

AUSSEN WIRTSCHAFT FACHPROFIL VEREINIGTES KÖNIGREICH

NEXT STOP BREXIT – ACHTUNG STUFE

MÖGLICHE AUSWIRKUNGEN EINES BREXIT
AUF DIE RAHMENBEDINGUNGEN
DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER LONDON
JULI 2018



Eine Information des
AußenwirtschaftCenters London

Dr. Christian Kesberg
Wirtschaftsdelegierter
T +44 20 75 84 44 11

E london@wko.at

W wko.at/aussenwirtschaft/gb

 fb.com/aussenwirtschaft

 twitter.com/wko_ac_lon

 linkedin.com/company/aussenwirtschaft-austria

 youtube.com/aussenwirtschaft

 flickr.com/aussenwirtschaftaustria

blog www.austria-ist-ueberall.at

Erstellt in Zusammenarbeit mit

**EU Stabsabteilung der
Wirtschaftskammer Österreich - WKÖ**

Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien
T +43 5 90 900
E eu@wko.at

MMag. Christian Mandl, Abteilungsleiter
T + 43 5 90 900 4316
E christian.mandl@wko.at

Mag. Lisa Rilasciati M.A.I.S.
T + 43 5 90 900 4336
E lisa.rilasciati@wko.at



Rechtsanwaltskanzlei

FLADGATE LLP

16 Great Queen Street
Covent Garden
London WC2B 5DG
T +44 (0)20 3036 7000
F +44 (0)20 3036 7600

E fladgate@fladgate.com
W www.fladgate.com

Alex Kaufmann
Partner, deutschsprachig;
Vertriebs-, Wirtschafts- und Gesell-
schaftsrecht
T +44 20 3036 7357
E alexkaufmann@fladgate.com

Steuerberatungskanzlei

Blick Rothenberg Ltd

16 Great Queen Street
Covent Garden
London, WC2B 5AH
T +44 (0)20 7486 0111
F +44 (0)20 7935 6852

E email@blickrothenberg.com
W www.brgbs.com

Alexander Altmann
Partner, deutschsprachig
Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung
T +44 20 7544 8747
E Alexander.Altmann@blickrothenberg.com

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und die Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten. Die Wiedergabe mit Quellenangabe ist vorbehaltlich anderslautender Bestimmungen gestattet.

Es wird darauf hingewiesen, dass alle Angaben trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ausgeschlossen ist. Darüber hinaus ist jede gewerbliche Nutzung dieses Werkes der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten.

© AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA DER WKÖ
Offenlegung nach § 25 Mediengesetz i.d.g.F.

Herausgeber, Medieninhaber (Verleger) und Hersteller: AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,
Redaktion: Corporate Communication, T +43 (0)5 90 900-4212, F +43 (0)5 90 900-4094,
E aussenwirtschaft.corpcom@wko.at, W wko.at/aussenwirtschaft

1.	BREXIT -SZENARIEN	5
1.1	SZENARIO 1: Übergangsphase + Nachfolgeabkommen (wahrscheinlich).....	5
1.2	SZENARIO 2: WTO Regime (unwahrscheinlich, aber nicht ausgeschlossen).....	5
2.	VERTRAGSGESTALTUNG	5
2.1	Brexit-Klauseln	6
2.2	Kündigung bereits existierender Verträge	6
2.3	Räumlicher Geltungsbereich von Verträgen	6
2.4	Internationale Zuständigkeit im Fall von Streitigkeiten	7
3.	IMPORTZÖLLE UND ZOLLVERFAHREN.....	7
4.	URSPRUNGSREGELN	7
5.	PRODUKTNORMEN, STANDARDS UND AUSFUHRGENEHMIGUNGEN	8
6.	MARKENSCHUTZ	8
7.	CE-KENNZEICHNUNG	8
8.	DATENSCHUTZ	9
9.	MEHRWERTSTEUER	9
10.	ARBEITEN IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH	10
11.	WECHSELKURS.....	10
12.	DIREKTINVESTITIONEN UND NIEDERLASSUNGEN	11
13.	UNTERNEHMENSBESTEUERUNG.....	11
14.	SCHUTZ VOR WIRTSCHAFTLICHER DISKRIMINIERUNG	11
15.	BRITISH „LIMITED“	12

EINLEITUNG

In einem Referendum mit Rekordbeteiligung am 23.6.2016 entschieden sich trotz klarer Mehrheiten für „Remain“ in London, Schottland und Nordirland insgesamt 52% der Wähler im Vereinigten Königreich (VK) für einen Austritt aus der EU.

Nach der formellen Austrittserklärung begann Ende März 2017 das in den EU-Verträgen vorgesehene 2-jährige „Scheidungsverfahren“. De jure wird das Vereinigte Königreich ab 29. März 2019, 23:00 GMT (24:00 MEZ) nicht mehr Mitglied der EU sein. Allerdings ist es sehr wahrscheinlich, dass der Austritt de facto aber erst nach einer dringend für Verhandlungen benötigten Übergangsphase zum Ende des laufenden, mehrjährigen EU-Finanzrahmens am 31.12.2020 (oder auch später) erfolgt und sich bis dahin am Status quo nichts ändert.

Bis zu einem tatsächlichen Austritt der Briten ändert sich auch nichts (oder kaum etwas) am Marktzugang für österreichische Unternehmen.

