wiederum ihre Autos an Konsumenten in UK und EU

2. Britischer Automobilmarkt

Indirekte Beziehung mit UK

Deutsche Zulieferer liefern Autoteile an deutsche oder andere europäische Automobilproduzenten



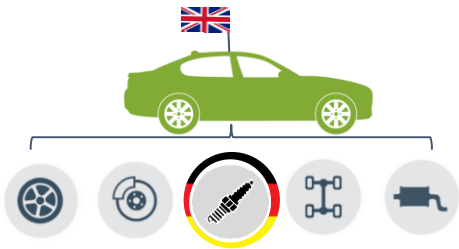
Deutsche und europäische Automobilproduzenten verkaufen ihre Autos u.a. an Konsumenten in UK

Es gilt: Sinkt der Autoabsatz britischer und europäischer Automobilproduzenten im Zuge des Brexits, sinkt zwangsläufig auch der Absatz deutscher Automobilzulieferer

Deutsche Zulieferbranche | Direkte Beziehung mit UK

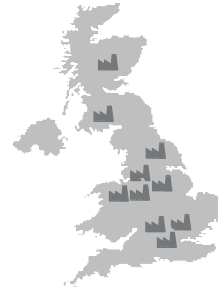
Das Vereinigte Königreich ist der größte Absatzmarkt deutscher Automobilzulieferer innerhalb Europas

Jedes 5. in UK verbaute Autoteil stammt aus deutscher Produktion (18%)



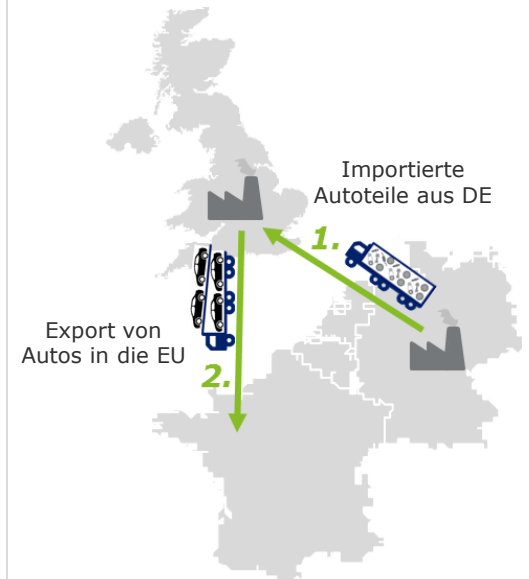
➔ Mit einem Importwert von 4,6 Mrd. EUR ist Deutschland der größte Exporteur von Autoteilen nach UK

Neben dem Export aus Deutschland, produzieren rund 30 der größten deutschen Automobilzulieferer in UK

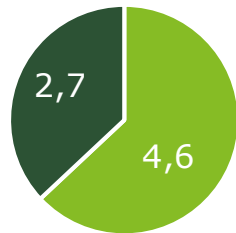


➔ Die in UK ansässigen deutschen Zulieferer erwirtschaften einen jährlichen Umsatz von rund 2,7 Mrd. EUR

Ein Großteil der 1,8 Mio. in UK gefertigten Autos enthält Autoteile deutscher Zulieferer



Direkter Umsatz deutscher Zulieferer durch Autoproduktion in UK (in Mrd. Euro)



Gesamtumsatz :
7,3 Mrd. Euro

- Erlös aus deutschen Exporten nach UK
- Erlös aus Produktion deutscher Zulieferer in UK¹

Fast die Hälfte der mit deutschen Autoteilen gefertigten Fahrzeuge wird später in die EU exportiert (44%)

Deutsche Zulieferbranche | Indirekte Beziehung mit UK

Zwei Drittel der britischen Neuzulassungen stammen aus der EU –
So gut wie jedes dieser Autos enthält Teile deutscher Zulieferer

