



Ungewisser Ausgang

Brexit. Sollte es Ende März 2019 zu einem harten Brexit kommen, wäre die Mehrheit der deutschen Unternehmen darauf nicht vorbereitet. Welche Auswirkungen dies beispielsweise auf die Medikamentenversorgung hätte, erläutert Elmar Kroth vom Bundesverband der Arzneimittel-Hersteller. Vielleicht kommt aber auch alles ganz anders. Denn aus ökonomischer Sicht wäre es durchaus eine Überlegung wert, den freien Warenhandel zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich auch nach dem Brexit weiter zuzulassen.

—> [Seiten 2-5](#)

EU-Finanzierung

Die Europäische Union sollte in den kommenden Jahren ihre Zahlungen stärker auf gesamteuropäische Aufgaben fokussieren. Neue Einnahmequellen braucht es nicht.

—> [Seiten 8-9](#)

Mittelstand

Die kleinen und mittleren Betriebe in Deutschland stehen gut da. Die Beschäftigung ist auf Rekordniveau, der Umsatz steigt – aber es gibt auch Wermutstropfen.

—> [Seiten 10-11](#)

Vier Freiheiten und ein Fingerzeig



Brexit. Was spricht eigentlich dagegen, dass die EU und das Vereinigte Königreich auch künftig ihre Waren frei zwischen beiden Handelspartnern passieren lassen? Aus ökonomischer Perspektive wäre solch ein Deal für die 27 EU-Mitgliedsstaaten sogar vorteilhaft.

Mit oder ohne Deal? Die Brexit-Verhandlungen kreisen neben der Nordirland-Frage derzeit vor allem um ein Thema: Soll der freie Warenhandel zwischen den verbleibenden 27 EU-Mitgliedsstaaten und Großbritannien künftig weiterhin erlaubt sein oder nicht? Premierministerin Theresa May plädiert in ihrem Chequers-Plan und dem britischen Weißbuch zum Brexit für eine gemeinsame Freihandelszone für Waren nach dem EU-Austritt. Michel

Barnier, Brexit-Chefunterhändler der EU, pocht dagegen darauf, dass der Binnenmarkt mit all seinen vier Freiheiten akzeptiert werden müsse – also nicht nur für Waren, sondern zwingend auch für Personen, Dienstleistungen und Kapital gilt.

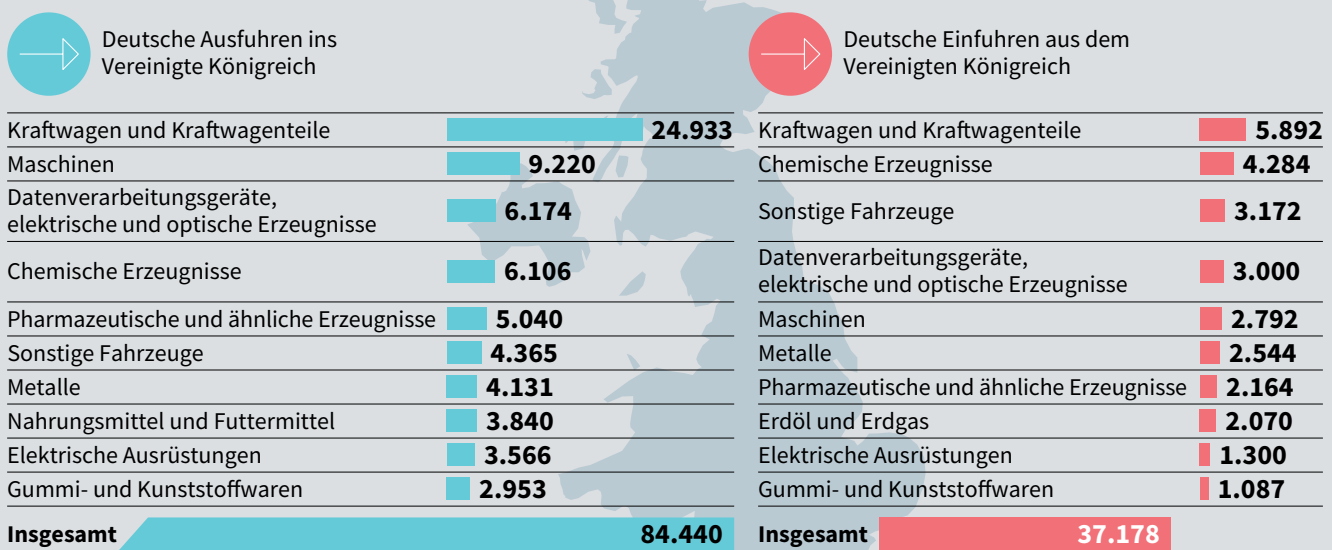
Die meisten Vorschläge, die London im Rahmen der Brexit-Verhandlungen macht, werden in Brüssel als Rosinenpickerei gewertet, nach dem Motto: Die Briten suchen immer nur nach der für sie geneh-

men Lösung. So erging es auch dem Chequers-Plan.

Aber ist es für Großbritannien wirklich so vorteilhaft, wenn es künftig nur noch einen freien Warenhandel mit den EU-27-Ländern gibt, aber nicht für Dienstleistungen? Tatsächlich würden die EU-Staaten ökonomisch mehr von einem solchen Modell profitieren als das Vereinigte Königreich, denn im Warenhandel verzeichnet die EU gegenüber Großbritannien einen

Deutsch-britischer Warenhandel

2017 in Millionen Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt
© 2018 IW Medien / iwd

Exportüberschuss. Das gilt auch für den traditionell wichtigsten Handelspartner der Briten – Deutschland (Grafik Seite 2):

Das Vereinigte Königreich kaufte 2017 deutsche Waren im Wert von mehr als 84 Milliarden Euro ein, umgekehrt importierte die Bundesrepublik britische Waren für nur 37 Milliarden Euro.

Zu den meistverkauften deutschen Gütern zählen Autos, Maschinen, elektrische und chemische Erzeugnisse sowie Medikamente. Deutsche Produkte machten zuletzt 14,5 Prozent aller britischen Importe aus, auf den Plätzen zwei und drei folgen China mit 9 Prozent und die Niederlande mit 8,6 Prozent.

