

### Fit für den Brexit? – Was auf Unternehmen zukommt

Juli 2016

Gegenwärtig weiß noch niemand, ob, wann und wie der geplante Brexit stattfinden wird. Die bestehende politische und rechtliche Unsicherheit bedeutet eine große Herausforderung für die Unternehmen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass man sich nicht darauf vorbereiten könnte.

#### 1. Der Schwebezustand „post-Brexit“

Die Unternehmen im Vereinigten Königreich und in der EU müssen sich auf eine längere Hängepartie gefasst machen. Zwar hat sich das britische Volk mit einer knappen Mehrheit für den Brexit entschieden. Die staatlichen Organe des Vereinigten Königreichs sind aber – so die dortige ganz herrschende Auffassung – nicht hieran gebunden, müssen also nicht das Austrittsverfahren nach Art. 50 EUV einleiten. Auch besteht mittlerweile weitgehender rechtlicher (und politischer) Konsens, dass die anderen EU-Mitgliedstaaten die britische Regierung nicht zwingen können, die „Art. 50 EUV-Mitteilung“ einzureichen, denn die Entscheidung hierüber ist eine Frage des britischen nationalen Rechts. Zudem besteht nach britischem Recht eine gewisse institutionelle Verwirrung darüber, ob das Art. 50 EUV-Austrittsverfahren überhaupt durch die Regierung eingeleitet werden kann oder ob – so einige Stimmen – das Parlament hierüber entscheiden muss. Hinzu treten die bekannten politischen Unsicherheitsfaktoren (sowohl die Regierung als auch die Opposition formieren sich neu). Dies alles dürfte den Prozess nicht beschleunigen.

Die meisten Beobachter rechnen daher nicht mit einer baldigen Austrittsanzeige. Hieran dürfte die britische Regierung auch, ganz pragmatisch betrachtet, kein Interesse haben. Denn hiermit würde die Zweijahresfrist nach Art. 50 EUV ausgelöst, d.h. nach spätestens zwei Jahren würde das Unionsrecht im Vereinigten Königreich automatisch keine Anwendung mehr finden (es sein denn, alle Mitgliedstaaten gewähren dem Vereinigten Königreich einstimmig eine Verlängerung, was unsicher ist). Die britische Regierung wird bestrebt sein, diesen Zeitdruck zu vermeiden und die Austrittsanzeige so spät wie möglich einzureichen.

Das bedeutet: Vorerst bleibt alles beim derzeitigen Rechtszustand, d.h. das EU-Recht findet im Vereinigten Königreich

weiterhin Anwendung, allerdings verbunden mit einer erheblichen Ungewissheit „was danach kommt“. Wegen der Fülle der zu lösenden Probleme rechnet auch niemand mit einer kurzen Dauer der Verhandlungen, sondern dieser Schwebezustand könnte durchaus mehrere Jahre andauern.

#### INHALTSVERZEICHNIS

1. Der Schwebezustand „post-Brexit“ .....	1
2. Was kommt auf uns zu? .....	2
3. Wegfall der Freizügigkeit für Unternehmen (Niederlassungs-, Dienstleistungs-, Kapital- und Zahlungsverkehr) .....	2
4. Freier Warenverkehr, Zollunion und Außenhandel .....	4
5. Arbeitnehmerfreizügigkeit und Arbeitsrecht .....	5
6. Steuern .....	6
7. IP .....	7
8. Datenschutz .....	8
9. Wettbewerbsrecht .....	8
10. Zivilprozessrecht und Insolvenzrecht .....	9
11. Und was kommt sonst noch? .....	10
12. Was kann man tun? .....	10

## 2. Was kommt auf uns zu?

Es ist derzeit fast unmöglich, den künftigen Rechtszustand „post-Brexit“ zu prognostizieren. Denn hierüber gehen nicht nur die Vorstellungen von EU und dem Vereinigten Königreich, sondern auch innerhalb des Brexit-Lagers weit auseinander. Abgesehen davon, dass das Vereinigte Königreich auch in der EU verbleiben könnte, sind grundsätzlich drei Modelle einer künftigen Zusammenarbeit zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU denkbar:

- Einigen Brexit-Befürwortern schwebt offenbar ein Modell vor, wonach in Anlehnung an die EWR-Regeln die wesentlichen „Grundfreiheiten“ (Waren-, Personen-, Dienstleistungs-, Niederlassungs-, Kapital- und Zahlungsverkehrsfreiheit) und andere Kernelemente des Binnenmarktes erhalten bleiben sollen – zumindest für britische Unternehmen. Dieses im EWR mit Norwegen, Island und Liechtenstein praktizierte Modell passt jedoch nicht wirklich und entspricht eher dem Wunschdenken als einer kühlen Analyse. Denn das EWR-Abkommen sieht zwar für diese drei Nicht-EU-Staaten einen weitgehenden Zugang zum Binnenmarkt vor, dies aber zu einem erheblichen Preis. Sie müssen im Gegenzug das Unionsrecht weitgehend übernehmen – ohne dass ihnen irgendwelche Mitentscheidungsrechte zustehen würden – und sie sind über das EWR-rechtliche Kohärenzgebot an die Rechtsprechung der Unionsgerichte gebunden. Diese Lösung steht im offenen Widerspruch zum Grundgedanken des Brexit vom „*take back control*“. Und die EWR-Mitgliedstaaten zahlen an die EU ganz erhebliche Geldsummen für diesen Marktzugang, wozu die Brexit-Befürworter gerade nicht bereit sind. Vor allem wäre mit diesem Modell die den Brexit-Wahlkampf dominierende Frage der „*immigration from EU countries*“ nicht gelöst, denn das EWR-Abkommen sieht eine solche Personenfreizügigkeit ja gerade vor.
- Eine Alternative wäre die Vereinbarung eines Netzwerkes von bilateralen Abkommen wie mit der Schweiz. Dies umfasst allerdings mehr als 120 Vereinbarungen, die laufend angepasst werden müssen. Eine solche Lösung wäre aus Sicht der EU kaum akzeptabel (es handelte sich bei diesem Beziehungsgeflecht wohl eher um einen historisch bedingten Betriebsunfall, der keine Vorbildfunktion beanspruchen sollte). Zudem müssen diese Abkommen laufend nachverhandelt und angepasst werden (was auch derzeit der Fall ist). Sie bieten also nur wenig Rechtssicherheit für die betroffenen Unternehmen. Und auch hier gilt: Das Abkommen umfasst die Personenfreizügigkeit,

welche die „*Leave-Supporter*“ ja gerade abschaffen wollen.