**Knapp jedes zweite in Deutschland
verbaute Autoteil stammt von deutschen
Zulieferern (46%)**

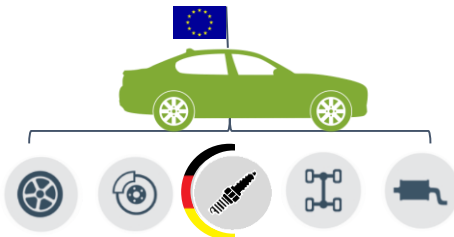


**Von den in Deutschland gebauten
Autos geht wiederum mehr als jedes
Zehnte nach UK (14%)**

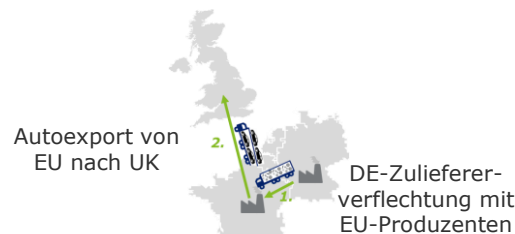


**Deutsche Autoexporte nach UK
generieren DE-Zulieferern
Aufträge in Höhe von 7,4 Mrd. Euro**

**Rund jedes 10. Autoteil, das in den
EU-26-Staaten¹ verbaut wird, kommt
aus Deutschland (7,5%)**



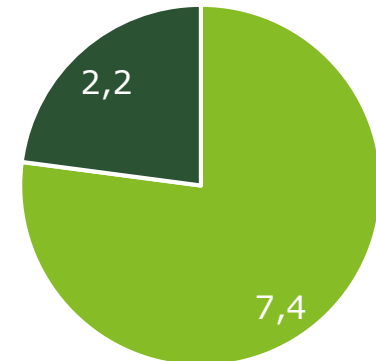
**Von den in der EU-26 gebauten Autos
werden rund 8% nach UK exportiert**



**EU-Autoexporte nach UK
generieren DE-Zulieferern
Aufträge in Höhe von 2,2 Mrd. Euro**

**Indirekter Umsatz deutscher
Zulieferer aufgrund von deutschen
und europäischen Autoexporten
nach UK in Mrd. Euro**

**Gesamtumsatz:
9,6 Mrd. Euro**

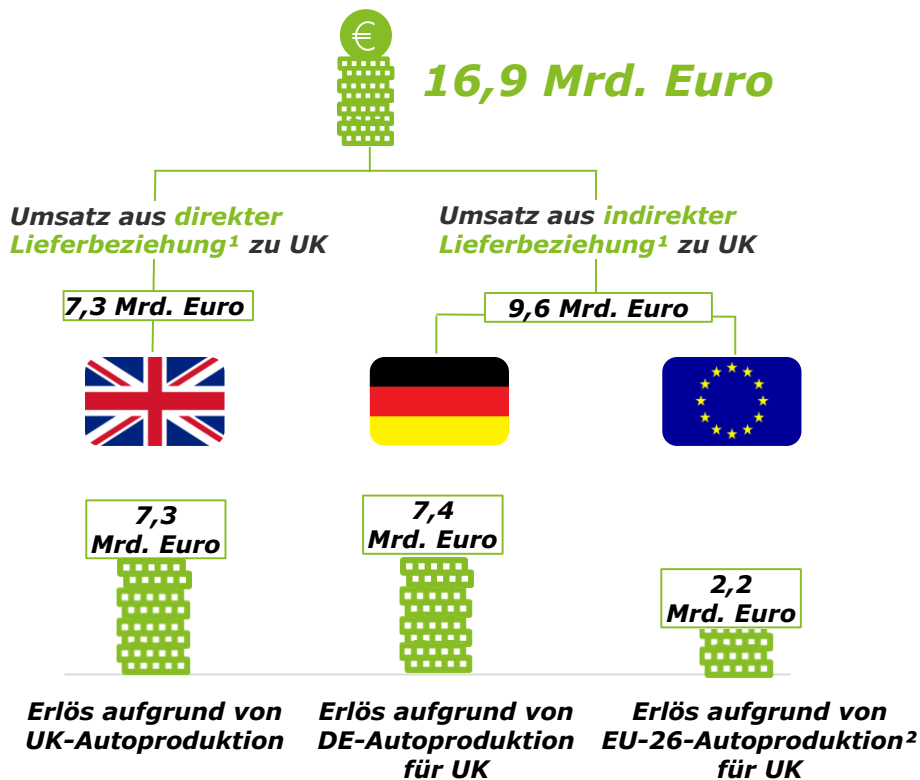


- **Indirekter Erlös aus deutschen
Autoexporten nach UK**
- **Indirekter Erlös aus europäischen
Autoexporten nach UK**

