
Europa nach dem Brexit

Christian **KEUSCHNIGG**¹

Universität St. Gallen, FGN-HSG und WPZ Wien

Christian.Keuschnigg@unisg.ch

Die wirtschaftlichen Folgen des Brexit sind stark negativ in Großbritannien, während sie für die übrigen Mitgliedsländer negativ, aber überschaubar sind. Um die Kooperation zu erhalten, sollte die EU wichtige Vorteile wie freier Zugang zum gemeinsamen Binnenmarkt ihren Mitgliedern exklusiv vorbehalten oder den Nicht-Mitgliedsländern nur gegen einen fairen Preis ermöglichen. Die Weiterentwicklung des Europäischen Wirtschaftsraums EWR könnte zum beidseitigen Vorteil den Nicht-Mitgliedern wie Großbritannien, Norwegen und Schweiz Zugang zum gemeinsamen Markt ermöglichen, aber nur gegen eine faire Beitragszahlung und der Gewährleistung der Grundfreiheiten der EU wie z.B. freier Personenverkehr.

Am 23. Juni haben die Wähler entschieden, Großbritannien tritt aus der EU aus. Für die Entwicklung in Europa ist der Entscheid ein historischer Einschnitt mit potenziell weitreichenden Folgen. Die Szenarien nach dem Brexit sind nicht entwickelt und es herrscht Unsicherheit. Was sind die Folgen, für Großbritannien und für die Union der übrigen Mitgliedsländer? Bleibt Brexit ein Sonderfall oder werden sich ähnliche Entwicklungen in anderen Mitgliedsländern durchsetzen? Wie soll die EU ihre künftigen Beziehungen zu Großbritannien und anderen Ländern wie der Schweiz und Norwegen gestalten? Was kann eine künftige und breit unterstützte Mission der EU sein, die den Zusammenhalt der 27 verbleibenden Mitgliedsländer sichert?

1 Mögliche Brexit Folgen

Nach dem Zuwarten auf den Entscheid haben am Tag danach die Märkte reagiert. Der Britische Pfund (GBP) ist abgestürzt, der Euro hat nachgelassen und andere Währungen wie der Schweizer Franken und der U.S. Dollar haben aufgewertet. Die Wechselkursbewegungen folgen wenigstens teilweise aus einer gewissen Kapitalflucht aus GB in die sicheren Häfen. Die Börsenkurse sind weltweit eingebrochen, aber besonders drastisch in London. Die Wertverluste an den Börsen hängen von der Betroffenheit der Unternehmen und Branchen ab und sind uneinheitlich. An der Börse haben vor allem Bankaktien verloren, aber auch Industriewerte wie die Automobilbranche, Tourismus, Fluggesellschaften etc. mussten überdurchschnittliche Verluste hinnehmen. Führende Prognoseinstitute haben bereits die ersten Revisionen für Großbritannien (GB) vorgenommen und die weiteren Wachstumsaussichten hinuntergeschraubt. Nachdem GB in den letzten Jahren eine ziemlich dynamische Entwicklung hingelegt hat, ist das Bild nun schlagartig ein anderes. Eine Rezession ist wahrscheinlich, aber auch andere Länder wie z.B. Deutschland sind negativ betroffen, abhängig davon, wie stark sie im Warenhandel, mit Dienstleistungen und über die Direktinvestitionen großer Konzerne mit GB verflochten sind. Auch die österreichischen Exporte nach GB sind überdurchschnittlich stark gewachsen. Von 1,4 Mrd. Euro im Jahr 1995 sind sie auf 4,17 Mrd. Euro in 2015 angewachsen, eine Verdreifung in 20 Jahren, und in den letzten beiden Jahren haben sie um 9,5% (2014) und 5,9% (2015) zugenommen. Österreich verzeichnet

¹ Christian Keuschnigg ist Professor für Nationalökonomie an der Universität St. Gallen und leitet das Wirtschaftspolitische Zentrum in Wien, www.wpz-fgn.com.

mit GB nach den USA und Frankreich den drittgrößten Handelsbilanzüberschuss, der nunmehr 1.7 Mrd. Euro in 2015 beträgt, während die Handelsbilanz 1995 mit -50 Mio. Euro noch leicht negativ war. Ein lebhafter Handel ist immer ein beidseitig vorteilhafter Austausch, sonst würde er ja nicht stattfinden. Jedenfalls haben die Briten unserer Wirtschaft in schwierigen Jahren einen höchst willkommenen Impuls gegeben.