- Es verbliebe noch die Möglichkeit eines Abkommens wie mit sonstigen Drittländern. Solche Regelwerke enthalten allerdings regelmäßig keine Bestimmungen, die auch nur ansatzweise mit dem Zugang zum Binnenmarkt vergleichbar wären, über den das Vereinigte Königreich derzeit verfügt. Die Vorschriften in derartigen Abkommen haben regelmäßig keinen „*direct effect*“ (d.h. Unternehmen können sich nicht darauf berufen). Und vor allem die für die britische Seite so zentrale Frage des Passports, d.h. die Anerkennung nach dem Sitzlandprinzip für Finanzdienstleistungsunternehmen, wird hierdurch nicht gewährt. So enthält z.B. auch das von der „*Leave*“-Kampagne als Vorbild hervorgehobene (geplante) Abkommen mit Kanada keinen Marktzugang bei Finanzdienstleistungen.

Die Aushandlung solcher Abkommen dauert in der Regel viele Jahre. Dass die EU sich im Falle des Vereinigten Königreichs als besonders großzügig zeigen und eine maßgeschneiderte Sonderlösung anbieten würde, erscheint wenig realistisch. Denn dieses wäre geradezu eine Einladung an andere Staaten aus der EU, dem EWR oder aus anderen Teilen der Welt, die eigene Position nachzuverhandeln.

Allein diese kurze Betrachtung zeigt: Sollte es tatsächlich zu einem Brexit kommen, so ist kaum damit zu rechnen, dass im Verhältnis zum Vereinigten Königreich „alles beim Alten bleibt“, so wie dies gelegentlich suggeriert wird. Vor allem die vom „*Leave*“-Lager vorgeschlagenen „*cherry picking*“-Lösungen dürften bei den anderen EU-Mitgliedstaaten kaum auf Zustimmung treffen. Vielmehr sind grundlegende Änderungen zu erwarten, die im Folgenden überblicksartig umrissen werden sollen.

## 3. Wegfall der Freizügigkeit für Unternehmen (Niederlassungs-, Dienstleistungs-, Kapital- und Zahlungsverkehr)

Die aus Unternehmenssicht wohl gravierendste Änderung wird der weitgehende Wegfall der Freizügigkeit für Unternehmen sein.

Für den Bereich des Gesellschaftsrechts bedeutet dies zunächst, dass die durch die Niederlassungsfreiheit garantierte Anerkennung britischer Gesellschaften in Deutschland wegfiel. Britische Gesellschaften mit Sitz in Deutschland

– insbesondere die durchaus verbreitete UK Limited mit deutschem Verwaltungssitz – würden nach Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU aufgrund der sonst geltenden und dann wieder anwendbaren sog. Sitztheorie nicht mehr als solche anerkannt und damit kraft automatischen Rechtsformzwangs zu deutschen Personengesellschaften mit persönlicher Haftung der Gesellschafter. Sofern die Limited nur einen Gesellschafter hat, käme es wegen der Unzulässigkeit einer Einpersonen-Personengesellschaft sogar zum direkten Erlöschen der Gesellschaft unter Rechtsnachfolge des Gesellschafters. Für alle britischen Gesellschaften mit Verwaltungssitz in Deutschland könnte demnach ein rechtzeitiger Rechtsformwechsel geboten sein. Rechtzeitig deshalb, weil nach dem Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU auch auf europäischer Rechtsgrundlage beruhende grenzüberschreitende Umwandlungsmaßnahmen (einschließlich Verschmelzung und Formwechsel nach der „Vale“-Rechtsprechung des EuGH) für britische Gesellschaften nicht mehr möglich sein dürften. Die UG (haftungsbeschränkt), vom Gesetzgeber im Zuge des MoMiG als deutsches Pendant zur Limited eingeführt, steht als Zielrechtsform eines Formwechsels wegen des Sacheinlageverbots allerdings nicht zur Verfügung.

Unmittelbare Folge des Austritts wäre auch das Ende der durch direkt anwendbares europäisches Ordnungsrecht geschaffenen europäischen Gesellschaftsformen im Vereinigten Königreich, allen voran der Europäischen Gesellschaft (SE) mit Sitz im Vereinigten Königreich, der die Rechtsgrundlage entzogen würde. Selbstverständlich endet auch die Anwendbarkeit aller anderen europäischen Verordnungen, wie etwa der erst seit kurzem geltenden Marktmissbrauchsverordnung mit entsprechenden Auswirkungen auf die Kapitalmarkttharmonisierung im Verhältnis zu britischen Emittenten oder auch der europäischen Regelungen zum Kollisionsrecht, so insbesondere die Rom I-Verordnung, mit potentiellen Folgen für die Rechtswahlfreiheit oder etwa auch für Formerfordernisse z.B. bei Unternehmenskaufverträgen mit britischer Beteiligung.

Bei M&A-Transaktionen mit britischem Bezug wird der anstehende Brexit ohnehin besondere Berücksichtigung finden müssen. Die Unsicherheit dürfte zu einer geringeren Attraktivität britischer Targets führen, darüber hinaus sind aber auch bei der vertraglichen Umsetzung von Transaktionen eine Reihe von Aspekten zu beachten, wie z.B. der Geltungsbereich von Wettbewerbsverboten, die Formulierung von MAC-Klauseln oder die Absicherung langfristiger Verträge. Ändern könnten sich auch die Rahmenbedingungen für öffentliche Übernahmen im Vereinigten Königreich, was die Übernahme

von „*dual-listed companies*“ erschweren könnte. Britische Unternehmen dürften wiederum, falls das Vereinigte Königreich am Ende nicht einmal mehr Mitglied des EWR wäre, auch im Falle eines Übernahmeangebotes für ein deutsches Unternehmen nicht mehr ihre Aktien zum Tausch anbieten.

Besonders hart treffen würde es bekanntlich die britische Finanzdienstleistungsindustrie. Nach dem gegenwärtig geltenden „*home regulator principle*“ werden Banken, Wertpapierdienstleistungsunternehmen, Versicherungen und Asset Manager derzeit noch von der Aufsichtsbehörde des Mitgliedslandes beaufsichtigt, in dem sich ihr Sitz befindet. Sie können dementsprechend ihre Zulassung im Vereinigten Königreich EWR-weit „*passporten*“ und so ihre Dienstleistungen und Produkte grenzüberschreitend ohne physische Präsenz im gesamten EWR anbieten (Dienstleistungs-, Kapital- und Zahlungsverkehrsfreiheit) und in anderen Mitgliedstaaten Zweigniederlassungen eröffnen (Niederlassungsfreiheit). Diese weite wirtschaftliche Freiheit hat zu dem beispiellosen Aufstieg Londons als Finanzmetropole beigetragen. Vor allem Finanzunternehmen aus Drittstaaten haben sich in der Londoner City niedergelassen und damit Zugang zu einem der größten Binnenmärkte der Welt erhalten. Dies kann nach einem Brexit in dieser Form nicht mehr aufrechterhalten werden, denn ein solches „*Passporting*“ ist nur bei einer gleichwertigen Finanzaufsicht akzeptabel. Eine solche Gleichwertigkeit besteht aber nur dann, wenn alle Unternehmen dem gleichen „*single rulebook*“-Standard (z.B. hinsichtlich Kapitalisierung, Einlagensicherung, Anlegerschutz, Risikomanagement, Abwicklung) unterliegen, die nach den umfangreichen und sehr detaillierten EU-Regelungen für alle Banken, Wertpapierdienstleistungsunternehmen, Versicherungen und Asset Manager geschaffen worden sind. Durch die Gründung neuer EU-Aufsichtsbehörden wie der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA), der Europäischen Versicherungsaufsichtsbehörde (EIOPA), der Europäischen Wertpapieraufsichtsbehörde (ESMA) und der Europäischen Abwicklungsbehörde (SRB) hat die EU in den letzten Jahren ganz erhebliche Anstrengungen unternommen, um auch die praktische Durchsetzung der gleichwertigen Standards zu gewährleisten. Da die „*Brexiters*“ gerade immer wieder die Abschaffung dieser detaillierten „Brüsseler Regulierung“ als zentrale Forderung erhoben haben, wird es schwierig, den im Vereinigten Königreich ansässigen Instituten einen solchen Passport noch länger zu ermöglichen. Für das Vereinigte Königreich dürfte es nahezu unmöglich werden, einerseits der EU-Finanzaufsicht und Finanzregulierung den Rücken zu kehren, andererseits jedoch – nach der Befreiung von dieser belastenden Regulierung – auf den europäischen Finanzmärkten weiterhin von London aus frei agieren zu können. Es liegt

