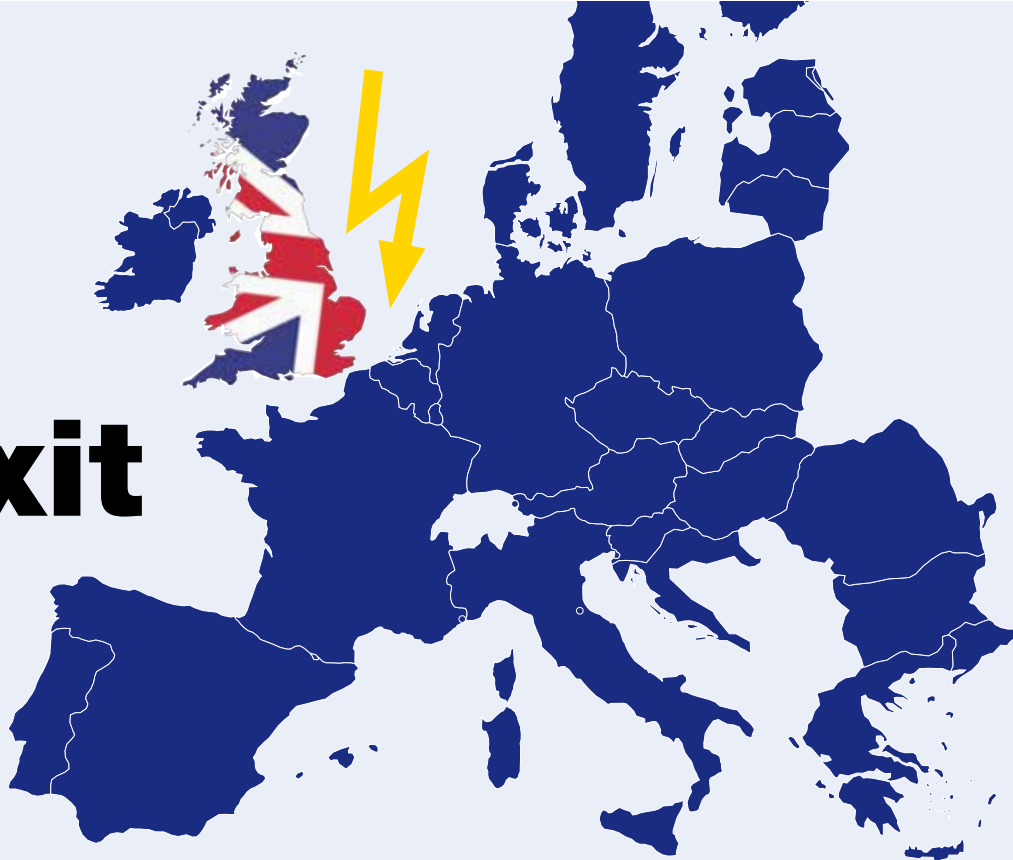


Brexit



Der Brexit und seine Folgen für Großbritanniens Fischwirtschaft

Optimismus bei den einen, Disaster für die anderen

Die britischen Fischer sind noch optimistisch gestimmt, versprechen sich höhere Fangmengen vom Brexit. Großbritanniens Importeure hingegen klagen angesichts des eingebrochenen Pfund-Kurses: ob Fish & Chips oder ‚tuna sandwich‘ – Importfisch ist teurer geworden. Exporteure wie Schottlands Lachszüchter haben ihre Preise offenbar dem norwegischen Wettbewerb angepasst.