Für die Handelspartner ist der Brexit eine weitere unwillkommene Belastung der Konjunktur mit einer erwarteten Wachstumsverlangsamung von 0.1-0.2% (ifo München, WIFO) bis hin zu sehr pessimistischen 0.5% des BIPs (Bank Austria) des laufenden Jahres in Österreich. Das ist nichts, was nicht durch wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Verbesserung der Standortattraktivität und Wettbewerbsfähigkeit kompensiert werden könnte. Allerdings verdecken diese durchschnittlichen Zahlen große Unterschiede in der Betroffenheit der Wirtschaft. Jenen Unternehmen, die den Hauptteil ihrer Geschäfte in GB machen, ist wenig damit geholfen, dass die wirtschaftlichen Auswirkungen im Durchschnitt gering bleiben mögen. Sie müssen sich in der verbleibenden Zeit nun rasch nach neuen Absatzmärkten umsehen und sich darauf einstellen, dass die weiteren Geschäfte mit GB mit zusätzlichen Hürden verbunden und tendenziell weniger profitabel sein werden. Für GB dürften die Folgen kurzfristig sehr negativ sein. Die Angst vor dem Verlust an Standortattraktivität und die Unsicherheit über die künftigen Investitionsbedingungen dürfte zu einem Investitionsstopp führen und die Ausgabefreudigkeit der Haushalte lähmen, bis sich die neuen Rahmenbedingungen geklärt haben. Die Wirtschaft will nicht aufs falsche Pferd setzen und wartet zu. Je schneller es daher gelingt, die Unsicherheit über die Art der Beziehungen zwischen GB und EU mit konkreten Verhandlungsergebnissen zu beseitigen und Klarheit zu schaffen, desto kürzer und weniger dramatisch werden die Rezession in GB und die Konjunkturverlangsamung in Europa ausfallen.

Die Finanzmärkte reagieren oft überschießend und nervös. Dabei muss man noch froh sein, dass GB nicht Mitglied der Eurozone ist, denn ein Austritt aus der Eurozone wäre noch mit ungleich größeren Verwerfungen verbunden gewesen. Was an der Korrektur längerfristig bleibt, wird sich weisen. Aber die Investoren müssen jetzt Entscheidungen treffen und daher vorausschauend spekulieren, was die Investitionsbedingungen in einem GB außerhalb der EU sein werden. Ihr Urteil sieht man an den Kursverlusten.² Es fallen wichtige Vorteile für den Standort weg, die Geschäfte werden schwieriger und es rentiert sich daher weniger, in GB zu investieren. Was immer die künftigen Verhandlungsergebnisse bringen mögen, der Handel mit der EU kann nur schwieriger und nicht leichter werden.

Als GB 1973 zur Gemeinschaft beitrug, lag der Anteil der damaligen EG am britischen Außenhandel bei einem Drittel. Seitdem haben der Abbau von Zöllen und nicht-tarifären Handelsbarrieren, die Vereinheitlichung von Produktstandards und die EU Wettbewerbspolitik den beidseitigen Marktzugang enorm erleichtert. 2014 entfielen 45% der britischen Exporte und 53% der Importe auf die EU. Daraus folgen hohe Wohlstandsgewinne, weil der EU-weite Wettbewerb durch sinkende Preise die Kaufkraft stärkt und die Konsumenten sich über eine bessere Auswahl aus der reichen Produktvielfalt ganz Europas freuen. Der bessere Marktzugang erleichtert die Spezialisierung der britischen Wirtschaft auf jene Bereiche, wo sie Qualitäts- und Kostenvorteile verbuchen und höhere Wertschöpfung erzielen kann. Damit kann sie wesentlich mehr Jobs schaffen und höhere Löhne zahlen als mit der Produktion von Gütern und Diensten, die von der Konkurrenz viel billiger und besser angeboten werden. Diese Importe ins Land zu lassen und nicht selber teuer zu produzieren stärkt die Kaufkraft der Konsumenten.