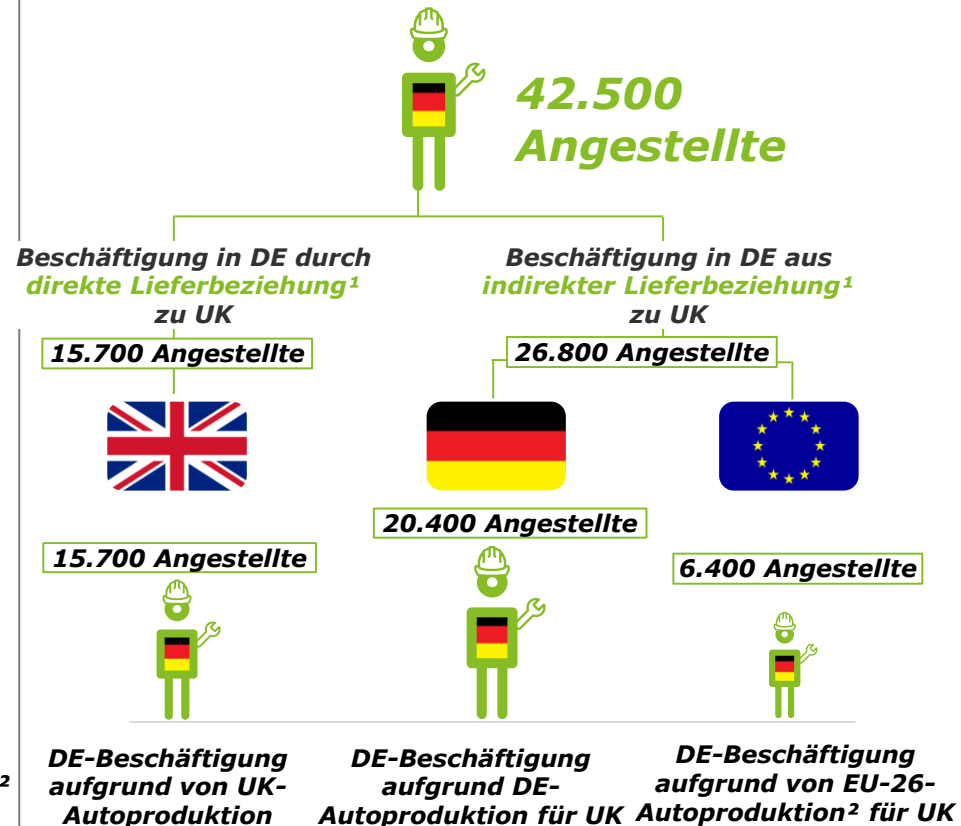
Deutsche Zulieferbranche | UK-Abhängiger Umsatz & Jobs

In Deutschland sind 42.500 Angestellte der Zulieferer vom Handel mit UK abhängig

Umsatz Automobilzulieferer in Deutschland basierend auf britisch-europäischen Automobilhandel



Beschäftigung Automobilzulieferer in Deutschland basierend auf britisch-europäischen Automobilhandel



Quellen: Destatis, Comtrade, Deloitte; **Referenzjahr: 2016**

Deloitte 2018 Anmerkung: 1) Definition von direkter und indirekter Lieferbeziehung: siehe Seite 9; 2) EU-26: EU-Mitgliedsstaaten ohne das Vereinigte Königreich 12 und Deutschland



Auswirkungen

Der Einfluss eines harten Brexits
auf deutsche Automobilzulieferer

Automobilproduzenten | Preisentwicklungen

Durch WTO-Zölle und Abwertung des Pfunds steigen die Preise europäische Autos in UK um 21%, UK-Autos in der EU um 13%

Durchschnittliche Preisentwicklung im Falle eines harten Brexits (€ und %)



Preisentwicklung UK

Die Preise britischer Autos in DE/EU-26 steigen durch den harten Brexit geringer als Exportautos aus DE/EU-26 in UK. Die UK-Produktion profitiert von der Abwertung des Pfunds durch niedrigere Arbeitskosten, muss aber steigende Materialkosten und aufkommende WTO-Zölle akzeptieren.

UK-Produktion



Preis 2019 – ohne Brexit¹

26.900€

Preis 2019 – Harter Brexit

**Preis in EU: 30.400€
+3.500€**

Preisanstieg britischer Autos in EU



+13%

DE-Produktion



Preis 2019 – ohne Brexit¹

26.500€

Preis 2019 – Harter Brexit

**Preis in UK: 32.100€
+5.600€**

Preisanstieg deutscher Autos in UK



+21%

Preisentwicklung DE/EU-26

Die Preise für Autos aus DE und EU-26 steigen vor allem aufgrund eines gegenüber dem Pfund starken Euros und den zusätzlich aufkommenden WTO-Zöllen (+21%).