Wie die zukünftige Teilnahme der Briten am Binnenmarkt aber gestaltet wird, ist derzeit völlig unklar. Aus heutiger Sicht sehr wahrscheinlich ist der Abschluss eines dem CETA nachgebildeten Freihandelsabkommens, aber auch ein Scheitern der Verhandlungen und damit eine Rückkehr zum WTO Regime, ist ebenso wenig ausgeschlossen, wie ein „Exit vom Brexit“, der allerdings eine Neuordnung der politischen Kräfteverhältnisse im VK voraussetzen würde.

Die möglichen Folgen eines Austritts für Exporteure und niedergelassene Unternehmen sind auch im „Best Case Szenario“ zum Teil gravierend und sollten in mittelfristigen Planungshorizonten berücksichtigt werden.

Auch wenn WTO-Zölle (für die meisten Produktgruppen 3-5%) durch ein Freihandelsabkommen auf null gestellt werden könnten, verteuert sich eine Warenlieferung allein durch die Verlängerung der Transferzeiten und die Notwendigkeit der Abwicklung eines Zollverfahrens mit einem Drittstaat. Mögliche Einschränkungen bei der Entsendung von Fachkräften in das Vereinigte Königreich könnten Anbieter von Montage- und Baudienstleistungen, vor Probleme stellen. Vor allem bei Ursprungsregelungen, im Steuerrecht, bei Schutzrechten und bei der Anerkennung von Standards, Normen oder beruflicher Qualifikationen könnte es Änderungen geben, die Aufwand und Kosten der Marktbearbeitung erhöhen.

In den nachfolgenden Kommentaren geht es um die wichtigsten Themen und Fragen, die im Kontext eines Austritts der Briten aus der EU relevant sind und - je nach Gestaltung der zukünftigen Teilnahme des VK am Binnenmarkt - mehr oder weniger Handlungsbedarf für österreichische Unternehmen begründen. Die Kommentare sollen für Problemfelder sensibilisieren und helfen, zeitgerecht und - wenn immer sachlich angezeigt - mit Hilfe von Rechtsanwälten und Steuerberatern die notwendigen Adjustierungen im Geschäftsverkehr mit dem Vereinigten Königreich und in Geschäftsbeziehungen mit britischen Partnern vorzunehmen. Themen wie Vollstreckung von Urteilen oder Investitionsschutz, wo wir mit großer Sicherheit die Beibehaltung des Status quo erwarten, wurden „mitgenommen“, um ein vollständiges Bild zu zeichnen.

Für Detailfragen und weitere individuelle Beratung steht das **Team des AußenwirtschaftCenters London** (siehe Seite 2) zur Verfügung, das auch jederzeit Kontakte zu Rechts- und Steuerexperten herstellt.

Updates zur Wirtschaftslage im Vereinigten Königreich und dem Verlauf der Brexit-Verhandlungen werden Ihnen auf Wunsch gerne regelmäßig übermittelt.

Eine Brexit-Checkliste der Deutschen Industrie und Handelskammer finden Sie [hier](#) und Antwort auf 111 Orientierungsfragen für die Praxis, erstellt vom Bundesverband der Deutschen Industrie BDI, [hier](#).

Und Achtung: Der Fachreport behandelt das Wichtigste, aber bei weitem nicht alles. Unsicherheiten über zukünftige Rahmenbedingungen bestehen in vielen anderen Bereichen: bei Immaterialgüterrechten und EU Einheitspatenten, bei der Roaming-Verordnung, im Kartellrecht, im Chemikalienrecht, bei der Zulassung von Arzneimitteln oder etwa beim Zugang zu Luftverkehrs-, Straßengüter- und Personenverkehrsmärkten – um nur einige zu nennen. Über den jeweiligen Verhandlungsstand zu diesen und andere Bereichen informieren Sie bei Bedarf die Spezialisten der **EU Stabsabteilung der WKO**: MMag. Christian Mandl (T +43 5 90 900 4316) und Mag. Lisa Rilasciati (T +43 5 90 900 4336).

1. BREXIT -SZENARIEN

Das Referendum, die offizielle Überreichung der Austrittsnotifikation und die Austrittsverhandlungen haben derzeit noch keine unmittelbaren rechtlichen Folgen. Das Vereinigte Königreich ist bis zum Datum des **formellen Austritts** am **29.3.2019** ein vollwertiges EU-Mitglied. Die Rechtsfolgen des Brexit werden allerdings mit großer Wahrscheinlichkeit erst durch einen **de facto Austritt** nach Ende einer Übergangsfrist eintreten.

1.1 SZENARIO 1: Übergangsphase + Nachfolgeabkommen (wahrscheinlich)

Um den dringend für Detailverhandlungen über ein Nachfolgeabkommen nötigen Spielraum und Rechtssicherheit für Marktteilnehmer zu schaffen, einigten sich die Parteien im März 2018 **vorläufig** auf eine „Übergangsphase“ vom 30.3.2019 bis zum 31.12.2020. In diesem Zeitraum ist das Vereinigte Königreich zwar formell bereits ein Drittstaat, nimmt aber weiter am EU-Binnenmarkt und an der Zollunion teil. Am Status Quo ändert sich während der Übergangsphase bis zum **de facto Austritt** am **31.12.2020** nichts:

- bestehendes und neu entstehendes EU-Recht gelten weiter im VK
- EU-Handelsabkommen mit Drittstaaten gelten weiter für das VK
- es werden keine Zölle oder Quoten eingeführt
- der Europäische Gerichtshof bleibt Letztinstanz für Streitschlichtung

Mit der provisorischen Einigung ist diese Erstreckung des Status quo zwar sehr wahrscheinlich, schafft aber keine absolute Planungssicherheit. Das Zustandekommen der Übergangsfrist ist letztendlich davon abhängig, dass sich die EU und das VK völkerrechtlich verbindlich auf den zwar zum Großteil fertiggestellten aber in einigen kritischen Punkten nicht endverhandelten ‚Scheidungsvergleich‘ (Ausgleichszahlungen / Bürgerrechte / Grenzen vor allem Irland / EUGH Zuständigkeiten) einigen. Eine solche endgültige Einigung ist nicht vor Oktober 2018 zu erwarten.

Am **1.1.2021** sollte dann ein mehr oder weniger umfassendes Nachfolgeabkommen in Kraft treten, das die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem VK und der EU der 27 neu regelt (und dessen Inhalt zumindest in groben Zügen Monate vorher bekannt sein sollte).

1.2 SZENARIO 2: WTO Regime (unwahrscheinlich, aber nicht ausgeschlossen)

Wenn keine endgültige Einigung über eine Übergangsphase erzielt oder während dieser Übergangsfrist kein Nachfolgeabkommen ausverhandelt werden kann, kommt es im

- 1.Fall (keine endgültige Einigung über Übergangsfrist) am **29.3.2019**
- 2.Fall (keine Einigung über Nachfolgeabkommen während Übergangsfrist) am **31.12.2020**

zu einem „ungeregelten“ **de facto Austritt** des Vereinigten Königreichs aus der EU. Die Austauschbeziehungen (Waren und Dienstleistungen) unterliegen ab dann einzig und allein den WTO Regeln (siehe vor allem „Importzölle und Zollverfahren“).

Im Fall des Scheiterns der Verhandlungen übernimmt das Vereinigte Königreich mit dem Austritt den gesamten EU-Rechtsbestand eins zu eins in die innerstaatliche Rechtsordnung. Damit gelten im Vereinigten Königreich am ersten Tag des Austritts die gleichen rechtlichen Regelungen wie im EU-Raum. Der EU-Rechtsbestand gilt weiter, solange die übernommenen gesetzlichen Regelungen durch das Vereinigte Königreich nicht abgeändert werden.

2. VERTRAGSGESTALTUNG

Der Austritt des VK aus der EU hat ohne Zweifel Auswirkungen auf die Gestaltung von Verträgen, die zukünftig abgeschlossen werden und die einen Bezug zum VK haben.

Wenn möglich, sollten aber auch laufende Verträge kontrolliert und, falls erforderlich, nachverhandelt werden. In manchen Fällen (in nachstehenden Unterpunkten behandelt) wird es dabei um Geltungsbereich,

Streitbeilegung oder um Möglichkeiten oder Modalitäten einer Anpassung oder Beendigung von Verträgen gehen.

In vielen Fällen geht es um die Verteilung von Mehrkosten, die durch den Brexit verursacht werden. Da nicht nur in der Vertragsgestaltung, sondern auch für die Validierung des Geschäftsmodells relevant, werden diese Problemzonen unter eigenen Punkten behandelt.

2.1 Brexit-Klauseln

Mit Rücksicht auf die Unsicherheit über die zukünftigen Rahmenbedingungen könnte es sinnvoll sein, in neuen Verträgen eine kurze Phase nach dem **de facto Austritt** zu vereinbaren, in der einer (oder jeder) Partei das Recht zusteht, den Vertrag zu kündigen, falls der Brexit einen spürbaren kommerziellen Effekt auf den Vertragsgegenstand hat.

Parteien könnten ebenfalls darüber nachdenken, zunächst kurzfristigere Verträge einzugehen, die kurz nach dem **de facto Austritt** enden, so dass die wirtschaftlichen Auswirkungen des Brexit besser eingeschätzt und in neuen Verträgen berücksichtigt werden können.

Es besteht auch die Möglichkeit in längerfristigen Verträgen für die Phase nach dem **de facto Austritt** eine Flexibilisierung von Preisvereinbarungen vorzusehen (jährliche Preisanpassungen könnten beispielsweise durch vierteljährliche ersetzt werden).

Immer ist dabei zu beachten, dass Klauseln, die Kündigungsrechte oder eine Pflicht zur Neuverhandlung in gutem Glauben vorsehen, nach englischem Recht nur schwer durchzusetzen sind.

2.2 Kündigung bereits existierender Verträge

Unter gewöhnlichen Umständen dürfte der Brexit in der vertragsrechtlichen Beurteilung NICHT als ein Fall höherer Gewalt („force majeure“) gelten, der den Wegfall der Geschäftsgrundlage und damit ein Sonderkündigungsrecht begründet.