Der Brexit kehrt diesen Prozess, wenn nicht vollständig dann wenigstens zum Teil, wieder um und wird der britischen Wirtschaft Einkommens- und Kaufkraftverluste bescheren. Wie hoch diese Verluste sind, hängt davon ab, ob die EU nach dem Austritt GB wie ein Drittland behandelt und wieder Zölle erhebt. In diesem pessimistischen Fall könnte GB jedoch die Nettoszahungen (Beiträge nach Abzug erhaltener EU Gelder) von 0.31% des BIP einsparen. GB steuert etwa 20% der Nettoszahungen an den EU Haushalt bei. Die Forscher des Centre for Economic Policy

² Berater von Ernst und Young errechneten, dass die 100 Konzerne mit dem weltweit größten Börsenwert vom 22. Juni, dem Tag vor dem Referendum, bis zum Dienstag 28. Juni knapp 340 Mrd. Dollar eingebüßt hätten und nunmehr 15,2 Billionen Dollar wert wären.

Research (CEPR) berechnen einen dauerhaften Rückgang des britischen Pro-Kopf-Einkommens von 2.6% des BIP. Im optimistischen Fall kann GB einen bevorzugten Marktzugang wie Norwegen und Schweiz aushandeln. Dafür müssen diese Länder erhebliche Zahlungen leisten. Pro Kopf entsprechen die Nettozahlungen Norwegens etwa 80% des britischen Nettobeitrags. Die Einsparungen würden auf 0.1% des BIP schrumpfen. In diesem Fall beziffern die Forscher die Einkommensverluste nur mehr mit 1.3%.

Mit Direktinvestitionen bauen multinationale Unternehmen die Produktion in den Standortländern aus, um die nationalen und umliegenden Märkte schneller und billiger zu bedienen. CEPR Forscher haben berechnet, dass von allen Direktinvestitionen, die zwischen 1985 bis 2013 nach GB geflossen sind, etwa 28% auf die EU-Mitgliedschaft zurückzuführen sind. Brexit ist ein gewaltiger Verlust an Standortattraktivität. Zudem zwingt der EU-weite Wettbewerb die Unternehmen zu mehr Innovation, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Die Innovationsfähigkeit hängt kritisch vom freien Marktzugang ab. Das macht die Teilnahme am gemeinsamen Markt zur Wachstumslokomotive. Die dynamischen Handelsgewinne betragen das Zwei- bis Dreifache der statischen Effekte. Je nach Szenario beziffern daher die CEPR Forscher die Wachstumsverluste auf insgesamt 6.3 bis 9.5% des BIPs jährlich.

Besonders viel steht für die Akteure des Finanzplatzes London auf dem Spiel. Der Finanzplatz London ist einer der ganz großen weltweit, dominiert in seiner Größe und Bedeutung die Finanzplätze auf dem Festland bei weitem, und trägt überdurchschnittlich zu Beschäftigung und Einkommen in GB bei. Die Finanzbranche erwirtschaftet knapp 12% der britischen Wirtschaftsleistung und liefert rund 11% des Steueraufkommens ab (2014, laut The City UK). Mit ihrem Exportüberschuss hilft sie, das große Leistungsbilanzdefizit auszugleichen. London ist weltweit führend beim außerbörslichen Handel mit Zinsderivaten, im Devisenhandel sowie bei Schiffsversicherungen. Ein Großteil der grenzüberschreitenden Kreditvergabe wird über die City abgewickelt. Viele Hedge-Funds und Vermögensverwalter haben ihren Sitz an der Themse. Rund 250 ausländische Banken sind in London angesiedelt und mehr als 200 ausländische Anwaltskanzleien sind auf der Insel tätig.