EU-26-Produktion



Preis 2019 – ohne Brexit¹

20.600€

Preis 2019 – Harter Brexit

**Preis in UK: 24.900€
+4.300€**

Preisanstieg europäischer Autos in UK

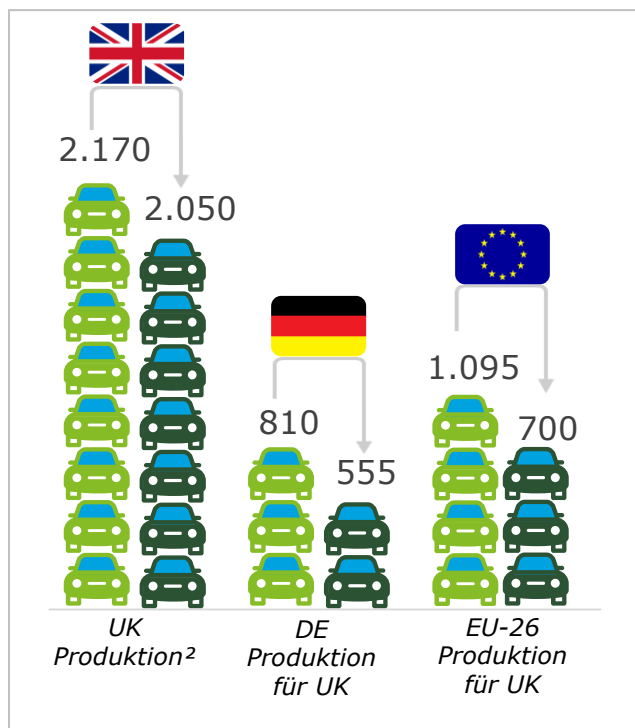


+21%

Automobilproduzenten | Autoabsatz und Umsatz in UK

Die steigenden Preise der Exportfahrzeuge treffen zunächst den Absatz und Umsatz der Automobilproduzenten

Automobilproduktion in DE und EU-26 für UK sowie Produktionsvolumen in UK (in Tsd.)¹

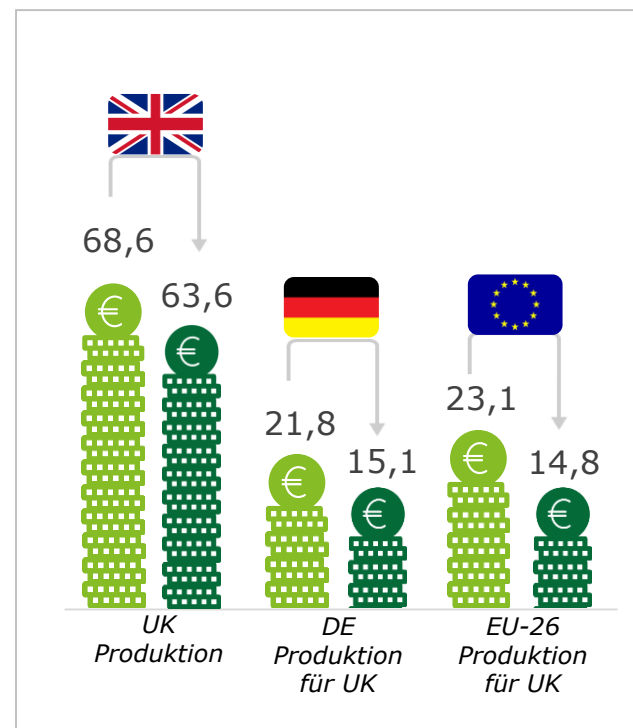


Gesamteffekt auf britischen und europäischen Autoabsatz:

-770 Tsd. Autos

■ 2019 – Ohne Brexit
■ 2019 – Harter Brexit

Umsatz der Automobilproduzenten nach Produktionsregion (in Mrd. EUR)