Käme es tatsächlich zu einem Brexit-Deal, der eine Freihandelszone für Waren mit der EU-27 vorsieht, sollte Brüssel allerdings weitere Zugeständnisse von Großbritannien einfordern, um mögliche Nachahmer abzuschrecken. So müssten die Briten ihre Produktvorschriften und bestimmte Produktionsprozesse auch in Zukunft an die EU-Regeln anpassen. Darüber hinaus gibt es aber noch einige andere Hebel, die angewendet werden sollten:

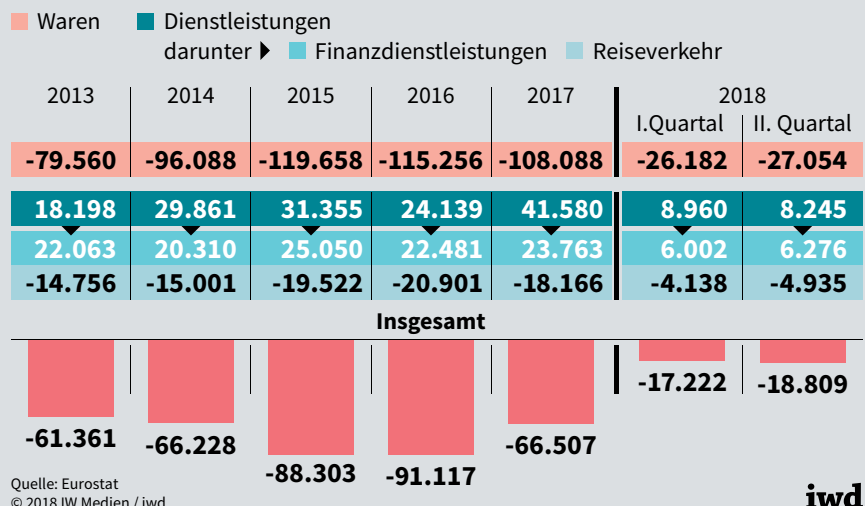
Dienstleistungen. Da das Vereinigte Königreich relativ stark im Dienstleistungssektor ist, sollte dieser Handel deutlich stärker reguliert werden als bisher (Grafik):

Im Dienstleistungshandel mit der EU erzielte Großbritannien 2017 einen Exportüberschuss von annähernd 42 Milliarden Euro.

Besonders stark sind die Briten im Finanzsektor – ihr Überschuss im Finanzdienstleistungshandel mit der EU belief sich 2017 auf fast 24 Milliarden Euro. Dass die Europäische Bankenaufsichtsbehörde EBA nach dem Brexit von London nach Paris umziehen wird, steht ohnehin fest. Im Wesentlichen geht es daneben darum, dass Finanzdienstleister aus

Großbritannien: Stark im Dienstleistungsexport

Überschuss (+) oder Defizit (-) des Vereinigten Königreichs im Waren- und Dienstleistungshandel mit der EU in Millionen Euro



London ihre Serviceleistungen nicht mehr einfach mit einem sogenannten EU-Pass im Rest der EU anbieten können. Dass die Hürden hier deutlich erhöht werden sollen, hat die britische Regierung aber bereits grundsätzlich akzeptiert.

Personenfreizügigkeit. Auch nach dem EU-Austritt müsste sich das Vereinigte Königreich nach dem Willen der EU an die europäische Grundregel der Personenfreizügigkeit halten. Da das Brexit-Referendum aber als Signal für eine striktere Einwanderungspolitik der Briten verstanden werden kann, sind pragmatische Lösungen nötig: Unter bestimmten Bedingungen können EU-Länder schon heute den Zuzug von Personen aus anderen EU-Ländern begrenzen. Belgien etwa nutzt die Möglichkeit, EU-Migranten, die länger als sechs Monate keine Arbeit finden und sich nicht selbst versorgen können, in ihr Heimatland auszuweisen.

Eine Ausweitung solcher Ausnahmen ist denkbar und auch für viele andere EU-Staaten sinnvoll, um einen Zuzug in die Sozialsysteme

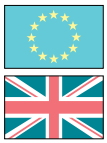
und eine Überforderung auf nationaler und regionaler Ebene besser verhindern zu können. Dabei darf es aber nicht zu Diskriminierungen einzelner EU-Länder kommen.

Kohäsionspolitik. Da vor allem einige osteuropäische EU-Länder wie Polen und Rumänien einem solchen Brexit-Deal skeptisch gegenüberstehen dürften, sollte das Vereinigte Königreich weiterhin nennenswerte Beiträge zur EU-Kohäsionspolitik zahlen. Diese dient dazu, die Verhältnisse in den ärmeren und reicheren EU-Regionen anzugleichen. So zahlt auch das Nicht-EU-Mitglied Schweiz Kohäsionsbeiträge an neue EU-Staaten, um in wichtigen Sektoren am freien Warenverkehr in der EU teilnehmen zu können.

IW-Report 38/2018

Jürgen Matthes: A Proposal for a Brexit Deal – Why a free trade area for goods is in the interest of the EU and how to achieve a sound balance of rights and obligations
iwkoeln.de/brexitdeal

„Die Versorgung mit Medikamenten könnte schlechter werden“



Interview. Neben der Automobil- und der Dienstleistungsindustrie ist die Pharmabranche die dritt wichtigste im europäisch-britischen Handel. Unter welchen Bedingungen die Hersteller künftig ihre Medikamente in der EU produzieren und vertreiben können und was das für die Patienten bedeutet, erläutert **Elmar Kroth**, Geschäftsführer Wissenschaft des Bundesverbands der Arzneimittel-Hersteller.



© Bettina Volke/BAH

Die Pharmabranche ist ein extrem regulierter Markt. Wie gut ist er auf den Brexit vorbereitet?

Verbindlich geregelt ist im Augenblick noch gar nichts. Falls es eine Übergangsphase gibt bis Ende 2020, lassen sich die Regeln anpassen. Kommt es aber Ende März 2019 zu einem harten Brexit ohne Übergangsphase, wird es empfindliche Störungen der Lieferketten geben, weil viele Roh- und Wirkstoffe für den europäischen Markt in Großbritannien an Land gebracht und auch viele Medikamente für den europäischen Markt in Großbritannien gefertigt und freigegeben werden. Zurzeit wird jedes vierte europäische Arzneimittel im Vereinigten Königreich für die gesamte EU freigegeben.

Wie weit haben sich denn die Pharmaunternehmen selbst auf den Brexit vorbereitet?

Das ist mangels Daten schwer zu sagen. Wir haben lediglich Zahlen für das dezentrale Zulassungsverfahren, bei dem ein Medikament in einem EU-Land zugelassen wird, diese Zulassung dann aber in mehreren EU-Ländern gilt. Nach dem Brexit

kann Großbritannien in diesem Verfahren kein Referenzland mehr sein. Von den 14.000 europäischen Zulassungsverfahren ist bei gut 3.200 Großbritannien das Referenzland und von diesen Verfahren wurde erst ein Drittel – gut 1.000 Verfahren – im Hinblick auf den Brexit umgestellt.

Wie hoch werden die Brexit-Kosten für die Pharmaindustrie sein?

Das kostet Unsummen. Alle Pharmaunternehmen, die in einem der dann EU-27-Länder ihren Sitz haben, brauchen künftig eine Niederlassung mit hochqualifiziertem Personal in Großbritannien, wenn sie dort weiter im Markt bleiben wollen. Dasselbe gilt umgekehrt für britische Hersteller, die weiter in der EU Geschäfte machen wollen. Dazu kommen die Kosten für den angesprochenen Wechsel des Referenzlands sowie die Umorganisation der Lieferketten. Im Grunde verdoppeln sich alle Prozesse. Das britische Pharmaunternehmen GlaxoSmithKline zum Beispiel hat für all das Einmalkosten von 90 Millionen Euro und jährliche Zusatzkosten von rund 60 Millionen Euro genannt.

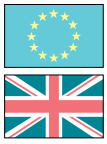
Also werden Medikamente und Behandlungen in der EU künftig teurer?

