

# Was kostet uns ein Dexit?

## Quantitative Ergebnisse einer volkswirtschaftlichen Analyse

Gabriel Felbermayr<sup>1</sup> und Inga Heiland<sup>2</sup>

20. April 2024

### Abstract

Diese Studie untersucht die wirtschaftlichen Effekte eines Austritts Deutschlands aus der Europäischen Union. Diese Was-wäre-wenn-Analyse unterstellt, dass die in den Daten gemessenen Vorteile der europäischen Integration wegfallen. Das Ergebnis: In keinem anderen Land wäre der Einbruch des Realeinkommens höher als in Deutschland. Langfristig würde es um zwischen 137 Mrd. € bis 276 Mrd. € schrumpfen. In der kurzen Frist wäre der Schaden wohl doppelt so hoch. Pro Kopf gerechnet läge der Schaden zwischen 1.650 € und 3.300 €, das ist höher als in den anderen großen Volkswirtschaften der EU. Von diesen Bruttoeffekten wäre der deutsche Nettobeitrag abzuziehen, der ungefähr 200 € bis 250 € pro Kopf beträgt. Die Analyse kann mit Hilfe der tatsächlichen Effekte des Ausscheidens des Vereinigten Königreichs aus der EU validiert werden. Sie identifiziert allerdings nur Untergrenzen für die wahren Kosten, weil die Vorteile der EU-Integration auf die Innovationstätigkeit, die Außen- und Sicherheitspolitik oder die individuelle Freiheit der Bürger:innen nicht quantifiziert werden können. Obwohl die EU-Mitgliedschaft ein ausgezeichnetes Geschäft für die Bundesrepublik darstellt, verbleiben im Binnenmarkt große interne Barrieren. Deren Beseitigung, etwa durch Schaffung eines Binnenmarktes für Energie, einer Kapitalmarktunion oder einer europäischen Infrastrukturinitiative könnte die ökonomischen Vorteile der EU für Deutschland noch einmal deutlich erhöhen und dringend benötigtes Wirtschaftswachstum anschieben.

---

<sup>1</sup> Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO), Wirtschaftsuniversität (WU) Wien, CESifo. E-Mail: [felbermayr@wifo.ac.at](mailto:felbermayr@wifo.ac.at). Arsenal Objekt 20, 1030 Wien, Österreich.

<sup>2</sup> Norwegian University of Science and Technology Trondheim, CESifo. E-Mail: [inga.heiland@ntnu.no](mailto:inga.heiland@ntnu.no). Adolf Øien-bygget, 5081, Gløshaugen, Klæbuveien 72, 7030 Trondheim, Norwegen.

## Zusammenfassung

1. Ein Austritt Deutschlands aus der Europäischen Union (EU) würde vermutlich die vollständige Auflösung des Integrationsprojektes bedeuten. Damit wäre die **Rückabwicklung der bisher erfolgten europäischen Integrationsschritte** verbunden. Die empirisch beobachtbaren Effekte des Binnenmarktes, der Zollunion, der Währungsunion, des Schengenabkommens und der Freihandelsabkommen würden wegfallen, ebenso die Nettotransfers an den EU-Haushalt.
2. Um diese Verluste zu quantifizieren, wird ein modernes **quantitatives Modell der Weltwirtschaft** mit 43 Ländern und 50 Sektoren eingesetzt. Dieses ist so kalibriert, dass es die aktuell beobachteten volkswirtschaftlichen Größen und bilateralen Handelsströme exakt abbildet. In diesem Rahmen werden die wirtschaftlichen Effekte einer Desintegration der Europäischen Union simuliert. Das Modell erlaubt die Berechnung von Handels- und Wertschöpfungseffekten auf sektoraler Ebene sowie die Darstellung von Konfidenzintervallen.
3. Die existierende wissenschaftliche Literatur zu den Effekten des Brexits auf das Vereinigte Königreich zeigen, dass die mit solchen Modellen vor dem Bruch mit der EU errechneten Effekte ex post auch eingetreten sind. **Das reale BIP des Vereinigten Königreichs dürfte aufgrund des Brexits um 3,2% bis 6,7% niedriger liegen**, als es sonst wäre. Dass die Effekte nicht größer sind, liegt an der Größe des Inlandsmarktes und daran, dass mit der EU ein umfassendes Freihandelsabkommen existiert.
4. Die deutschen Exporte in die EU-Staaten würden stark abnehmen, ohne dass der Handel mit Drittstaaten die Verluste kompensieren könnte. Importe und Exporte von Gütern würden um jeweils knapp 20% einbrechen, **die Wertschöpfung in der Industrie um 5,5% bis 8,0%, im Durchschnitt um 7%, zurückgehen**. Metalle, Kunststoffe, Chemie und Lebensmittel wären besonders stark negativ betroffen. Allein der Binnenmarkt ist für fast 50% des gesamten Wertschöpfungsverlustes verantwortlich. Die Zollunion für knapp 30%. Die Schengenzone, die Währungsunion und die Freihandelsabkommen liefern kleinere, aber ebenfalls statistisch signifikante Beiträge.
5. Auch **mit Dienstleistungen würde der deutsche Handel mit EU-Staaten deutlich einbrechen**, ohne dass Drittstaaten einspringen könnten. In vielen Sektoren ist mit Rückgängen von über 20% zu rechnen. Auch die Wertschöpfung würde in allen Dienstleistungsbranchen fallen, wenn auch im Durchschnitt nicht so stark wie in der Industrie, weil der Sektor weniger offen für Handel ist. Wieder kommt mehr als die Hälfte des Effekts aus dem Binnenmarkt; die Schengenzone und Währungsunion sind für jeweils etwa ein Achtel zuständig. Auch die Zollunion spielt im Dienstleistungssektor eine statistisch signifikante Rolle, weil viele Güterexporte heimische Dienstleistungen enthalten.
6. **Der Agrarsektor wäre stärker betroffen als die anderen Branchen**, weil die Handelsbarrieren außerhalb der EU in diesem Bereich noch höher sind. Der Verlust an realer Wertschöpfung würde zwischen 5,8% und 10,2% liegen, wobei wieder mehr als die Hälfte des Effektes aus dem Zusammenbruch des Binnenmarktes käme, ein weiteres Viertel aus dem Ende der Zollunion; der Euro- und Schengenraum wären für den Rest verantwortlich.

- 7. Gesamtwirtschaftlich würde ein Zusammenbruch der EU für Deutschland einen Schaden von circa 200 Mrd. € bedeuten**, das 90%-Konfidenzintervall reicht von 137 Mrd. € bis 276 Mrd. € pro Jahr, mit einem erwarteten Effekt von 201 Mrd. €. Das ist fast doppelt so viel wie in Frankreich, der zweitgrößten Volkswirtschaft in der EU. Kurzfristig dürfte der Einbruch bei einem unerwarteten Dexit doppelt so hoch sein.
- 8. Der wirtschaftliche Vorteil der EU beträgt in Deutschland pro Kopf im Mittel circa 2.420 € pro Jahr**, wobei 90% der simulierten Effekte im Intervall 1.650 € bis 3.300 € liegen. Mit diesem Wert liegt die Bundesrepublik im Mittelfeld der EU-Staaten. Die Nettozahlungen an den Haushalt der EU betragen hingegen weniger als ein Zehntel dieses Beitrages pro Jahr, so dass das Land einen großen Nettovorteil pro Kopf von circa 2.200 € pro Jahr erzielt.
- 9. Der wirtschaftliche Vorteil der EU-Mitgliedschaft Deutschlands bezogen auf das Basiseinkommen liegt bei circa 5%.** Dieser Wert liegt über jenen für andere große Volkswirtschaften wie Frankreich, Italien oder Spanien, aber unter jenen für kleinere Länder, die naturgemäß mehr vom Zugang zum Binnenmarkt profitieren. Der Wert ist als untere Grenze für den wahren Nutzen der EU zu sehen, weil beispielsweise die Friedenssicherung oder der private Nutzen der vier Freiheiten der EU nicht quantifiziert werden.
- 10. Deutschland leistet einen positiven Nettobeitrag zum EU-Budget. Die als Anteil des BIP für Deutschland kleine Zahlung bewirkt in den Empfängerländern sehr stark positive Effekte** auf die Pro-Kopf-Einkommen und gleicht die sehr unterschiedlichen Pro-Kopf-Vorteile der EU-Mitgliedschaft aus.

## Inhalt

<b>Zusammenfassung</b>	<b>2</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>6</b>
<b>2. Die Rolle Europas für die deutsche Volkswirtschaft</b>	<b>10</b>
2.1 Außenwirtschaftliche Beziehungen im Vergleich	10
2.2 Finanzielle Beziehungen zur EU	13
<b>3. Eine Was-wäre-wenn-Analyse: Forschungsstrategie</b>	<b>16</b>
3.1 Forschungsdesign	16
3.2 Szenario und Wirkungsmechanismen	17
3.3 Daten	18
3.4 Kurze versus lange Frist	18
<b>4. Lehren aus dem Brexit</b>	<b>20</b>
<b>5. Simulationsergebnisse</b>	<b>23</b>
5.1 Welche Effekte hatten Integrationsschritte in der Vergangenheit?	23
5.2 Detaillierte Effekte auf den sektoralen Handel und die Wertschöpfung Deutschlands	24
5.3 Handelszerstörung und Handelsumlenkung	28
5.4 Effekte auf die sektorale Wertschöpfung	31
5.5 Gesamtwirtschaftliche Effekte der EU-Mitgliedschaft Deutschlands	34
<b>6. Wirtschaftspolitische Empfehlungen und Schlussfolgerungen</b>	<b>39</b>
<b>Literatur</b>	<b>41</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Die Rolle der EU im deutschen Außenhandel mit Gütern	10
Abbildung 2: Bilaterale Leistungsbilanz Deutschlands mit Top-15 Ländern und EU 27 im Jahr 2023 in Mrd. €	12
Abbildung 3: Beiträge Deutschlands zum EU-Budget	13
Abbildung 4: Nettobeiträge zum EU-Budget im Ländervergleich, 2022 in % des BNE und in € pro Kopf	15
Abbildung 5: Anpassung des realen Pro-Kopf-Einkommens an den (überraschenden) Dexit-Schock	19
Abbildung 6: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in Kaufkraftparitäten, EU 27 vs. dem Vereinigten Königreich, (2016 = 100)	20
Abbildung 7: Der Effekt des Brexits auf das reale BIP: Vereinigtes Königreich vs. Doppelgänger (Mrd. £)	22
Abbildung 8: Anstieg der Handelskosten durch Desintegration der EU (in Zolläquivalenten, %)	24
Abbildung 9: Effekte eines Dexit in den Industriesektoren: Veränderung von Handel und Wertschöpfung in %	26
Abbildung 10: Effekte eines Dexit in den Dienstleistungssektoren: Veränderung von Handel und Wertschöpfung in %	27
Abbildung 11: Veränderung der deutschen Exporte und Wertschöpfung durch einen Dexit	29
Abbildung 12: Veränderung der deutschen Importe und Wertschöpfung durch einen Dexit	30
Abbildung 13: Langfristige Effekte der EU-Integration auf die Wertschöpfung in der deutschen Industrie in %	31
Abbildung 14: Langfristige Effekte der EU-Integration auf die Wertschöpfung im deutschen Dienstleistungssektor in %	32
Abbildung 15: Langfristige Effekte der EU-Integration auf die Wertschöpfung im deutschen Agrarsektor in %	33
Abbildung 16: Langfristige Effekte der EU-Mitgliedschaft auf den Realwert des BIP und Beiträge der Komponenten in Deutschland	34
Abbildung 17: Gesamtwirtschaftliche Bruttovorteile aus der EU-Mitgliedschaft in Mrd. €	36
Abbildung 18: Bruttovorteile aus der EU-Mitgliedschaft pro Kopf in €	37
Abbildung 19: Summe der Wohlfahrtseffekte der EU-Mitgliedschaft in %	38

## 1. Einleitung

44% der Deutschen sehen, gemäß der Auswertung der Eurobarometer-Umfrage vom Oktober 2023, die Europäische Union (EU) in ihrer Gesamtheit als positiv. 56% sind entweder unentschieden oder sehen die EU negativ. Damit liegt Deutschland genau am Mittelwert aller befragten Europäerinnen und Europäer.<sup>3</sup> Seit einem Tiefpunkt im Jahr 2012, wo nur 30% der Befragten eine positive Meinung von der EU hatten, hat sich die Zustimmung gebessert. Aber nach wie vor deklariert sich eine Mehrheit der Deutschen und der Europäer nicht eindeutig als positiv gegenüber der EU. Das ist ein Problem, weil die Lösung der verschiedenen Herausforderungen, vor denen Deutschland steht, von der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, dem demographischen Wandel bis hin zur Dekarbonisierung der Energiesysteme, nur im europäischen Verbund bewältigbar ist.