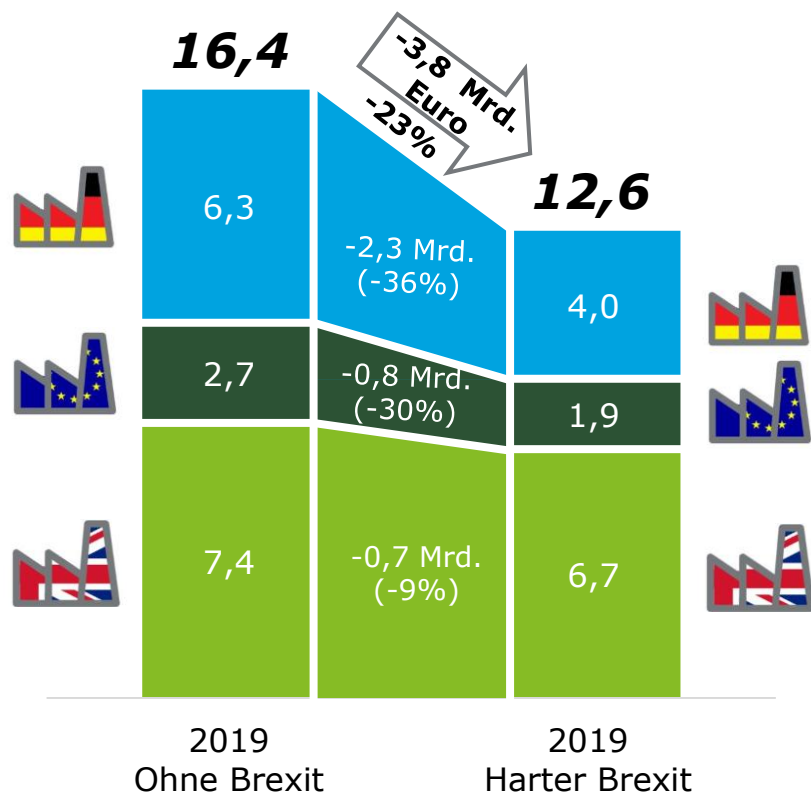
Gesamteffekt auf Umsatz britischer und europäischer Autohersteller:

-20,0 Mrd. Euro

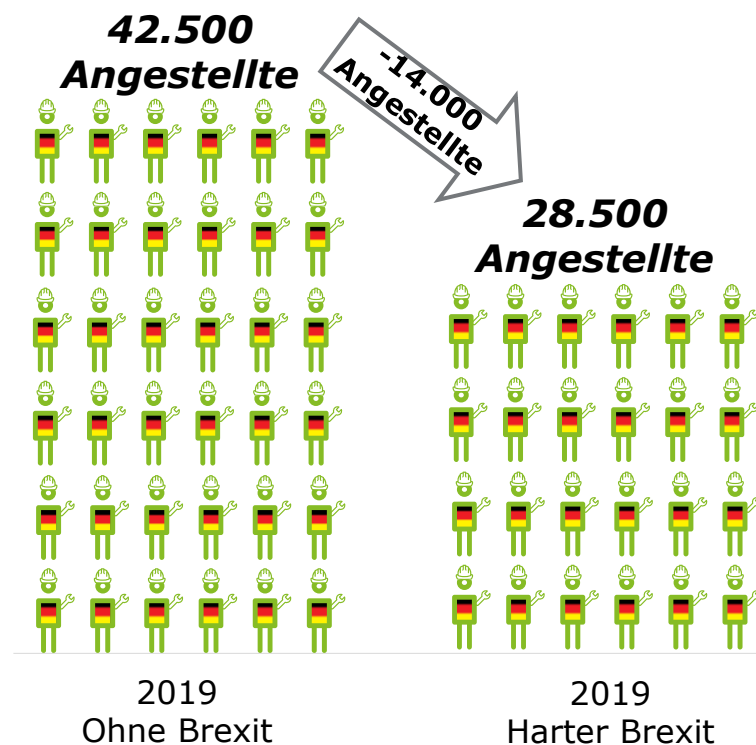
Automobilzulieferer | Entwicklung der Beschäftigung der Zulieferer

Die Absatzeinbrüche treffen unmittelbar die Lieferketten und verringern Umsatz und Beschäftigung deutscher Zulieferer

Umsatz Zulieferer in Deutschland nach Produktionsregion des Herstellers (in Mrd. Euro)



Beschäftigung Automobilzulieferer in Deutschland aufgrund des britisch-europäischen Handels