„Der Brexit war für uns bislang ein Disaster.“

Nicki Homyard
(engl. Muschelzüchterin)

Kaum eine Bevölkerungsgruppe in Großbritannien befürwortete den Brexit derart überzeugt und lautstark wie die Fischer des United Kingdoms: mehr als 90% von ihnen hatten angekündigt, für einen Austritt des Landes aus der Europäischen Union zu votieren – das hatten Politikwissenschaftler der University of Aberdeen schon vor der Umfrage ermittelt. Entsprechend optimistisch blickt die Fischerei Großbritanniens jetzt auf die anstehenden Neuregelungen. „Der Austritt Großbritanniens aus der EU bedeutet, dass das UK, beginnend am Tag des Austritts, die Kontrolle über die britischen Gewässer innerhalb der 200 Seemeilenzone übernehmen wird. Das ist eine Gelegenheit, die Art und Weise, wie unsere Fischerei in

Zukunft verwaltet wird, grundlegend zu verändern“, teilte Mitte Juli die Nationale Föderation der Fischerorganisationen (NFFO) mit und fährt fort: „Quotenfestlegungen und der Zugang zu britischen Gewässern für nicht-britische Schiffe werden in Zukunft durch britische Behörden bestimmt – und nicht von einer weit entfernten und unflexiblen Bürokratie und dem Parlament in Brüssel aufgezwungen.“ Brexit, so die NFFO, sei die Chance, mit historischen Ungerechtigkeiten bei der Fangquotenverteilung Schluss zu machen und zu bestimmen, wie viele Schiffe, die nicht aus dem UK stammen, „in unseren Gewässern fischen, wie und wo sie fischen“. Die zu erwartende Bilanz sei positiv, denn: „Wir erwarten, dass das UK mindestens dieselben fischereilichen

Möglichkeiten in den Gewässern von Drittstaaten aushandelt, wie sie unsere Flotten schon heute genießen.“

**Maria Damanaki:
„Keine eigenständige
Fischereipolitik“**

Dem widerspricht die amtierende EU-Fischereikommissarin Maria Damanaki und versichert, dass Großbritannien nach dem Brexit keine eigenständige Fischereipolitik werde betreiben können: „Der Gedanke, dass man Fischereien auf nationaler Ebene kontrollieren könne, ist eine Illusion für jedes Land, aber ganz besonders für das UK – mit oder ohne Brexit.“ In einer Presseerklärung für die britischen Medien verwies Damanaki auf die Geographie Großbritanniens, das die meisten seiner Fischereigründe mit anderen Staaten teile oder wo diese direkt aneinander grenzen: „Wie wollen Sie die Gewässer zwischen Irland und Großbritannien kontrollieren? Wie wollen Sie die anderen internationalen Gewässer wie die Nordsee oder den Ärmelkanal kontrollieren?“ Forderungen, dass Großbritannien nach dem Brexit seine Fangmengen selbst bestimmen könne ohne Mitsprache der EU oder anderer europäischer Länder – „das macht keinen Sinn.“

David Powell von der ‚New Economics Foundation‘ (NEF), der führenden britischen ‚Denkfabrik‘, äußerte sich ebenfalls skeptisch: es sei schwer vorstellbar, wenn nicht gar unmöglich, dass es Großbritannien erlaubt sein werde, mehr Fisch zu fangen, als das unter der EU-Gesetzgebung der Fall ist – denn schließlich müssten auch jene Staaten zufriedengestellt werden, mit denen das UK die Fischgründe teilt, außerdem müsse auf den Zustand der Fischbestände Rücksicht genommen werden. Powell verwies auf Norwegen, das Großbritannien schon gewarnt habe, keine höheren Quoten nach dem Brexit zu erwarten.

**Großbritannien besitzt
ein Drittel wichtiger EU-Fangquoten**

Großbritannien hält über ein Drittel der Fangquoten für die wichtigsten Speisefischarten in der Nordsee, der norwegischen See und der Barentssee: mehr als 300.000 t von fast 900.000 t (siehe Tabelle 1). So dürfen die Briten bislang 47,8 Prozent der EU-Makrelenquote von 318.811 t nutzen (UK: 152.368 t) und 46,9 Prozent der EU-Kabeljauquote für die Nordsee von 21.974 t (UK: 10.311 t) sowie 84,2 Prozent der Schellfischquote in der Nordsee (EU: 30.158 t, ►