Allerdings könnte in Sonderfällen argumentiert werden, dass die vertraglichen Vereinbarungen in höchstem Maß auf wechselseitigem freien und ungehinderten Marktzugang und dem Bestand einer Zollunion basieren. In einem solchen Fall könnte argumentiert werden, dass eine Störung der Geschäftsgrundlage vorliegt. Ein Vertrag würde nach englischem Recht dann als gescheitert gelten und gekündigt werden können, wenn Umstände vorliegen, die die Parteien nicht vorhergesehen haben und welche die Vertragserfüllung unmöglich und damit unzumutbar erscheinen lassen. Ob Unmöglichkeit oder Unzumutbarkeit eingetreten ist, muss nach den Umständen des Einzelfalles beurteilt werden und lässt sich nach englischem Recht vermutlich nur in wenigen Ausnahmefällen erfolgreich argumentieren.

2.3 Räumlicher Geltungsbereich von Verträgen

Klauseln zum räumlichen Geltungsbereich von vor dem Brexit abgeschlossenen Verträgen, sind anhand der zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses geltenden Umstände auszulegen. Sofern keine gegenteiligen Anhaltspunkte vorliegen (wie zum Beispiel, wenn ein Vertrag explizit auf die jeweilige Ausdehnung der EU abstellt) und der räumliche Geltungsbereich des Vertrages die EU zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses umfasst, würde das Vereinigte Königreich auch nach Austritt im räumlichen Geltungsbereich des Vertrages verbleiben.

In neuen, noch zu schließenden Verträgen, sollte der räumliche Geltungsbereich des Vertrages von den Parteien deutlich definiert und explizit festgelegt und geregelt werden, ob das Vereinigte Königreich vom Anwendungsbereich umfasst sein soll.

2.4 Internationale Zuständigkeit im Fall von Streitigkeiten

Für die Regierung des Vereinigten Königreichs ist im Rahmen der Austrittsverhandlungen augenscheinlich eine umfassende justizielle Zusammenarbeit mit der EU-27 auch nach dem Austritt ein Punkt von allerhöchster Wichtigkeit. Zum jetzigen Zeitpunkt ist noch nicht absehbar, ob dieses Ziel durch eine Weitergeltung bereits bestehender Übereinkommen erreicht werden kann oder ob neue Übereinkommen mit der EU geschlossen werden müssen. Das erkennbare Ziel der Verhandlungen ist es jedoch jedenfalls sicherzustellen, dass es zu keinen substantiellen Veränderungen an den bestehenden Regeln zu Zuständigkeit sowie gegenseitiger Anerkennung und Vollstreckbarkeit von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen kommen soll.

3. IMPORTZÖLLE UND ZOLLVERFAHREN

Bei einem **de facto Austritt** aus der EU ist das VK von dem von der EU mit der WTO ausgehandelten Rahmenvertrag nicht mehr erfasst, muss seine Außenzollobergrenzen autonom festlegen und muss diese ‚Verpflichtungsliste‘ (die auch andere Marktzugangspflichten enthält) bei der WTO vorlegen. Dazu ist dann das Einverständnis aller 164 WTO Mitglieder notwendig. Um hier Komplikationen zu vermeiden hat Großbritannien bereits angekündigt, dass es den von der EU bei der WTO hinterlegten Tarif mit Maximalzöllen eins zu eins übernehmen wird. Unter Maximalzöllen versteht man die gebundenen WTO-Zollsätze (Artikel II GATT), die die Mitgliedstaaten gegenüber der WTO als Zölle festgelegt haben, die sie maximal gegenüber Ländern erheben dürfen (Zollobergrenzen).

Sollte bis zum Ende der nun vorläufig vereinbarten Übergangsfrist bis 31.12.2020 kein Freihandelsabkommen (dass die Zölle im Warenverkehr auf null stellt) ausverhandelt werden oder die Übergangsfrist nicht zustande kommen (**siehe Brexit-Szenarien**), würden für Lieferungen aus der EU nach Großbritannien ab 1.1.2021 (und im schlimmsten Fall ab 30.12.2019), dieselben Zollsätze zur Anwendung kommen, die für Einfuhren in die EU aus Drittländern (Brasilien, Russland, China, USA etc.) derzeit gelten. Für britischen Einfuhren in die EU kämen die im Gemeinsamen Zolltarif der EU angeführten Drittlandzollsätze zur Anwendung.

Auch wenn die Zölle durch ein Freihandelsabkommen auf null gestellt werden können, ist jede grenzüberschreitende Warenbewegung ab **de facto Austritt** mit der Verpflichtung zur Abgabe einer Zollanmeldung verbunden, was ebenfalls zu Mehrkosten führt. Bei langfristigen Lieferverträgen sollte geklärt werden, welche Vertragspartei in einem solchen Fall die zusätzlichen Kosten zu tragen hat.

Schwierigkeiten (und eventuell Mehrkosten) könnten auch bei „schwimmender/rollender Ware“ also bei Warenlieferungen entstehen, die sich zum Stichtag des **de facto Austritts** des Vereinigten Königreichs auf dem Transportweg oder in einem Zolllager bzw. einem Freilager befinden. Gleiches gilt für die Abwicklung von „Rücktransporten“ von Waren, die vor dem Brexit entweder in das VK oder die EU-27 zur vorübergehenden Verwendung oder Verarbeitung verbracht worden sind und erst nach dem Stichtag retourniert werden.

Detailinformationen zu Szenarien aus zollrechtlicher Sicht und Hinweise zur Abwicklung finden Sie unter <http://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/Brexit-aus-zollrechtlicher-Sicht.html>. Bei zollrechtlichen Fragen sind Ihre **AnsprechpartnerInnen in den Wirtschaftskammern Österreichs** gerne für Sie da.