Ein Grund für die ausgeprägte Europaskepsis könnte sein, dass die Pluspunkte der europäischen Integration nicht klar genug erkennbar sind, während die Kosten, etwa des nationalen Nettobeitrages zum EU-Budget, sehr einfach kommunizierbar sind. Zwar sind die Vorteile der gemeinsamen Währung oder des Schengenraumes gut verständlich, weil sie erfahrbar und erlebbar sind und ihre Abwesenheit in anderen Weltregionen etwa bei Reisen augenscheinlich wird, aber gleichzeitig sind Unzulänglichkeiten in der Konstruktion gerade der Schengenzone und des Währungsraumes immer wieder eine Quelle der Verunsicherung und der Sorge. Die Vorteile der Zollunion und des Binnenmarktes sind hingegen abstrakter Natur. Es erfordert ein Mindestverständnis ökonomischer Zusammenhänge, um zu begreifen, dass der Zugang zu einem gemeinsamen großen Markt für Konsumenten, Arbeitnehmer und Unternehmen zu einer höheren Vielfalt von Gütern und Dienstleistungen, zu mehr Wettbewerb, zu günstigeren Preisen, zu einer besseren Ausnutzung von Größenvorteilen in der Produktion und zu Spezialisierungsgewinnen führt, und dass ein erheblicher Anteil des Wohlstandes der Deutschen und der Europäer von dieser Möglichkeit abhängt. Es ist daher wichtig, dass mit den besten verfügbaren Methoden der modernen Volkswirtschaftslehre ermittelt wird, wie hoch die monetären Vorteile der EU-Mitgliedschaft für eine durchschnittliche bundesdeutsche Person ausfallen.

Eine glaubwürdige Schätzung ist nicht nur für den Vergleich mit der Höhe des EU-Beitrags notwendig, sie ist auch nützlich, um ein Gefühl dafür zu entwickeln, wie hoch die monetäre Bewertung anderer etwaiger Nachteile einer EU-Mitgliedschaft sein müssten, damit der Nettovorteil negativ würde. Solche Nachteile könnten etwa daraus entstehen, dass die Regulierung der EU für alle Mitglieder gleichermaßen gilt, obwohl sich die Präferenzen je nach Mitgliedstaat unterscheiden könnten.

Diese Studie verwendet die modernsten volkswirtschaftlichen Modelle, um die Vorteile aus einer Vollmitgliedschaft Deutschlands in der EU zu quantifizieren. Dabei wird unterstellt, dass die größte und zentralste Volkswirtschaft Europas, Deutschland, die EU verlässt und somit die gesamte europäische Integration zum Zusammenbruch bringt. Es wird also eine hypothetische, kontrafaktische Situation simuliert, deren Vergleich mit dem Status Quo erlaubt, die

---

<sup>3</sup> In der Folge wird zur besseren Lesbarkeit auf die separate Ansprache von weiblichen und männlichen Personen verzichtet und jeweils stellvertretend entweder das eine oder das andere Geschlecht verwendet.

wirtschaftlichen Vorzüge der Mitgliedschaft auszuweisen. Diese Vorteile können anschließend mit den fiskalischen Kosten der Mitgliedschaft verglichen werden. Das Ergebnis, soviel sei bereits hier gesagt, fällt eindeutig positiv aus: Gäbe es die EU nicht, wäre das reale Einkommen (Realwert des BIP) pro Kopf in Deutschland, in aktuellen Preisen gerechnet, langfristig um circa 1.650 € bis 3.300 € geringer; in der kurzen Frist wäre der Schaden etwa doppelt so hoch. Dabei ist der Nettobeitrag zum EU-Budget von circa 200 € bis 250 € pro Kopf bereits berücksichtigt.<sup>4</sup>

Deutschland ist unter den größeren EU-Staaten jenes Land, das am meisten von der europäischen Integration profitiert. Frankreich, Italien, Polen und Spanien erzielen deutlich geringere Pro-Kopf-Vorteile aus der EU-Mitgliedschaft im Vergleich zu Deutschland. Das hat mit der geographischen Lage Deutschlands in der Mitte Europas zu tun, aber auch mit der Struktur der deutschen Volkswirtschaft, die in jenen Sektoren spezialisiert ist, in denen die Handelsgewinne am höchsten sind.

In der Studie werden nur quantifizierbare Effekte ausgewiesen, die sich aus der Mitgliedschaft in der Zollunion, dem Binnenmarkt, der Schengenzone, dem gemeinsamen Währungsraum und aus den EU-Handelsabkommen mit Drittstaaten ergeben. Die größere persönliche Freiheit der Menschen, durch die Freizügigkeit von Arbeit, Kapital, Gütern und Dienstleistungen, ist nicht monetär bewertbar; ebenso sind die friedensstiftende Natur der EU, die Effekte auf wirtschaftliche und physische Sicherheit oder auf die Innovationsfähigkeit der Unternehmen zwar sicher positiv, aber nicht ohne Weiteres einfach messbar oder empirisch nachweisbar. Und schließlich hat eine integrierte EU wohl auch positive Effekte auf den Rest der Welt, was zwar positive Rückwirkungen auf den heimischen Wohlstand hat, aber ebenfalls nicht einfach berechenbar ist. Daher sind die ausgewiesenen Nettoeffekte als Untergrenzen für den tatsächlichen Effekt der EU-Mitgliedschaft Deutschlands zu verstehen.

Die Studie weist die Nettovorteile der EU-Mitgliedschaft relativ zu einer Situation aus, in der die EU nicht existiert. Sie berücksichtigt nicht die zusätzlichen positiven Effekte, die etwa durch eine Vollendung des Binnenmarktes erzielbar sind. Diese sind, das suggerieren die aktuellen Ergebnisse von Santamaria et al. (2020, 2023), erheblich, lassen sich aber nur auf Basis einer Vollmitgliedschaft lukrieren. Eine Vertiefung des Binnenmarktes, etwa durch Schaffung eines gemeinsamen Marktes für Energie, einer Kapitalmarktunion und durch eine massive Investitionsoffensive im Bereich Infrastruktur, könnte die Vorteile aus der EU-Mitgliedschaft noch deutlich erhöhen. Vorschläge für Reformen werden beispielsweise in Felbermayr (2024) oder im Bericht von Enrico Letta (2024) für den Europäischen Rat gemacht.

Der Studie gliedert sich wie folgt. Kapitel 2 beschreibt in aller Kürze die außenwirtschaftliche Bedeutung Europas für die deutsche Volkswirtschaft. Dabei stehen neben der güterwirtschaftlichen Integration auch der immer wichtiger werdende Dienstleistungshandel und die Kapitalverkehrsverflechtungen im Mittelpunkt. Die nackten Zahlen zeigen, dass die Märkte der 26 anderen EU-Mitglieder zusammen für Deutschland quantitativ wichtiger sind als die Märkte aller anderen knapp 200 souveränen Staaten der Welt zusammen. Kapitel 2 betrachtet außerdem die fiskalischen Beziehungen der Bundesrepublik Deutschland mit der EU. Zwar ist das Land der

---

<sup>4</sup> Alle Angaben in Preisen des Jahres 2022.

größte Nettozahler sowohl pro Kopf als auch in Prozent der deutschen Wirtschaftsleistung, die Beträge sind aber dennoch klein. Der Nettobeitrag belief sich im Jahr 2022 auf gerade einmal 200 € pro Kopf.

Kapitel 3 beschreibt den Forschungsansatz. Dieser besteht darin, in einem detaillierten Modell der Weltwirtschaft, das den aktuellen Status Quo gut abbildet, eine Auflösung der Europäischen Union zu simulieren. Dabei wird auf das Modell von Felbermayr et al. (2022b) zurückgegriffen, welches nach unserem Wissen das detaillierteste existierende Rahmenwerk zur quantitativen Analyse der EU-Integration darstellt. Für 43 Länder und 50 Sektoren enthält es eine genaue Beschreibung der intra- und internationalen Verflechtungen der Wertschöpfungsketten sowie tarifäre und nicht-tarifäre Hemmnisse im intra- und internationalen Handel mit Gütern und Dienstleistungen. Das Desintegrationsszenario wird so bestimmt, dass die in der Vergangenheit ökonomisch messbaren Integrationsschritte in den Bereichen Zollunion, Binnenmarkt, Währungsunion, Schengenabkommen und Freihandelsabkommen rückgängig gemacht werden. Der grenzüberschreitende Austausch zwischen den EU-Staaten wird so auf die Bedingungen der Welthandelsorganisation (WTO) zurückgeworfen. Die Annahme, dass die Desintegration Europas das exakte Negativ der Integration darstellt, ist in der langen Frist vernünftig; kurzfristig ist aber, das zeigen zahlreiche Studien, mit einem deutlichen Überschießen der negativen Effekte der Desintegration zu rechnen.

Kapitel 4 testet den Forschungsansatz mit Blick auf den Brexit. Zur Analyse dieses Abkoppelungsvorganges wurden von verschiedenen Forschungsteams ähnliche Modelle und Annahmen verwendet, wie sie in der vorliegenden Studie eingesetzt werden. Es zeigt sich sehr deutlich, dass die Ex-ante-Einschätzungen die bisherigen Schäden durch den Brexit für die britische Volkswirtschaft eher unter- als überschätzt haben. Daher ist davon auszugehen, dass die hier vorgestellten Simulationsergebnisse ebenfalls eher Untergrenzen für den wahren Effekt einer Auflösung der EU darstellen.

Kapitel 5 enthält die zentralen Ergebnisse der Studie. Die messbaren Integrationsschritte haben die Handelsbarrieren zwischen EU-Staaten im Güterhandel durchschnittlich um circa 14,6% und im Dienstleistungshandel um 51,3% abgesenkt; der weitaus größte Teil dieses Effektes stammt aus dem Binnenmarkt, aber auch die gemeinsame Währung und die Abwesenheit von Personenkontrollen an den Binnengrenzen des Schengenraumes leisten statistisch gut abgesicherte positive Beiträge. Werden diese Integrationseffekte auf null gesetzt, geht die reale Bruttowertschöpfung pro Kopf in Deutschland um circa 5% zurück, das sind knapp 2.500 € pro Kopf, wobei das 90%-Konfidenzintervall von 1.650 € bis 3.300 € reicht; wieder stammt der Löwenanteil dieses Effektes aus dem Binnenmarkt. Die deutschen Exporte nach Europa würden je nach Mitgliedsland um 15% bis 40% sinken, was nur in äußerst geringem Ausmaß durch neue Exporte in Drittländer kompensiert werden würde. Der Grund liegt im Verlust der Wettbewerbsfähigkeit durch die Zerstörung der komplexen Wertschöpfungsnetzwerke innerhalb der EU. In allen Sektoren der deutschen Wirtschaft wäre mit teilweise massiven Absenkungen der Bruttowertschöpfung zu rechnen, in Prozentzahlen wäre der Effekt in der Industrie durchschnittlich stärker als im Bereich der Dienstleistungen. Besonders der Chemiesektor, der Pharmasektor, der Kunststoffsektor und der Bereich der Lebensmittelerzeugung würden überproportional negativ getroffen.



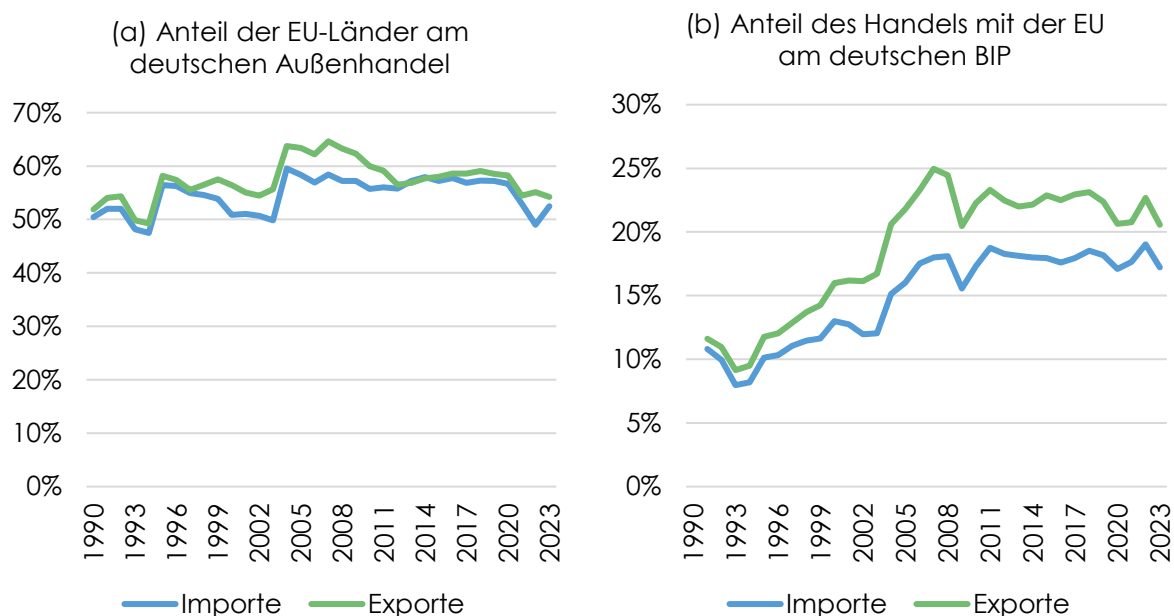
Kapitel 6 zieht die Schlussfolgerungen für die weitere Politik. Santamaria et al. (2020, 2023) zeigen in aktuellen Studien, dass innerhalb des europäischen Binnenmarktes immer noch sehr bedeutende Hemmnisse im grenzüberschreitenden Handel existieren, die für Transaktionen innerhalb der Mitgliedstaaten (oder innerhalb anderer großer Volkswirtschaften sowie zwischen den tief verflochtenen Bundestaaten der USA) nicht anfallen. Eine weitere Vertiefung der europäischen Integration ist daher nicht nur möglich, sondern auch in hohem Ausmaß wünschenswert. In Felbermayr (2024) wird beschrieben, welche Schritte besonders sinnvoll wären. Dazu gehören die Vollendung der europäischen Währungsunion, der wirksame Schutz der EU-Außengrenzen und der Abbau bestehender Kontrollen in der Schengenzone, die Errichtung einer echten Kapitalmarktunion und einer Energieunion sowie die robuste, notfalls unilaterale, Absicherung des Binnenmarktes gegenüber verzerrenden handelspolitischen Praktiken des Auslandes.