auf der Hand, dass die übrigen EU-Mitgliedsstaaten diesem Vorgehen eine Abfuhr erteilen werden.

Vor allem für die im Vereinigten Königreich ansässigen Unternehmen der Finanzbranche war die Anwendung des EU-Rechts also die Eintrittskarte in den europäischen Finanzdienstleistungsmarkt. Ohne das EU-Recht stellt sich für diese Unternehmen die Frage, wie sie diesen Zugang in den europäischen Finanzdienstleistungsmarkt alternativ erhalten können. Letztlich läuft dies auf eine Sitzverlagerung hinaus. Die Unternehmen der Finanzbranche benötigen ihren Sitz und ihre Zulassung in einem anderen Mitgliedsstaat, um weiterhin im Wege des „*Passporting*“ ihr bisheriges europaweites Geschäftsmodell fortsetzen zu können. Daher müssen sie nun konkret darüber nachdenken, welchen Standort sie künftig wählen. Da Frankfurt der bedeutendste Finanzplatz in Kontinentaleuropa ist und die Unternehmen dort unmittelbaren Zugang zur Bankenaufsichtsbehörde (EZB) und Versicherungsaufsichtsbehörde (EIOPA) haben, spricht einiges dafür, dass sich ein erheblicher Teil der Londoner Finanzdienstleistungsbranche künftig in der hessischen Finanzmetropole niederlässt. In diesem Fall würden sie nicht nur der deutschen Finanzaufsicht unterliegen, sondern auch darüber hinaus umfassend gezwungen sein, die Anforderungen des deutschen Rechts für ihr Geschäft zu berücksichtigen.

Die Auswirkungen des Wegfalls der Freizügigkeitsrechte für Unternehmen ist aber natürlich keinesfalls auf Finanzunternehmen beschränkt. Auch Unternehmen der „*real economy*“ können dadurch in ihrer Geschäftsentwicklung gehindert werden, z.B. Bauunternehmen bei Ausschreibungen für öffentliche Aufträge. Denn auch Regelungen des EU-Sekundärrechts zur Umsetzung der Freizügigkeit und zur Ausgestaltung des Binnenmarktes würden bei Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der EU (vorbehaltlich abweichender Vereinbarungen) dort nicht mehr gelten. Unter anderem die Richtlinien zum öffentlichen Auftragswesen treten dann im Vereinigten Königreich außer Kraft. Ausschreibungen öffentlicher Auftraggeber aus dem Vereinigten Königreich, die (wie auch in allen anderen Mitgliedstaaten) nach den geltenden Richtlinien bei Überschreiten bestimmter Schwellenwerte im Amtsblatt der Kommission EU-weit bekannt gemacht werden müssen, würden nicht mehr auf diesem Weg veröffentlicht. Bei gleichzeitigem Außerkrafttreten des Diskriminierungsverbots aus Gründen der Staatsangehörigkeit verlieren Unternehmen mit Sitz in der EU auch ihr Recht auf eine gleichberechtigte Teilnahme an öffentlichen Auftragsvergaben im Vereinigten Königreich, soweit nicht das nationale britische Recht die Teilnahme von Unternehmen aus Drittstaaten weiterhin ermöglicht. Unter-

nehmen mit Sitz im Vereinigten Königreich verlieren im Gegenzug ihr Recht auf transparenten und gleichen Zugang zu öffentlichen Auftragsvergaben in der EU.

Ein Brexit kann weiterhin auch bedeutende Auswirkungen auf Forschungsk Kooperationen deutscher Unternehmen und Forschungseinrichtungen mit britischen Unternehmen und Einrichtungen haben, wenn diese Kooperationen mit öffentlichen Geldern (sei es der EU, sei es der Bundesregierung) gefördert wurden: Eine bislang zulässige Verwertung von Forschungsergebnissen im Vereinigten Königreich wäre förderrechtlich wohl nicht mehr – anders als bislang – ohne weiteres zulässig. Dies sollten deutsche Unternehmen bei der Gestaltung von in der Regel sehr langfristigen FuE-Kooperationen bereits jetzt im Auge behalten.

#### **4. Freier Warenverkehr, Zollunion und Außenhandel**

Die Warenverkehrsfreiheit ist bekanntlich einer der Grundpfeiler des Binnenmarktes. Hierzu gehört nicht nur die Abschaffung der Zölle zwischen den Mitgliedstaaten, sondern auch der vollständige Abbau sämtlicher nationaler Regelungen, die die Warenverkehrsfreiheit behindern, was vor allem durch die Harmonisierung der nationalen Rechtsvorschriften (z.B. technischer Normen) gefördert wird. Fällt dies weg, so stellt sich aus Unternehmenssicht die Frage, ob solches Geschäft, das derzeit noch im Vereinigten Königreich ansässig ist, künftig aus Niederlassungen in anderen Mitgliedstaaten betrieben werden kann. Ausfuhren von Waren in das Vereinigte Königreich könnten zukünftig die Frage aufwerfen, ob sich deutsche Unternehmen dafür spezifischen Vorgaben einer „UK-Normung“ unterwerfen wollen.

Deutsche Unternehmen, die nach einem Brexit Waren in das Vereinigte Königreich exportieren, werden sich auch darauf einstellen müssen, dass diese Ausfuhren über Zollverfahren abgewickelt werden müssen, ebenso wie Einfuhren aus dem Vereinigten Königreich nach Deutschland in ein Zollverfahren überführt werden müssen und Einfuhrangaben auslösen können. Denn das Vereinigte Königreich wäre – vorbehaltlich einer noch nicht absehbaren vertraglichen Einigung mit der EU – nicht mehr Mitglied des EU-Zollgebietes. Entsprechendes gilt auch für außenwirtschaftsrechtliche Folgen des Brexit: So ist es durchaus denkbar, dass bestimmte Ausfuhren in das Vereinigte Königreich nach dem deutschen und europäischen Außenwirtschaftsrecht – anders als bislang – einer Genehmigung bedürfen (etwa im „*dual-use*“-Bereich) oder anderen Beschränkungen unterliegen.