- Umsatz aus Zulieferbeziehung zu DE-Automobilproduktion für UK¹
- Umsatz aus Zulieferbeziehung zu EU-26 Automobilproduktion für UK²
- Umsatz aus Zulieferbeziehung zu britischer Automobilproduktion³

Automobilzulieferer | Weitere Herausforderungen

Neben den Absatzeinbrüchen kommen auf viele Automobilzulieferer weitere Herausforderungen zu

Kurzfristige Herausforderungen nach dem Brexit



Bürokratiekosten

Neben Zollzahlungen müssen Zulieferer steigende Bürokratiekosten aufgrund von Zollabwicklungen einkalkulieren. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) schätzt, dass auf deutsche Unternehmen ca. 15 Mio neue Zollpapiere und jährliche Kosten von 500 Mio. Euro zukommen.



Zeitverzögerungen

Durch wiederkehrende Grenz- und Zollkontrollen ist mit längeren Wartezeiten und möglichen Verzögerungen der Lieferzeiten zu rechnen. Just-in-time-Lieferungen sind dadurch in Zukunft gefährdet, weshalb zum Aufbau zusätzlicher Lager und Lagerbestände geraten wird.



„Ursprung EU“

Momentan gelten alle in UK hergestellten oder veredelten Komponenten als „local content“ eines in der EU produzierten Fahrzeugs. Der Anteil ist entscheidend für die Anerkennung eines zollfreien Produkts innerhalb eines Freihandelsabkommens. Der Brexit bedeutet einen britischen Austritt aus allen EU-Freihandelsabkommen und stellt den „local content“ vieler Hersteller zur Disposition.

Mittel – und langfristige Herausforderungen nach dem Brexit



Vertragsverhandlungen

Mittelfristig stehen zwischen Herstellern und Zulieferern erneute Vertragsverhandlungen an. Durch WTO-Zölle und Wechselkursschwankungen können Zulieferer auf der anderen Seite des Ärmelkanals unter Preisdruck geraten. Laut einer Umfrage des britischen Verbandes für Einkaufsmanager CIPS würden 40% der britischen Firmen im Falle des Brexit ihre EU- durch UK-Zulieferer ersetzen.



Regulierungen

Langfristig ist mit unterschiedlichen Produktstandards im Vereinigten Königreich zu rechnen. Unternehmen müssen steigende Kosten aufgrund unterschiedlicher Standards sowie finanzielle und zeitliche Aufwendungen für Zulassungs- und Patentverfahren einkalkulieren.