Das ist denkbar. Es könnte aber auch sein, dass sich manche Unternehmen mit ihrem Vertrieb aus Großbritannien zurückziehen, weil es sich nach dem Brexit einfach nicht mehr rechnet, dort weiter aktiv zu sein. Die Medikamentenversorgung könnte deshalb für manche Patienten im Vereinigten Königreich schlechter werden. Dasselbe gilt für innovative Produkte, die in der EU in der Regel über zentrale Zulassungen genehmigt werden – auch die gelten in Großbritannien künftig nicht mehr. Hier müssen die Briten neue Rechtsgrundlagen schaffen.

Und das braucht Zeit.

Ja, sogar sehr viel Zeit. Der Brexit ist für die Arzneimittelindustrie vor allem deshalb ärgerlich, weil die nahezu vollständige europaweite Harmonisierung nach schwierigen Anpassungsprozessen gerade erst am 22. November 2017 mit der Freigabe der zentralen europäischen Datenbank für Nebenwirkungen vollendet worden ist.

Fünf vor Zoll



Brexit. Derzeit ist es durchaus möglich, dass die Verhandlungen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich über den Austritt scheitern und Ende März ein

harter Bruch erfolgt. Die deutschen Unternehmen sind darauf laut einer Befragung des IW ziemlich schlecht vorbereitet.

No Deal – das ist der Worst Case der Brexit-Verhandlungen. Sollten die EU und das Vereinigte Königreich keinen Kompromiss zu den Austrittsmodalitäten finden, käme es schon in fünf Monaten – am 30. März 2019 – zum harten Bruch: Im Warenhandel würden die Zölle zurückkehren, es gäbe wieder Grenzkontrollen und auch die bisher vorgesehene Übergangszeit für Unternehmen bis Ende 2020 könnte hinfällig sein. Weil in vielen Bereichen überhaupt nicht klar ist, welche Regeln nach der Scheidung gelten, droht zudem rechtliches Chaos.

Für die Unternehmen ist dies ein Horrorszenario. Einige Betriebe haben daher laut Medienberichten bereits begonnen, Vorsorge zu treffen: Sie bauen Lagerkapazitäten auf, um Lieferverzögerungen zu überbrücken, und legen die Werksferien auf die Phase des Brexit-Vollzugs, um Zeit zur Anpassung zu gewinnen.

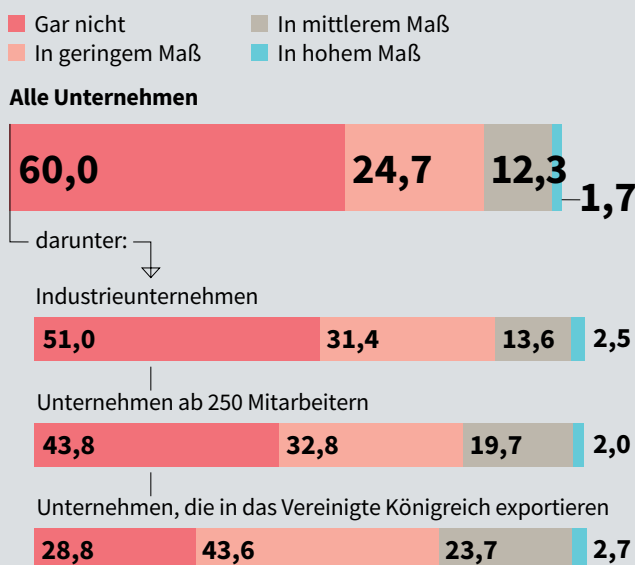
Diese Unternehmen sind in Deutschland jedoch die Ausnahme. Eine aktuelle Befragung von 1.110 Industrieunternehmen und industrienahen Dienstleistern im Rahmen des IW-Zukunftspanels zeigt, dass viele Firmen auf das No-Deal-Szenario zu starren scheinen wie das Kaninchen auf die Schlange: Insgesamt haben 60 Prozent der befragten Unternehmen noch keinerlei Vorkehrungen für einen harten Brexit getroffen (Grafik). Weitere 25 Prozent der Betriebe sind kaum vorbereitet. Gut gewappnet fühlen sich nicht einmal 2 Prozent der Firmen. Ähnlich niedrig ist dieser Anteil selbst bei den größeren Unternehmen ab 250 Mitarbeitern.

Auch von jenen Firmen, die nach Großbritannien exportieren, gibt gerade einmal jede vierte an, mittelmäßig bis gut aufgestellt zu sein, falls kein Brexit-Deal zustande kommt.

Selbst wenn bei vielen Unternehmen offenbar die Hoffnung auf ein glimpfliches Ende der Brexit-Verhandlungen zuletzt stirbt, so ist es inzwischen doch fünf vor zwölf, um mit den Vorbereitungen auf das Schlimmste zu beginnen. Denn vor Dezember sind wohl keine Kompromisse zu erwarten – und die Kapazitäten der dann dringend benötigten Beratungsfirmen sind begrenzt.

Brexit: Unternehmen sind unvorbereitet

So viel Prozent der befragten Unternehmen in Deutschland beantworteten die Frage „Inwieweit hat sich Ihr Unternehmen auf ein mögliches Scheitern der Austrittsverhandlungen zwischen der EU und Großbritannien vorbereitet?“ mit:



Befragung von 1.110 deutschen Industrieunternehmen und industrienahen Dienstleistern im September und Oktober 2018; Anteile umsatzgewichtet; Rest zu 100: keine Angabe

Quelle: IW-Zukunftspanel
© 2018 IW Medien / iwd

iwd

IW-Kurzbericht

Hubertus Bardt, Jürgen Matthes: Brexit – Unternehmen in Deutschland kaum auf No-Deal-Szenario vorbereitet
iwkoeln.de/nodeal

Glossar zum Brexit

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hat eine Übersicht über Zeitplan und Begriffe zum Brexit erstellt. Ein Auszug:

Austrittsabkommen: regelt grundlegende Fragen des Austritts und des Übergangs sowie das Verhältnis zu Nordirland, muss bis zum 30. März 2019 stehen

Backstop: Bezeichnung für den EU-Vorschlag, dass Nordirland in einer Zollunion mit der EU bleibt, um Zollkontrollen an der Grenze zu Irland zu vermeiden

Chequers-Plan: Vorstellungen der britischen Regierung zur Regelung der Beziehungen zwischen Vereinigtem Königreich und EU

Soft Brexit: Einigung auf engere vertragliche Beziehungen des Vereinigten Königreichs zur EU, etwa eine Zollunion

Mehr unter: bit.ly/DIHK-Glossar

Wir müssen reden

Digitalisierung. Mehr mobil, weniger Festnetz und auf jeden Fall anders – die Digitalisierung und technische Innovationen haben das Telefonierverhalten der Bundesbürger verändert.

Im Januar 1998 fiel mit dem Inkrafttreten des Telekommunikationsgesetzes das Monopol der Deutschen Telekom für den Telefondienst. Diese Liberalisierung des Marktes sorgte für einen deutlichen Rückgang der Preise:

Laut Statistischem Bundesamt sind die Preise für das Telefonieren im Festnetz und über das Internet von 1998 bis 2017 um rund 40 Prozent gesunken.

Wie im ökonomischen Lehrbuch führten die sinkenden Preise zunächst zu mehr und längeren Telefonaten (Grafik):

Der gesamte Sprachverkehr der Bundesbürger pro Tag stieg von 517 Millionen Minuten 1998 auf den Rekordwert von 967 Millionen Minuten im Jahr 2012.