## 2. Die Rolle Europas für die deutsche Volkswirtschaft

### 2.1 Außenwirtschaftliche Beziehungen im Vergleich

Trotz des Ausscheidens des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union am 31. Januar 2020 liegt der Anteil der EU am deutschen Außenhandel seit etwa 25 Jahren relativ stabil über 50%. Abbildung 1(a) zeigt, dass 2023 54% der Güterexporte Deutschlands in die EU gingen und 52% der Importe aus den EU-Ländern stammten. Beide Zeitreihen reflektieren die im Zeitablauf erfolgten EU-Beitritte, vor allem jene der 10 mittel- und osteuropäischen Länder am 1. Mai 2004, die den Exportanteil auf über 60% ansteigen ließen; auch der schon angesprochene Brexit ist mit umgekehrtem Vorzeichen klar sichtbar.

**Abbildung 1: Die Rolle der EU im deutschen Außenhandel mit Gütern**



**Anmerkung:** EU in variabler Zusammensetzung.  
Q: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnung und Darstellung.

Im Berichtszeitraum hat sich der Welthandel bis etwa 2008 sehr dynamisch entwickelt (Hyperglobalisation), während er seitdem nicht systematisch schneller wächst als die globale Wertschöpfung (Slowbalisation). Dieses Bild lässt sich auch für den Handel Deutschlands mit den EU-Ländern beobachten. Abbildung 1(b) bildet den Wert der deutschen Exporte aus und Importe in die EU-Länder als Anteil an der Bruttowertschöpfung, gemessen durch das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) in %, ab. Lagen die beiden Anteile im Jahr 1991 noch bei wenig mehr als 10%, haben sie sich bis 2008 deutlich gesteigert, wobei der Exportanteil stärker stieg als der Importanteil. Seither liegt der Anteil bei den Importen relativ konstant bei 18%, bei den Exporten bei 22%. Diese Zahlen zeigen auch, dass Deutschland in der EU einen substantziellen

Handelsbilanzüberschuss erwirtschaftet, der vor 2008 bis auf 7% angestiegen war, aktuell aber bei etwas über 3% des deutschen BIP liegt.

Der Außenhandel Deutschlands mit den EU-Staaten ist also offensichtlich von großer makro-ökonomischer Bedeutung. Dabei zeigt Abbildung 1 nur den Handel mit Gütern. Abbildung 2 wendet den Blick vom Güterhandel zur Leistungsbilanz und zeigt die 15 wichtigsten wirtschaftlichen Partnerländer Deutschlands für das Jahr 2023. Dabei werden Einnahmen und Ausgaben in Mrd. € gezeigt. Ganz rechts findet sich die Summe über die Umsätze mit den EU-27-Ländern. Einnahmen aus Warenexporten von 815 Mrd. € standen Ausgaben für Warenimporte von 709 Mrd. € gegenüber, was einen Überschuss von 106 Mrd. € (ca. 2,6% des BIP) ergibt. Bei Dienstleistungen übersteigen die Importe (242 Mrd. €) die Exporte (180 Mrd. €) um 62 Mrd. € (1,5% des BIP). Der gesamte Außenhandelsumsatz (Waren und Dienstleistungen) mit den EU-27-Ländern betrug im Jahr 2023 1.946 Mrd. € (47% des BIP). Das ist eine überaus substantielle Größe, die sich trotz Rezession im Jahr 2023 ergeben hat. Dazu kommen noch die Primäreinkommen. Das sind Erträge aus dem Einsatz deutscher Produktionsfaktoren (Kapital, Arbeit) im Ausland. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Erträge aus Investitionen und, im geringen Ausmaß, aus der Entsendung von im Inland niedergelassenen Arbeitskräften. Der deutschen Volkswirtschaft flossen aus der EU 2023 trotz Krise 231 Mrd. € zu (5,6% des BIP), während 163 Mrd. € in andere EU-Staaten abflossen. Der Überschuss betrug 68 Mrd. € (1,7% des BIP). Und schließlich weist die Leistungsbilanz auch noch Sekundäreinkommen aus. Das sind Übertragungen in das oder aus dem Ausland ohne erkennbare Gegenleistung, Überweisungen von Migranten etwa oder Entwicklungshilfe. In Summe ergeben die gesamten Umsätze Deutschlands mit den EU-27-Ländern im Jahr 2023 den Betrag von 2.470 Mrd. €, das sind mehr als 60% des BIP.

Die außenwirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu den anderen EU-Staaten würden durch ein Ausscheiden der Bundesrepublik aus der EU neu definiert werden müssen. Es ist klar, dass ein Ausstieg aus dem Binnenmarkt mit höheren Handelskosten und einer höheren Unsicherheit darüber verbunden wäre.<sup>5</sup> Das Beispiel des Brexits (Kapitel 3) kann hier als Anschauungsmaterial dienen. Es käme zu einer Umlenkung deutscher wirtschaftlicher Auslandsaktivitäten auf andere Staaten der Welt. Details dazu folgen in Kapitel 4.

Abbildung 2 macht allerdings bereits an dieser Stelle deutlich, dass auch der wichtigste einzelne Wirtschaftspartner Deutschlands, die USA, nur einen Bruchteil jenes Umsatzes ausmacht, den die BRD mit den EU-27-Ländern erzielt, nämlich 19,1%. Es wäre völlig illusorisch, Einbußen im Außenhandel mit den naheliegenden EU-27-Ländern durch Zuwächse im Handel mit den USA oder anderen Drittstaaten kompensieren zu wollen. Unter den Top-15 Wirtschaftspartnern Deutschlands finden sich 11 EU-Staaten. Mit zwei Drittstaaten – Vereinigtes Königreich und Schweiz – hat die EU Freihandelsabkommen, die im Falle eines Dexits oder einer Desintegration der EU neu zu verhandeln wären, wobei die Verhandlungsmacht Deutschlands im Vergleich zur EU nur einen Bruchteil ausmacht.

Der Gesamtumsatz in der deutschen Leistungsbilanz (Summe der Ein- und Auszahlungen in allen Kategorien) ergaben im Jahr 2023 4.667 Mrd. €, das sind 113% des deutschen BIP. Der

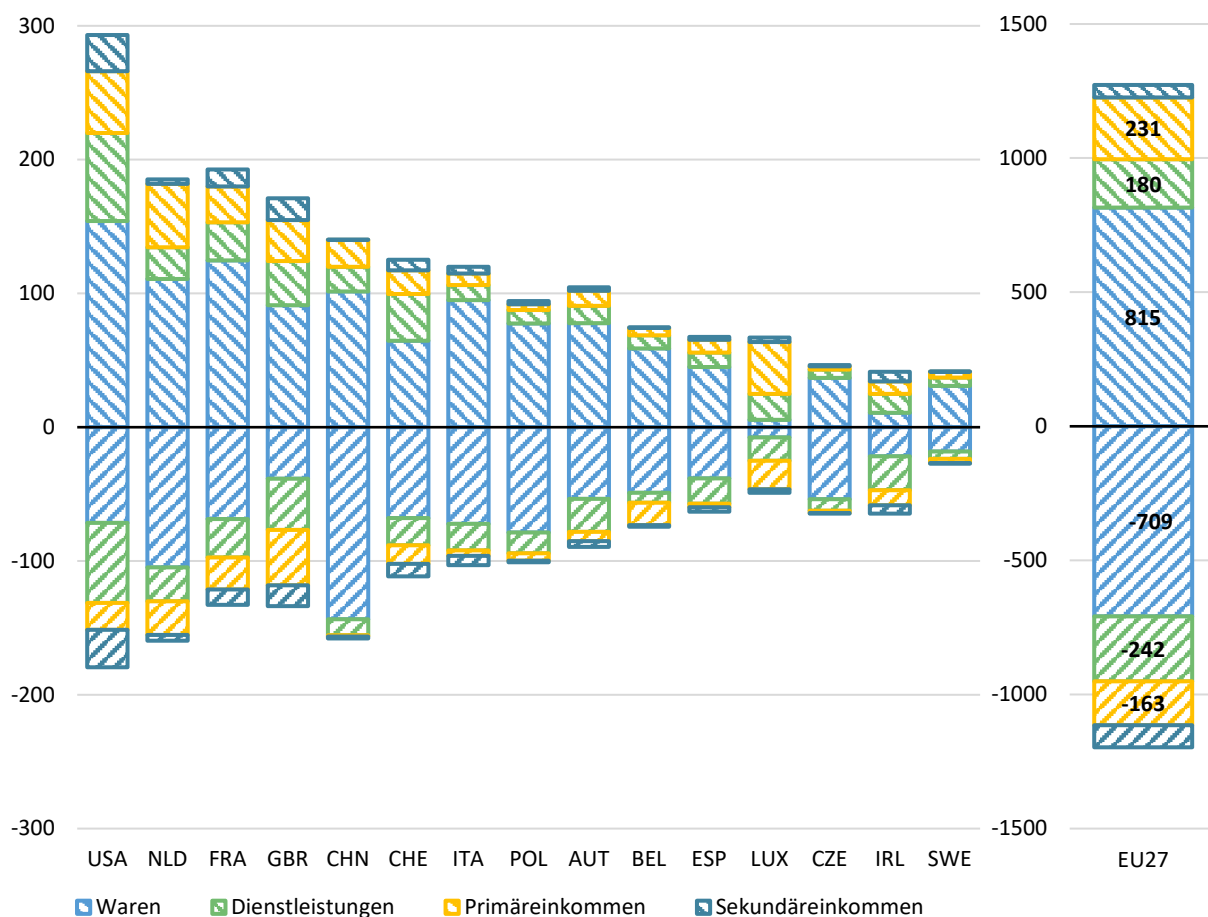
---

<sup>5</sup> Handley und Limao (2017) zeigen, wie stark Unsicherheit über die Handelspolitik selbst ein Handelshemmnis darstellt.

Gesamtumsatz mit den EU-Staaten beläuft sich auf 2.470 Mrd. €, das entspricht 53% des globalen Umsatzes bzw. 60% des deutschen BIP. Der deutsche Wohlstand stammt zu großen Teilen aus wirtschaftlichen Beziehungen mit anderen europäischen Ländern; daran lassen die Leistungsbilanzzahlen nicht den geringsten Zweifel bestehen.

Abbildung 2 zeigt überdies, dass das Vereinigte Königreich und die Schweiz, gemessen am Gesamtumsatz laut Leistungsbilanz, jeweils für Deutschland ungefähr gleich wichtig sind wie China, das in der Länderreihenfolge an Stelle 5 kommt. Zwar dominiert China den Warenhandel, vor allem auf der Importseite, im Dienstleistungshandel und im Bereich der Primäreinkommen ist das Reich der Mitte aber immer noch relativ unbedeutend. Die Gesamtumsätze Deutschlands mit China machten 2023 circa 7% des BIP aus, jene mit den EU-27-Ländern, es sei noch einmal gesagt, hingegen 60%.