Stimmen zum Brexit



Nicki Holmyard
Miesmuschelzüchterin in England

„Der Brexit war für uns bislang ein Disaster und niemand von den Behörden, mit denen wir gesprochen haben, war darauf vorbereitet. Wir importieren alle unsere Anker und Leinen aus Neuseeland, wo sie nach unseren Anforderungen hergestellt werden. Neuseeland besitzt eine blühende Muschelindustrie, die mit ähnlichen Leinen arbeitet, wie wir sie für Großbritannien entwickeln wollen, hat seit langer Zeit Equipment entwickelt und Erfahrungen gesammelt. Seit nach dem Brexit das Britische Pfund gegenüber dem Neuseeland-Dollar erheblich an Wert verloren hat, mussten wir für die letzten vier Container Ware erheblich mehr zahlen. Das Geld hatten wir nicht, was uns insofern Sorge bereitet. Da sich unser Unternehmen noch in der Aufbauphase befindet, wir also gegenwärtig nur wenig zu verkaufen haben, können wir nicht von dem vorteilhaften Wechselkurs gegenüber dem Euro im Export profitieren. Unser Zielmarkt ist zunächst Europa, das die großen Mengen, die wir ernten wollen, aufnehmen kann – 1.000 bis 2.000 t im nächsten Jahr, schließlich 10.000 t in fünf Jahren. Deshalb hoffen wir, dass die Devisenkurse auch im kommenden Jahr, wenn wir mit der Ernte beginnen, vorteilhaft sind.“



Dr. Stefan Hilger
Geschäftsführer Scottish Import
Finefood

„Für uns als einen führenden Importeur für Fisch und Seafood aus Großbritannien sind vor allem die Produktgruppen Lachs/Räucherlachs, sonstiger Frischfisch sowie Krusten- und Schalentiere betroffen. Die Mehrzahl unserer Produkte beziehen wir allerdings aus Schottland, und gerade hier ist noch nicht klar, ob Schottland nicht einen Weg findet, Teil der EU zu bleiben. Zu größeren Preisschwankungen ist es bereits kurz nach dem Referendum gekommen. Ich erwarte auch weitere größere Preisschwankungen, die sich überwiegend durch die Volatilität des Wechselkurses erklären. Für uns im Euro-Raum ist es günstiger geworden in Großbritannien einzukaufen. Die Produzenten in GB haben darauf schnell reagiert: die Lachsproduzenten in Schottland orientieren sich am Preisniveau der Norweger. Fällt alleine aufgrund des Wechselkurses der Preis für schottischen Lachs, erhöhen sie die Preise, um die Relation zum norwegischen Lachs etwa gleich zu halten. Welcher administrative Mehraufwand auf uns zukommt, ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht absehbar. Für uns als Importeur und Großhändler gibt es derzeit noch keinen konkreten Handlungsbedarf.“

Anteil Großbritanniens an der EU-Fangquote für die wichtigsten Fischarten in Nordsee, norwegischer See und Barentssee

Fischart	EU-Fangquote	UK-Fangquote	Anteil des UK
Makrele	318.811	152.368	47,8
Nordsee-Hering	287.550	62.025	21,6
Blauer Wittling	77.964	13.454	17,3
Hering (Norwegischer Frühjahrslaicher)	54.228	11.879	21,9
Nordsee-Seelachs	37.774	6.318	16,7
Nordsee-Schellfisch	30.158	25.386	84,2
Nordsee-Kabeljau	21.974	10.311	
Barentssee-Kabeljau	16.309	7.645	46,9
Wittling	15.750	10.539	66,9
Barentssee-Seelachs	2.550	182	7,1
Barentssee-Schellfisch	1.350	887	65,7
insgesamt	892.203	304.391	34,1

Quelle: IntraFish

„Schwer vorstellbar, dass Großbritannien mehr Fisch fangen darf.“

David Powell (Analyst)

UK: 25.386 t). Die EU-Fischereiquoten gelten als „in Stein gemeißelt“, was die Verteilung unter den EU-Mitgliedsstaaten anbelangt: diese basiert auf dem Prinzip der relativen Stabilität. Wie die nach einem Brexit notwendigen neuen Verhandlungen zwischen den Küstenstaaten ausgehen werden, ist bis dato völlig ungewiss.