Allerdings haben sich die einzelnen Sparten recht unterschiedlich entwickelt. So erreichte das Festnetz bereits im Jahr 2002 mit 572 Millionen Minuten pro Tag sein Allzeithoch, seitdem geht es kontinuierlich bergab. Umgekehrt ist es beim Mobilfunk: Hier ist das Sprachvolumen von 22 Millionen Minuten pro Tag im Jahr 1998 auf geschätzte 306 Millionen Minuten im Jahr 2018 geradezu explodiert.

Seit 2006 werden außerdem technische Innovationen wie das Telefonieren über Skype und WhatsApp erfasst – im Fachjargon spricht man von Over-the-top-Inhalten (OTT). Dabei handelt es sich um die Übermittlung und den Verkauf von Video- und Audioinhalten über

Internetzugänge, ohne dass ein Internetprovider involviert ist.

Verstärkt wurde diese Entwicklung durch das Aufkommen des Smartphones, das mit der Einführung des iPhones 2007 seinen Durchbruch feierte. Von nun an konnte auch mobil über entsprechende Apps via Internet kommuniziert und telefoniert werden. Diese Option kommt gut an:

Belief sich der Sprachverkehr über das Internet im Jahr 2006 auf 64 Millionen Minuten pro Tag, sind es 2018 bereits geschätzte 265 Millionen Minuten.

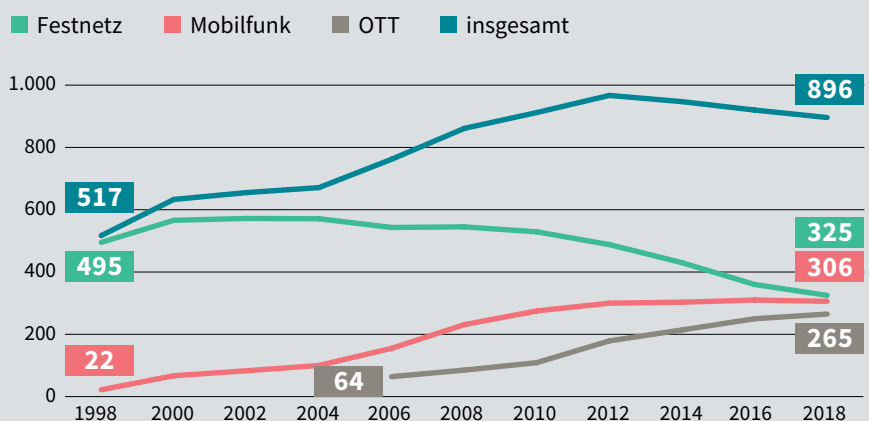
Trotz des Booms von Mobilfunk und OTT ist der gesamte Sprachverkehr seit dem Höchststand im Jahr 2012 rückläufig. Im laufenden Jahr

werden in Deutschland schätzungsweise lediglich noch 896 Millionen Minuten mit Telefonaten verbracht. Die Bundesbürger kehren vor allem dem Festnetz den Rücken: Diese Art zu telefonieren kommt mittlerweile gerade mal noch auf 325 Millionen Minuten pro Tag – das sind gut 40 Prozent weniger als im Rekordjahr 2002.

Die Entwicklung ist jedoch noch nicht abgeschlossen. Insbesondere der kommende Mobilfunkstandard 5G kann mit seiner hohen Bandbreite und der geringen Latenzzeit – das ist die Zeitspanne zwischen dem Absenden eines Datenpakets und dem Eingang des zurückgeschickten Antwortpakets – den Boden für weitere Innovationen bereiten.

Die Bundesbürger telefonieren weniger

Durchschnittliches Sprachverkehrsvolumen in Deutschland in Millionen Minuten pro Tag



2018: geschätzt; Mobilfunk: ohne Roamingverkehr; OTT: Over-the-top-Inhalte, also Übermittlung und Verkauf von Video- und Audioinhalten über Internetzugänge, ohne dass ein Internetprovider in die Kontrolle oder Verbreitung der Inhalte involviert ist, zum Beispiel WhatsApp-Anrufe und Skype

Quellen: Dialog Consult, Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten, Institut der deutschen Wirtschaft
© 2018 IW Medien / iwd

Millionen für Inklusion im Job

Ausgleichsabgabe. Um Menschen mit Schwerbehinderung im Arbeitsleben zu unterstützen, steht jedes Jahr rund eine halbe Milliarde Euro aus der Ausgleichsabgabe zur Verfügung. Das Geld nutzt beiden – den Beschäftigten und den Unternehmen.

Die sogenannte Ausgleichsabgabe müssen alle Betriebe zahlen, die über mindestens 20 Arbeitsplätze verfügen und von diesen weniger als 5 Prozent mit schwerbehinderten Beschäftigten besetzt haben. Je nachdem wie stark ein Betrieb diese Quote unterschreitet, werden zwischen 125 und 320 Euro pro Monat und unbesetztem Platz fällig.

Im Jahr 2016 kamen so rund 564 Millionen Euro zusammen – fast 2,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Auch die Zahl der schwerbehinderten Beschäftigten ist um 224.000 auf 1,03 Millionen gestiegen – ein Trend, der bereits seit vielen Jahren zu beobachten ist.

Die durchschnittliche Beschäftigungsquote, also der Anteil der Mitarbeiter mit einer Schwerbehinderung an allen Beschäftigten, ist stabil: In der Privatwirtschaft liegt die Quote bei 4,1 Prozent, gemeinsam mit dem öffentlichen Dienst werden 4,7 Prozent erreicht.

Der Gesetzgeber hat die Verwendung der Ausgleichsabgabe streng geregelt. Das Geld darf nur für Leistungen ausgegeben werden, die die Beschäftigung von Menschen mit Schwerbehinderung fördern. Rund 20 Prozent wandern in den sogenannten Ausgleichsfonds des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, das daraus überregionale Vorhaben und Projekte zur Teilhabe schwerbehinderter Menschen am Arbeitsleben unterstützt. Außerdem erhält die Bundesagentur für Arbeit Geld aus diesem Fonds, um Eingliederungszuschüsse für Menschen mit Schwerbehinderung zu gewähren.

Immerhin rund 38 Prozent der Gesamtausgaben von 529 Millionen Euro flossen 2016 direkt an die Arbeitgeber zurück (Grafik):

Der überwiegende Teil – fast 152 Millionen Euro – wurde 2016 als Ausgleich für außergewöhnliche Belastungen in Form von Lohnkostenzuschüssen gezahlt.

In der Praxis erweist sich dieses Förderinstrument als besonders erfolgreich. Es kommt zum Beispiel dann infrage, wenn Arbeitnehmer mit Behinderungen längere Einarbeitungsphasen als üblich benötigen. Auch wenn sie wegen ihrer Einschränkungen längerfristig nicht in

Ausgleichsabgabe: Wofür sie verwendet wird

Unternehmen mit mindestens 20 Arbeitsplätzen müssen 5 Prozent davon mit schwerbehinderten Beschäftigten besetzen. Erfüllen sie diese Quote nicht, müssen sie für jede unbesetzte Stelle eine Ausgleichsabgabe zahlen.