**Abbildung 2: Bilaterale Leistungsbilanz Deutschlands mit Top-15 Ländern und EU 27 im Jahr 2023 in Mrd. €**



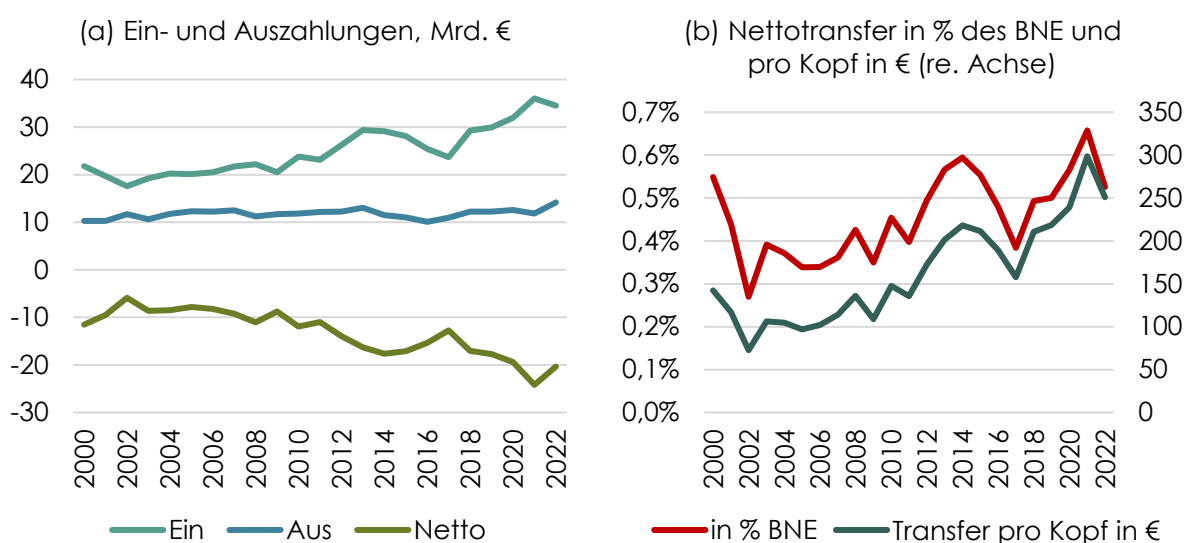
**Anmerkung:** Die Grafik zeigt die bilaterale Struktur der deutschen Leistungsbilanz mit den 15 wichtigsten Ländern (nach Gesamtumsatz) und der EU 27. In der Systematik der Leistungsbilanz ist von „Waren“ anstatt „Gütern“ die Rede; die klassifikatorischen Unterschiede sind klein.  
Q: Bundesbank, vorläufige Zahlen, eigene Darstellung

Die Abbildungen blenden ein wichtiges Element der EU-Integration aus: die Freizügigkeit der Arbeit. Der Umfang dieser Studie reicht nicht aus, um diese Dimension der wirtschaftlichen Zusammenarbeit in der EU ausreichend zu würdigen. Dafür bräuchte es einen anderen Analyseapparat (siehe etwa Caliendo et al., 2021). Die vorliegende Evidenz zu den Auswirkungen der europäischen Binnenwanderung lässt kaum Zweifel zu, dass die Integration der europäischen Arbeitsmärkte per Saldo vorteilhaft für die Bundesrepublik ist (Battisti et al., 2018). Im Jahr 2022 waren 2,8 Mio. EU-Ausländer in Deutschland arbeitstätig, das sind fast 40% des gesamten Bestandes an EU-Bürgern, die innerhalb der EU in einem anderen als ihrem Heimatland erwerbstätig sind. Etwa 6% der in Deutschland beschäftigten Arbeitskräfte stammten 2022 aus einem anderen EU-Land, und die Qualifikationsstruktur dieser Personen ist überdurchschnittlich gut.

## 2.2 Finanzielle Beziehungen zur EU

In den letzten Jahren hat Deutschland in den ordentlichen Haushalt der EU bis zu 36,0 Mrd. € eingezahlt (2021).<sup>6</sup> Dabei handelte es sich größtenteils um Abgaben, die sich anhand des deutschen Bruttonationaleinkommens (BNE) bemessen (29,6 Mrd. €). Dazu kommen 4,4 Mrd. € an Mehrwertsteuereinnahmen und 3,8 Mrd. € an Zolleinnahmen (wobei die BRD für die Einhebung der Zölle 25% der Einnahmen einbehält). Unter Berücksichtigung diverser Rabatte und Rechnungsabgrenzungen ergibt sich der Betrag von 36,0 Mrd. €.

**Abbildung 3: Beiträge Deutschlands zum EU-Budget**



**Anmerkung:** BNE bezeichnet das Bruttonationaleinkommen, das sich vom BIP hauptsächlich dadurch unterscheidet, dass es nach dem Inländerprinzip statt Inlandsprinzip erstellt wird. Der Unterschied zwischen BNE und BIP ist für den Zweck der Berechnung von Verhältniszahlen vernachlässigbar.

Q: Europäische Kommission, eigene Berechnungen und Darstellung.

<sup>6</sup> Wir beziehen uns hier auf das Jahr 2021. Das ist das letzte Jahr vor dem Next Generation EU (NGEU) Programm, welches für fünf Jahre ein zusätzliches, schuldenfinanziertes Budget für die EU darstellt.

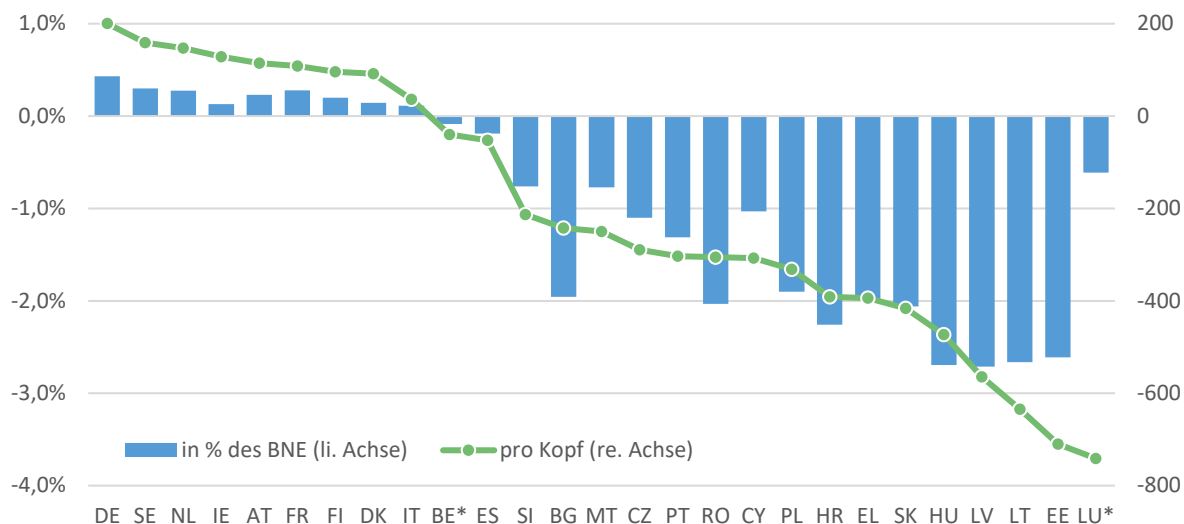
Abbildung 3(a) zeigt den Zeitverlauf der Einzahlungen in das EU-Budget. Die Zeitreihe weist einen positiven Zeittrend auf, was auf die Inflation und das Wirtschaftswachstum sowie auf strukturelle Veränderungen im EU-Budget zurückzuführen ist. Die Auszahlungen an Deutschland aus dem EU-Budget liegen regelmäßig deutlich unter den Einzahlungen. Sie betragen im Jahr 2021 11,8 Mrd. €, wobei fast 6 Mrd. € auf die Förderung von Landwirtschaft und ländlichem Raum entfallen, 2,8 Mrd. € auf die Kohäsionspolitik (Förderung strukturschwacher Regionen) und 1,2 Mrd. € auf die Forschungspolitik. Der Rest teilt sich auf viele kleine Posten auf, die makroökonomisch aufgrund ihrer Größenordnung weitgehend irrelevant sind. Aus der Differenz zwischen Ein- und Auszahlungen errechnet sich für das Jahr 2021 ein Nettobeitrag von 24,1 Mrd. €.

Felbermayr (2024) kritisiert, dass die EU ihre Mittel nicht auf die Erstellung europäischer Gemeinschaftsgüter konzentriert. Dies reduziert die Nützlichkeit der gemeinsamen Politik und stärkt den Transfercharakter des Haushalts. Durch die schuldenfinanzierte Aufstockung der Mittel im Rahmen des Next Generation EU (NGEU) Programmes in den Jahren 2022 - 2026 hat sich dieser Sachverhalt leider nicht gebessert. Wie sehr diese neuen Ausgaben die BRD netto belasten, ist noch nicht klar, weil die genauen Modalitäten der Schuldentilgung noch nicht feststehen. Es ist aber davon auszugehen, dass die EU-Mitgliedschaft durch NGEU teurer geworden ist, ob sie auch wertvoller geworden ist, kann aktuell noch nicht gesagt werden. Die Frage ist nun, ob die wirtschaftlichen Vorteile der Integration Deutschlands in Europa die Nettokosten aufwiegen. Die Antwort lautet ja, und zwar sehr deutlich, soviel sei vorweggenommen. In der Folge soll allerdings noch beleuchtet werden, welche Proportionen die Nettobeiträge haben.

Abbildung 3(a) bezieht die deutschen Nettobeiträge (Transfers) zum EU-Haushalt auf das Bruttonationaleinkommen (BNE, linke Achse) und auf die Bevölkerung. In den letzten Jahren belief sich der Nettotransfer Deutschlands an die EU im Durchschnitt auf etwa 0,5% des BNE, wobei unterschiedliche Konjunkturverläufe und schwankende Inanspruchnahmen von EU-Programmen zu zeitlicher Varianz führt. Vor allem die EU-Osterweiterung hat zu einem strukturellen Anstieg des Nettobeitrages geführt. Pro Kopf gerechnet „kostet“ die EU im Jahr 2021 netto knapp 300 €, das ist weniger als 1 € pro Tag und Einwohner. Auch ohne empirische Forschung scheint es sehr plausibel, dass die Vorteile der wirtschaftlichen Integration diese Nettokosten eindeutig und deutlich übersteigen sollten.

Für andere EU-Staaten gilt dies noch deutlicher, zumal ihre Nettobeiträge kleiner und oftmals negativ sind. Abbildung 4 zeigt, dass im Jahr 2022 9 Länder positive Nettobeiträge zum EU-Budget geleistet haben; die 18 anderen Mitgliedstaaten erzielten per Saldo Nettozuflüsse; ihre Nettobeiträge (oder Transfers) waren negativ. Die Abbildung zeigt auch, dass Deutschland die höchsten Nettozahlungen leistet, sowohl in Prozent des BNE als auch in € pro Kopf. Die Beiträge der Nettozahler haben für die Nettoempfänger teilweise eine sehr hohe makroökonomische Bedeutung. In Ungarn machen die Nettotransfers circa 2,7% des BNE aus. In den baltischen Ländern ist die Situation vergleichbar. Reiche EU-Mitglieder zahlen relativ kleine Anteile ihres BNE als Nettotransfers an ärmere Länder, für die diese Transfers jedoch von großer relativer Bedeutung sind. Luxemburg und Belgien sind aufgrund der Tatsache, dass sie die wichtigsten Verwaltungssitze der EU beherbergen, in einer speziellen Situation.

**Abbildung 4: Nettobeiträge zum EU-Budget im Ländervergleich, 2022 in % des BNE und in € pro Kopf**



**Anmerkung:** Traditionelle Eigenmittel der EU sind hier (anders als in Abbildung 3) unberücksichtigt. \*Ausgaben für EU-Verwaltung sind nicht berücksichtigt. Der hohe Pro-Kopf-Betrag für Luxemburg resultiert aus einem deutlich überdurchschnittlichen Erfolg des Landes bei EU-Forschungsprojekten (Horizon Europe).  
Q: Europäische Kommission, eigene Berechnungen und Darstellung.

Die Europäische Union ist für die Deutschen nicht zum Nulltarif zu haben, aber der Nettobeitrag zum EU-Budget ist als Anteil an der deutschen Wirtschaftsleistung oder pro Kopf gerechnet sehr klein. Die Frage ist nun: Wie sind die ökonomischen Vorteile durch den Binnenmarkt, die Zollunion, die Währungsunion, das Schengenabkommen und die Handelsabkommen der EU einzuschätzen? Selbst eine konservative Analyse zeigt: Die wirtschaftlichen Vorteile überwiegen die fiskalischen Kosten bei Weitem. Die EU ist für Deutschland ein hervorragendes Geschäft. Das heißt nun aber nicht, dass durch geeignete Reformen nicht noch höhere Vorteile erzielbar wären – dazu mehr im letzten Kapitel dieser Studie. Bevor aber die Simulationsergebnisse einer Desintegration der EU vorgestellt werden, erfolgen ein Abriss der wirtschaftlichen Mechanismen sowie eine Kurzanalyse des Ausscheidens des Vereinigten Königreichs als Validierung der theoretischen Überlegungen.

### 3. Eine Was-wäre-wenn-Analyse: Forschungsstrategie

Zur Ermittlung der wahrscheinlichen Effekte eines Dexits (hier gleichbedeutend mit der vollständigen Desintegration der Europäischen Union) bedarf es eines Simulationsmodells, um ein mit dessen Hilfe errechnetes kontrafaktisches Desintegrationsszenario mit dem beobachteten Status Quo vergleichen zu können. Diese Art von Analyse hat in der außenwirtschaftlichen Forschung eine lange Tradition, wobei in der Vergangenheit typischerweise Integrations- statt Auflösungsszenarien betrachtet wurden. Für die Zwecke dieser Studie wird auf die aktuelle Arbeit von Felbermayr et al. (2022b) zurückgegriffen, die im Journal of International Economics veröffentlicht wurde und auf detaillierten Daten für 43 Länder und 50 Wirtschaftssektoren beruht.