4. URSPRUNGSREGELN

Im EU-Binnenmarkt können Vormaterialien aus anderen EU-Mitgliedstaaten in der Produktion für den Präferenzexport wie eigene Vormaterialien eingesetzt werden, sofern der Status der eingesetzten Waren als EU-Präferenzursprungserzeugnisse mittels einer präferenziellen EU-internen Lieferantenerklärung nachgewiesen werden kann. D.h. derzeit kann ein österreichischer Zulieferer einem britischen Abnehmer, der selber nicht ausreichend be- oder verarbeitet, um EU-Präferenzursprung zu erzielen, Vormaterialien für die Pro-

duktion mit präferenzierter EU-interner Lieferantenerklärung zur Verfügung stellen. Genauso kann ein österreichischer Veredler das im Auftrag eines britischen Kunden veredelte Erzeugnis mit präferenzierter EU-interner Lieferantenerklärung ausstatten.

Im Fall der Verlängerung des ungehinderten Zugangs des „Drittstaats“ VK zum EU-Binnenmarkt im Rahmen der erwarteten Übergangsfrist – also **zwischen formellem und de facto Austritt** - ist unklar, was für Waren gilt, die für den präferenzialen Drittlandexport bestimmt sind und EU-Ursprung durch Kumulierung mit Vormaterialien aus dem Vereinigten Königreich erzielt haben. Gleich betroffen ist Handelsware des Vereinigten Königreichs in der EU-27.

Österreichische Verarbeiter sollten daher bei Einkauf und Einlagerung britischer Vormaterialien, die früher oder später den EU-Ursprung zunichtemachen könnten, diese Unsicherheiten berücksichtigen, vorsichtig disponieren und sich zeitgerecht nach anderen Quellen umsehen.

5. PRODUKTNORMEN, STANDARDS UND AUSFUHRGENEHMIGUNGEN

Nach einem **de facto Austritt** aus der EU könnte das Vereinigte Königreich ein eigenes, in Teilen von der EU-27 abweichendes Regelwerk zu Produktnormen und Standards (technische Sicherheit / Gesundheit / Hygiene / Kennzeichnungsbestimmungen u.v.a.) schaffen. Solche Änderungen können die Erfüllung der Leistungsverpflichtung zwischen Vertragspartnern beispielsweise durch neue Prüf- und Zertifizierungsanforderungen unvorhergesehen verteuern. Zusätzliche Kosten können auch durch für Drittstaaten geltende Genehmigungspflichten für Dual Use Güter und Militärgüterlieferungen entstehen.

In bestehenden Verträgen ist Ziel und Zweck des Vertrags oft eine Interpretationshilfe für die Frage, welche Vertragspartei für diese Mehrkosten aufzukommen hat. Viele Verträge sind sehr eindeutig im Hinblick auf die Regulierung der Kostentragung. Sofern der Vertragstext unklar ist, wird die Auslegung im Streitfall durch ein Gericht erfolgen müssen.

Für die Abfassung neuer Verträge sollte sichergestellt werden, dass die Parteien die bereits bekannten und erwarteten Kosten so genau wie möglich zuweisen und zudem eine Auffangklausel einbauen, die zusätzliche, nicht vorhergesehene Kosten zuteilt.

6. MARKENSCHUTZ

Derzeit gibt es einheitliche gewerbliche Schutzrecht in der EU. Unionsmarken oder Gemeinschaftsschmacksmuster werden ohne gesonderte Regelung über das Fortbestehen nach der Übergangsphase nicht mehr geschützt sein. Es ist zwar davon auszugehen, dass das VK ein adäquates Schutzrechtssystem einführen wird, Rechtsicherheit dahingehend besteht aber nicht. Unternehmer, die auf Nummer sicher gehen wollen, sollten daher parallel zu Unionsmarken auch nationale Marken im VK anmelden.

7. CE-KENNZEICHNUNG

Mit der CE-Kennzeichnung wird nachgewiesen, dass ein Produkt (unter anderem elektrische Geräte, Spielwaren, Medizinprodukte, Kosmetik, Batterien, Bauprodukte oder Maschinen) die in verschiedenen europäischen Richtlinien festgelegten Sicherheits-, Umwelt- und Gesundheitsanforderungen erfüllt. Erst dann darf es in allen Mitgliedstaaten der EU in Verkehr gebracht werden. Viele Unternehmen verzichten auf eine in vielen Fällen mögliche Selbstverifizierung, sondern lassen sich von zugelassenen Prüfinstituten eine Konformitätsbescheinigung ausstellen. Für besonders sensible Produktgruppen, wie z.B. für Medizinprodukte, ist die Einschaltung einer Prüfstelle für die Konformitätsbewertung sogar vorgeschrieben.

Die Prüfstellen müssen ihren Sitz in einem Mitgliedstaat haben und von den zuständigen Behörden des Mitgliedstaats autorisiert worden sein („benannte Stelle“). Wenn die Beibehaltung geltender Produktstandards und die weitere gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbescheinigungen nicht in einem Nachfolgeabkommen geregelt wird, verlieren britische Institute mit dem **de facto Austritt** des Vereinigten Königreichs ihren Status als „benannte Stelle“ und könnten keine in der EU gültigen Konformitätsbewertungen mehr vornehmen. Damit verlieren aber auch bereits ausgestellte Zertifikate von britischen Instituten in den übrigen 27 EU-Mitgliedstaaten ihre Gültigkeit. Unternehmen, die im Vereinigten Königreich zertifizierte Produkte in der EU in Verkehr bringen, müssten dann sicherstellen, dass entweder eine neue Konformitätsbewertung bei einem Zertifizierungsinstitut in einem der verbleibenden Mitgliedstaaten beantragt oder das bestehende Dossier in einen anderen EU-Mitgliedstaat übertragen wird.