Vor allem im Bereich regulierter Märkte werden nicht nur Zölle und direkte Handelsbeschränkungen den grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr beeinträchtigen, sondern auch indirekte Handelshemmnisse wie die fehlende wechselseitige Anerkennung etwaiger für den Marktzugang notwendiger Genehmigungen, Registrierungen und sonstiger Erlaubnisse, die für das Inverkehrbringen von zahlreichen Produkten in unterschiedlichsten Branchen erforderlich sind. Dies gilt beispielsweise für Arzneimittel. Im Vereinigten Königreich erteilte Zulassungen könnten nicht mehr durch das Verfahren der gegenseitigen Anerkennung unionsweite Gültigkeit erlangen, auch dezentrale Zulassungsverfahren für mehrere oder alle EU-Mitgliedstaaten unter Einbeziehung des Vereinigten Königreichs wären nicht mehr möglich. Umgekehrt würden durch die Kommission erteilte EU-weite Zulassungen nicht mehr im Vereinigten Königreich gelten. Für Medizinprodukte und eine Vielzahl anderer, insbesondere technischer Produkte, die einer CE-Kennzeichnung bedürfen, gilt Ähnliches.

Zusätzlicher Aufwand für Unternehmen einerseits und ein geringeres Schutzniveau für Verbraucher andererseits drohen hinsichtlich der Produktüberwachung und Produktsicherheit. So könnte das Vereinigte Königreich nach dem Brexit beispielsweise nicht mehr im vollen Umfang am Pharmakovigilanzsystem „EudraVigilance“ teilnehmen. Das gilt auch für andere regulierte Märkte. Sowohl das allgemeine europäische Schnellwarnsystem „RAPEX“ als auch das besondere Lebensmittel-Schnellwarnsystem „RASFF“ würden unter der schlechteren Kooperation leiden.

Hinzu tritt die internationale Dimension. Da die EU auch die Zollunion im Verhältnis zu Drittstaaten umfasst und eine Vielzahl von Handelsabkommen mit solchen geschlossen hat, würde ein Brexit eine Erschwerung des wechselseitigen Marktzugangs zwischen dem Vereinigten Königreich und diesen Drittstaaten führen. Bisher konnten britische Unternehmen von den zahlreichen Abkommen profitieren, die von der EU abgeschlossen wurden. Jetzt müsste das Vereinigte Königreich eine Unzahl von Verträgen mit Drittstaaten, mit denen sie derzeit über die EU-Abkommen verbunden ist, neu verhandeln. Bei diesen Verhandlungen hat das Vereinigte Königreich als relativ kleinerer Player natürlich viel weniger „Leverage“ als die EU, um eigene Interessen durchzusetzen. Zudem erscheint es in zeitlicher Hinsicht wenig realistisch, dass all diese Regelwerke in diesem relativ kurzen Zeitraum ersetzt werden. Es erscheint somit kaum denkbar, dass sich die Rahmenbedingungen für die Handelsbeziehungen zwischen dem Vereinigten Königreich und Drittstaaten künftig verbessern – kurz- und mittelfristig dürfte eher das Gegenteil der Fall sein.

## 5. Arbeitnehmerfreizügigkeit und Arbeitsrecht

Unklar ist, wie sich der Brexit auf den Bereich „*Human Resources*“ auswirken wird. Die Vorschriften über die Arbeitnehmerfreizügigkeit werden für das Vereinigte Königreich nach einem Austritt voraussichtlich keine Anwendung mehr finden. Dies war bekanntlich ein Herzensanliegen der „*Brexiters*“.

Über die Rechtsstellung von nicht-britischen Arbeitnehmern im Vereinigten Königreich nach dem Brexit sind keine Pläne bekannt. Gewisse politische Strömungen im Vereinigten Königreich wollen diesen Umstand vielmehr als Trumpf bei den Austrittsverhandlungen nutzen. Umgekehrt besteht auch Unklarheit über den künftigen Rechtsstatus von Briten, die in einem Mitgliedsstaat der EU beschäftigt sind.

### Einreise- und Aufenthaltsrecht

Bislang sind alle Unionsbürger berechtigt, ohne Visum oder sonstige Einschränkungen, insbesondere zum Zwecke der Ausübung einer (abhängigen) Beschäftigung in jeden Mitgliedstaat der EU einzureisen und dort Aufenthalt zu nehmen. Dies gilt auch zum Zweck der Bewerbung auf Arbeitsstellen, sowie für einen Zeitraum nach Ende einer Beschäftigung im EU-Ausland. Im Falle eines Austritts des Vereinigten Königreichs aus der EU wird die Arbeitnehmerfreizügigkeit – jedenfalls in der bestehenden Form – beiderseits wegfallen. Demnach müssten Arbeitnehmer bzw. Arbeitgeber für einen grenzüberschreitenden Mitarbeiterinsatz möglicherweise eine behördliche Arbeitserlaubnis und/oder Visa nach dem dann jeweils geltenden nationalen Recht beantragen. Anders wäre dies nur, wenn das Vereinigte Königreich und die EU-Mitgliedsstaaten Freizügigkeitsabkommen schließen würden.

### Optionen für die Regelung der Freizügigkeit

Diskutiert werden in diesem Zusammenhang regelmäßig drei Modelle (siehe bereits oben 2.), nach denen sich die Freizügigkeit für Arbeitnehmer künftig richten könnte:

- Modell 1 – Mitgliedschaft im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR): Das Vereinigte Königreich könnte Mitglied des EWR bleiben, der derzeit noch zwischen der EU, Norwegen, Island und Liechtenstein besteht. Vorteil dieses Modells wäre zwar, dass die meisten bestehenden Regelungen der Freizügigkeit zwischen den Mitgliedstaaten erhalten blieben. Im Hinblick auf das Referendum zum Brexit, das maßgeblich für ein umfassendes „*take back control*“ stand, ist es aber höchst unwahrscheinlich, dass sich das Vereinigte Königreich quasi mittelbar, dann aber

ohne jegliche Mitwirkungsmöglichkeit den Regelungen des EWR und damit letztlich auch der EU unterworfen wird. Eine umfassende Kontrolle des nationalen britischen Gesetzgebers wäre damit nämlich gerade nicht verbunden.