#### 3.1 Forschungsdesign

Die Idee der Methode besteht darin, mit Hilfe von detaillierten Daten über die globalen bilateralen Handelsbeziehungen in den Güter- und Dienstleistungssektoren den Effekt der Mitgliedschaft in den verschiedenen EU-Integrationsprojekten zu messen. Die variable Geometrie Europas ist überaus nützlich für dieses Unterfangen. Nicht alle EU-Mitglieder sind auch in der Eurozone, nicht alle sind im Schengenraum, gleichzeitig gibt es Nicht-EU-Mitglieder, die im Binnenmarkt sind (die EWR-Mitglieder Norwegen und Island), aber nicht in der Zollunion oder in den anderen Integrationsmodi. Außerdem existiert Bewegung über die Zeit, weil neue Mitglieder den verschiedenen Integrationsformen beigetreten sind. Diese Umstände machen es möglich, mit Hilfe ökonomischer Methoden (sogenannter "Gravity Equations") die sektoralen Effekte der verschiedenen Integrationstypen auf die Handelsströme zwischen den Mitgliedstaaten zu messen. Die Methode liefert außerdem Konfidenzintervalle, sodass berücksichtigt werden kann, wie hoch die statistische Sicherheit über die geschätzten Werte ist. Unter Hinzunahme eines strukturellen Modells der Weltwirtschaft lassen sich daraus Schätzungen für die Effekte der Integration auf die Handelsbarrieren zwischen den Ländern gewinnen.

Der zweite Schritt des Forschungsdesigns unterstellt, dass die Desintegration der EU zu einem Anstieg der Handelskosten auf jene Niveaus führen würde, die zwischen anderen vergleichbaren Ländern zu beobachten sind. Dabei berücksichtigt das Modell das Universum aller Input-Output-Verflechtungen der Welt, wie sie von Timmer et al. (2014, 2015) beschrieben wurden. Außerdem sind alle Output- und Inputpreise im Modell endogen; sie passen sich nach einem Desintegrationsschock an um Angebot und Nachfrage ins Gleichgewicht zu bringen. Ebenso sind sektorale Produktionswerte, Wertschöpfung, die Allokation von Produktionsfaktoren und Inputs auf Sektoren und aggregierte Variablen wie das Gesamteinkommen der Länder endogen. Weil die Modellparameter ökonomisch geschätzt sind, und folglich mit Fehlerintervallen einhergehen, sind auch die simulierten endogenen Variablen mit Fehlerintervallen versehen.

Dieser Forschungsansatz wurde von den Autoren und anderen Wissenschaftlern auch auf das Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der EU angewendet. Im nächsten Kapitel wird gezeigt, dass die so erhaltenen Schätzungen des wirtschaftlichen Schadens des Brexits durch die nach Vollzug der Abkoppelung beobachtbaren Daten relativ gut validiert werden.



### 3.2 Szenario und Wirkungsmechanismen

Desintegration der EU bedeutet, dass zwischen Deutschland und den anderen EU-Mitgliedern (sowie zwischen den restlichen EU-Mitgliedern auch), wieder Zölle auf den Güterhandel eingeführt werden, wobei hier die sektoralen Außenzölle der EU gegenüber Drittstaaten verwendet werden. Außerdem werden die positiven Effekte des Binnenmarktes, des Schengenabkommens und der Währungsunion auf die nicht-tarifären Handelsbarrieren umgekehrt. Auch die fiskalischen Transfers, die die Mitglieder nach Brüssel entrichten, und die Freihandelsabkommen der EU mit Drittstaaten werden beendet.

Durch die Wiedereinführung von Zöllen wird der Import von Gütern aus bisherigen EU-Mitgliedern verteuert; Importe aus Drittstaaten, gegenüber welchen bisher schon Zölle bestanden, werden hingegen relativ betrachtet billiger. Eine Erhöhung von nicht-tarifären Barrieren, etwa durch die Wiedereinführung von Produktkontrollen, die graduelle regulatorische Divergenz, Grenzkontrollen, das Wiederentstehen von nationalen Währungen und die damit verbundenen Wechselkursschwankungen, sowie eine höhere Unsicherheit im grenzüberschreitenden Verkehr haben ähnliche Wirkungen. Im Unterschied zu Zöllen entstehen dadurch aber keine neuen Staatseinnahmen; im Gegenteil, kommen je nach Land unterschiedliche Produktstandards zur Anwendung, entsteht dadurch zusätzlicher Aufwand, der anderen – konsumtiven oder investiven Aktivitäten – die Ressourcen entzieht.

Neben einem höheren Ressourcenverbrauch verzerrt das Wiedereinführen von Handelsbarrieren die Produktions- und Konsumstruktur der Länder. Durch die neuen Hemmnisse muss mehr im Inland hergestellt werden, was im Inland konsumiert werden soll. Die Ausnutzung der Vorteile der internationalen Arbeitsteilung geht zurück, die Diversität der zum Konsum, für Investitionszwecke oder als Inputs in der Produktion zur Verfügung stehenden Güter und Dienstleistungen fällt.

Die Konsequenz ist einerseits eine Handelszerstörung zwischen den bisher gemeinsam in der EU befindlichen Ländern und andererseits eine Handelsumlenkung hin zu bisherigen Drittstaaten, deren Unternehmen nun identische Bedingungen vorfinden wie die EU-Unternehmen selbst. Weil die so entstehende Handelsstruktur in der Regel weniger effizient ist wie jene bei insgesamt niedrigeren Handelsbarrieren, sinken die Einkommen und steigen die Preise. Diese makroökonomischen Effekte reduzieren das Handelsvolumen weiter. Daran ändern auch die nun wieder fließenden Zolleinnahmen wenig.

Interessant ist auch das Ende von fiskalischen Transfers. Deutschland als Nettozahler leistet Transfers an andere Mitgliedsstaaten, die mit den ihnen so zufließenden Mitteln zusätzliche Güter und Dienstleistungen nachfragen können. Wenn es sich dabei um Nettoexportgüter der Bundesrepublik handelt, treiben die Transfers die relativen Preise deutscher Exportgüter nach oben, was zu Wohlstandsgewinnen in Deutschland führt, welche die direkten negativen Effekte der Transfers teilweise kompensieren können. Geben die Empfänger der Transfers die Mittel für Dinge aus, die Deutschland im Durchschnitt importiert, dann führen die dadurch steigenden Importpreise zu zusätzlichen Wohlstandsverlusten in Deutschland. Diese uneindeutigen Effekte werden im Simulationsmodell abgebildet.

Die aggregierten makroökonomischen Effekte (BIP-Effekte), die im Modell berechnet werden, beziehen sich auf den sogenannten Realwert des BIP (Nierhaus, 2022). Das bedeutet, dass die im Modell resultierenden Einkommen mit Hilfe des Preisindex der letzten inländischen Verwendung (allgemein gesprochen, für Konsum- und Investitionszwecke privater Haushalte und des Staates) bereinigt werden, nicht, wie in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung sonst üblich, mit dem Preisindex der heimischen Produktion (dem BIP-Deflator). Das ist eine wichtige Unterscheidung, weil für die Wohlfahrtswirkung von handelspolitischen Szenarien nicht der Wert der Produktion, sondern die durch heimische Wertschöpfung erzielte Kaufkraft ausschlaggebend ist.

### 3.3 Daten

Unsere Schätzung basiert auf jährlichen Daten für den Zeitraum 2000 bis 2014 aus der World Input-Output-Datenbank (WIOD) von Timmer et al. (2014, 2015), die auch die Schlüsseldaten für die Modellkalibrierung enthält. Wir aggregieren die sektoralen Handelsströme für 50 Branchen und 43 Länder. Die angewandten Zölle (Präferenz- und Meistbegünstigungszölle) stammen aus der World Integrated Trade Solutions Datenbank (WITS), die UNCTAD-TRAINS-Daten sowie WTO-Daten (Integrated Database, IDB) enthält. Wir verwenden binäre Variablen, um die Mitgliedschaft in RTAs, im EU-Binnenmarkt oder in der Eurozone zu erfassen, und beziehen die entsprechenden Informationen von der WTO und der EU-Kommission mit ein.

Die Kalibration des Modells stellt sicher, dass das Basisgleichgewicht vollständig die im Basisjahr beobachtbaren Daten widerspiegelt. Der Modell-Fit ist, per Konstruktion, für dieses Jahr perfekt.<sup>7</sup> Das Basisjahr zeigt erhebliche Handelsungleichgewichte; Deutschland beispielsweise weist einen Handelsbilanzüberschuss von fast 6% des BIP aus. Wir modellieren Überschüsse und Defizite als Transfers. In den Simulationen wird angenommen, dass diese Transfers als Anteil des Nicht-Transfer-Einkommens konstant bleiben. Dies spiegelt die Annahme wider, dass Außenhandelsüberschüsse fundamental durch das heimische Nettosparen determiniert werden und dieses nicht von handelspolitischen Parametern verändert wird.<sup>8</sup>

### 3.4 Kurze versus lange Frist

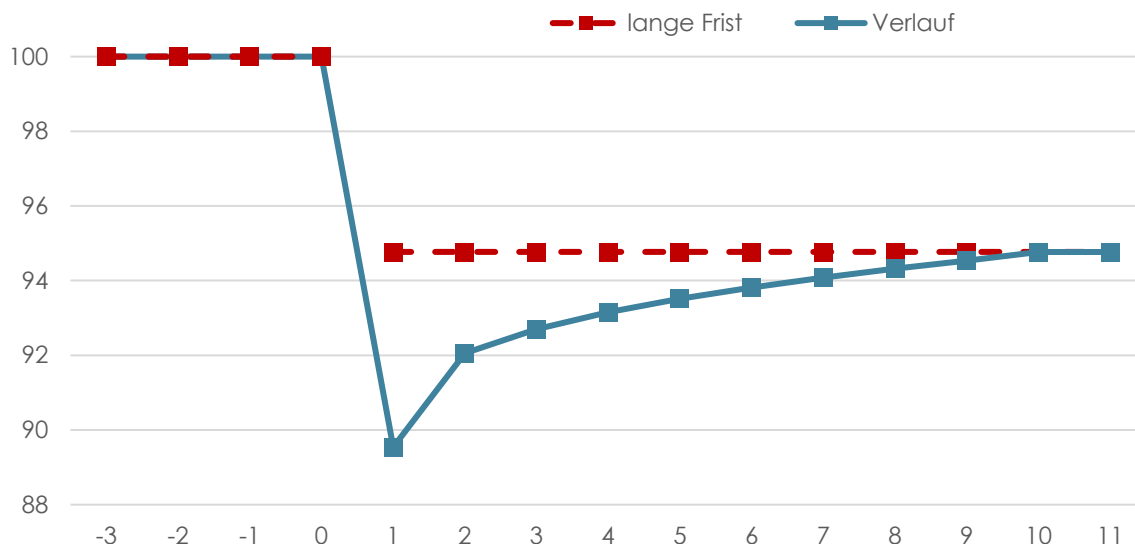
Die Simulationsergebnisse beziehen sich auf die lange Frist. Sie zeigen, wie sich entscheidende ökonomische Größen darstellen, nachdem alle relevanten Anpassungen abgeschlossen und die Ökonomien in ihren neuen Gleichgewichten sind. Es kann davon ausgegangen werden, dass 99% der Anpassung innerhalb eines Zeitraumes von 10 Jahren erreicht sind, wobei die Anpassung zunächst schnell, dann aber immer langsamer erfolgt.

---

<sup>7</sup> Genau genommen wird das Modell in Veränderungsraten simuliert. Damit wird Rechenzeit eingespart und eine Reihe von zeit-invarianten Modellparametern müssen nicht kalibriert werden. Siehe Felbermayr et al. (2022b) für Details.

<sup>8</sup> In Felbermayr et al. (2022b) werden alternative Annahmen und ihre Auswirkungen auf die Ergebnisse überprüft.

**Abbildung 5: Anpassung des realen Pro-Kopf-Einkommens an den (überraschenden) Dexit-Schock**



**Anmerkung:** Stilisierte Anpassung des realen Pro-Kopf-Einkommens an einen überraschenden Dexit-Schock zwischen Zeitpunkt 0 und 1 über die Zeit in Anlehnung an Simulationsresultate in Felbermayr und Krebs (2023). Das Einkommensniveau ist vor dem Schock auf 100 normalisiert. Die Anpassung ist im zehnten Jahr der Desintegration der EU abgeschlossen.

Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

Einfache theoretische Überlegungen zeigen, dass plötzliche, unerwartete Abkoppelungsereignisse in der kurzen Frist stärkere volkswirtschaftliche Schäden hervorrufen als in der langen Frist (Felbermayr und Krebs, 2023). Während sofort mit einem Dexit bestimmte Waren und Dienstleistungen nicht mehr, oder zu höheren Preisen für die deutschen Konsumenten verfügbar wären, und daher ihre Kaufkraft sofort sinkt, passt sich die deutsche Volkswirtschaft in den nächsten Jahren an die veränderten Bedingungen an. Wenn etwa französischer Wein durch einen Zoll verteuert wird, dann geht der Import zurück und an seine Stelle tritt die deutsche Produktion. War Deutschland vorher Nettoimporteur, müssen Produktionsfaktoren – Land, Kapital, Arbeit – aus anderen Sektoren (in denen Deutschland vorher Nettoexporteur war) für die Ausweitung der heimischen Weinproduktion mobilisiert werden. Das kostet Zeit, weil die Arbeitskräfte nicht perfekt zwischen Sektoren (und Regionen) mobil sind und die Anpassung des Kapitalstocks ebenfalls nur graduell erfolgt. Die Ergebnisse in Felbermayr und Krebs (2023) legen nahe, dass der sofortige Effekt eines Desintegrationsschocks etwa doppelt so stark ausfällt wie der langfristige, auf den die Simulationsergebnisse in der vorliegenden Studie abzielen.<sup>9</sup>

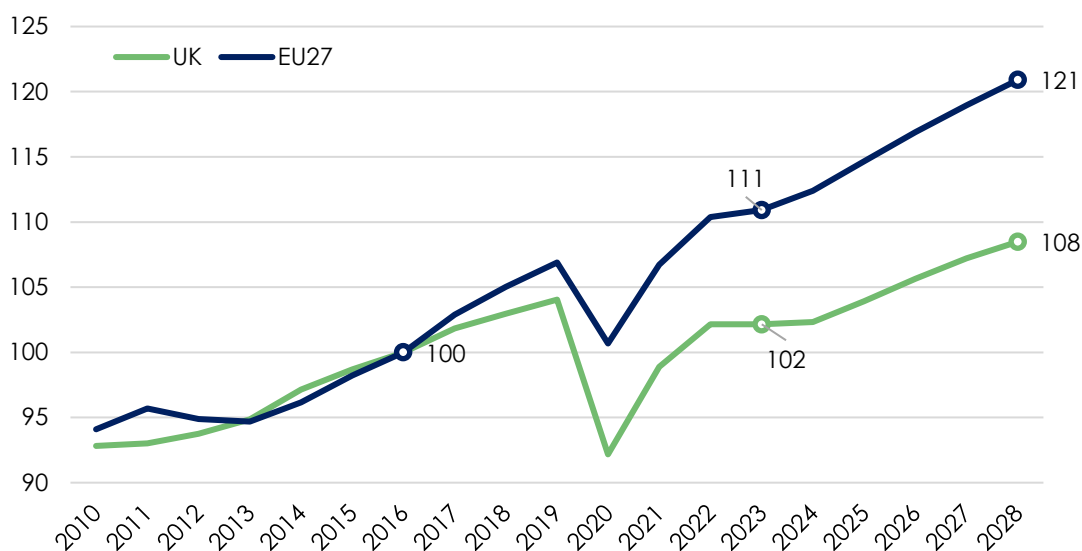
<sup>9</sup> Anpassungskosten implizieren eine interessante Asymmetrie zwischen Effekten der Schaffung eines Binnenmarktes und jenen der Trennung. Im Falle der Schaffung sind sofort neue Güter und Dienstleistungen verfügbar, was positive Effekte auf das reale Pro-Kopf-Einkommen hat. Über die Zeit kommen weitere Vorteile durch eine angepasste Spezialisierung dazu. Die Anpassung an das neue Niveau erfolgt also monoton; im Falle einer Desintegration nicht-monoton („Überschießen“).

#### 4. Lehren aus dem Brexit

Am 23. Juni 2016 hat das Vereinigte Königreich (UK) über ein Ausscheiden aus der Europäischen Union abgestimmt. Zur Überraschung vieler, votierte eine knappe Mehrheit der Briten für den sogenannten Brexit. Verschiedene Studien haben vor dem Referendum und während der Verhandlungen zur Neugestaltung der bilateralen Beziehungen zwischen dem Vereinigten Königreich und dem Rest der Europäischen Union davor gewarnt, dass ein Brexit, vor allem einer der mit dem Ausscheiden aus dem EU-Binnenmarkt einhergeht, zu substantziellen Wohlstandsverlusten des Durchschnittsbürgers je nach Szenario in der Höhe zwischen 1% und 10% des realen Pro-Kopf-Einkommens führen würde. Rechnungen, die von einem Aussteigen des UK aus dem Binnenmarkt und der Errichtung eines Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem UK ausgingen, fanden Kosten in der Höhe von 3% bis 4 % des realen Pro-Kopf-Einkommens; siehe etwa Dhingra et al. (2017), Sampson (2017) oder Felbermayr et al. (2022a).

Abbildung 6 vergleicht die wirtschaftliche Entwicklung des UK mit jener der Europäischen Union (27 Mitgliedstaaten) mit Hilfe des Bruttoinlandsproduktes in Kaufkraftparitäten. Dabei werden beide Zeitreihen so normiert, dass der Wert des Indikators im Jahr des Referendums (2016) genau 100 beträgt. In beiden Volkswirtschaften zeigt sich der scharfe Einbruch durch die COVID-19-Pandemie, allerdings im Vereinigten Königreich stärker. Aber schon vorher lag das Wachstum unter jenem der EU, und die Erholung nach der Krise erfolgte deutlich schwächer. Im Jahr 2023 lag der Wert im UK um 9 Prozentpunkte unter jenem der EU. Hätte sich das UK seit 2016 so entwickelt wie der EU-Durchschnitt, wäre das Pro\_Kopf-Einkommen um circa 5.000 \$ (in Preisen von 2016) höher. Auch das weitere Wachstumstempo ist gemäß den Schätzungen des Internationalen Währungsfonds bis 2028 im UK geringer als in der (auch langsam wachsenden) EU.

**Abbildung 6: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in Kaufkraftparitäten, EU 27 vs. dem Vereinigten Königreich, (2016 = 100)**



Q: IMF World Economic Outlook Oktober 2023 (Reihe NGDPRPPPPC), eigene Berechnungen und Darstellung.

Die Schwäche hatte verschiedene Gründe: Unmittelbar nach dem Referendum kam es zu einer starken Abwertung des britischen Pfund, was die Importpreise im UK steigen ließ und einen ersten Inflationsschub auslöste. Die hohe Unsicherheit bis zum tatsächlichen Ausstieg aus der Europäischen Union im Jahr 2020 und der wegfallende Vollzugang zum europäischen Binnenmarkt haben eine Phase sehr schwacher Investitionen ausgelöst, was einerseits direkt das Wachstum belastet, andererseits auch die langfristige Entwicklung trübt. Es ist dem UK nicht gelungen, den präferenziellen Zugang zum Binnenmarkt durch neue Freihandelsabkommen zu kompensieren. Solche wurden zwar geschlossen, aber das wirtschaftliche Potenzial ist mit geographisch weit entfernten Ländern naturgemäß gering.

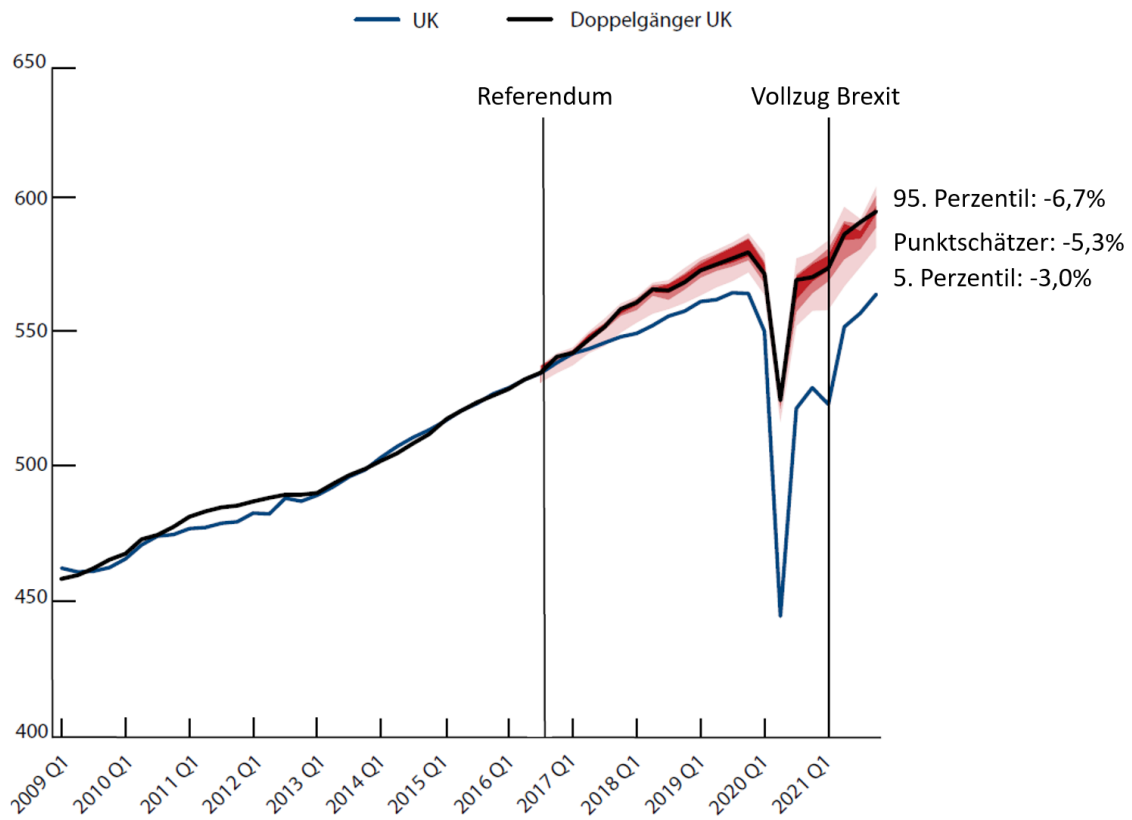
Abbildung 6 zeigt ein dramatisches Bild, das massive Wohlstandsverluste durch den Brexit suggeriert. Sie kann anderen Ländern, die ein Ausscheiden aus der EU erwägen, als Warnung dienen. Allerdings ist dabei nicht sichergestellt, dass die Entwicklung des UK nach 2016 auch tatsächlich kausal auf den Ausgang des Referendums zurückzuführen ist. Es gibt allerdings einige Studien, die mit Hilfe der Konstruktion eines synthetischen Doppelgängers versuchen, den kausalen Effekt des Brexits zu identifizieren. Dabei wird mit geeigneten statistischen Methoden versucht, ein künstliches statistisches Gebilde zu erzeugen, das vor dem Brexit-Referendum möglichst ähnliche Charakteristika aufweist wie das UK. Der Brexit-Schock trennt dann den statistischen Doppelgänger vom Original, wobei die weitere Entwicklung des Doppelgängers als kontrafaktisches Szenario für das UK verwendet wird. Entwickelt sich das Original nach 2016 anders als der Doppelgänger, ist dies, jedenfalls in den ersten Jahren, dem Brexit-Schock zuzuordnen.

Abbildung 7 zeigt die Entwicklung des realen BIP vom 1. Quartal 2009 bis zum 1. Quartal 2022 für den von Springfield (2023) konstruierten statistischen Doppelgänger und für das „echte“ Vereinigte Königreich. Es zeigt sich, dass sich das Doppelgängerland seit 2016 deutlich besser entwickelt hat als das originale UK. Die Abbildung zeigt das 90%-Konfidenzintervall rund um den Punktschätzer für den Doppelgänger. Naturgemäß weitet sich das Konfidenzintervall und mithin die Unsicherheit, je weiter man sich von 2016 entfernt. Die Botschaft ist aber dennoch mehr als klar: Im Vergleich zu seinem statistischen Doppelgänger hat sich das UK seit dem Brexit-Referendum zwischen 3,0% und 6,7% schlechter entwickelt. Der Punktschätzer liegt bei einem Verlust von circa 5,3%. Das ist etwas mehr, als die Simulationsstudien vor dem Brexit im Durchschnitt gefunden hatten.

Eine weitere Studie (Cambridge Econometrics, 2024) findet, dass bis 2023 durch den Brexit die Bruttowertschöpfung im UK um circa 6% niedriger ausfiel als dies ohne Ausscheiden aus der EU der Fall gewesen wäre. Bis 2035 steigt dieser wirtschaftliche Schaden sogar bis auf 10%.

Der empirische Befund erscheint also eindeutig: Der Brexit hat der britischen Volkswirtschaft massiv geschadet. Zu den Effekten auf die anderen EU-Staaten und den Rest der Welt gibt es wenig empirische Evidenz. Die Simulationsstudien sind allerdings auch hier klar: Europa ist durch den Brexit schwächer; das reale BIP dürfte um bis zu 0,5% niedriger sein, als es mit dem Vereinigten Königreich als Vollmitglied wäre.

**Abbildung 7: Der Effekt des Brexits auf das reale BIP: Vereinigtes Königreich vs. Doppelgänger**  
(Mrd. £)



Q: Springford (2023).