8. DATENSCHUTZ

Am 25. Mai 2018 wird die Datenschutz-Grundverordnung der EU (die „DSGVO“) in Kraft treten. Sie bezweckt die Harmonisierung der Datenverarbeitung innerhalb der EU. Viele Grundsätze des britischen Data Protection Act 1998 finden sich in der DSGVO wieder. Im Vereinigten Königreich (VK) tätige Unternehmen können die Anforderungen der DSGVO schon deshalb nicht ignorieren (vor allen Dingen mit Blick auf Strafandrohungen von bis zu 20 Millionen Euro oder 4% des globalen Umsatzes), weil das Vereinigte Königreich am 25. Mai 2018 noch Mitglied der EU sein wird. Unternehmen werden ab diesem Zeitpunkt im Geschäftsverkehr mit dem VK die Vorschriften der DSGVO beachten müssen.

Nach einem Austritt dürften sich die Regeln nicht wesentlich verändern, weil es im Interesse des VK liegen sollte auch weiterhin sicherzustellen, dass im VK geltende Datenschutzvorschriften von der EU als ausreichend anerkannt werden, sodass persönliche Daten weiterhin zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU ohne Barrieren und Formalerfordernissen weitergegeben werden können. Außerdem wird die DSGVO direkt auf britische Unternehmen Anwendung finden, wenn diese in geschäftlichen Kontakt mit Kunden aus EU-Mitgliedsstaaten treten, selbst wenn sie keine physische Präsenz in der EU haben.

9. MEHRWERTSTEUER

Die Mehrwertsteuer ist die einzige Steuer, die unionsweit harmonisiert ist. Die Mitgliedstaaten müssen die Bestimmungen der Mehrwertsteuerrichtlinie in nationales Recht implementieren. Umgekehrt muss das Vereinigte Königreich mit dem Austritt aus der EU auch einige Teile der Richtlinie, die es bereits in innerstaatliches Recht eingearbeitet hat aufheben. Dabei handelt es sich insbesondere um die Bestimmungen über den Ort des steuerbaren Umsatzes sowie die Vorschriften zu innergemeinschaftlicher Lieferung und innergemeinschaftlichem Erwerb. Andere Bestimmungen, die keine Auswirkungen auf andere Staaten haben wie beispielsweise die Definition des Steuerpflichtigen oder auch die Gestaltung der Mehrwertsteuersätze, die ja nach einem Austritt autonom vom UK bestimmt werden können, könnten beibehalten werden.

Direkte Auswirkungen hat der Austritt auf die Dokumentationspflichten der Unternehmen und auf die korrekte steuerliche Abbildung der Warenbewegungen in Umsatzsteuermeldungen. Nach dem *de facto* Austritt des VK aus der EU, darf der österreichische Exporteur keine steuerbefreite innergemeinschaftliche Lieferung ins VK durchführen und der österreichische Importeur darf vom britischen Exporteur keinen steuerfreien innergemeinschaftlichen Erwerb erhalten. Mit dem Austritt des VK bzw. nach Ende der Übergangsfrist wird es daher notwendig sein, dass jeder britische Unternehmer mit einer britischen Steuernummer (welche sich deutlich von der bisherigen UID-Nummer unterscheidet) auftritt.

10. ARBEITEN IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH

Der gemeinsame Marktzugang basiert auf der Ausübung der vier EU-rechtlich verankerten Grundfreiheiten für Personen und Unternehmen in allen EU-Mitgliedstaaten. Hierzu gehört auch das Recht der Personenfreizügigkeit, die es EU-Bürgern erlaubt ohne Einreisegenehmigung oder Arbeitserlaubnis in einem anderen EU-Mitgliedstaat beruflich tätig zu werden.

Bis zum **de facto Austritt** des VK – also auch in einer Übergangsphase - wird die Personenfreizügigkeit in vollem Umfang weitergelten. EU-Bürger dürfen jederzeit ohne Aufenthaltsgenehmigung oder Arbeitserlaubnis im VK arbeiten. Entsendungen von Mitarbeitern sind aufgrund der Gültigkeit der Entsenderichtlinie nach wie vor möglich (nach Vorstellungen der EU-27, denen und das VK zustimmen muss).

Nach dem **de facto Austritt** muss man zwei „Anspruchsgruppen“ unterscheiden: Jene EU Bürger (und ihre Angehörigen), die sich zum Zeitpunkt des **formellen Austritts** am 29.3.2019 rechtmäßig im VK aufhalten, haben Anspruch auf ein dauerhaftes Bleiberecht sowie weitestgehend gleichbleibende Rechte auf Gesundheitsversorgung, Sozial- und Rentenleistungen im VK. Das Austrittsabkommen schreibt in diesem Fall nicht vor, dass man am Tag des Brexit persönlich im Aufnahmestaat zugegen sein muss – eine vorübergehende Abwesenheit, die das Aufenthaltsrecht nicht berührt, ist zulässig.