- **Modell 2 – Freizügigkeitsabkommen im Einzelfall:** Ähnlich wie die Schweiz könnte das Vereinigte Königreich mit allen und/oder einzelnen europäischen Staaten jeweils bilaterale Freizügigkeitsabkommen schließen. Auch dies halten wir aber ob des erheblichen Verhandlungs- und Aktualisierungsaufwands für solche Abkommen für sehr unwahrscheinlich und unrealistisch (siehe oben 2).
- **Modell 3 – Keine Einigung:** Kommt es weder kurz- noch mittelfristig zu einer Einigung mit der EU, so würde das Vereinigte Königreich als sog. Drittstaat behandelt werden. Dann könnten weder britische Bürger noch Unionsbürger unter erleichterten Freizügigkeitsbedingungen – wie bisher – einer Beschäftigung im Vereinigten Königreich bzw. umgekehrt in den EU-Mitgliedstaaten nachgehen. Dies ginge im äußersten Fall mit einer Visa-Pflicht für EU-Bürger, die im Vereinigten Königreich tätig werden wollen, und mit dem Erfordernis einer sog. „Blue Card“ für britische Bürger, die in einem EU-Mitgliedstaat tätig werden wollen, einher.

## Arbeitsrecht und Arbeitsbedingungen

Grundsätzlich unterliegt die Regelung des Arbeitsrechts innerhalb der EU zwar den jeweiligen Mitgliedsstaaten. Insofern sind gravierende Änderungen in dieser Hinsicht zunächst wohl nicht zu erwarten. Es ist allerdings nicht ausgeschlossen, dass bislang europarechtlich geregelte Bereiche, wie z.B. das Recht des Betriebsübergangs, der Antidiskriminierung oder der Arbeitszeit im Vereinigten Königreich künftig anders geregelt werden. Denn in diesen Bereichen wäre der Gesetzgeber im Vereinigten Königreich nach einem EU-Austritt berechtigt, andere Regelungen zu treffen oder die bestehenden Regelungen abzuschaffen. Damit könnte der britische Gesetzgeber versuchen, die Attraktivität des Standorts für den Zuzug ausländischer Unternehmen durch, im Vergleich zu den strengen europarechtlichen Arbeitsschutzvorschriften, „lockere“ Regelungen zu erhöhen.

## Sozialversicherungsrechtliche Auswirkungen

In sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht fraglich wird die Entsendung von Mitarbeitern aus Mitgliedsstaaten der EU in das Vereinigte Königreich sein. Bei einer Beschäftigungs-

aufnahme im Ausland gilt in der Regel nämlich das jeweilige nationale Sozialversicherungsrecht. Anders kann dies jedoch bei einer Entsendung von Mitarbeitern, beispielsweise im Rahmen eines sog. „Secondments“ sein, wenn sie eine Dauer von in der Regel 12 Monaten überschreitet. Bislang regelt eine EU-Verordnung, dass das Sozialversicherungsrecht des Entsendestaats weiterhin Anwendung findet, wenn die Entsendung nicht länger als 24 Monate dauern soll. Diese Verordnung dürfte bei einem Austritt jedenfalls für das Vereinigte Königreich nicht mehr gelten. Insofern müsste für Entsendungen aus Deutschland auf das bilaterale Sozialversicherungsabkommen zwischen Deutschland und dem Vereinigten Königreich (Deutsch-britisches Abkommen über soziale Sicherheit) aus dem Jahr 1960 zurückgegriffen werden. Demnach wäre eine Entsendung grundsätzlich nur für die Dauer von bis zu 12 Monaten möglich, wenn die Vorschriften der Sozialversicherung des Entsendestaats weiterhin Anwendung finden sollen. Die bisherige Entsendepraxis betroffener Unternehmen muss aller Wahrscheinlichkeit nach künftig also angepasst werden.

## 6. Steuern

Der Brexit kann auch zu erheblichen Umwälzungen im Steuerrecht führen. Eine Vielzahl von gewohnten Erleichterungen im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr wird möglicherweise entfallen. So verlässt das Vereinigte Königreich bei einem Brexit die Zollunion und das EU-weit harmonisierte Mehrwertsteuersystem. Allerdings ist die Mehrwertsteuer-richtlinie in nationales britisches Recht umgesetzt worden und gilt dadurch fort (soweit nicht einzelne Regelungen explizit an den EU-Raum selbst anknüpfen).

Auch im Bereich der direkten Steuern ergeben sich Umwälzungen etwa dadurch, dass die Verschmelzungsrichtlinie oder die Mutter-Tochter-Richtlinie keine Anwendung mehr finden. Letztere beseitigt unter bestimmten Voraussetzungen die Kapitalertragsteuer auf Dividendenausschüttungen an EU-Kapitalgesellschaften.

Das Vereinigte Königreich verlässt darüber hinaus den Geltungsbereich der europäischen Richtlinie zum automatisierten Informationsaustausch in Steuerangelegenheiten (ehemalige Zinsrichtlinie). Welche Konsequenzen sich hieraus insgesamt ergeben, ist ungewiss und hängt von der Umsetzung des Austritts ab. Jedenfalls für den Schwebezustand wird der Holding-Standort Großbritannien an Bedeutung verlieren und Unternehmen gegebenenfalls auch zur Verlagerung ihrer Aktivitäten in andere Jurisdiktionen bewegen. Ein großes Thema

wird auch sein, dass eine nach Deutschland zugezogene UK Limited durch den Brexit in Deutschland der Liquidationsbesteuerung und damit ganz erheblich nachteiligen Steuerfolgen unterliegen kann.

Umgekehrt sind nach dem Brexit nationale britische Steuervorschriften nicht mehr den Schranken des EU-Primärrechts unterworfen. Dadurch erhält das Vereinigte Königreich etwa größere Gestaltungsspielräume, unabhängig von EU-beihilferechtlichen Anforderungen Begünstigungen zu gewähren. Erste Pläne für eine deutliche Senkung der Unternehmenssteuerlast im Vereinigten Königreich werden bereits diskutiert. Hier könnten sich neue Perspektiven zur Steuerplanung eröffnen, wenngleich die Überlegungen erst ganz am Anfang stehen.

## 7. IP

Auch auf den Gebieten der gewerblichen Schutzrechte („geistiges Eigentum“) wird der Brexit voraussichtlich erhebliche Auswirkungen haben:

### Marken und Designs

Dies betrifft zunächst den Markenschutz. Hier setzen viele Unternehmen inzwischen schon lange auf die Unionsmarke, die Schutz in allen 28 EU-Mitgliedstaaten gewährt (bislang auch im Vereinigten Königreich). Solange das Vereinigte Königreich in der EU ist, ändert sich hieran nichts. Der bisherige Schutz im Vereinigten Königreich besteht also bis auf Weiteres unverändert fort. Es finden auch weiterhin dieselben Vorschriften Anwendung. Dies gilt auch für neue Unionsmarken, die nach dem Referendum und künftig bis zu einer Rechtsänderung angemeldet/eingetragen werden. Mit Wirksamwerden des Austritts wird aller Voraussicht nach dann aber auch der Markenschutz aus Unionsmarken im Gebiet des Vereinigten Königreichs enden. Für wahrscheinlich gehalten wird derzeit, dass ein Mechanismus vereinbart wird, der es Inhabern von Unionsmarken ermöglicht, für das Gebiet des Vereinigten Königreichs ersatzweise einen Schutz durch entsprechende nationale Marken (oder IR-Marken) mit gleichem Prioritätsdatum zu erwerben. Im Moment ist allerdings noch völlig offen, welchen Inhalt eine solche Regelung gegebenenfalls haben wird. Fest steht lediglich, dass Unternehmen jetzt und in Zukunft jederzeit nationale Marken im Vereinigten Königreich anmelden und IR-Marken auf das Vereinigte Königreich erstrecken können. Voraussichtlich spätestens ab Wirksamwerden des Austritts wird es bei neuen Marken für das Gebiet des Vereinigten Königreichs auch wieder erforderlich sein, durch Anmeldung einer nationalen Marke oder Erstreckung einer IR-Marke Schutz zu erlangen.