## 5. Simulationsergebnisse

Nun wird das in Kapitel 3 beschriebene Modell verwendet, um das kontrafaktische Szenario einer Desintegration der EU zu simulieren. Wie schon in der Einleitung erwähnt, wäre das Ausscheiden Deutschlands aus der EU – ein Dexit nach Vorbild des Brexits – gleichzusetzen mit einem vollständigen Zerfall der EU. Es ist kaum vorstellbar, dass die EU ohne Deutschland – der mit Abstand größten Volkswirtschaft und ein geographisch höchst zentrales Land mit 8 Nachbarländern, die ebenfalls in der EU sind – weiterbestehen könnte. Daher untersucht das hier unterstellte Szenario einen vollständigen Kollaps der EU. Quantitativ macht es für die deutsche Volkswirtschaft keinen großen Unterschied, ob der Rest der EU weiterbestünde oder nicht: Einerseits würde ein Weiterbestehen des EU-Restes Deutschland schlechter stellen, weil dadurch seine Unternehmen innerhalb des Rest-Binnenmarktes gegenüber jenen aus den verbleibenden EU-Mitgliedstaaten benachteiligt wären; andererseits bleibt durch ein Weiterbestehen aber auch Wirtschaftskraft in Europa erhalten, was die Nachfrage nach deutschen Exportgütern und die Bereitstellung von Importen für deutsche Verbraucher stärkt. In Summe besteht zwischen den beiden denkbaren Szenarien – (i) ein Ausscheiden Deutschlands aus der EU bei Weiterbestehen des Restes oder (ii) eine Desintegration der kompletten EU – kein nennenswerter Unterschied; Szenario (ii) ist aber realistischer und soll daher auch Gegenstand der weiteren Überlegungen sein.

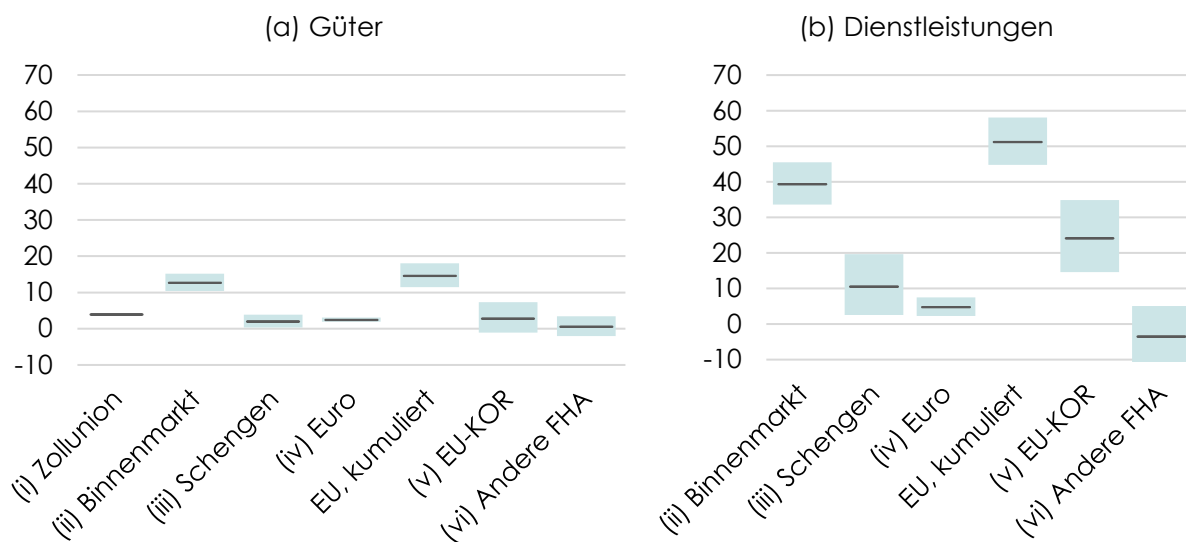
### 5.1 Welche Effekte hatten Integrationsschritte in der Vergangenheit?

Die ökonometrischen Ergebnisse aus Felbermayr et al. (2022b) beziehen sich auf die Effekte von Integrationsschritten der Vergangenheit auf den sektoralen Handel innerhalb der EU. Dabei werden zwischen 2000 und 2014 beobachtete Erweiterungen der EU, des Euroraumes und der Schengenzone sowie abgeschlossene Handelsabkommen (etwa mit Südkorea und anderen Ländern) ausgenutzt. Die geschätzten Effekte können mit Hilfe von sektoralen Handelselastizitäten in prozentuelle Veränderungen der bilateralen Handelskosten umgerechnet werden. Für den Zweck dieser Studie wird unterstellt, dass die Desintegration der EU ebendiese Reduktionen ungeschehen macht, sodass die Handelskosten zwischen den bisherigen EU-Mitgliedern steigen. Die Schätzergebnisse liegen auf detaillierter Sektorebene vor und werden so für die Simulationen verwendet. Der Einfachheit halber sei hier aber auf aggregierte Schätzungen verwiesen, die auf denselben Daten beruhen und die Prinzipien illustrieren.

Abbildung 8 zeigt die Veränderung der Handelskosten, ausgedrückt in Zolläquivalenten, die sich durch Desintegration der bisherigen EU-Mitglieder für den bilateralen Handel ergeben. Auf Basis der Effekte der gemessenen Integrationsschritte ergibt sich, dass die Handelsbarrieren zwischen EU-Staaten im Güterhandel bei EU-Desintegration durchschnittlich um circa 14,6% und im Dienstleistungshandel um 51,3% steigen würden; der weitaus größte Teil dieses Effektes stammt aus dem Binnenmarkt, aber auch die gemeinsame Währung und die Abwesenheit von Personenkontrollen an den Binnengrenzen des Schengenraumes leisten statistisch gut abgesicherte positive Beiträge. Interessant ist auch, dass das EU-Südkorea Abkommen statistisch gut abgesicherte und quantitativ relevante Effekte auf die Handelskosten hat, sodass sein Wegfall einen deutlichen Anstieg der Barrieren in der langen Frist ergeben würde, und zwar stärker im Dienstleistungssektor als im Bereich des Güterhandels. Andere Abkommen, die in der Zeit 2000

bis 2014 abgeschlossen wurden, hatten kleinere Effekte, die auch nur mit erheblichen Konfidenzintervallen gemessen werden können. Die höchsten Effekte aus Freihandelsabkommen liegen aber immer deutlich unter den kumulierten Effekten aus einer EU-Mitgliedschaft.

**Abbildung 8: Anstieg der Handelskosten durch Desintegration der EU (in Zolläquivalenten, %)**



Anmerkung: Die Abbildung stellt die ökonometrischen Schätzergebnisse von Felbermayr et al. (2022b) grafisch dar. Sie geben den partiellen (komparativ statischen) Effekt der Abschaltung jeweils einer Dimension der EU-Integration (i) bis (vi) wieder. „EU, kumuliert“ bezeichnet den Effekt einer gleichzeitigen Desintegration entlang aller Dimensionen. Die horizontalen Linien geben die Punktschätzer an, die Balken geben das 90%-Konfidenzintervall an. Q: Felbermayr et al. (2022b), eigene Berechnungen und Darstellung.

Klarerweise gibt es im Dienstleistungshandel keine Zölle, daher fehlt die entsprechende Kategorie (i) in Teil (b) von Abbildung 8. Im Güterhandel liegt der durchschnittliche Zoll, der bei einem Rückfall auf die WTO-Option zu entrichten wäre, bei circa 4%. Die Ergebnisse bestätigen ein aus der Literatur gut bekanntes Faktum, nämlich dass die tarifären Handelsbarrieren deutlich kleiner sind als die nicht-tarifären Barrieren.

Die höheren Effekte im Dienstleistungshandel resultieren aus der Tatsache, dass der Güterhandel außerhalb der EU bereits vergleichsweise stark liberalisiert ist, somit hat das Ende des Binnenmarktes in diesem Bereich weniger drastische Auswirkungen als im Bereich der Dienstleistungen.

## 5.2 Detaillierte Effekte auf den sektoralen Handel und die Wertschöpfung Deutschlands

Ausgerüstet mit den Ergebnissen aus Abbildung 8 lässt sich nun die Desintegration des europäischen Einigungsprojektes simulieren. Dabei wird unterstellt, dass die Handelskosten um die gezeigten Größenordnungen steigen; dabei wird aber, wie in Felbermayr et al. (2022b), die komplette sektorale Variation zugelassen.



Abbildung 9 zeigt, wie die langfristigen Effekte einer solchen Desintegration die sektoralen Gesamtexporte und -importe Deutschlands von Gütern beeinflussen würden und wie sich dies auf die sektorale Wertschöpfung auswirken würde. Die Ergebnisse sind in Einheiten der US-Wertschöpfung zu verstehen; dies ist approximativ äquivalent zu einer Angabe in US-Dollar.

Teil (a) der Abbildung zeigt, dass die Güterexporte und -importe Deutschlands insgesamt um 14% bzw. 16% zurückgehen würden.<sup>10</sup> Dabei ist berücksichtigt, dass zwar der Handel mit den bisherigen EU-Ländern fallen, jener mit Drittstaaten möglicherweise aber steigen würde. Das bedeutet, dass die Exporte in EU-Staaten und die Importe von dort deutlich stärker zurückgehen als der Gesamthandel; letzterer ist jedoch für die Wohlfahrtswirkung einer EU-Desintegration maßgeblich.

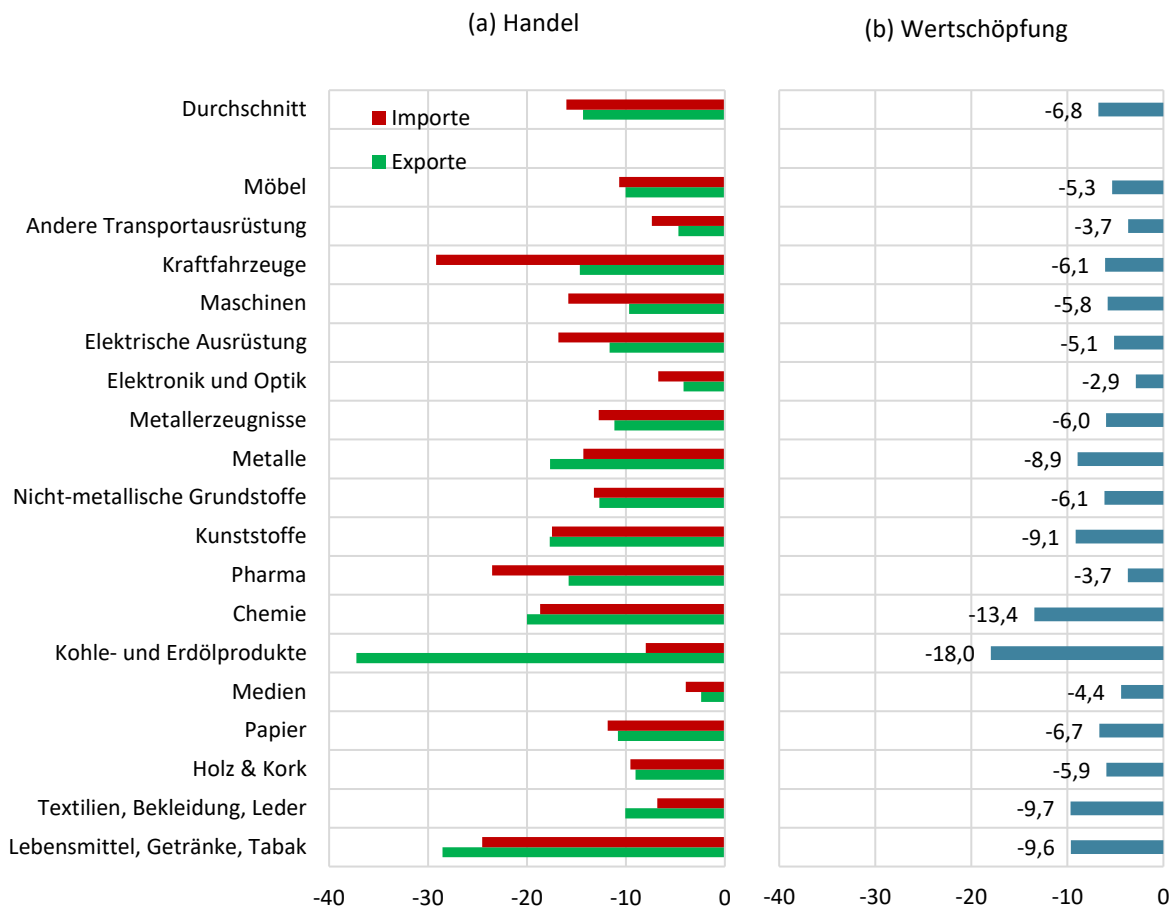
Auf sektoraler Ebene gibt es aber substantielle Unterschiede in der Größe der Effekte. Diese Heterogenität spiegelt das unterschiedliche Ausmaß der Reduktion der Handelskosten (inklusive der Zölle) durch die Rückabwicklung der EU-Integration wider. In Sektoren, in denen die Zölle gegenüber Drittstaaten null sind (wie zum Beispiel im Elektrobereich), steigen die Handelskosten beispielsweise weniger stark als in Sektoren, in denen dies nicht der Fall ist (etwa im Fahrzeugbereich). Dazu kommen starke Unterschiede im Ausmaß, in dem die EU-Integration zu einer Absenkung der nicht-tarifären Handelskosten geführt hat. Diese sind beispielsweise im Chemiesektor höher als im Metallbereich. Und schließlich sind auch die Handelselastizitäten je Sektor unterschiedlich. Diese übersetzen eine gegebene Veränderung der Handelskosten in Veränderungen der gehandelten Mengen.