So viele Millionen Euro aus der Ausgleichsabgabe wurden 2016 zur Unterstützung von Betrieben verwendet, die Menschen mit Behinderungen beschäftigen

	Fallzahlen	
Leistungen bei außergewöhnlichen Belastungen	151,7	45.879
Behindertengerechte Einrichtung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen	27,0	9.507
Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen	18,9	2.057
Prämien und Zuschüsse zur Berufsausbildung	0,7	329
Prämien für ein betriebliches Eingliederungsmanagement	0,2	k. A.
Insgesamt	198,4	57.772

Leistungen bei außergewöhnlichen Belastungen: zum Beispiel Ausgleich für Leistungseinschränkungen von Mitarbeitern mit Behinderung

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft
© 2018 IW Medien / iwd

iwd

der Lage sind, die volle Leistung zu erbringen, können die Fördergelder gewährt werden.

Der zweitgrößte Posten von zuletzt 27 Millionen Euro wird für die behindertengerechte Gestaltung des Arbeitsplatzes oder der Arbeitsumgebung verwendet. Oftmals ist die barrierefreie Gestaltung der Arbeitsstätte die unabdingbare Voraussetzung dafür, dass Menschen mit Behinderungen am Arbeitsleben teilhaben können.

Der jeweilige Arbeitsplatz wird mit den erforderlichen technischen Hilfsmitteln ausgestattet. Dies können vergleichsweise kleine Anschaffungen sein – zum Beispiel höhenverstellbare Schreibtische, spezielle Bürostühle oder Lampen, die den Arbeitsplatz besser ausleuchten. Auch große Umbauten von Betriebseingängen oder an Maschinen in der Produktion werden gefördert. Arbeitgeber können, je nach Einzelfall, Gelder bis zur vollen Kostenübernahme erhalten.

Mehrwert statt mehr Geld

EU-Finanzierung. Die Europäische Union möchte in den Jahren 2021 bis 2027 nicht nur an der Ausgabenschraube drehen, sondern auch zusätzliche Einnahmequellen erschließen. Sinnvoll wäre jedoch das Gegenteil: Die EU sollte sich bei der Finanzierung auf eine der drei bisherigen Geldquellen fokussieren.

MFR – so lautet die Abkürzung für den mehrjährigen Finanzrahmen, mit dem die EU ihre Ausgabenschwerpunkte festlegt. Der Vorschlag der EU-Kommission für den MFR 2021 bis 2027 liegt inzwischen auf dem Tisch, nun sollen sich die Mitgliedsstaaten auf die Finanzierung der EU für die Zeit nach dem Brexit einigen. Dabei geht es um viel Geld (Grafik):

Nach den Vorstellungen der Kommission soll der neue MFR insgesamt gut 1.279 Milliarden Euro an Mitteln für Verpflichtungen umfassen.

Diese Verpflichtungen setzen den Rahmen für die tatsächlichen Zahlungen (Kasten).

Der MFR hätte damit ein Volumen von 1,11 Prozent des gemeinsamen Bruttonationaleinkommens (BNE) der verbleibenden 27 EU-Staaten. Gegenüber dem Finanzrahmen 2014 bis 2020 würde die EU künftig real – und unter anderem um den Brexit-Effekt bereinigt – über 5 Prozent mehr Mittel verfügen.

Damit bleibt die EU-Kommission hinter den Forderungen des Europäischen Parlaments zurück, das den nächsten MFR sogar mit Mitteln in Höhe von 1,3 Prozent des EU-weiten BNE ausstatten möchte.

Einigen Mitgliedsstaaten gehen aber selbst die Kommissions-Vorstellungen zu weit. Vor allem die Niederländer haben sich gegen eine Erhöhung des Budgets ausgesprochen und sie werden darin von Dänemark, Österreich und Schweden unterstützt. Angesichts der unterschiedlichen Interessen dürfte der Wunsch der Kommission, den MFR noch vor den Europawahlen im Mai 2019 unter Dach und Fach zu bringen, wohl unerfüllt bleiben.

Umstritten ist aber nicht nur der Umfang des MFR, auch der genauere Blick auf die Ausgaben- und die Einnahmenseite gibt Anlass zu Kritik:

- **Ausgaben.** Im Fokus stehen hier erstens die Mittel für die Kohäsionspolitik, also die Förderung des wirtschaftlichen, sozialen und territorialen Zusammenhalts. Sie machen mit 373 Milliarden Euro einen Großteil der Ausgaben in Kategorie 2 – Zusammenhalt und Werte –

Die Finanzpläne der EU bis 2027

Laut Vorschlag der EU-Kommission soll der mehrjährige Finanzrahmen für den Zeitraum 2021 bis 2027 so viele Millionen Euro an Verpflichtungen umfassen



1. Binnenmarkt, Innovation und Digitales	187.370
2. Zusammenhalt und Werte	442.412
3. Natürliche Ressourcen und Umwelt	378.920
4. Migration und Grenzmanagement	34.902
5. Sicherheit und Verteidigung	27.515
6. Nachbarschaft und Welt	123.002
7. Europäische öffentliche Verwaltung	85.287
Insgesamt	1.279.408
↳ in Prozent des Bruttonationaleinkommens	1,11

Verpflichtungen: in jeweiligen Preisen

Quelle: EU-Kommission
© 2018 IW Medien / iwid

iwid

aus. Zweitens geht es um die Ausgabenkategorie 3 – Natürliche Ressourcen und Umwelt –, für die insgesamt 379 Milliarden Euro vorgesehen sind, hauptsächlich für die Agrarpolitik.

Damit wären die Mittel für die Kohäsionspolitik zwar real um etwa 7 Prozent und jene für die Agrarpolitik um real 12 Prozent geringer als im MFR für 2014 bis 2020. Auf

EU: Verpflichtungen versus Zahlungen

In ihren Haushaltsplänen unterscheidet die EU zwischen Verpflichtungen und Zahlungen. Die Verpflichtungen sind rechtlich verbindliche Ausgabenzusagen. Sie können im laufenden Haushaltsjahr, aber auch später zu tatsächlichen Zahlungen führen. Wenn aus Verpflichtungen nicht innerhalb eines Jahres Zahlungen resultieren, verfallen sie. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn von der EU im Rahmen der Kohäsionspolitik zur Verfügung gestellte Mittel von den Mitgliedsstaaten gar nicht abgerufen werden.

beide Bereiche würden aber noch immer 57 Prozent der EU-Ausgaben entfallen.

Dabei könnten in der Agrarpolitik die Mittel aus dem EU-Budget weiter reduziert werden, wenn sich die Mitgliedsstaaten zu einer nationalen Kofinanzierung durchringen könnten, also zum Beispiel einen Teil der Direktzahlungen an die Landwirte übernehmen.

Auch in der Kohäsionspolitik ließe sich viel Geld sparen. Nach Angaben der OECD fließen im aktuellen MFR 90 Milliarden Euro und damit 25 Prozent der kohäsionspolitischen Ausgaben an Mitgliedsstaaten mit einem Bruttoinlandsprodukt je Einwohner von mehr als 75 Prozent des EU-Durchschnitts. Diese Länder sind wirtschaftlich stark genug, um die Ziele der Kohäsionspolitik selbst zu erreichen – das Engagement der EU sollte sich auf die ärmeren Mitgliedsstaaten beschränken (siehe iwd 3/2018).