Diese Größe ist ein Standortvorteil für sich, stützt sich aber ganz wesentlich auf die Integration mit der EU. Mit dem „EU Pass“ ausgestattet können in London angesiedelte internationale Banken und Investmentgesellschaften ohne Friktionen in der ganzen EU tätig werden, ohne auf dem Festland eigene Niederlassungen gründen zu müssen. Der Großteil des Eurohandels wird in London abgewickelt und die Europäische Bankenaufsicht ist in London stationiert. Es kann für die Eurozone nicht akzeptabel sein, dass diese Teile des Finanzgeschäfts in einem Land angesiedelt bleiben, das weder in der EU noch in der Eurozone Mitglied ist. Der geplante Zusammenschluss der Börsen Frankfurt und London ist gefährdet oder wenigstens dürfte der Standort Frankfurt nun mehr Gewicht erhalten. Genauso wie bei den Direktinvestitionen multinationaler Konzerne nun Standorte in GB weniger attraktiv und jene innerhalb der EU wesentlich wichtiger werden, wird auch eine schleichende Verlagerung von beachtlichen Teilen des Finanzgeschäfts auf Finanzplätze innerhalb der EU wie Frankfurt, Paris, Mailand und andere stattfinden. Die Großbanken der Schweiz, UBS und Credit Suisse, haben Niederlassungen in London im Hinblick auf den Zugang zum EU Markt gegründet und müssen nun wohl auf andere Standorte in der EU ausweichen, damit sie weiterhin ihren Zugang zum großen EU Markt erhalten können. Eine von The City UK in Auftrag gegebene Studie beziffert den Rückgang der Aktivität der Finanzbranche mit bis zu 9.5% bis 2020, wenn es keinen speziellen Zugang zum Binnenmarkt geben sollte. Bis zu 100 000 Stellen könnten in diesem WTO-Szenario, in dem GB auf den Status eines Drittlandes zurückfällt, verloren gehen.

Die Zuwanderung ist politisch das heißeste Eisen. Während die EU die gemeinsamen Grenzen schützen und Einwanderung von außen filtern kann, gehört die Personenfreizügigkeit innerhalb der EU zu den Grundprinzipien. Seit der EU-Erweiterung 2004 und der Osterweiterung 2007 ist die Zahl der EU-Ausländer in GB auf mehr als 3 Mio. gestiegen und hat sich verdoppelt. Jobverluste sind weitgehend ausgeblieben, mit Unterschieden nach Branchen und Berufen. Allerdings mussten britische Arbeitnehmer mit geringer bis mittlerer Qualifikation im Dienstleistungsbereich leichte Lohnverluste von etwa 1% hinnehmen. Dieser Effekt dürfte im

Vergleich zu den jährlichen Lohnsteigerungen unterhalb der Wahrnehmungsschwelle liegen. Auch der „Sozialtourismus“ ist wenig bedeutsam. Die Wohlfahrtszahlungen sind weder ein spürbarer Magnet für Zuwanderung noch fallen sie fiskalisch ins Gewicht, da Zuwanderer britische Sozialleistungen seltener beanspruchen als Einheimische und die Unterstützung meist erst nach einer Wartezeit möglich ist. Die populäre Wahrnehmung der Einwanderung steht in keinem Verhältnis zu den tatsächlichen Folgen. Die Handelsverluste eines Brexit würden den britischen Arbeitnehmern weit mehr schaden als die Konkurrenz von Zuwanderern.

Es wird nun langsam klar, dass es für GB nicht möglich sein wird, weiterhin Zugang zum gemeinsamen Markt zu haben, ohne die Personenfreizügigkeit als Grundprinzip der EU zu akzeptieren. Diese Erfahrung macht gerade die Schweiz, deren bilaterale Abkommen mit der EU mit der Annahme der Volksabstimmung gegen Masseneinwanderung in Gefahr sind. Schafft es die Schweiz nicht, die Volksabstimmung in einer Art und Weise umzusetzen, welche mit der Personenfreizügigkeit in der EU vereinbar ist, dann dürften die bilateralen Verträge mit einiger Wahrscheinlichkeit gekündigt werden. Das wäre angesichts der Bedeutung des Außenhandels mit der EU ein schwerer Schlag für Wachstum und Beschäftigung in der Schweiz. Ähnliches ist für GB zu erwarten. Die Teilnahme am gemeinsamen Binnenmarkt ist nicht möglich, wenn GB nicht auch die Personenfreizügigkeit akzeptiert, und ähnlich wie Norwegen und Schweiz auch weiterhin erhebliche Beitragszahlungen leistet.