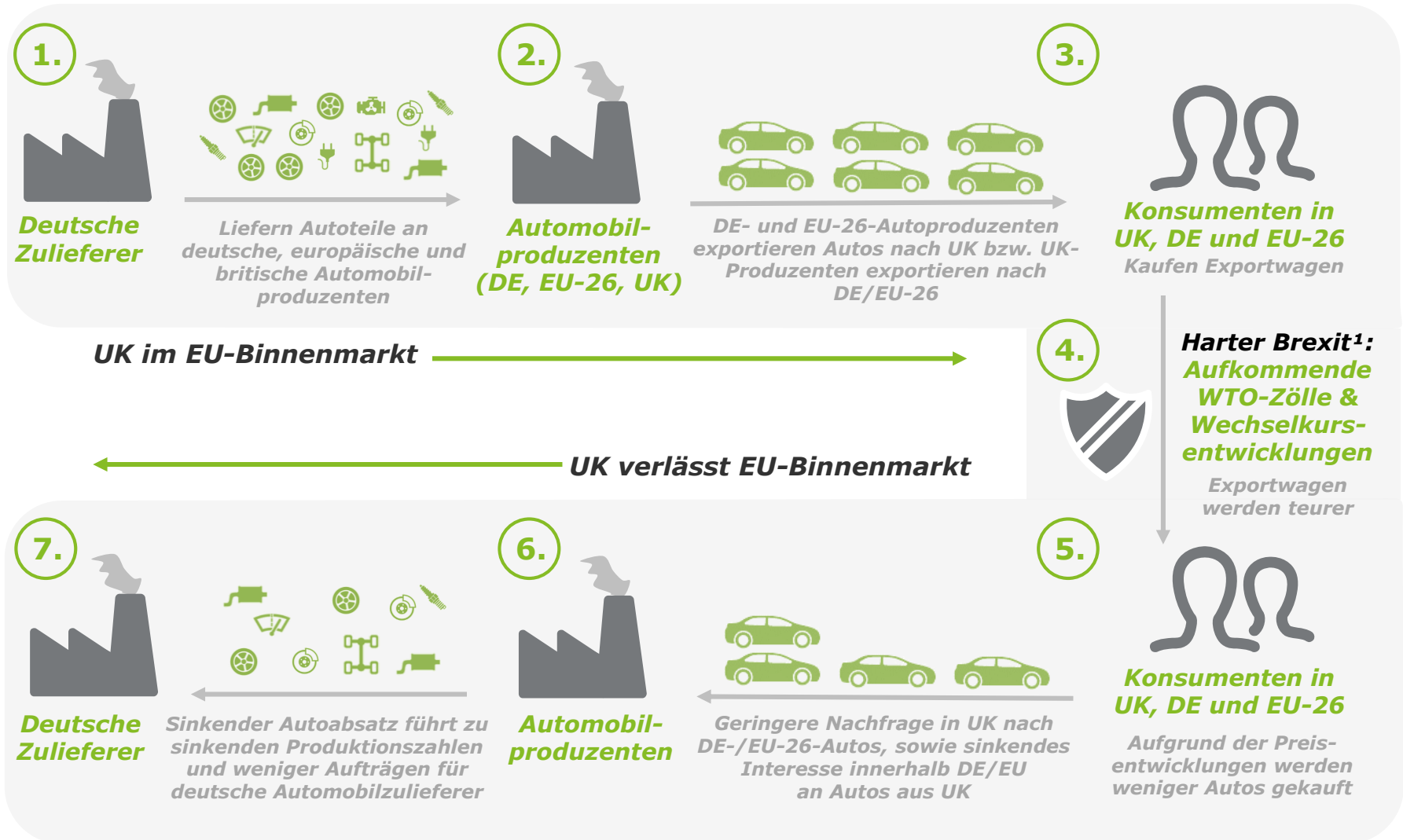


Methodik und Modellierung

Marktmodell und Input-Output-Analyse

Kausalität

Wirkungskette der Brexit-Betroffenheit deutscher Zulieferer



Szenarien

„Harter Brexit“-Szenario wird von zwei Faktoren beeinflusst:
WTO-Zölle und Wechselkurs des Pfunds

WTO-Zölle

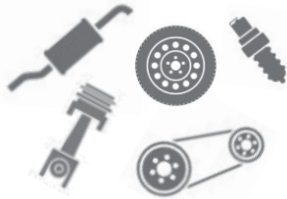
Im Falle eines harten Brexits treten für den Handel zwischen der EU und UK vorerst die Zollvereinbarungen der Welthandelsorganisation (WTO) in Kraft:

Automobile



~10%

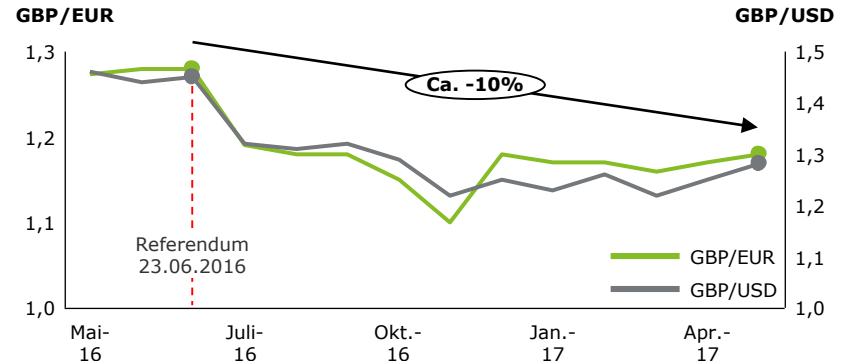
Fahrzeugteile



~4,5%

Entwicklung des Pfunds

Seit dem Referendum wurde das britische Pfund (GBP) durchschnittlich ca. 10% ggü. dem Euro und anderen Währungen (z.B. USD) abgewertet.