Im Gegensatz zur Fischerei stand jener Teil der Fischwirtschaft, der im Im- und Exporthandel tätig

ist. Während auch Ende Juli noch unklar ist, welche tarifären Rahmenbedingungen nach einem endgültigen EU-Austritt Großbritanniens den Außenhandel beeinflussen werden, sind die Folgen der erheblichen Kursabwertung des Britischen Pfunds bereits jetzt klar: unter dieser Inflation leiden sowohl Importeure wie auch Exporteure. Schon am Montag nach dem Brexit-Votum hatten die großen US-Ratingagenturen dem Land die Top-Kreditwürdigkeit aberkannt. So stufte Standard & Poor's (S&P) Großbritannien von der besten Bewertung „AAA“ um zwei Stufen nach unten auf „AA“ herab. Die britische Währung ist seit dem Referendum um mehr als zehn Prozent gegenüber US-Dollar und Euro abgewertet worden: ein GBP kostete am 23. Juni 1,48 USD, am 28. Juli waren es 1,31 USD, für ein GBP mussten am 23. Juni 1,30 Euro gezahlt werden, am 28. Juli waren es nur noch 1,18 Euro – ein Kursverlust des GBP gegenüber dem Euro von sogar fast 14 Prozent.

Probleme für Im- und Exporteure

Für Großbritanniens Importeure heißt das: höhere Einfuhrpreise. Inwieweit der Lebensmitteleinzelhandel die Preiserhöhung an den Verbraucher weitergeben wird, ist noch unklar: die klassischen Supermarktketten im UK stehen unter dem Wettbewerbsdruck der Discounter, die in den vergangenen Jahren erhebliche Marktanteile gewinnen konnten. „Die Unternehmen machen sich ein wenig Sorgen, dass die Abwertung des Pounds den Gesamtwert

Aktuelle Trends

GBP/EUR durchschnittliche Tagesgeldkurse



Der Wechselkurs des Britischen Pfunds gegenüber dem Euro ist um über 10 Prozent eingebrochen. Darunter leidet Großbritanniens Fischwirtschaft mehrheitlich: 70% aller Fische und Meeresfrüchte führt das Land ein.

des Marktes reduzieren könnte“, äußert Jack-Robert Møller, Direktor des Norwegian Seafood Council (NSC) im United Kingdom. Im Falle der norwegischen Exporteure geht es vor allem um den Lachsmarkt.

Für Thunfischeinkäufer ist der Brexit ein zentrales Thema. „Alles, was wir verkaufen, ist importiert und die Wechselkurse werden in den kommenden Wochen über unser Schicksal entscheiden“, zitiert das Portal IntraFish Mitte Juli einen namentlich nicht genannten Einkäufer für eine große britische Thunfischmarke – und: „Es ist schlichtweg ein Alptraum für uns, um es kurz und knapp zu sagen.“ Der britische Verbraucher wird diese Situation bei dem im Land beliebten „tuna sandwich“ zu spüren bekommen. Von der Sandwich-Variante werden im UK jährlich geschätzte 210 Millionen Stück verkauft.

Fish & Chips werden teurer

Eine Preiserhöhung droht dem britischen Imbisskunden auch in seinem beliebten Fish & Chips-

Shop: 10.500 ‚Chippies‘ verkaufen inselweit – so die Statistiker – 380 Millionen Portionen im Jahr. Auch hier ist die Rohware – vor allem Kabeljau und Schellfisch – in großem Umfang eingeführt, etwa aus Island. Noch profitieren LEH-Filialisten wie Tesco und Asda von langfristigen Verträgen mit den Verkäufern. Die ersten, die die höheren Rohwarenpreise zu spüren bekommen werden, sind unabhängige Fischhändler, von denen es im Königreich nach Schätzungen der Marketingorganisation Seafish noch grob 950 geben soll.