Es zeigt sich, dass der Brexit eben ganz und gar nicht der Königsweg ist, mit dem man alle Vorteile aus der Teilnahme am Binnenmarkt haben kann, aber sich gleichzeitig Beitragszahlungen ersparen und sogar noch alle anderen Mitgliedsländer mit den Schwierigkeiten der Personenfreizügigkeit alleinlassen kann. In den kommenden Verhandlungen wird sich GB entscheiden müssen, entweder den Drittlandstatus nach WTO Regeln und die Außengrenzen der EU zu akzeptieren, oder sich die Teilnahme am Binnenmarkt mit all den Schwierigkeiten der Personenfreizügigkeit und weiterer Beitragszahlungen zu erkaufen. Die Tragik dabei ist, dass die britischen Arbeitnehmer bei einer Isolation von der EU mit wesentlich höheren Jobverlusten und Lohneinbußen rechnen müssen, als sie mit der neu gewonnenen Autonomie durch eine drastische Einschränkung der Personenfreizügigkeit je schützen können. Die Ironie ist auch, dass die Briten im Falle der Integration weiter Beitragszahlungen leisten müssen, und zwar ohne die Entwicklung der EU als einflussreiches Land selbst mitbestimmen zu können. Der Brexit bringt eben einen sehr zweifelhaften und nur scheinbaren Zugewinn an Autonomie. Dazu kommt, dass der Brexit auch die Einheit von GB gefährdet und plötzlich wieder eine Abspaltung der Schotten im Raum steht, die ihre Zukunft ganz in der EU sehen und eindeutig gegen den Brexit gestimmt haben. Sollte dieses Szenario eintreten, wäre an „Great Britain“ wirklich nichts mehr „great“. Ein aufgespaltenes und wesentlich kleineres GB würde auf die Bedeutung von Kanada und Australien zurückfallen.

GB zählt 65 Mio. Einwohner, das sind 12.8% der EU28 Bevölkerung, und erwirtschaftet ca. 16% des EU28 BIP. Die Folgen eines Brexit für die übrige EU wären klar negativ, aber überschaubar. Zwar könnten einige Länder sich etwas vom Kuchen abschneiden, den GB aufgeben würde, und etwas mehr Handel und Direktinvestitionen auf sich ziehen. Europäische Finanzplätze könnten der Finanzmetropole London teilweise lukratives Geschäft abjagen. Andererseits würde der gemeinsame Markt um 16% schrumpfen und damit an Attraktivität verlieren. Ökonomen schätzen, dass ein Rückgang des beidseitigen Handels um 10% das BIP der übrigen Mitglieder um etwa 0.05% absenken würde. Es käme auch zu Vermögensverlusten in Europa, da Unternehmen und Banken stark in GB investiert sind. Rechnet man die dynamischen Handelseffekte und die Unsicherheiten nach dem Brexit dazu, könnte der BIP Verlust auf 0.2% steigen. Das liegt im Schwankungsbereich von Konjunkturprognosen. Dennoch, ein Fünftel weniger schwächt auch das Gewicht der EU, ökonomisch und politisch.

2 Europa ist ein kooperatives Projekt

Europa ist heterogen und jedes Land teilt andere Werte und Traditionen. Die Bürger sind in erster Linie ihrem Heimatland verbunden und sehen ihre Identität national. Daher werden die Entscheidungen zwischen nunmehr 27 Mitgliedsländern immer schwierig bleiben. Umso wichtiger ist es, sich wieder auf das Subsidiaritätsprinzip zu besinnen, anstatt die „immer engere

Union“ zur Leitlinie zu machen. Aber das was allen gemeinsam nützt, ist nicht gratis und muss von allen gemeinsam mitgetragen werden. Der gemeinsame Vorteil darf nicht an nationalen Eigeninteressen, sprich am „Rosinenpicken“, scheitern. Deshalb kann es für jedes Land die EU nur als Gesamtpaket geben, die wirtschaftlichen Chancen des Zugangs zum gemeinsamen Markt zusammen mit den Beitragszahlungen und der Personenfreizügigkeit, welche die Brexit Debatte so stark dominiert haben.

Europa ist ein kooperatives Projekt. Der wirtschaftliche Erfolg der einen muss den Erfolg der anderen unterstützen. Die Länder müssen gegenseitig zu ihrem Erfolg beitragen. Alle können gewinnen und gemeinsam mehr erreichen als jedes Land für sich, wie nun höchstwahrscheinlich auch GB nach dem Brexit feststellen muss. Das Ganze ist mehr als die Summe der Teile. Aber es winkt ständig die Verlockung des Trittbrettfahrens und Rosinenpickens. Aus eigennütziger Sicht ist es jeweils am besten, selber nichts an Souveränität aufzugeben und auch nichts an den Kosten mitzutragen, aber dennoch an allen Vorteilen teilzuhaben. Das geht solange gut, wie die anderen Mitgliedsländer es sich gefallen lassen. Über kurz oder lang ist an einem solchen unkooperativen Verhalten noch jedes Kartell und jeder Club zerbrochen. Eine Kooperation kann nur solange Bestand haben, wie die Mitglieder die Verteilung der Rechte und Pflichten als fair empfinden. Fairness bedeutet, dass alle mitzahlen und niemand Sondervorteile ausverhandeln kann, die den anderen nicht auch zustehen würden. Fairness ist die Grundvoraussetzung dafür, dass Kooperation Bestand haben kann.

