

„DER BREXIT KANN DIE BRITISCHE AUTOINDUSTRIE MASSIV BESCHÄDIGEN“

– ein Berylls Statement

ES BLEIBEN NUR NOCH WENIGE WOCHEN, BIS DAS VEREINIGTE KÖNIGREICH DIE EU VERLASSEN WOLLTE ...

... ohne Klarheit darüber, was nach dem 29. März passiert oder wann der Austritt nun tatsächlich erfolgt. Als Automobilberater sind wir sehr besorgt über die Auswirkungen des BREXIT auf unsere Branche - und insbesondere über einen No-Deal-Exit. Ein solcher ‚Hard Brexit‘ ist nach den letzten Abstimmungen wahrscheinlich erstmal verschoben, aber noch nicht ausgeschlossen. Die britische Automobilindustrie ist so eng mit der europäischen Branche verwoben, dass es KEINERLEI Vorteile gibt, wenn diese innige Verbindung gewaltsam getrennt wird. Abgesehen von den unvermeidlichen Reibungsverlusten, die durch die neu eingeführten Grenzkontrollen verursacht werden, sehen wir vor allem große und nachhaltige Auswirkungen der Abwertung des britischen Pfunds und der Zölle, die die Wertschöpfungsketten zusätzlich belasten. Gegenmaßnahmen haben lange Implementierungszeiten und sehr hohe Nebenkosten, die sie nahezu nutzlos machen. Wir befürchten, dass das Vereinigte Königreich, bisher ein Schlüsselmarkt für viele Automobilhersteller und ihre Zulieferer, dauerhafte Schäden erleiden wird - was unsere Branche zusätzlich belastet, zu einer Zeit, in der sie bereits mit der Marktflaute in China und zahlreichen anderen strukturellen Herausforderungen zu kämpfen hat. Arthur Kipferler Partner bei Berylls Strategy Advisors: „Eines ist klar – es wird in der Autoindustrie keinen Brexit Gewinner geben.“

‚BREXIT MEANS BREXIT‘ - ABER WENIGE WOCHEN VOR DEM STICHTAG WISSEN WIR IMMER NOCH NICHT, WAS DAS WIRKLICH BEDEUTET.

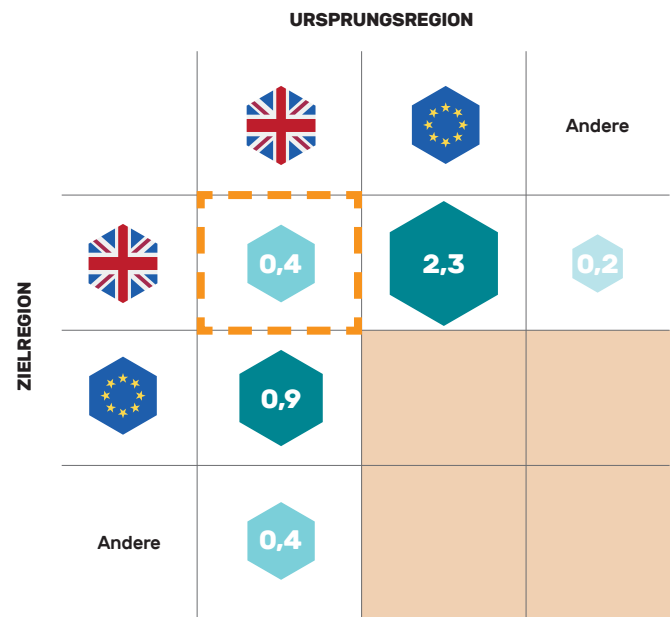
Obwohl Brexit bereits am 29. März 2019 im Kalender steht, ist ein Großteil der Zukunft des Vereinigten Königreichs nach dem Austritt noch ungewiss. Nur eines ist klar: Die Trennung von der Europäischen Union könnte zu erheblichen und grundlegenden Veränderungen im Gefüge der britischen Wirtschaft führen. Während sich diese Veränderungen in verschiedenen Sektoren auf unterschiedliche Weise auswirken werden, untersuchen wir hier nur die Auswirkungen auf den britischen Automobilsektor. Wie eng ist die britische Automobilindustrie mit der in der EU verflochten? Wie wird sich die Marktdynamik durch den Austritt verändern? Und was bleibt von der britischen Automobilindustrie nach BREXIT übrig?

DER BRITISCHE AUTOMOBILSEKTOR IST ENG IN DAS GRÖßERE EU-AUTOMOBILNETZWERK EINGEBUNDEN.