Die auf diese Weise eingesparten Mittel sollte die EU in jene Aufgaben stecken, die gesamteuropäisch besser bewältigt werden können als auf nationaler Ebene. Zu den Bereichen, in denen die EU einen europäischen Mehrwert schafft, zählen unter anderem Forschung und Entwicklung, das Austauschprogramm Erasmus, Verteidigung, innere und äußere Sicherheit, die Bekämpfung des Klimawandels und die Verbesserung des Binnenmarktes.

• **Einnahmen.** Die EU finanziert ihre Ausgaben überwiegend aus den sogenannten Eigenmitteln. Dazu zählen Einnahmen aus Zöllen, die auf Wareneinfuhren aus Drittländern erhoben werden, sowie Einnahmen auf der Grundlage des Mehrwertsteueraufkommens in der EU. Die dritte Quelle ist die größte (Grafik):

Die Abführungen der Mitgliedsstaaten auf der Grundlage ihrer Bruttonationaleinkommen machten 2018 mit 103 Milliarden Euro 71 Prozent der Gesamteinnahmen im EU-Haushalt aus.

Diese Finanzierungsquellen haben sich bewährt, wie auch der Europäische Rechnungshof kürzlich betont hat. Dennoch sieht die EU-Kommission für den neuen MFR drei neue Eigenmittelquellen vor. Erstens will sie einen Abrufsatz von 3 Prozent auf die gemeinsame konsolidierte Bemessungsgrundlage der Körperschaftsteuer einführen. Das würde im Schnitt der Jahre 2021 bis 2027 zu Einnahmen von schätzungsweise 12 Milliarden Euro führen. Zweitens sollen 20 Prozent der Einnahmen aus der Versteigerung von Zertifikaten im Rahmen des EU-Emissionshandelssystems in den EU-Haushalt fließen. Und drittens will die EU einen bestimmten Abgabensatz pro Kilo Verpackungsabfall aus Kunststoffen erheben.

Abgesehen davon, dass die Vorschläge der EU-Kommission zur Einführung der Körperschaftsteuer-Eigenmit-

tel in absehbarer Zeit noch keine Rechtskraft erlangen dürften, würde die gesamte Reform des Eigenmittelsystems die Einnahmenseite unnötig aufblähen und verkomplizieren. Sinnvoller wäre es dagegen, die Struktur der Einnahmen zu vereinfachen, indem die Mehrwertsteuer-Eigenmittel abgeschafft und durch zusätzliche BNE-Eigenmittel ersetzt werden. Denn diese sind ein umfassender Maßstab für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Mitgliedsstaaten und passen am besten zum Wesen der EU als Staatenverbund.

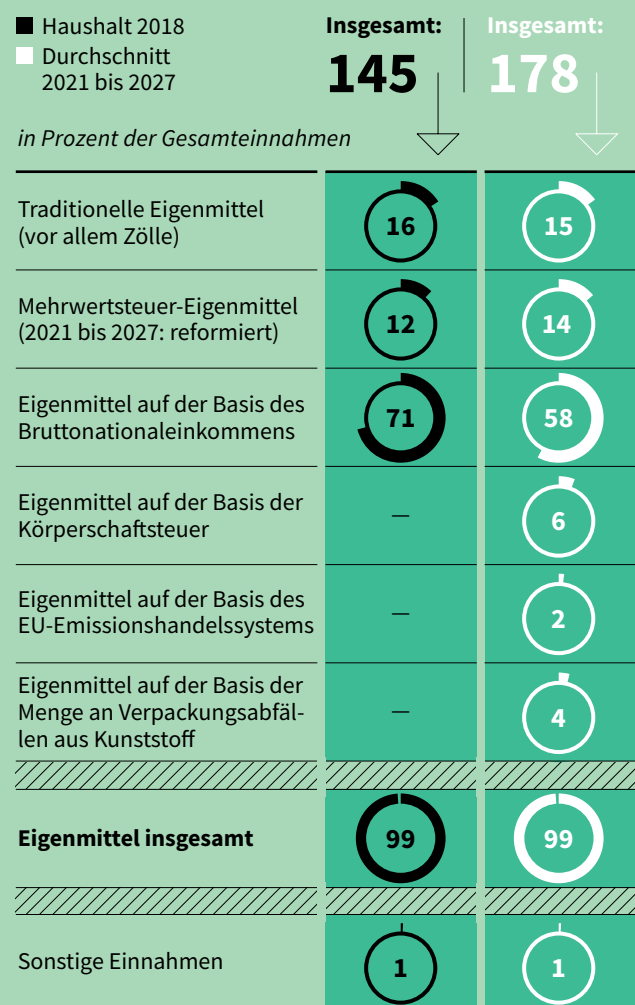
IW-Analysen Nr. 124

Berthold Busch: Die Finanzierung der EU nach 2020 – Zeit für Reformen

iwkoein.de/eu_finanzierung

EU will neue Einnahmequellen erschließen

Einnahmen der Europäischen Union in Milliarden Euro



Durchschnitt 2021 bis 2027: laut Vorschlag der EU-Kommission für den neuen mehrjährigen Finanzrahmen

Quelle: EU-Kommission
© 2018 IW Medien / iwd

iwd

Die Mitte ist ganz oben

Mittelstand. Den kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland geht es hervorragend. Die Beschäftigung ist auf Rekordniveau und die Umsätze steigen so stark wie lange nicht mehr. Laut KfW-Mittelstandspanel 2018 gibt es – fast – nur gute Nachrichten.

Anders als die EU definiert die KfW Bankengruppe kleine und mittlere Unternehmen (KMU) nicht über die Zahl ihrer Beschäftigten, sondern ausschließlich über den Umsatz. Demnach zählen jene Betriebe zum Mittelstand, die maximal 500 Millionen Euro Jahresumsatz erwirtschaften. Der größere Mittelstand, die Mid Caps (siehe iwd 8/2018), ist also auch dabei.

Im Jahr 2017 erfüllten 3,76 Millionen Betriebe dieses Kriterium – das waren sage und schreibe 99,95 Prozent aller Unternehmen in Deutschland. Dazu zählen kleine Handwerksbetriebe genauso wie Selbstständige und traditionsreiche Familienunternehmen.