Fraglich ist gar, ob führende isländische und norwegische Lieferanten ihren Weißfisch überhaupt noch nach Großbritannien verkaufen wollen, wenn der Pfundkurs weiter sinkt. „Wenn der Kurs der Pfundes um 20 bis 25 Prozent fällt, werden sich die Produzenten nach anderen möglichen Märkten, die besser zahlen, umschaun“, prognostiziert Jón Stefánsson, der die Forschungsabteilung des isländischen Finanzanalysten Markó Partners leitet. Ein alternativer Markt seien die USA, die in den ersten fünf Monaten 2016 schon 35 Prozent mehr frische Portionen gekauft haben als im Vorjahreszeitraum. *bm*

Fraglich ist, ob isländische und norwegische Lieferanten ihren Fisch überhaupt noch nach Großbritannien verkaufen wollen, wenn der Pfundkurs weiter sinkt.

Großbritanniens Export von Fisch, zubereitetem Fisch, Fischgerichten, Fischmehl und -öl

Fischart	Menge in Tonnen			Wert in Mio. GBP		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Lachs	100.900	112.000	124.800	448,9	578,7	625,9
Makrele	75.000	80.800	120.300	96,3	99,7	128,5
Hering	59.800	52.900	63.500	46,0	39,9	40,7
Kabeljau	20.200	16.700	15.500	55.300	55.600	52.500
Blauer Wittling	26.700	18.700	4.400	11,9	6,1	1,2
Sardine	8.600	4.500	3.900	10,3	8,8	7,1
Thunfisch	6.700	5.400	4.900	19,5	17,9	18,2
Saithe	4.500	5.000	4.700	9,1	8,6	8,6
Seehecht	2.400	2.400	3.900	6,5	7,1	13,1
Pollack	3.000	3.900	3.900	9,5	11,8	10,4
Adlerfisch	3.000	3.700	3.500	11,0	13,3	13,7
Forelle	2.400	2.200	2.800	10,1	9,7	11,2
Seeteufel	2.000	1.800	2.800	12,5	9,7	14,2
Leng	2.300	2.700	2.300	4,6	6,0	4,7
Wittling	700	800	1.600	1,1	1,6	1,2
Schellfisch	1.700	1.000	1.000	3,8	3,0	2,6
Seezunge	1.100	1.000	900	8,4	7,3	7,2
Heilbutt	900	500	500	3,2	2,1	2,0
Wolfsbarsch	500	400	400	2,4	2,8	3,0
Scholle	300	500	300	0,6	0,6	0,5
sonstige Fischarten	48.800	46.900	51.400	134,4	122,4	134,6
gesamt	371.400	363.800	417.400	905,4	1.009,8	1.101,0

Quelle: Defra (Department of Environment, Food and Rural Affairs)



Fünf Fragen zum Brexit an Dr. Matthias Keller

Geschäftsführer des Bundesverbandes der deutschen Fischindustrie
und des Fischgroßhandels (Hamburg)

Welche Rolle spielt Großbritannien bei der Versorgung des deutschen Marktes?

Die Versorgung des deutschen Marktes mit Fischerei- und Aquakulturerzeugnissen aus Großbritannien muss unter zwei Hauptaspekten gesehen werden. Zum einen haben deutsche Fischer im Rahmen des Quotentauses mit dem Vereinigten Königreich, insbesondere bei Kaisergranat, Sandaal, Kabeljau und Seelachs, die Möglichkeit, ihre Fangmengen und Erlöse zu optimieren. Zum anderen ist innerhalb der EU-Länder das United Kingdom fünftwichtigster Handelspartner von Deutschland mit einer Liefermenge von rund 24.500 t im Wert von 99 Mio. € (vorläufige Daten für das Jahr 2015).

Der Brexit kann aber auch Folgen für die Belieferung von Deutschland aus auf die Insel haben, da Großbritannien drittwichtigster Seafood-Außenhandelspartner Deutschlands ist. Im Jahre 2015 wurden Fischerei- und Aquakulturerzeugnisse in einem Umfang von 51.000 t im Wert von 233 Mio. € in das Vereinigte Königreich geliefert.

