

05.04.2017 – 09:31 Uhr

Bain-Studie zum Brexit: Chancen und Risiken / In der britischen Wirtschaft sind Systematik und Flexibilität gefragt

München (ots) -

- Querverweis: Bildmaterial ist abrufbar unter
<http://www.presseportal.de/pm/19104/3605026> -

Ein harter Brexit könnte die Gewinne wichtiger Branchen um ein Drittel schmälern

- Automobil- und Technologiesektor leiden am stärksten unter Zöllen, steigenden Arbeitskosten und einem Wertverlust des Pfunds
- Betroffene Unternehmen müssen in Zeiten der Unsicherheit systematisch vorgehen
- Mit einer variablen Ausrichtung der Lieferkette lassen sich Risiken abfedern

Die Spekulationen über die wirtschaftlichen Konsequenzen des Brexit haben die Unternehmen in Großbritannien stark verunsichert. Die Studie "Is Your Supply Chain Ready for Brexit?" der internationalen Managementberatung Bain & Company beleuchtet die Risiken des EU-Austritts. Der britischen Industrie droht im Fall eines harten Brexit, bei dem sich Großbritannien vollständig aus dem gemeinsamen EU-Binnenmarkt verabschiedet, ein Gewinneinbruch von bis zu 30 Prozent.

Bei einem Komplettausstieg drohen britischen Unternehmen schwierige Zeiten. Auf EU-Importe und -Exporte fallen Zölle im Rahmen des WTO-Standards an - je nach Warengruppe sind das 2 bis 13 Prozent. Die Arbeitskosten steigen um rund 10 Prozent, das britische Pfund verliert 20 Prozent an Wert. Dieses Szenario, so hat die aktuelle Bain-Studie ermittelt, führt dazu, dass die Nettogewinne der fünf größten britischen Branchen um insgesamt drei Milliarden Pfund zurückgehen (Abb. 1). Dabei wären die Automobilbranche und der Technologiesektor besonders betroffen. Die Studie stellt indes auch fest, dass es bei den exportorientierten Pharma- und Flugzeugherstellern zu sinkenden Supply-Chain-Kosten kommen könnte.

Möglich ist zudem, dass ein harter Brexit selbst für Unternehmen innerhalb derselben Branche höchst unterschiedliche Folgen hat. Dies zeigt das Beispiel zweier britischer Zuckerproduzenten. Dem einen winkt eine verbesserte Kostenposition, weil für seine Zuckerrohrimporte aus Brasilien die hohen EU-Einfuhrzölle wegfallen. Der andere importiert Zuckerrüben aus der EU und muss künftig Zölle fürchten.

Reines Abwarten ist riskant

Noch halten sich viele Unternehmen damit zurück, wirkungsvolle Gegenmaßnahmen zu treffen, indem sie sich beispielsweise vorsorglich alternative Beschaffungsquellen sichern oder ihre Lieferketten umgestalten. Denn kommt es am Ende der zweijährigen Verhandlungsphase zwischen der britischen Regierung und der EU zu einem weichen Brexit mit nur geringen oder gar keinen Zöllen, könnten sich solche Maßnahmen negativ auswirken. Unternehmen, die in Erwartung eines harten Brexit Produktionsstandorte verlagern oder auf neue Lieferanten umstellen, wären dann mit unnötigen Zusatzkosten konfrontiert. Für Thomas Kwasniok, Bain-Partner in London und Autor der Studie, steht dennoch fest: "Abzuwarten, bis sich ein klareres Zukunftsbild abzeichnet, ist die riskanteste Option. Wertvolle Zeit verstreicht, in der sich Wettbewerber Vorteile verschaffen können." Und er fügt hinzu: "Umsichtige Unternehmenslenker kalkulieren solche Unwägbarkeiten im Rahmen ihrer Strategie ein und bereiten sich auf unterschiedliche Szenarien vor."

Gezielte Vorbereitung für alle Fälle tut not

Ein systematisches Vorgehen ist das Gebot der Stunde. Zum einen müssen Unternehmen genau analysieren, wie sich die möglichen Brexit-Szenarien auf die eigene Lieferkette auswirken. Zum anderen gilt es Handlungsoptionen zu entwickeln, um sich bietende Vorteile maximal zu nutzen.

Dabei sollten Unternehmen eines berücksichtigen: "No Regret"-Maßnahmen wie Kostensenkungsprogramme oder Produktivitätssteigerungen machen in jedem Szenario Sinn. Dagegen erfordern "Big Bets" wie Produktionsverlagerungen oder Lieferantenwechsel häufig hohe Investitionen und lohnen sich nicht in jedem Fall. Deshalb ist es ratsam, einen Lieferanten erst dann zu wechseln, wenn sich ein Scheitern der Verhandlungen mit

der EU abzeichnet. Solange Unsicherheit besteht, bieten beispielsweise langfristige Lieferverträge oder die Qualifizierung alternativer Lieferanten, die bei Bedarf schnell größere Teile des Einkaufsvolumens bedienen können, kostengünstigen Schutz vor Risiken.

"Erfolgreiche Unternehmen machen auf diese Weise ihre Lieferkette fit - für welchen Brexit auch immer", ist Bain-Partner Kwasniok überzeugt. Das flexible Vorgehen erlaubt ihnen, sich auf Projekte zu konzentrieren, die zum gegenwärtigen Zeitpunkt sinnvoll sind, und sich gezielt auf verschiedene Szenarien des EU-Austritts vorzubereiten. "Damit minimiert das Top-Management die Risiken für das Unternehmen und kann schneller auf das Verhandlungsergebnis reagieren als der Wettbewerb."

Bain & Company

Bain & Company ist eine der weltweit führenden Managementberatungen. Wir unterstützen Unternehmen bei wichtigen Entscheidungen zu Strategie, Operations, Technologie, Organisation, Private Equity und M&A - und das industrie- wie länderübergreifend. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin, klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft des Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue Wachstumsfelder zu erschließen. Seit unserer Gründung im Jahr 1973 lassen wir uns an den Ergebnissen unserer Beratungsarbeit messen. Bain unterhält 55 Büros in 36 Ländern und beschäftigt weltweit 7.000 Mitarbeiter, 800 davon im deutschsprachigen Raum. Weiteres zu Bain unter: www.bain.de.

Kontakt:

Leila Kunstmann-Seik, Bain & Company Germany, Inc., Karlspatz 1,
80335 München
E-Mail: leila.kunstmann-seik@bain.com, Tel.: +49 (0)89 5123 1246,
Mobil: +49 (0)151 5801 1246

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100801042> abgerufen werden.