Wie Bürgerrechte für EU-Bürger, die nach dem **formellen Austritt** ins Land kommen (also ab dem 30.3.2019), nach dem **de facto Austritt** (also ab dem 1.1.2021) ausgestaltet werden, ist noch nicht geklärt. Die Beendigung der Personenfreizügigkeit zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU könnte für sie zur Folge haben, dass Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungen notwendig werden.

Aber auch der vorübergehende Aufenthalt im Rahmen von Entsendungen könnte eingeschränkt werden. Das Recht auf Einreise zur Ausübung einer Tätigkeit könnte, wie in den USA, zeitlich beschränkt werden oder an das Vorliegen bestimmter Voraussetzungen (Montage nur bei Warenlieferung) gebunden sein.

Unternehmen, die regelmäßig Mitarbeiter in das Vereinigten Königreich z.B. zur Inbetriebnahme von Anlagen oder zur Erbringung von Montageleistungen entsenden, sollten in neuen Verträgen Auffangklauseln für die Übernahme daraus entstehender Mehrkosten vorsehen. Auch ein Wegfall der gegenseitigen automatischen Anerkennung von Berufsausbildungen und Qualifikationen könnte bei Entsendungen zu Mehrkosten führen. Ein Ausweg könnte die Etablierung einer britischen Tochtergesellschaft sein, die künftig als lokaler Arbeitgeber für entsendetes Personal fungiert.

Gravierende unmittelbare Auswirkungen eines Austritts auf bestehende Arbeitsverhältnisse oder auf das englische Arbeitsrecht sind nicht zu erwarten.

11. WECHSELKURS

Größte Ungewissheit und damit höchstes wirtschaftliches Risiko für Unternehmen entsteht in der Verhandlungs- und Austrittsphase durch die Volatilität der Kursentwicklung des Pfund (GBP) zum Euro.

Firmen können dieses Risiko durch Währungsabsicherung (Hedging) oder - in starker Verhandlungsposition - durch die vertragliche Vereinbarung von Schwellenklauseln minimieren. Darunter versteht man die Vereinbarung von Kursschwellen, bei deren Erreichen entweder bestimmte Mechanismen zur Preisanpassung zum Tragen kommen oder Kündigungsrechte bestehen. Wie bereits erwähnt, sind Vertragsklauseln, die nur zur Neuverhandlung in gutem Glauben verpflichten, ineffektiv, da sie nach englischem Recht nur schwer durchzusetzen sind.

12. DIREKTINVESTITIONEN UND NIEDERLASSUNGEN

Ein Brexit hätte de jure und ohne Nachfolgeregelung für österreichische Investoren zur Folge, dass der (ohnehin geringe) unionsrechtliche Schutz für europäische Investoren wegfallen würde. Dieser Schutz beinhaltet das allgemeine Gebot der Nichtdiskriminierung, Garantien hinsichtlich Marktzugang und das Verbot der Beschränkung des Kapital- und Zahlungsverkehrs. Es besteht auch kein bilaterales Investitionsschutzabkommen (BIT) zwischen Österreich und dem Vereinigten Königreich, das üblicherweise ähnliche Garantien bietet.

Da das aber alles umgekehrt auch für britische Investitionen in der EU-27 gilt, ist mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit davon auszugehen, dass in den Austrittsvertrag investitionsrechtliche Bestimmungen samt Streitbeilegungsmechanismus, ähnlich den Regelungen im CETA oder des Kommissionsvorschlages zu TTIP, aufgenommen werden oder es zumindest als Teil einer Nachfolgerevereinbarung zwischen der EU-27 und dem Vereinigten Königreich zum Abschluss eines Investitionsschutzabkommens kommt.

13. UNTERNEHMENSBESTEUERUNG

Anders als für die Umsatzbesteuerung gibt die Europäische Union keinen gemeinsamen Rahmen für die Gewinnbesteuerung von Unternehmen vor. Innerhalb der EU gibt es derzeit 28 verschiedene Systeme der Körperschaftsbesteuerung mit stark unterschiedlicher Steuerbelastung für Unternehmen. Das Vereinigte Königreich verfügt über eines der attraktivsten Unternehmenssteuersysteme in Europa mit einem Steuersatz von 19% (ab 1. April 2020 17%; zudem erhebt das VK keine Gewerbesteuer) und einem weiten Netz an bilateral vereinbarten Doppelbesteuerungsabkommen.

Derzeit erleichtert die sogenannte EU-Mutter-Tochter-Richtlinie die grenzüberschreitende Zahlung von Gewinnausschüttungen zwischen verbundenen Unternehmen. Die EU-Richtlinie gibt hier vor, dass es zu keinem Quellensteuerabzug beim zahlenden Unternehmen bzw. zu keiner Mindestbesteuerung beim empfangenden Unternehmen kommen darf.

Sollte die Mutter-Tochter-Richtlinie nach dem **de facto Austritt** für das Vereinigte Königreich nicht mehr gelten, muss für die grenzüberschreitende Planung der Gewinnausschüttungen auf eine sie ersetzende neue Regelung zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU abgestellt werden, um eine unnötige zusätzliche Steuerbelastung zu vermeiden. Gleiches gilt für die in der Zins- und Lizenzrichtlinie geregelten Zahlungsströme zwischen verbundenen Unternehmen.