Auch was die gerichtliche Durchsetzung von Unionsmarkenrechten vor britischen Gerichten angeht, ändert sich zunächst nichts an der Möglichkeit, im Vereinigten Königreich zu klagen. Vorsicht dürfte aber insoweit künftig vor allem geboten sein, soweit in künftigen Verfahren, bei denen eine längere Dauer absehbar ist, unionsweite Ansprüche geltend gemacht werden sollen. Es ist nämlich derzeit nicht absehbar, ob, wie lange und in welchem Umfang britische Gerichte nach dem EU-Austritt ihre Zuständigkeit in solchen Verfahren (insbesondere im Hinblick auf andere EU-Mitgliedstaaten) behalten werden.

Was die Frage der markenrechtlichen Erschöpfung angeht, gilt derzeit in der EU das Prinzip der „europaweiten Erschöpfung“, wonach ein erstmaliges Inverkehrbringen einer Ware im EWR durch den oder mit Zustimmung des Rechtsinhabers dazu führt, dass dieser im Grundsatz keine markenrechtlichen Ansprüche gegen einen Weitervertrieb der Ware geltend machen kann.

Sollte das Vereinigte Königreich nach dem Austritt aus der EU Mitglied des EWR-Abkommens werden, würde es bei dieser Regelung bleiben, da das EWR-Abkommen dies so vorsieht (Art. 65 Abs. 2 des EWR-Abkommens in Verbindung mit Art. 2 des Protokolls 28). Sollte das Vereinigte Königreich dagegen dem EWR nach dem EU-Austritt nicht angehören, könnte für das britische Gebiet auch eine andere Erschöpfungsregelung getroffen werden (beispielsweise eine „weltweite Erschöpfung“).

Auch registrierte Gemeinschaftsgeschmacksmuster werden als solche nach dem Austritt voraussichtlich nicht mehr für das Gebiet des Vereinigten Königreichs wirken. Auch hier ist eine Regelung wahrscheinlich, die Inhabern solcher Geschmacksmuster nach dem Austritt die Möglichkeit der Erlangung eines entsprechenden nationalen Designschutzes im Vereinigten Königreich geboten werden wird. Welcher Mechanismus hierfür gegebenenfalls gewählt wird, ist derzeit aber noch offen. Ebenso offen ist, ob Inhabern unregistrierter Gemeinschaftsgeschmacksmuster nach dem Austritt im Vereinigten Königreich noch ein vergleichbarer Schutz geboten werden wird.

### Patente

Momentan auch unklar ist das Schicksal des für 2017 geplanten Starts des Europäischen Patents mit einheitlicher Wirkung (Einheitspatent) und des zugehörigen Einheitspatentgerichts. Der Start des neuen einheitlichen Patentsystems hängt davon ab, dass auch das Vereinigte Königreich das dem Einheitspatentgericht zugrunde liegende Abkommen ratifiziert. Praktisch

muss nur noch die Ratifikationsurkunde hinterlegt werden. Ob dies jetzt aber noch getan wird, ist offen.

Das Gutachten 1/09 des Gerichtshofs der Europäischen Union aus dem Jahr 2011 wird überwiegend so verstanden, dass an dem neuen Patentsystem nur EU-Mitgliedsstaaten teilnehmen können. Danach würde der Brexit das Vereinigte Königreich von dem neuen Patentsystem ausschließen. Die für London vorgesehene Abteilung der Zentralkammer des Einheitspatentgerichts (Pharma und Biotech) müsste dann verlagert werden. Im Gespräch sind vor allem Italien und die Niederlande, aber auch Deutschland.

Auch wenn das neue Patentsystem ohne das Vereinigte Königreich weniger attraktiv wäre, ist fest davon auszugehen, dass der Brexit den Start des neuen Systems nicht verhindern, sondern allenfalls verzögern wird. Daher hat das für die Implementierung des Einheitspatentgerichts zuständige „*Preparatory Committee*“ seine Arbeiten, etwa den bereits angelaufenen Prozess der Richterauswahl für das Einheitspatentgericht, nicht gestoppt und in einer Mitteilung vom 30. Juni 2016 festgestellt: „*At this stage it is too early to assess what the impact of this vote on the Unified Patent Court and the Unitary Patent Protection eventually could be.*“

Der von Praktikern (insbesondere den britischen) überwiegend favorisierte Ansatz sieht so aus, dass das Vereinigte Königreich zunächst ratifiziert, und die Frage des Verbleibs oder Ausscheidens des Vereinigten Königreichs im bzw. aus dem neuen Patentsystem dann im Zusammenhang mit dem verhandelten Austritt geregelt wird. Dabei wird zum Teil die Auffassung vertreten, dass es rechtlich doch möglich sein könnte, dass das Vereinigte Königreich im neuen Patentsystem verbleibt.

Sollte es entgegen diesem Ansatz das Abkommen nicht ratifizieren und das Austrittsverfahren einleiten, wird sich der Start des neuen Patentsystems um mindestens zwei Jahre, nämlich für die Dauer der Austrittsverhandlungen, verzögern.

Schließlich hat der Brexit auch Auswirkungen auf bestehende und künftige Verträge mit IP-Bezug. Dies gilt beispielsweise für Lizenzverträge über gewerbliche Schutzrechte. Soweit die Definition des Lizenzgebiets sich auf die EU bezieht, gehört das Vereinigte Königreich derzeit weiterhin dazu. Für die Zukunft – insbesondere die Zeit nach dem Austritt – stellt sich bei bestehenden Verträgen die im jeweiligen Einzelfall durch Auslegung zu beantwortende Frage, ob die Bezugnahme auf die EU dynamisch zu verstehen ist, sich also auf das Gebiet der EU in seiner jeweiligen Ausdehnung bezieht, oder statisch

(also bezogen auf das Gebiet der EU zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses). Sollten hieran Zweifel bestehen, kann es sich im Einzelfall empfehlen, mit dem Vertragspartner zur möglichst frühzeitigen Klärung solcher Zweifelsfragen Kontakt aufzunehmen. Bei allen neuen Verträgen sollte ab sofort ausdrücklich klargestellt werden, ob ein als EU definiertes Vertragsgebiet nach Ausscheiden des Vereinigten Königreichs noch dieses Land umfassen soll oder nicht.