In Großbritannien gibt es heute mehr als 25 Automobilwerke. Die Produktion ist jedoch in erster Linie exportorientiert, wobei 54% der im Vereinigten Königreich produzierten 1,7 Mio. Fahrzeuge in die EU und 26% in andere Nicht-EU-Länder (teilweise über Handelsabkommen mit der EU) exportiert werden.

Demgegenüber ist die Inlandsnachfrage hauptsächlich importabhängig, wobei mehr als 80% der 2,6 Mio. Neuzulassungen vom Kontinent und nur 7% aus Nicht-EU-Ländern kommen. Eine mögliche Selbstversorgung würde sich aus einer Überschneidung von nur 400.000 Pkw ergeben, die im Inland produziert und verkauft werden, was weniger als 13 % der Neuzulassungen ausmacht (siehe Anlage 1). Hinter diesen Fahrzeugwerken stehen komplexe, eng verzahnte Lieferketten. Komponenten durchlaufen mehrere Zuliefererebenen, über mehrere Grenzen hinweg, und kehren manchmal mehrmals in dasselbe Land zurück. Großbritannien selbst ist nur ein Baustein dieses umfassenderen Netzes. Mehr als 60% der 9,2 Milliarden Euro teuren Komponenten der über 2.500 britischen Zulieferer sind für den Kontinent bestimmt. Gleichzeitig stammen 79% der 16 Mrd. € an importierten Komponenten aus Ländern innerhalb der EU. Die starke grenzüberschreitende Abhängigkeit von Angebot und Nachfrage sowohl bei Komponenten als auch bei fertigen Fahrzeugen macht den britischen Automobilsektor zu einem der am engsten mit dem der EU integrierten Sektoren.

Abbildung 1: Die britische Autoindustrie ist eng mit der EU verwoben



Fahrzeugflüsse, Einheiten (m)

Quelle: ACEA; SMMT; Berylls Strategy Advisors

BREXIT KANN AN DEN GRUNDFESTEN DER BRITISCHEN AUTOMOBILINDUSTRIE RÜTTELN.

Die nahtlose EU-Anbindung ist das wichtigste Argument für Großbritannien als Autostandort. Die Entscheidung des Vereinigten Königreichs, die EU zu verlassen, hat jedoch das Potenzial, dieses Argument zu eliminieren und damit die Struktur des Marktes und der Industrie massiv zu verändern. Es wurde bereits viel über mögliche BREXIT-Auswirkungen geschrieben. Obwohl die jüngsten Ereignisse auf eine Verlängerung des Verhandlungsfensters nach Artikel 50 und ein hoffentlich nachfolgendes Handelsabkommen hindeuten, bewertet unser Kommentar die Auswirkungen eines ‚No-Deal‘ Austritts als negativstes Szenario. Wahrscheinlichere und weniger negative Alternativen führen dann zu reduzierten Versionen der hier beschriebenen Effekte. UK-Experte Arthur Kipferler: „Sicher ist, dass die meisten Investitionsentscheidungen in einem No-Deal Szenario nicht für Standorte in Großbritannien fallen würden.“

Der Rückfall auf WTO-Regeln wird den täglichen Betrieb der Automobilhersteller spürbar erschweren. Dazu gehören der Papierkrieg und die Wartezeiten an den Grenzübergängen, die Notwendigkeit von Aufenthaltsgenehmigungen für Fachkräfte, die Anpassung an die grenzüberschreitende Datenschutzregelungen und die Sicherstellung von wechselseitigen Homologationen.

Jede zusätzliche Belastung erfordert Gegenmaßnahmen und wird erhebliche Zeit und Aufmerksamkeit des Managements in Anspruch nehmen – sowohl bei der einmaligen Anpassung, als auch nachher im normalen Geschäftsbetrieb. Keine dieser Herausforderungen ist jedoch wirklich neu für die Automobilhersteller, die über umfangreiche Erfahrungen in Ländern ohne Handelsabkommen verfügen. Aus unserer Sicht viel bedeutsamer sind dagegen die möglichen Auswirkungen von Währungsabwertung und Zöllen, da diese Faktoren die variablen Kosten erhöhen und damit das Ergebnis belasten werden.