Auch wenn die 500-Millionen-Euro-Marke beeindruckend klingt – das Gros der Mittelständler backt wesentlich kleinere Brötchen: 87 Prozent von ihnen erzielen einen Jahresumsatz von höchstens 1 Million Euro, lediglich 0,3 Prozent erwirtschaften mehr als 50 Millionen Euro im Jahr. Gleichwohl können die KMU mit einer Reihe von Superlativen aufwarten:

- **Beschäftigung.** Herzstück des deutschen Beschäftigungsaufbaus, der nunmehr seit elf Jahren anhält, sind die mittelständischen Betriebe. Von 2006 bis 2017 haben sie die Zahl ihrer Mitarbeiter um rund fünf Millionen erhöht. Das heißt (Grafik):

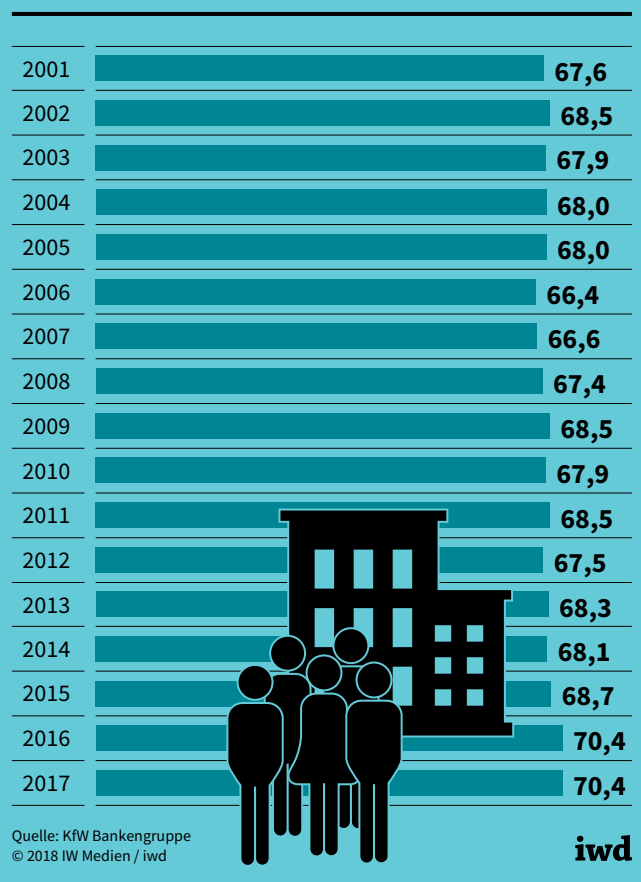
Im Jahr 2017 arbeiteten gut 70 Prozent aller Beschäftigten in Deutschland in mittelständischen Unternehmen – das waren 4 Prozentpunkte mehr als im Jahr 2006.

Insgesamt beschäftigten die KMU im vergangenen Jahr 31,3 Millionen Menschen – und werden in diesem Jahr noch eine Schippe drauflegen: Zwar wird die 32-Millionen-Marke wohl nicht geknackt, doch laut der KfW-Umfrage wollen rund 15 Prozent der Betriebe weitere Mitarbeiter einstellen, nur 10 Prozent planen das Gegenteil.

- **Umsatz.** Vor allem die steigende Inlandsnachfrage hat dafür gesorgt, dass die kleinen und mittleren Unternehmen 2017 ein Umsatzplus von 4,7 Prozent einfahren konnten. Das war der stärkste Anstieg seit sechs Jahren und übertraf deutlich den Zuwachs der Gesamtwirtschaft, die nur auf 3,7 Prozent kam.

Jobmaschine Mittelstand

So viel Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland arbeiteten in mittelständischen Unternehmen mit maximal 500 Millionen Euro Jahresumsatz



Das mittelständische Umsatzwachstum erreichte zwar alle Segmente, mit einem Plus von 6,2 Prozent konnten aber vor allem die Betriebe aus dem Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen überproportional profitieren. Damit verstärkt sich trotz der starken mittelständischen Industrie der Trend zum Service:

Die Dienstleister steuerten 2017 rund 73 Prozent zum KMU-Umsatz von 4.700 Milliarden Euro bei.

Bestätigt sich der Optimismus der deutschen Mittelständler, wird das Wachstum bis zum Jahr 2020 weitergehen: 34 Prozent der KMU erwarten steigende Umsätze,

16 Prozent rechnen mit dem Gegenteil und die übrige Hälfte geht von gleichbleibenden Umsätzen aus.

• **Auslandsgeschäft.** Nach zwei eher mageren Jahren sind die Exporte mittlerweile wieder ein starkes Standbein der Mittelständler – trotz Trump und Brexit. Zwar wird das Niveau von 2011/2012 mit fast 600 Milliarden Euro noch nicht wieder erreicht, doch das Plus von 5,7 Prozent gegenüber 2016 – das nahezu vollständig auf das Konto der großen Mittelständler aus dem Verarbeitenden Gewerbe ging – hievte den Auslandsumsatz 2017 immerhin auf 577 Milliarden Euro.

Angesichts des weltweit aufkeimenden Protektionismus überrascht diese Entwicklung. Doch offenbar haben sich die Mittelständler weder vom Handelskonflikt zwischen den USA und Europa noch von jenem zwischen den USA und China irritieren lassen. Vermutlich verhalten diese Konflikte durch die Störung der Wertschöpfungskette eher das Geschäft der Großunternehmen.

• **Investitionen.** Im Jahr 2017 sind die mittelständischen Investitionen in neue Anlagen und Bauten zum vierten Mal in Folge gestiegen. Das Plus von 4 Prozent bedeutet den höchsten Wert seit 2004. Und dieser Trend soll sich fortsetzen: Laut KfW-Umfrage wollen 20 Prozent der KMU ihre Investitionen in diesem Jahr erhöhen – nur 15 Prozent planen einen Abbau. Stimulierend wirkt vor allem die hohe Binnennachfrage (Grafik):

Rund 56 Prozent der Mittelständler, die ihre Investitionen 2018 ausweiten wollen, nennen steigende Umsätze als einen der drei wichtigsten Gründe.

• **Rendite.** Trotz steigender Umsätze hat der deutsche Mittelstand im vergangenen Jahr erneut leicht an Profitabilität eingebüßt. Die Umsatzrendite ist um 0,1 Punkte auf 7,2 Prozent zurückgegangen. Dahinter stecken jedoch unterschiedliche Entwicklungen: Während die großen

Mittelständler (ab 50 Beschäftigte) seit 2014 insgesamt 0,4 Prozentpunkte verloren und mittlerweile nur noch auf eine Umsatzrendite von 4,2 Prozent kommen, haben die kleinen Mittelständler (weniger als zehn Mitarbeiter) ihre Rendite binnen Jahresfrist um 0,6 Punkte auf 14,6 Prozent steigern können.

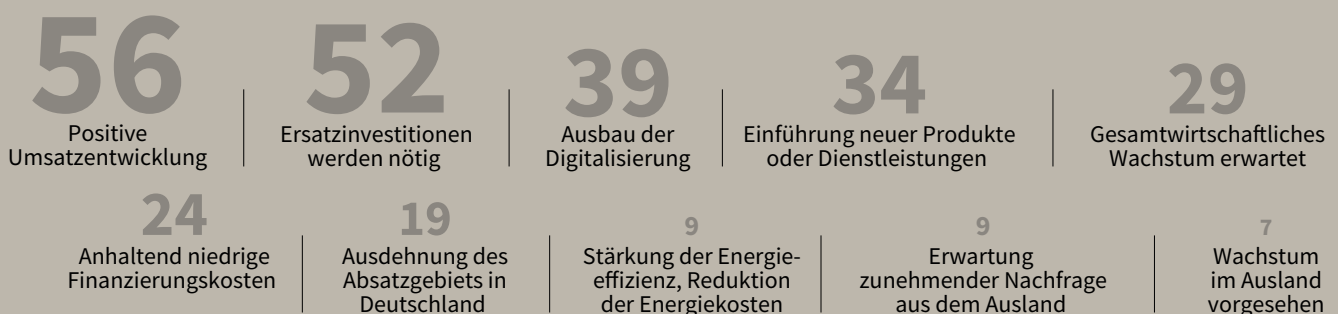
Damit hat sich die Rendite-Kluft zwischen den kleinen und den großen Unternehmen erstmals seit der Erhebung des KfW-Mittelstandspanels auf mehr als 10 Prozentpunkte erhöht. Ein Grund für das schlechtere Abschneiden der größeren Mittelständler könnte sein, dass sie überdurchschnittlich stark Beschäftigung aufgebaut haben und das mit überproportional gestiegenen Personalkosten einhergeht. Zu beachten ist auch, dass bei den kleinen Personengesellschaften das Unternehmereinkommen aus dem Gewinn bestritten wird.