Welches sind die wichtigsten Import-Produkte aus Großbritannien?

Deutschland bezieht ein sehr umfangreiches Sortiment an Fisch, Krebs- und Weichtieren und daraus hergestellten Erzeugnissen aus Großbritannien. Die Lieferungen umfassen nahezu 200 verschiedene Zolltarifpositionen.

Wertmäßig haben im Jahr 2015 tiefgefrorene Fisch- und Garnelenerzeugnisse insgesamt die Bezugsrangliste aus dem

Vereinigten Königreich angeführt. Alleine rund 11 Mio. € (10,3 % des gesamten wertmäßigen Bezuges) entfielen auf TK-Garnelen der Art *Penaeus spp.*, gefolgt von Bezügen von Räucherlachs im Wert von 8,2 Mio. € (7,8 %) und frischem Lachs im Wert von 8 Mio. € (7,7 %).

Legt man jedoch die Bezugsmenge zugrunde, so stehen die Bezüge von frischen Heringen mit 3.936 t (17,2 % aller Bezüge) an der Spitze, gefolgt von Bezügen an tiefgefrorenen Makrelen mit 2.179 t (9,5 %) und frischem Lachs mit einer Menge von 1.595 t (7 %).

Im Vergleich dazu: Im Jahr 2015 wurden aus Deutschland alleine panierte Fischerzeugnisse mit einer Menge von etwa 22.600 t (44,2 % aller Lieferungen nach Großbritannien) im Wert von 66,4 Mio. € (28,5 %) in das Vereinigte Königreich geliefert. An zweiter Stelle stehen Lieferungen von Räucherlachs mit 1.739 t im Wert von 25 Mio. € (10,7 %).

Welche Veränderungen bei der Marktversorgung erwartet der Bundesverband der deutschen Fischindustrie und des Fischgroßhandels durch den Brexit?

Diese Frage kann erst dann sicher beantwortet werden, wenn klar ist, welche handelsvertraglichen Regelungen vereinbart werden. Möglich ist zum einen ein bilaterales Handelsabkommen, was zum Inhalt haben könnte, dass sowohl Importe aus Großbritannien als auch Exporte nach Großbritannien pauschal zollfrei gestellt werden. Angesichts der hohen Anteile verarbeiteter Fischerei- und Aquakulturerzeugnisse auf beiden

Seiten wäre das für beide Vertragspartner von Vorteil. Zum anderen wäre ein Beitritt in den EWR eine weitere Möglichkeit, um auch hier über z.B. Zollkontingente und Zollaussetzungen das bisherige und zukünftige Handelsvolumen zoll- und abgabenfrei zu stellen. Angesichts des vergleichsweise geringen Marktanteils der Bezüge aus Großbritannien von unter 3% bezogen auf die Gesamtbezüge von Fischerei- und Aquakulturerzeugnissen Deutschlands im Jahr 2015 sind global gesehen keine großen Veränderungen bei der Versorgung des deutschen Marktes zu erwarten.

Beim zukünftigen „Export“ in das Vereinigte Königreich wird es je nach „Verhandlungsergebnis“ (Zölle oder keine) zu Veränderungen kommen können.

Wird es bei den betroffenen Warengruppen zu größeren Preisschwankungen kommen?

Das hängt u. a. sehr davon ab, wie sich in der Zukunft die Wechselkurse des Pfundes im Vergleich zum Euro und US-Dollar entwickeln werden und in welcher Währung die Handelstransaktionen abgewickelt werden.

Lässt sich absehen, welcher administrative Mehraufwand auf die Industrie und den Großhandel zukommt?

Nein, zurzeit nicht, denn es ist nach wie vor unklar, welche handelsrechtlichen Instrumente in der Zukunft im Handel zwischen den EU-Mitgliedsländern und Großbritannien zum Einsatz kommen werden. Ohne dieses Wissen ist eine Abschätzung nicht möglich.