Abbildung 2: Drei grundsätzliche Post-Brexit Szenarien – mit zunehmenden Handelsbarrieren

	HANDELSZSZENARIEN		
	Zollunion	Handelsabkommen	WTO Regeln
Zölle	-	-	++
Grenzkontrollen	-	+	++
Visaregeln	-	+	++
Regularien	-	+	++
Effizienz der betrieblichen Abläufe	-	+	+

Zunehmende Barrieren, +/++

Quelle: Berylls Strategy Advisors

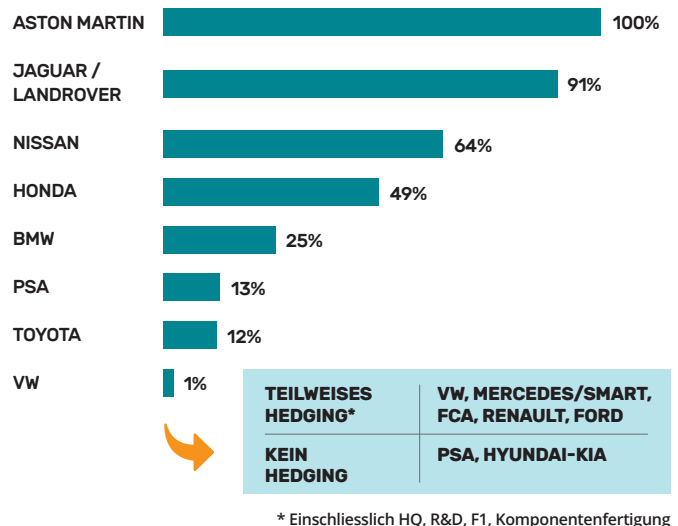
STERLING-ABWERTUNG REDUZIERT DEN WERT DER BRITISCHEN UMSATZERLÖSE.

Eine der ersten Brexit-Auswirkungen wurde bereits vor dem Referendum sichtbar. Seit Anfang 2016 vernichtete die politische Unsicherheit im Zusammenhang mit Brexit 6% bzw. 10% des Werts des britischen Pfunds gegenüber dem Dollar bzw. dem Euro. Die Panik unmittelbar nach der Abstimmung führte zu einem weiteren Wertverlust von 3% gegenüber beiden Währungen. Seitdem haben die fehlenden Fortschritte die Stimmung nicht beruhigt, so dass das Pfund weiter fiel und bei einer Abwertung von 10% gegenüber dem Dollar und 15% gegenüber dem Euro seinen Tiefpunkt erreichte. Ob es weiter abwärts oder doch wieder aufwärts geht, hängt von der Wahrnehmung der zukünftigen Handelsbeziehungen des Vereinigten Königreichs mit der EU ab.

Da die Hauptquartiere der meisten Hersteller außerhalb Großbritanniens liegen, sind diese Automobilhersteller den Währungseinflüssen auf ihre Umsätze in Großbritannien ausgeliefert. Jedes Hedging bleibt zeitlich begrenzt und wird reduzierte UK Renditen nicht verhindern können.

Für einige OEMs stehen dagegen relative Kostensenkungen durch lokale Produktion oder andere Funktionen im Vordergrund. Da OEMs mit britischer Produktion jedoch nur zwischen 20-50% ihrer Komponenten lokal beschaffen, ist dieser Effekt geringer als derjenige auf den Umsatz. Die OEMs mit großen Marktanteilen in Großbritannien, aber wenig bis gar keiner inländischen Wertschöpfung werden am meisten leiden (siehe Anlage 3).

Abbildung 3: Unterschiedliche Absicherung gegen Währungsschwankungen



Lokale Fertigung in % des UK Absatzes ("Natürliches Hedging")

Quelle: Berylls Strategy Advisors

OEMs STEHEN ZÖLLE IN MILLIARDENHÖHE INS HAUS.

Wenn der Brexit ohne ein Freihandelsabkommen erfolgt, werden sowohl die Ausfuhren in die EU als auch die Einfuhren in das Vereinigte Königreich mit Zöllen von 10 % auf Fertigerzeugnisse und 2,5-4,5 % auf Teile und Zubehör belegt, entsprechend den WTO-Regeln und auch nach den jüngsten Ankündigungen der britischen Regierung.

Kein Automobilhersteller profitiert in diesem Szenario:

- Ausländische Importeure müssen mit Zöllen auf Fertigerfahrzeuge (z.B. Mercedes/Smart, VW, Ford) rechnen. Das hat die britische Regierung inzwischen bestätigt.
- Inländische Exporteure zahlen die normalen 10%-igen Zölle auf in die EU importierte Fertigerfahrzeuge (z.B. BMW, Honda, Nissan).
- Inländische Hersteller müssen Zölle auf importierte Teile zahlen, die die Kosten des Endprodukts erhöhen (z.B. JLR, Aston Martin).