• **Produktivität.** Wie die Rendite kann auch die Arbeitsproduktivität der Mittelständler nicht vom Umsatzplus profitieren. Setzt man die Produktivität des Jahres 2003 – damals wurden die KMU zum ersten Mal von der KfW Bankengruppe befragt – gleich 100, dann erzielt der Mittelstand beim Umsatz je Vollzeitbeschäftigten heute im Schnitt nur noch 94 Indexpunkte. Ein Grund könnte sein, dass ehemals arbeitslose Geringqualifizierte in den vergangenen Jahren wieder Arbeit gefunden haben.

Ein noch stärkeres Absinken haben vor allem die großen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes verhindert, die ihre Produktivität 2017 gegenüber dem Vorjahr um drei Indexpunkte steigern konnten. Weil aber die Kleinstunternehmen – die Betriebe mit weniger als fünf Beschäftigten machen gut 80 Prozent des Mittelstands aus – rund zwei Indexpunkte verloren haben, ist die Produktivitätslücke zwischen den kleinen und großen KMU auf 31 Prozent angewachsen.

Warum der Mittelstand investiert

So viel Prozent jener mittelständischen Unternehmen mit maximal 500 Millionen Euro Jahresumsatz, die 2018 ihre Investitionen erhöhen wollen, geben dafür folgende Gründe an (Mehrfachnennungen)



Quelle: KfW Bankengruppe
© 2018 IW Medien / iwd

Adressaufkleber

Impressum

Herausgeber:
Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.
Präsident: Arndt Günter Kirchhoff
Direktor: Prof. Dr. Michael Hüther
Mitglieder: Verbände und Unternehmen in Deutschland

Redaktionsleiter: Jork Herrmann (verantwortlich)
Redaktion: Andreas Wodok (Textchef),
Irina Berenfeld, Carsten Ruge,
Berit Schmiendorf,
Kerstin Schraff,
Alexander Weber
Redaktionsassistent: Anja Hüpper
Grafik: IW Medien GmbH
Telefon: 0221 4981-255
Fax: 0221 4981-99255
E-Mail: iwd@iwkoeln.de

Bezugspreis:
€ 11,32/Monat inkl. Versandkosten und Mehrwertsteuer, Erscheinungsweise 14-täglich

Abo-Service: Therese Hartmann,
Telefon: 0221 4981-443,
hartmann@iwkoeln.de

Verlag:
Institut der deutschen Wirtschaft
Köln Medien GmbH,
Postfach 10 18 63, 50458 Köln,
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
Telefon: 0221 4981-0, Fax: 0221 4981-445

Druck: Henke GmbH, Brühl

Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung über:
lizenzen@iwkoeln.de

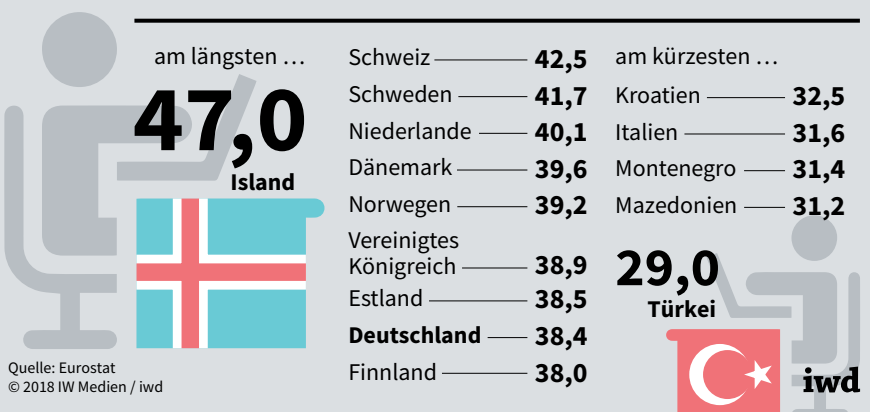
IW INSTITUT
DER DEUTSCHEN
WIRTSCHAFT

Top-Liste: Der Working-Life-Gender-Gap

18 Jahre sind eine sehr lange Zeit: So groß ist der Unterschied zwischen der voraussichtlichen Lebensarbeitszeit für heute 16-Jährige in Island und der Türkei. Dass die Menschen in der Türkei im Schnitt lediglich 29 Jahre lang arbeiten werden, liegt vor allem daran, dass junge Frauen dort nur auf rund 18 Berufsjahre kommen. Türkische Männer dagegen werden wohl 39 Jahre einer bezahlten Beschäftigung nachgehen – genauso lang wie ihre männlichen Altersgenossen in Finnland, Österreich und Estland. In ganz Europa gibt es nur ein Land, in dem Frauen und Männer gleich lange arbeiten: In Lettland verbringen beide Geschlechter künftig durchschnittlich 36,2 Jahre im Job. Und in Litauen wird die Lebensarbeitszeit der Frauen die der Männer sogar übersteigen – mit 36,3 Jahren Berufstätigkeit werden die Frauen im südlichsten baltischen Staat fast ein Jahr länger Geld verdienen als die Männer.

Lebensarbeitszeit: 30 Jahre und mehr

So viele Jahre werden 16-jährige Jugendliche in Europa voraussichtlich arbeiten



Ausschreibung

Wissenschaftspreis Bürokratie

Ausufernde Bürokratien können die Freiheits- und Gestaltungsspielräume von Bürgern und Unternehmen übermäßig einengen. Um das zu verhindern, ist es wichtig zu wissen, wie Bürokratien wirken. Forschungsarbeiten zu diesem Thema können bis zum 31. Dezember 2018 für den mit 5.000 Euro dotierten „Wissenschaftspreis Bürokratie“ eingereicht werden, den die Stiftung Wissenschaftspreis Bürokratie im Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft und das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) zum dritten Mal ausgeschrieben haben. Über den oder die Preisträger entscheidet eine Jury, der auch IW-Direktor Michael Hüther angehört. Die Preisverleihung findet im Mai 2019 im IW statt.

Weitere Informationen:

Dr. Rolf Kroker, E-Mail:

Wissenschaftspreis-Bürokratie@iwkoeln.de, und unter: iwkoeln.de/wissenschaftspreis-bürokratie

Neu auf iwd.de: Pharma-Experten werden knapp

Das Problem des Fachkräftemangels geht auch an der pharmazeutischen Industrie nicht vorbei. Im Jahr 2017 arbeiteten 38 Prozent aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten der Pharmabranche in Engpassberufen. In welchen Berufsgruppen die pharmazeutischen Unternehmen der Personal-Schuh am stärksten drückt und was gegen die Engpässe hilft, lesen Sie auf iwd.de.