Nationale Alleingänge zu bekämpfen und die Mitglieder auf Kooperation einzuschwören ist die tägliche Herausforderung der EU. Um den Club zusammenzuhalten, muss sie die Vorteile des großen Binnenmarktes ihren Mitgliedern exklusiv vorbehalten und darf sie auf keinen Fall kostenlos aus der Hand geben. So kann sie einen Anreiz zu Kooperation anstatt Eigennutz setzen. Es ist wie im Tennisclub. Wenn zu viele Gäste gratis auf den Plätzen spielen, werden sich die zahlenden Mitglieder sehr schnell verweigern, und ebenso schnell dürfte der Club sich auflösen. Damit das nicht passiert, müssen die Vorteile des Clubs exklusiv bleiben. Ähnlich ist es mit der EU. Es kann nicht sein, dass 27 Länder eine teure Bürokratie finanzieren und sich auch mit den politischen Schwierigkeiten der Personenfreizügigkeit abmühen müssen, und andere gratis die Wachstumschancen aus dem Zugang zum gemeinsamen Gütermarkt lukrieren. Das Risiko für GB ist nun, dass die EU bei einem ausgetretenen Land eine härtere Haltung einnimmt als gegenüber Schweiz oder Norwegen, die nie beigetreten sind. Die harte Haltung soll andere EU-kritische Mitglieder abschrecken.

Die Vorteile der EU müssen exklusiv bleiben. Es spricht aber nichts dagegen, Nichtmitglieder gegen einen guten Beitrag teilhaben zu lassen, und zwar zu einem Preis, den die zahlenden Mitglieder als fair akzeptieren können. Vorteile, die allen nützen, darf man nicht aus Prinzip verhindern. Deshalb beteiligen sich die EU und ihre Mitgliedsländer ja auch an den Bemühungen zur weltweiten Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO, an der Verhandlung des transatlantischen Freihandels- und Investitionsschutzabkommen TTIP, und am Wirtschafts- und Handelsabkommen CETA mit Kanada. Ein ähnliches beidseitiges Interesse gibt es nach dem Brexit selbstverständlich auch mit GB und anderen Ländern wie der Schweiz und Norwegen.

Offensichtlich gibt es mit der Austrittsentscheidung in GB einen neuen Bedarf nach einer engen wirtschaftlichen Integration mit der EU, ohne eigentliche Mitgliedschaft. Diesen Zweck könnte eine Weiterentwicklung des Europäischen Wirtschaftsraums EWR erfüllen, der 1994 mit dem Ziel gegründet wurde, den Binnenmarkt mit seinen Rechten und Pflichten für die Länder der europäischen Freihandelszone EFTA zu öffnen. Von den ehemaligen EFTA Staaten sind Österreich, Schweden und Finnland 1995 ganz der EU beigetreten, so dass heute nur mehr Island, Norwegen und Liechtenstein im EWR sind. Die Schweiz ist nicht zum EWR beigetreten und wählte die bilateralen Verträge als Integrationsweg, die dem EWR nahe kommen und nun allerdings in Gefahr sind. Der EWR enthält wichtige Bereiche der EU Mitgliedschaft nicht, wie z.B. gemeinsame Agrarpolitik, gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik, Justiz und Inneres (obwohl EFTA-Staaten Mitglieder des Schengen-Raums sind), Zollunion, gemeinsame Handelspolitik und Währungsunion. In den übrigen Bereichen sind die EU-Binnenmarktvorschriften Teil der Rechtsvorschriften der EWR-Staaten, soweit sie eben den Geltungsbereich des EWR betreffen.

Insbesondere sind die vier Grundfreiheiten der EU in den Bereichen freier Personen-, Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr Teil der EWR-Rechtsvorschriften. Die EWR Staaten müssen also auch die Personenfreizügigkeit akzeptieren. Die Weiterentwicklung des EWR könnte und sollte auch klare Regeln zur Mitfinanzierung enthalten. Schon jetzt leisten die Schweiz und Norwegen erhebliche Nettobeiträge an die EU, um ihre Integration zu sichern.