14. SCHUTZ VOR WIRTSCHAFTLICHER DISKRIMINIERUNG

Auch wenn die nationalen Systeme der Personen- bzw. Unternehmensbesteuerung in der EU nicht durch Richtlinien harmonisiert sind, dürfen die nationalen Steuergesetze – in Beachtung der 4 Grundfreiheiten – nicht zu einer wirtschaftlichen Diskriminierung von Marktteilnehmern führen. In der praktischen Anwendung bedeutet das z.B., dass ein Steuergesetz in einem EU-Mitgliedsstaat die Verwendung von Kapital und Wirtschaftsgütern in einem anderen EU-Mitgliedstaat, z.B. im Rahmen einer grenzüberschreitenden Expansion, steuerlich nicht schlechter stellen darf, als im Rahmen einer inländischen Expansion.

Ein Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der EU könnte zur Folge haben, dass dieser Schutz gegen die wirtschaftliche Diskriminierung nicht erhalten bleibt und die „Entstrickung“ einiger Besteuerungsfälle notwendig wird. Wenn ein Unternehmen aus der EU-27 Vermögensgegenstände zu Buchwerten auf eine britische Tochtergesellschaft übertragen hat, so erfolgte bislang keine Aufdeckung und Besteuerung etwaiger stiller Reserven. In vielen Steuerjurisdiktionen ist diese potenzielle Steuerlast allerdings nur unbefristet gestundet. Befinden sich solche Wirtschaftsgüter nach einem **de facto Austritt** nicht mehr im europarechtlich geschützten Binnenmarkt, könnte diese Steuerlast schlagend werden.

15. BRITISH „LIMITED“

Bei der British „Ltd.“ (ähnlich wie bei einer PLC / Public Limited Company oder einer LLP / Limited Liability Partnership) handelt es sich um eine Kapitalgesellschaft nach britischem Recht, deren Gesellschafter - ähnlich wie bei der österreichischen GmbH - nicht persönlich haften. Attraktiv ist das britische Modell, weil - de facto - mit einer Mindestkapitalisierung von 1 GBP gegründet werden kann.

Auf Basis der Niederlassungsfreiheit für Gesellschaften (und der daraus abgeleiteten Judikatur des EuGHs) wird diese Rechtsform und die für sie nach britischem Recht geltenden gesellschaftsrechtlichen Regeln von österreichischen Gerichten auch dann anerkannt, wenn sich der Verwaltungssitz des Unternehmens in Österreich befindet. Ca. 1.000 heimische Firmen dürften von dieser Gesellschaftsform Gebrauch gemacht haben.

Endet die verpflichtende gegenseitige Anerkennung von Gesellschaftsformen nach einem de facto Austritt des VK ohne Nachfolgeregelung, ist zwar nicht gesichert, aber auch keineswegs undenkbar, dass österreichische Gerichte die „Limited“ - die ja per se die strengeren Vorgaben für eine GmbH nicht erfüllt - wie eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder eine Offene Gesellschaft behandeln, in der die Gesellschafter persönlich für die Verbindlichkeiten des Unternehmens haften.

Um Rechtssicherheit zu schaffen, bedarf es der Neugründung einer österreichischen GmbH (mögliche, aber komplizierte Alternativen wären u.U. die Gründung einer „Limited“ in Irland oder Malta) meistens gefolgt von der grenzüberschreitenden Verschmelzung der beiden Kapitalgesellschaften nach geltendem EU Recht, mit der die Aufdeckung und damit Versteuerung stiller Reserven vermieden werden kann. Die Übertragung des Geschäfts einer Limited auf eine GmbH mit anschließender Liquidierung der Limited im Wege eines klassischen „Asset Deals“ ist möglich, aber regelmäßig mit erheblichen Steuernachteilen verbunden.

Es herrscht die überwiegende Rechtsmeinung, dass eine Verschmelzung bis zum de facto Austritt des VK (im schlimmsten Fall: 29.03.2019) vollständig abgeschlossen sein muss, um wirksam zu werden. Eine bloße Einleitung des Verfahrens zu diesem Zeitpunkt dürfte dabei wohl nicht ausreichen. Bei einer durchschnittlichen Verfahrensdauer für grenzüberschreitende Verschmelzungen von ca. vier bis sechs Monaten müssen die Verhandlungen über die Vereinbarung einer Übergangsfrist genau beobachtet werden.

Diese Unterlage behandelt nicht alle, aber wichtige Problemzonen der Geschäftstätigkeit im Vereinigten Königreich, in denen es durch den Brexit zu Rechtsfolgen und Kostenbelastungen für österreichische Unternehmen kommen könnte. Abgestellt wird in den Analysen und Handlungsempfehlungen meist auf den Fall, dass keine Neuregelung der jeweiligen Materie in einem Nachfolgeabkommen ausverhandelt wird. Da aber völlig unklar ist, ob und in welchem Umfang ein Nachfolgeabkommen diese Problemzonen „entschärft“, muss der Verlauf der Verhandlungen sorgfältig beobachtet werden, um, wenn nötig, zum richtigen Zeitpunkt und nach kostenpflichtiger und verbindlicher Beratung durch Anwälte und Steuerberater die notwendigen Weichenstellungen vorzunehmen.

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

CORPORATE COMMUNICATION

1045 Wien

Wiedner Hauptstraße 63

T +43 (0)5 90 900 4212