Szenario – Kein Brexit

Zentrale Annahmen:

Marktentwicklung laut Prognose von IHS Automotive vor Brexit Referendum, d.h.:

- UK hat vollen Zugang zum EU-Binnenmarkt
- Pfund stabil auf dem Niveau vor dem Referendum

Szenario – Harter Brexit



Zentrale Annahmen:

- Zwischen EU und UK treten WTO-Zölle in Kraft: Automobile: ~10% / Fahrzeugteile: ~4,5%
- Der Wechselkurs des Pfunds bleibt konstant 10% unter dem Niveau vor dem Brexit-Referendum

Modelle

Die zwei Szenarien für deutsche Zulieferer werden durch ein zweistufiges System modelliert

1. Stufe: Automotive Brexit Modell – Harter Brexit (2019)

Verwendung der Modellierungsergebnisse der letzten Brexit Briefing Studie ([Link](#)):

Aktuelle Preise und Preissteigerungen



- ✓ Abbildung der Preise aller zw. UK und DE/EU gehandelten Autos
- ✓ Harter Brexit: Preise deutscher und europäischer Autos steigen in UK um rund 20%, Preise britischer Autos steigen aufgrund des niedrigen Pfunds in der EU nur um 13%

Konsumentenverhalten



- ✓ Hinzunahme der Preissensitivität britischer und europäischer Konsumenten (Preis- und Kreuzpreiselastizitäten)
- ✓ Modell bildet Nachfragerückgänge und -verschiebungen in UK und EU ab

Absatz- und Umsatzentwicklung der Automobilproduzenten



- ✓ Basis des Modells: Marktprognosen der Datenbank IHS zur Absatzentwicklungen in EU & UK bis 2022 (ohne Brexit)
- ✓ Hinzunahme der Preisentwicklungen und Preissensitivität ermöglicht eine Modellierung der Kaufentscheidungen und Nachfrageentwicklungen britischer und europäischer Konsumenten im Falle eines harten Brexits
- ✓ Nachfragewanderungen zeigen Absatz- und Umsatzentwicklungen innerhalb des britischen und europäischen Automobilmarktes nach Produktionsregionen (DE, UK, EU, RoW) im Falle eines harten Brexits

2. Stufe: Input-Output-Modellierung

Neu: Volkswirtschaftliche Analyse der deutschen Zuliefererbeziehungen

Umsatz der Automobilproduzenten



- ✓ Basis der Modellierung ist der Umsatz deutscher, europäischer und britischer Automobilproduzenten im Jahr 2019 ohne Brexit und im Falle eines harten Brexits

Industrieverflechtungen der Produzenten mit deutschen Zulieferern



- ✓ Das Input-Output-Modell zeigt die Produktionsverflechtungen der europäischen Automobilindustrie mit der deutschen Zuliefererbranche

Absatz- und Umsatzentwicklung deutscher Automobilzulieferer



- ✓ Durch die Kombination aus dem Deloitte Automotive Brexit Modell und dem Input-Output-Modell lässt sich die Differenz zwischen dem Umsatz deutscher Zulieferer im Falle eines britischen Verbleibs innerhalb der EU mit dem Szenario eines harten Brexits vergleichen. Die Umsatzdifferenz der Zuliefererbranche zeigt somit den Brexit-Effekt

Ihre Ansprechpartner

Automobilsektor



Dr. Thomas Schiller

Leiter Automobilindustrie
Phone: +49 89 29036 7836
E-mail: tschiller@deloitte.de



Thomas Pottebaum

Senior Manager
Tel.: +49 89 29036 7952
E-mail: tpottebaum@deloitte.de



Michael Schäfer

Partner Global Trade Advisory
Tel.: +49 621 1590 1869
E-mail: MicSchaefer@deloitte.de



Bettina Mertgen

Director
Tel.: +49 69 7569 56321
E-mail: bmertgen@deloitte.de

Research



Dr. Alexander Börsch

Leiter Research & Chefökonom
Tel.: +49 89 29036 8689
E-mail: aboersch@deloitte.de



Mark Bommer

Senior Analyst
Tel.: +49 89 29036 7039
E-mail: mbommer@deloitte.de



Eike-Christian Koring

Senior Manager
Tel.: +49 30 25468 5558
E-mail: ekoring@deloitte.de



Olaf Babinet

Director
Tel.: +49 211 8772 4592
E-mail: olababinet@deloitte.de

Global Trade Advisory

Economic Consulting

Relocation Strategy

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Risk Advisory, Steuerberatung, Financial Advisory und Consulting für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und unterstützt Kunden bei der Lösung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen. Making an impact that matters – für mehr als 244.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.

Diese Präsentation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendetwas im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.