Je mehr ein Unternehmen vom grenzüberschreitenden Handel zwischen UK und der EU abhängig ist, desto mehr wird es unter Brexit leiden (Anlage 4). Japanische OEMs, die in Großbritannien ein Werk bauten, um freien Zugang zum europäischen Markt zu haben, werden die Zukunft ihrer Investitionen in Frage stellen - umso mehr angesichts des neuen Abkommens zwischen Japan und der EU.

Abbildung 4: Zolllast hängt von der Handelsintensität ab

		ZÖLLE AUF GB IMPORTE	
		Vernachlässigbar	Significant
ZÖLLE AUF EU IMPORTE	Vernachlässigbar	MITSUBISHI MAZDA	FORD VOLVO MERCEDES/SMART HYUNDAI VW RENAULT
	Signifikant	JAGUAR / LAND ROVER ASTON MARTIN	HONDA PSA NISSAN TOYOTA BMW

Quelle: Berylls Strategy Advisors

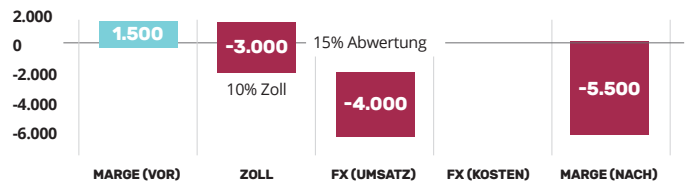
VIELE MODELLE WÜRDEN ZU VERLUSTBRINGERN.

Unsere Simulationen zeigen, dass nur lokal für den EU-Export produzierte Modelle in der Lage sind, bei einem No-deal Brexit eine zwar reduzierte, aber immer noch positive Marge zu erzielen. Dies mag zwar kontraintuitiv erscheinen, aber Einnahmen in Euro und niedrigere Produktionskosten in Pfund gleichen die Mehrkosten durch Zölle wenigstens zum Teil aus (siehe Anlage 5). Modelle in anderen Konstellationen werden so belastet, dass sie am Ende Geld verlieren. Einige lokal montierte Modelle, die im Vereinigten Königreich verkauft werden, könnten zudem an ‚local content‘ Anforderungen scheitern, da Antriebsstränge oft aus der EU importiert werden müssen. Damit wird eine Endmontage in Großbritannien unabhängig von der Verkaufsregion wirtschaftlich mehr oder weniger obsolet.

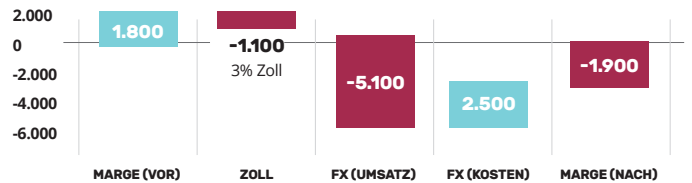
Das Ausmaß der finanziellen Auswirkungen zeigt, dass Währungsabwertungen und Zölle nicht einfach mit einem weiteren Effizienzprogramm ausgeglichen werden können. Stattdessen müssen Marken sowohl mit strategischen als auch mit taktischen Maßnahmen eingreifen, um die Rendite eines Modells positiv zu halten.

Abbildung 5: Margenbelastung durch Brexit ist modellabhängig

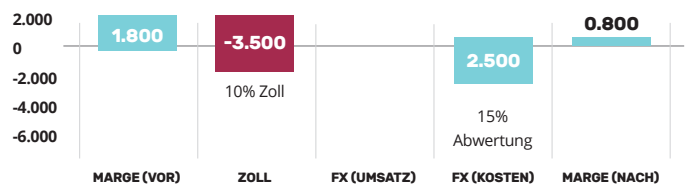
IMPORT-FAHRZEUG, Z. B. VW GOLF (€)



LOCAL PRODUCTION FOR LOCAL MARKET, NISSAN QASHQAI (€)



LOCAL PRODUCTION FOR EXPORT, NISSAN QASHQAI (€)



Quelle: Berylls Strategy Advisors

LOKALE PRODUKTION FÜR DIE UK NACHFRAGE IST AUCH KEINE WIRKSAME LÖSUNG.

Eine oft vorgeschlagene, aber ebenfalls unwirksame Abhilfemaßnahme besteht darin, die lokale Produktion auf lokale Märkte zu verlagern, um Zölle zu vermeiden. Wie bereits ausgeführt, hat eine lokale Produktion für die lokale Nachfrage einen schlechteren Marge als der Export in EU Märkte.