## 8. Datenschutz

Im Bereich Datenschutzrecht wird entscheidend sein, ob es dem Vereinigten Königreich gelingt, nach dem Austritt den Status eines sicheren Drittstaates zu erlangen, in den EU-Unternehmen personenbezogene Daten übermitteln dürfen, ohne zusätzliche Anforderungen erfüllen zu müssen. Für die EU-Staaten wird zukünftig die neue Datenschutz-Grundverordnung einschlägig sein, die vom EU-Parlament am 14. April 2016 verabschiedet wurde und deren Regelungen ab dem 25. Mai 2018 anzuwenden sein werden. Wird das Vereinigte Königreich Mitglied des EWR, würden sich in der Praxis keine Änderungen ergeben, da die Datenschutz-Grundverordnung auch von den EWR-Staaten verbindlich anzuwenden ist. Schließt sich das Vereinigte Königreich nicht dem EWR an, müsste das Vereinigte Königreich entweder die strengen Datenschutzgesetze der EU beibehalten oder gleichwertige nationale Datenschutzregeln schaffen. Ob die politische Bereitschaft dafür besteht, bleibt abzuwarten. Wenn nicht, wird das den Datenaustausch zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich erheblich erschweren, sollte die Kommission das Vereinigte Königreich nicht als sicheres Drittland einstufen. Das würde alle Unternehmen treffen, die darauf angewiesen sind, Arbeitnehmer- oder Kundendaten an britische Konzerngesellschaften oder Geschäftspartner zu übermitteln.

## 9. Wettbewerbsrecht

Der Brexit macht auch die Anwendung des Kartell- und Beihilferechts komplizierter. Im Bereich der Fusionskontrolle werden wahrscheinlich aufgrund des Entfallens des „*one stop shops*“ in Brüssel zahlreiche zusätzliche Anmeldungen im Vereinigten Königreich erforderlich. Dies bedeutet für Unternehmen aus dem Vereinigten Königreich, aus der EU und aus Drittstaaten zusätzliche Kosten und Aufwand.

Ähnliches gilt für das Kartellverbot und die Missbrauchskontrolle, denn die britische Competition & Markets Authority (CMA) gehört dann nicht mehr zum Europäischen Netzwerk

der Kartellbehörden (ECN). Dies bedeutet, dass die Regeln über die Arbeitsteilung im ECN nicht mehr gelten, insbesondere kann es zu Parallelverfahren vor der CMA (nach britischem Kartellrecht) und der Kommission und/oder ECN-Behörden kommen. Dies kann schlimmstenfalls zu Mehrfachbußgeldern führen, denn das Verbot der Doppelbestrafung („*ne bis in idem*“) gilt nicht im Verhältnis zu Drittstaaten.

Darüber hinaus gibt es viele Detailfragen. Anwälte, die im Vereinigten Königreich zugelassen sind, werden dann z.B. wie andere Anwälte aus Drittstaaten behandelt. Sie genießen in Kartellverfahren kein „*legal privilege*“ mehr, d.h. die Korrespondenz zwischen Anwalt und Mandanten ist in diesem Fall nicht als anwaltsvertraulich zu behandeln und kann gegen die Unternehmen verwendet werden.

Auch die Beihilfenkontrolle, die neben Art. 101f. EUV und Fusionskontrolle die dritte Säule des Wettbewerbsrechts bildet, wird schwierig. Wenn das Vereinigte Königreich weiterhin wechselseitigen Zugang zum Binnenmarkt haben will, so muss verhindert werden, dass britische oder EU-Unternehmen über wettbewerbsverzerrende staatliche Beihilfen verfügen. Um ein solches „*level playing field*“ zu erreichen müsste – ähnlich wie im EWR oder in manchen Assoziierungsabkommen – ein Zuständigkeits- und Kooperationssystem eingeführt werden, in dem Beihilfen in einem Mitentscheidungsverfahren gemeinsam von Europäischer Kommission und der britischen Seite genehmigt würden. Es erscheint jedoch vom Blickwinkel der Austrittsbefürworter kaum plausibel, sich einem Verdikt aus Brüssel zu unterwerfen, wenn es um die Unterstützung nationaler Champions geht.

## 10. Zivilprozessrecht und Insolvenzrecht

Ebenfalls wegfallen wird das vereinheitlichte Zuständigkeitsystem nach der EuGVVO im Verhältnis zum Vereinigten Königreich. Auch wird die Vollstreckung von britischen Urteilen in der EU nicht mehr so selbstverständlich möglich sein wie derzeit. Für potentielle Kläger wird daher der Anreiz ein Forum in London zu wählen, deutlich verringert, wenn eine Vollstreckung in der EU in Betracht kommt. Das kann durchaus ein Vorteil für die beklagten Unternehmen sein, denn die Verfahren in London sind klägerfreundlich, aufwändig und sehr kostenintensiv.

Unternehmen müssen vor diesem Hintergrund überdenken, ob die Wahl eines Gerichtstandes im Vereinigten Königreich noch sinnvoll ist. Soweit Kläger nachträglich die Wahl zwischen Gerichtsständen in verschiedenen EU-Staaten haben,

dürfte es in der Regel nicht mehr zu empfehlen sein, im Vereinigten Königreich zu klagen, wenn eine Vollstreckung in der EU außerhalb des Vereinigten Königreichs in Betracht kommt. Dies dürfte insbesondere bei kartellrechtlichen Follow-on-Klagen gelten, für die meist die Wahl zwischen mehreren Gerichtsständen besteht. Zumindest aus Beklagtensicht ist ein Bedeutungsverlust des Justizstandorts Großbritannien aus den geschilderten Gründen sicher nicht von Nachteil.

Auf internationale Schiedsverfahren lässt sich das nicht übertragen, da die maßgeblichen Rechtsgrundlagen im nationalen Recht und internationalen Abkommen und nicht im EU-Recht zu finden sind. Die geschilderten Unsicherheiten hinsichtlich der künftigen wechselseitigen Anerkennung von Gerichtsurteilen im Rechtsverkehr mit dem Vereinigten Königreich könnten ein zusätzliches Argument sein, in die Schiedsgerichtsbarkeit auszuweichen.

Durch den Wegfall der Anerkennungsregeln nach der EuGVVO wird künftig auch die Anerkennung von insolvenz- und restrukturierungsnahen Entscheidungen eines englischen Gerichts, z.B. betreffend eines englischen „*Scheme of Arrangement*“, erschwert.