Die EU kann es sich nicht länger leisten, jedes austrittswillige Mitglied und auch nicht jedes integrationswillige Nichtmitglied separat zu behandeln. Vor allem die Schweiz wäre davon betroffen. Sie müsste ihre Spezialvereinbarungen in Form der bilateralen Verträge in eine gemeinsame Lösung einbringen und manche Bereiche ihrer Beziehungen zur EU anpassen. Eine Weiterentwicklung des EWR würde den integrationswilligen Ländern ein einheitliches Modell bieten. Sie könnten ihre Beziehungen zur EU vertiefen, ohne ihre Souveränität soweit einzuschränken, wie es eine Vollmitgliedschaft erfordern würde. Die EWR Länder müssten Beitragszahlungen an die EU leisten, die für die EU Mitglieder als faire Kostenteilung akzeptabel sind. Mit dem Beitritt zum EWR würde GB einen Teil seiner Autonomie zurückerhalten und könnte dennoch an den Chancen des EU Binnenmarktes teilhaben. Das würde die negativen Folgen des Brexit sehr stark lindern, zum Vorteil beider Seiten. GB müsste aber weiterhin erhebliche Beitragszahlungen leisten und auch die Personenfreizügigkeit neben den anderen Grundfreiheiten der EU akzeptieren. Eine Integration zum Nulltarif wäre nicht fair und kann es nicht geben, wenn die EU die Kooperation unter ihren Mitgliedern aufrechterhalten will. Ein solcher EWR würde bedeuten, dass die Integration nur als ganzes Paket zu haben ist, oder gar nicht. Dann könnte es sein, dass ein solcher EWR den Trend in der EU wieder zu mehr Zusammenhalt und Integration wenden würde, wie es die Beitrittsentscheidungen der ehemaligen EWR Staaten Österreich, Finnland und Schweden 1995 gezeigt haben. Wer weiß, vielleicht werden dann dereinst auch die Wähler in GB wieder für einen Beitritt stimmen, wenn die Alternativen so klar auf dem Tisch liegen. Es könnte wieder interessant werden, die Entwicklung in der EU als einflussreiches Land aktiv mitzugestalten, anstatt als EWR Staat große Teile des EU Rechts passiv übernehmen zu müssen.

3 Fazit

Warum gibt es diese EU Skepsis, wenn die Vorteile angeblich so groß sind? Die Wahrnehmung ist oft kurzfristig und einseitig. Erstens überwiegen zuerst die Nachteile, während die Vorteile nur langsam eintreten. Importkonkurrenz und Beschäftigungsverluste sind sofort da, während die Exportkapazitäten und die damit geschaffenen Jobs erst langsam aufgebaut werden müssen. Aber es gibt kein Wachstum ohne Investition und Geduld. Zweitens sind die Kosten sichtbar und leicht zu quantifizieren, während die Vorteile diffus und unsicher sind. Aber niemand ist je reich geworden, ohne etwas zu wagen. Drittens soll die EU Wohlfahrtsgewinne realisieren, die im Alleingang nicht möglich wären. Aber die Vorteile des gemeinsamen Marktes sind nicht möglich, ohne auch ein Stück Souveränität und Autonomie aufzugeben. Auch ein Leben außerhalb der EU bedeutet nicht vollständige Autonomie. Die Teilnahme an Freihandelsabkommen, die Bewältigung des Klimawandels und die Aktivitäten der UNO sind nur möglich, wenn alle Länder etwas Autonomie aufgeben, angemessene Beiträge leisten und an den Kosten mittragen. Auch außerhalb der EU braucht es grenzüberschreitende Kooperation.

Exporte holen Kaufkraft ins Land. Gerade in kleinen Ländern ist der Heimmarkt für innovative und spezialisierte Anbieter viel zu klein. Es ist gang und gäbe, dass die erfolgreichsten Unternehmen 80 oder 90% ihrer Produktion exportieren. Damit holen sie vom Ausland Beschäftigung und Kaufkraft ins Land, von der alle profitieren. Das ganz große Geld durch Innovation gibt's eben nur zu verdienen, wenn man die Nachfrage in ganz Europa und weltweit bedienen kann. Kleine Länder wie Österreich sind dabei noch wesentlich mehr als GB und die anderen großen Staaten vom internationalen Marktzugang abhängig, denn sie können ihren Unternehmen keinen großen Heimmarkt bieten.