Darüber hinaus ist die inländische Produktion auch gar nicht auf die Inlandsnachfrage ausgerichtet. Einige Segmente haben keine britische Produktion (A), während in anderen Segmenten die Nachfrage die Produktion auf der Insel (B, C, D, F) weit übersteigt – oder weit darunter liegt (E). Natürlich ist das kein Zufall, sondern das Ergebnis einer gezielten Fertigungsoptimierung in den Produktionsverbänden, so dass eine Änderung der Werkebelegung unweigerlich zu sehr ineffizienten Prozessen führen und auch die Komplexitätskosten erhöhen würde.

Welche Gegenmaßnahmen am Ende auch immer eingesetzt werden, um eine teilweise Entlastung zu erreichen, deutliche Preiserhöhungen für die britischen Autokäufer bleiben unvermeidlich.

DAS ERGEBNIS WÄRE EIN WEITAUS WENIGER ATTRAKTIVER MARKT FÜR OEMS.

Der britische Markt ist seit langem einer der attraktivsten für die europäische Automobilindustrie. Es gibt hier ein professionelles Vertriebs- und Finanzdienstleistungsnetz. Die vorherrschende Autokultur macht britische Kunden sehr empfänglich für Premiumangebote, unterstützt durch niedrige Steuerlasten beim Autokauf sowie eine starke Firmenwagenkultur. Die britische Nachfrage war daher für viele Automobilhersteller eine wichtige Umsatz- und Gewinnquelle.

Daher wird Brexit in der Autoindustrie globale Auswirkungen haben: Die Höhe hängt von den zukünftigen Handelsbeziehungen des Vereinigten Königreichs mit der EU ab. Eine katastrophale No-Deal-Situation würde den gesamten Profit-Pool erheblich dezimieren. Die unvermeidliche Preiserhöhung würde die Nachfrage reduzieren. Der Umsatzmix würde sich in Richtung kleinerer Segmente und weniger preissensibler Kanäle verschieben. Insgesamt würden diese strukturellen Veränderungen den britischen Automobilmarkt deutlich weniger attraktiv machen.

Einige OEMs wissen bereits heute, dass auch Gegenmaßnahmen ihre Produktion im Vereinigten Königreich nicht länger wirtschaftlich machen werden, und ihr Ausstieg wird die Schließung von Zulieferwerken nach sich ziehen. Einige werden feststellen, dass der britische Markt für sie nicht mehr rentabel ist, und sie könnten sich dafür entscheiden, ihren Fokus auf attraktivere Märkte zu verlagern. Andere OEM werden einfach bleiben (müssen) – bei geringeren Renditen.

Aber noch hoffen wir alle auf einen geregelten EU Austritt und die Fortsetzung des Freihandels mit der EU. Nun ist aber auch der Zeitpunkt des Brexit unsicher geworden.

ANSPRECHPARTNER

t +49 89 710 410 400

info@berylls.com



Arthur Kipferler

Partner

arthur.kipferler@berylls.com

Berylls Strategy Advisors ist eine auf die Automobilindustrie spezialisierte Top-Managementberatung mit Büros in München und Berlin, in China, in Großbritannien, in der Schweiz, in Südkorea und in den USA.

Gemeinsam mit Automobilherstellern, Automobilzulieferern, Mobilitätsdienstleistern, Ausrüstern sowie Investoren arbeiten die Strategieberater und das zugehörige Expertennetzwerk an Antworten zu den zentralen Herausforderungen der Automobilindustrie. Im Fokus stehen dabei besonders Innovations- und Wachstumsstrategien, Begleitung von Mergers & Acquisitions, Organisationsentwicklung und Transformation sowie Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Zusätzlich arbeiten Experten bei Berylls Digital Ventures gemeinsam mit den Kunden an maßgeschneiderten Lösungen, um die Geschäftsmodelle von OEMs, Zulieferern und Entwicklungsdienstleistern zu digitalisieren und zu transformieren.

Die Berylls Beratungsteams zeichnen sich durch langjährige Erfahrung, fundiertes Wissen sowie innovative Lösungskompetenz und unternehmerisches Denken aus. Gemeinsam mit seinen spezialisierten Kooperationspartnern verfügt Berylls über tiefes technologisches Know-how, breites Marktverständnis und leistungsfähige Netzwerke zur Entwicklung umsetzungsstarker Lösungen.