Ebenfalls schwieriger könnte die Anerkennung von englischen Insolvenzverfahren (z.B. „*Administration Proceedings*“) in Deutschland werden, die bisher in der EulnsVO geregelt ist. Nach der EulnsVO werden Entscheidungen eines mitgliedstaatlichen Gerichts über die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens grundsätzlich automatisch in den übrigen Mitgliedstaaten anerkannt. Dadurch entfällt zurzeit die nachträgliche Prüfung, ob englische Gerichte für eine solche Eröffnungsentscheidung überhaupt zuständig waren. Sollte künftig wieder deutsches internationales Insolvenzrecht gelten, dann setzt eine Anerkennung in Deutschland voraus, dass die englischen Gerichte auch nach Maßgabe des deutschen Rechts zuständig waren. In der Vergangenheit gab es Fälle, in denen deutsche und englische Gerichte unterschiedliche Auffassungen über die gerichtliche Zuständigkeit englischer Gerichte vertreten haben, sodass es gut möglich ist, dass sich der Brexit an dieser Stelle, jedenfalls in Einzelfällen, anerkennungsfeindlich auswirkt.

Da deutsche Unternehmens in insolvenznahen Situationen bisher von Fall zu Fall bereit waren, eine Restrukturierung nach englischem Recht durchzuführen oder jedenfalls in Erwägung zu ziehen, wird sich künftig zeigen müssen, ob dieser Trend nach Wegfall von EuGVVO und EulnsVO eher zurückgehen wird.

## 11. Und was kommt sonst noch?

Neben den genannten Bereichen ergeben sich unzählige weitere Themen, die ein Brexit nach sich zieht und die in diesem Rahmen nicht einmal gestreift werden können. Hierzu zählen z.B. (mehr oder weniger intensiv harmonisierte bzw. regulierte) Rechtsbereiche wie Verbraucherschutz, Telekommunikation, Umweltschutz, Energie, Verkehr, Zahlungsverkehr/SEPA, Fragen der Staatsangehörigkeit/Unionsbürgerschaft und des Wahlrechts, Grundrechtsthemen (EMRK, Grundrechtscharta der EU), Grenzkontrollen, Europol, Katastrophenschutz, Antidiskriminierung, Gesundheitspolitik, Landwirtschaft und Fischerei, EU-Förderprogramme sowie die Zusammenarbeit im Bereich Justiz und Inneres (Zivil- und Strafrecht). All dies wird erhebliche Auswirkungen auf den Alltag der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter haben. Allein die Fülle der Themen, die für das Vereinigte Königreich zum Teil erhebliche politische Bedeutung haben (z.B. Fischereipolitik), zeigt bereits, dass ein sauberer schneller Brexit kaum möglich scheint.

## 12. Was kann man tun?

Die gute Nachricht ist: Selbst wenn der Brexit tatsächlich kommen sollte, so hat man voraussichtlich eine gewisse Zeit sich hierauf einzustellen. Es ist davon auszugehen, dass sich die Austrittsverhandlungen über einige Jahre hinziehen.

Dann kann es allerdings sehr schnell gehen. Zwar setzen viele Unternehmen derzeit darauf, dass die EU und das Vereinigte Königreich großzügige Übergangsregeln vereinbaren, die ein langsames „*phasing out*“ des Unionsrechts im Vereinigten Königreich vorsehen. Hierauf sollte man als vorsichtiger Kaufmann aber nicht bauen. Denn die Erfahrungen mit „*transitional provisions*“ im umgekehrten Fall der Beitrittsübereinkommen zeigen, dass solche Übergangsbestimmungen oft in der hektischen Schlussphase des Vertragswerks eingefügt werden und daher häufig handwerkliche Mängel haben (was Rechtsstreitigkeiten vorprogrammiert). Zudem – und das sollte man nicht unterschätzen – wird das Vereinigte Königreich in der Schlussphase möglicherweise an einem schnellen Exit gelegen sein und will nicht über Jahrzehnte hinaus an das Unionsrecht gebunden sein. Auf die Vernunft der Unterhändler sollte man sich also nicht verlassen.

Unternehmen sollten sich daher durchaus die Frage nach dem „*worst case*“ stellen – nämlich einem Scheitern der Austrittsverhandlungen mit der Folge, dass nach der berühmten Zweijahresfrist in Art. 50 EUV das EU-Recht im Vereinigten Königreich keine Anwendung mehr findet. Hierbei unterstützen wir Sie gerne.

### **Corporate**

**Dr. Christian Cascante**

T +49 711 8997-151

E christian.cascante@gleisslutz.com

**Dr. Gabriele Roßkopf**

T +49 711 8997-309

E gabriele.rosskopf@gleisslutz.com

**Dr. Ralf Morshäuser**

T +49 89 21667-223

E ralf.morshaeuser@gleisslutz.com

### **Finance & Capital Markets**

**Dr. Helge Kortz**

T +49 69 95514-696

E helge.kortz@gleisslutz.com

**Dr. Kai Arne Birke**

T +49 69 95514-452

E kai.birke@gleisslutz.com

### **Aufsichtsrecht**

**Dr. Maximilian von Rom**

T +49 69 95514-108

E maximilian.rom@gleisslutz.com

**Sebastian Tusch**

T +49 69 95514-108

E sebastian.tusch@gleisslutz.com

### **Immobilien**

**Dr. Johannes Niewerth**

T +49 30 800979-201

E johannes.niewerth@gleisslutz.com

### **Regulatory & Außenwirtschaft**

**Dr. Burghard Hildebrandt**

T +49 211 54061-309

E burghard.hildebrandt@gleisslutz.com

**Dr. Jacob von Andreae**

T +49 211 54061-315

E jacob.andreae@gleisslutz.com

### **Regulatory & Vergaberecht**

**Dr. Marco König**

T +49 711 8997-421

E marco.koenig@gleisslutz.com

### **EU- & Kartellrecht**

**Dr. Ingo Brinker**

T +49 89 21667-212

E ingo.brinker@gleisslutz.com

**Dr. Ulrich Soltész**

T +32 2 551-1020

E ulrich.soltesz@gleisslutz.com

### **IP (Marken und Designs)**

**Dr. Stefan Völker**

T +49 711 8997-343

E stefan.voelker@gleisslutz.com

### **IP (Patente)**

**Dr. Matthias Sonntag**

T +49 211 54061-322

E matthias.sonntag@gleisslutz.com

### **Datenschutz**

**Dr. Christian Hamann**

T +49 30 800979-113

E christian.hamann@gleisslutz.com

### **Arbeitsrecht**

**Dr. Thomas Winzer**

T +49 69 95514-224

E thomas.winzer@gleisslutz.com

**Dr. Doris-Maria Schuster**

T +49 69 95514-422

E doris-maria.schuster@gleisslutz.com

### **Litigation**

**Dr. Luidger Röckrath**

T +49 89 21667-269

E luidger.roeckrath@gleisslutz.com

### **Arbitration**

**Dr. Stephan Wilske**

T +49 711 8997-152

E stephan.wilske@gleisslutz.com

### **Steuern**

**Dr. Achim Dannecker**

T +49 711 8997-184

E achim.dannecker@gleisslutz.com

**Dr. Stefan Mayer**

T +49 69 95514-215

E stefan.mayer@gleisslutz.com