Wenn man Export haben will, muss man auch Importe akzeptieren und sich erinnern, dass der Wettbewerb der beste Freund der Konsumenten ist. Warum sonst würden gerade auch die Interessenvertretungen der Arbeitnehmer gegen Marktmissbrauch und hohe Preise kämpfen, um

die Kaufkraft der Löhne zu erhalten? Die EU macht das in großem Stil und hat, anders als die einzelnen Mitgliedsländer alleine, die Macht und den Einfluss, auch den großen Konzernen an den Karren zu fahren, wenn sie den Wettbewerb aushebeln und die Konsumenten mit hohen Preisen schröpfen wollen. Der beste Schutz gegen Marktmissbrauch ist die Teilnahme am Binnenmarkt, freier Marktzutritt und eben auch Importkonkurrenz.

Dass Europa unser Leben so positiv verändert, ist zu selbstverständlich geworden. Konsumenten wählen aus der ganzen Produktvielfalt Europas aus und reisen ohne Grenzkontrollen (Schengen). Junge Leute studieren überall (Erasmus-Austauschprogramm). Die Wissenschaft kann von großen europäischen Forschungsprogrammen profitieren (Horizon 2020). Unternehmen können wachsen und ihr Potential besser ausschöpfen, indem sie Kunden in ganz Europa beliefern. Arbeitnehmer können im Ausland Chancen wahrnehmen und ihre Karriere beflügeln, um später mit reicher Erfahrung zurückzukommen. Jene, die diese Möglichkeiten nicht nützen können oder wollen, sollten sich erinnern: Jobs und Perspektiven daheim gibt es nur, wenn die Unternehmen an ihrer statt die Chancen im Ausland wahrnehmen und im Inland Beschäftigung schaffen. Viele britische Arbeitnehmer haben aus Angst vor Einwanderung und in der Erwartung, dass ein Brexit die Einwanderung beenden könne, für den Austritt gestimmt. Mit der Verschlechterung der Wachstumsperspektiven und der geringeren Standortattraktivität werden jedoch mehr Jobs wegfallen als durch Einschränkung der Personenfreizügigkeit innerhalb der EU je geschützt werden könnten. Aber womöglich sind die wirtschaftlichen Vorteile der europäischen Integration bescheiden im Vergleich zum Frieden sichernden Beitrag. Europa wurde ja aus der Erfahrung des 2. Weltkriegs geschaffen, nicht nur in der Erwartung wirtschaftlicher Vorteile, sondern auch um Kooperation und Frieden in Europa zu festigen.

Wirtschaftspolitisches Zentrum WPZ

Forschung und Kommunikation auf Spitzenniveau für Politik, Wirtschaft und Gesellschaft

Das Wirtschaftspolitische Zentrum (WPZ) ist eine Initiative der Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie (FGN-HSG) an der Universität St. Gallen und ist folgenden Aufgaben gewidmet:

- Spitzenforschung mit Anwendungsbezug
- Wissenstransfer in die wirtschaftspolitische Praxis
- Förderung der wissenschaftlichen Nachwuchstalente
- Information der Öffentlichkeit

Unsere Aktivitäten in der Forschung reichen von wegweisenden Studien in Kooperation mit international führenden Wissenschaftlern bis hin zu fortlaufenden wirtschaftspolitischen Kommentaren. Damit wollen wir die wirtschaftspolitische Diskussion mit grundlegenden Denkanstößen beleben und eine konsequente Reformagenda für Österreich entwickeln, um die großen Herausforderungen besser zu lösen. Die Erkenntnisse und Ergebnisse der modernen Theorie und empirischen Forschung sollen zugänglich aufbereitet und kommuniziert werden, damit sie von Entscheidungsträgern und der Öffentlichkeit wahrgenommen und genutzt werden können und für die politische Entscheidungsfindung Relevanz entwickeln.

Wir freuen uns, wenn Sie unsere Initiativen unterstützen und das WPZ weiterempfehlen. Informieren Sie sich auf www.wpz-fgn.com über unsere Aktivitäten und kontaktieren Sie uns unter office@wpz-fgn.com.

Wirtschaftspolitisches Zentrum | www.wpz-fgn.com | office@wpz-fgn.com