Die Veränderung des Güterhandels ist in Sektoren besonders ausgeprägt, in denen die Handelsbarrieren höher sind als in anderen. Das ist beispielsweise im Lebensmittelsektor oder bei Kraftfahrzeugen der Fall. Die Importe und die Exporte verändern sich im Durchschnitt ziemlich ähnlich; in einigen Fällen gibt es jedoch starke Differenzen. So sinken die Importe von Kraftfahrzeugen stärker als die Exporte; das hat vor allem mit der Zulieferindustrie zu tun, die im Falle eines Dexits wieder mehr Inputs aus Deutschland beziehen würde. In anderen Sektoren, in denen Deutschland eher Vorprodukte herstellt, verhält es sich umgekehrt. Häufig führt ein Rückgang der Exporte auch zu einem stärkeren Rückgang der Importe, obwohl Deutschland in vielen Sektoren ein Nettoexporteur ist. Dies deshalb, weil die deutschen Exporte hohe Anteile importierter Vorleistungen aus den EU-Staaten enthalten und diese im Falle der Desintegration der EU durch (teurere) deutsche Vorleistungen ersetzt werden müssen.

---

<sup>10</sup> Das Modell stellt sicher, dass Handelsbilanzungleichgewichte als Anteil am Nicht-Transfer-Einkommen unverändert bleiben.

**Abbildung 9: Effekte eines Dexits in den Industriesektoren: Veränderung von Handel und Wertschöpfung in %**

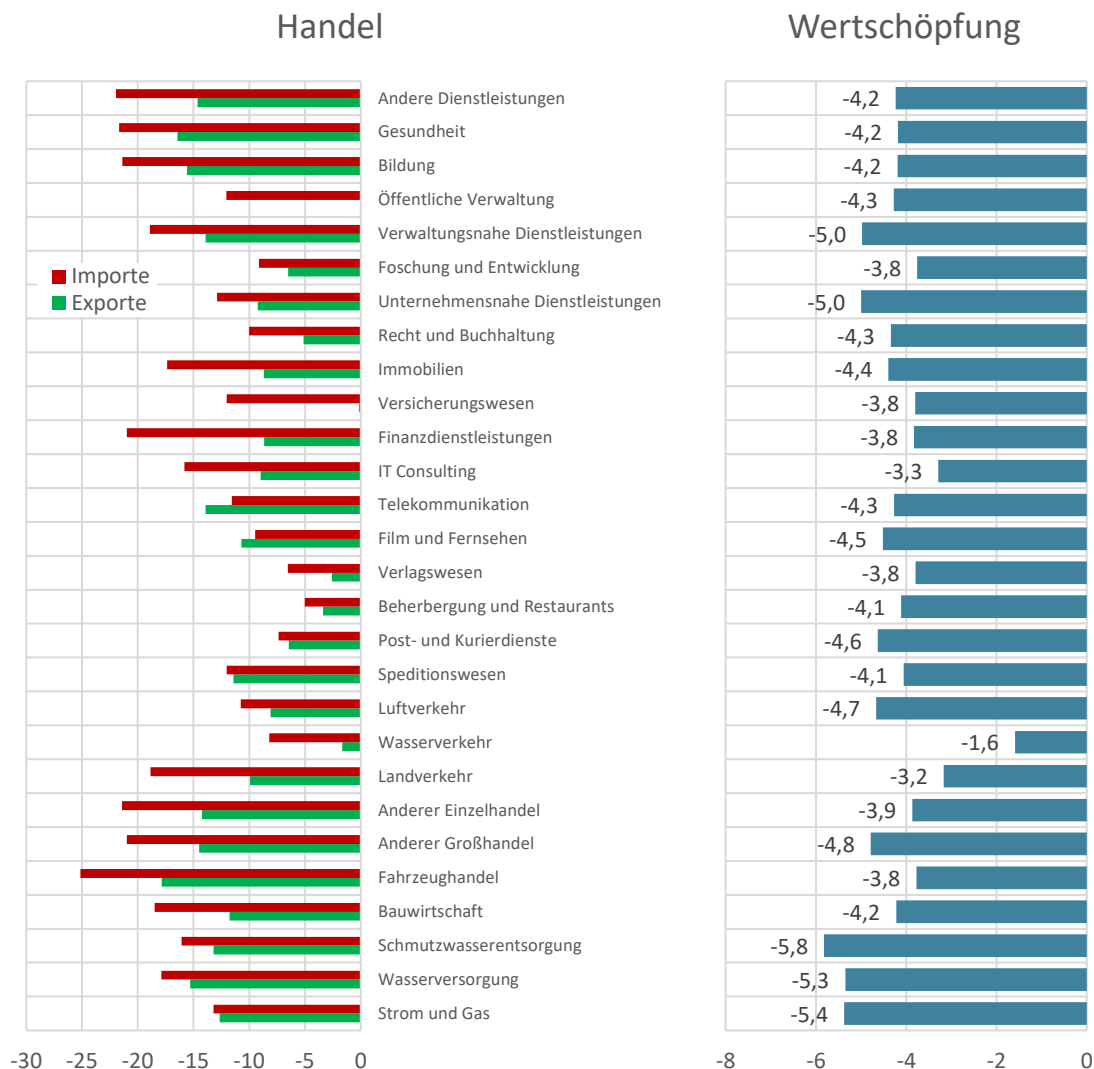


Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

Die intensive Verflechtung der deutschen Industrie in die europäischen Produktionsnetzwerke bedeutet, dass ein Rückgang der Exporte nicht mit einem Rückgang der Wertschöpfung verwechselt werden darf, denn in den (Brutto-)Exporten stecken importierte Vorprodukte. In der Tat zeigt Teil (b) von Abbildung 9, dass die heimische Wertschöpfung, die in den deutschen Güterexporten steckt, um 6,8% zurückgeht; dieser Wert ist circa halb so hoch wie die Reduktion der (Brutto-)Exporte.

Wieder zeigt sich ein erhebliches Ausmaß an Heterogenität. Der Rückgang der Wertschöpfung ist besonders ausgeprägt in der Chemie und im Sektor der fossilen Brennstoffe. Stark überdurchschnittliche Einbußen gibt es auch im Lebensmittelsektor oder im (kleinen) Textilsektor. Auch die (großen) Kunststoff- und Metallsektoren würden stärker als andere an Wertschöpfung verlieren. Wenn Vorprodukte aus EU-Staaten für die heimische Produktion besonders wichtig sind, dann sinkt die heimische Wertschöpfung besonders deutlich.

**Abbildung 10: Effekte eines Dexits in den Dienstleistungssektoren: Veränderung von Handel und Wertschöpfung in %**



Q: Eigene Berechnungen und Darstellung

Abbildung 10 erweitert das Bild um die Dienstleistungssektoren. Auch hier zeigen sich erhebliche Einbußen sowohl bei den Gesamtexporten als auch bei den Gesamtimporten Deutschlands. Das Ausmaß der internationalen Integration und damit die Vorteile der Spezialisierung gehen zurück. Obwohl der Anstieg der Handelskosten höher ist als im Güterhandel, sind die Handelseffekte nicht wesentlich anders. Das hat damit zu tun, dass die geschätzte Handelselastizität niedriger ist: Der Dienstleistungshandel reagiert weniger stark auf Preisänderungen. Auffällig ist, dass die Importe deutlich stärker fallen als die Exporte, nur in den Sektoren Film und Fernsehen sowie Telekommunikation verhält es sich anders. Wieder stecken starke Rückgänge bei importierten Vorleistungen dahinter.

Gleichzeitig ist auch in Abbildung 10 wieder ein hohes Ausmaß an sektoraler Heterogenität zu erkennen. Besonders regulierungsintensive Branchen, wie etwa die öffentliche Daseinsvorsorge (Wasserver- und -entsorgung, Strom und Gas), sind am stärksten von Wertschöpfungsrückgängen betroffen. Ihr Beitrag zur deutschen gesamten Bruttowertschöpfung ist allerdings gering. Stärker fallen unternehmensnahe und verwaltungsnahе Dienstleistungen ins Gewicht, deren Wertschöpfung um jeweils 5% zurückgeht. Der Großhandel büßt 4,8% an Wertschöpfung ein, der Luftverkehr 4,7%.

### 5.3 Handelszerstörung und Handelsumlenkung

Abbildung 11 zeigt die Veränderung der aggregierten deutschen Exporte durch eine Desintegration der EU. Panel (a) betrachtet die Bruttoexporte, Panel (b) die in den deutschen Exporten enthaltene deutsche Wertschöpfung, beide in US-Dollar. Der Wertschöpfungsgehalt der Exporte ist geringer als die Bruttoexporte, weil letztere auch importierte Vorleistungen enthalten.

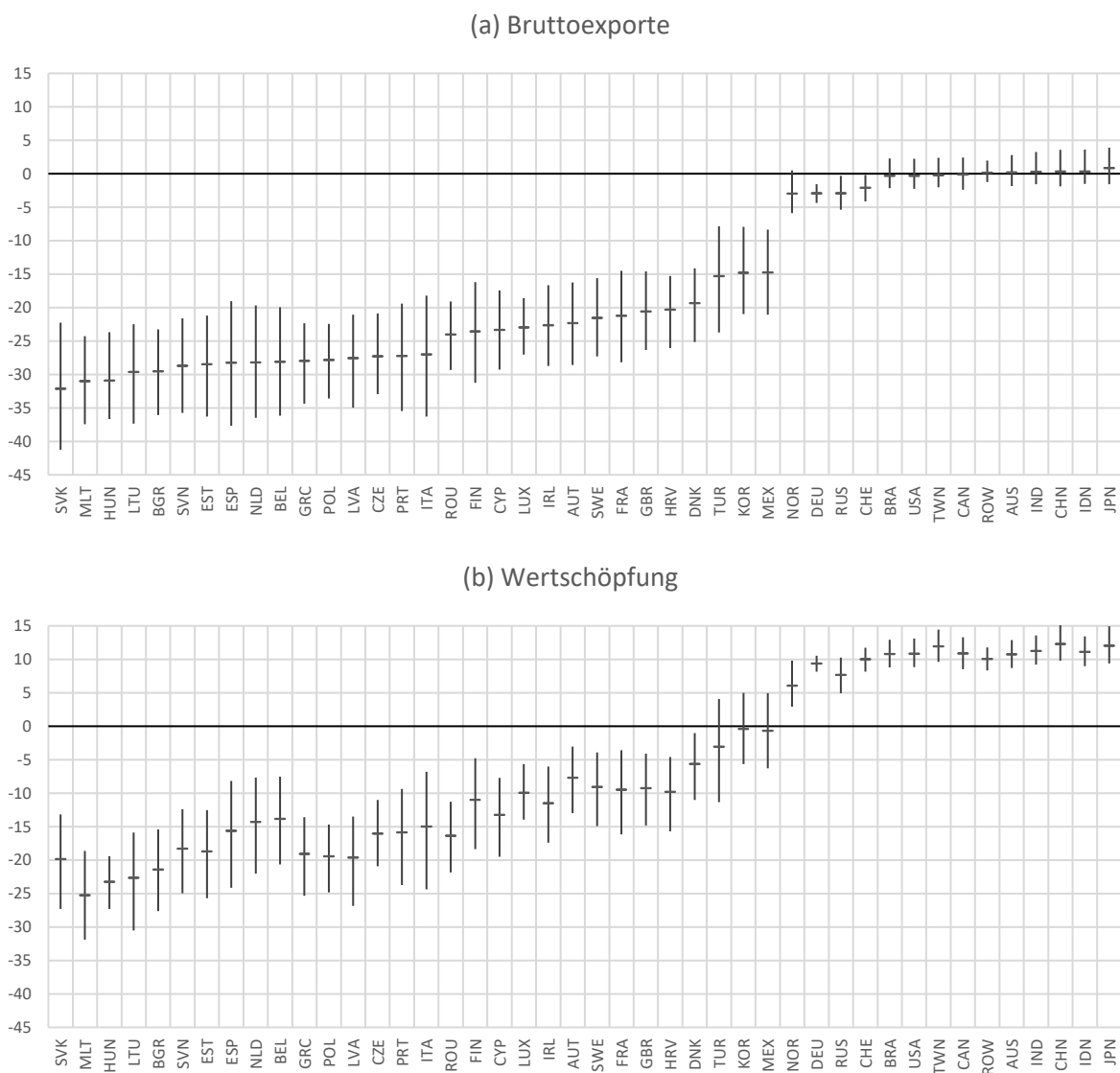
Die deutschen Exporte in die EU-Länder gehen deutlich zurück, jene in die Slowakei, nach Malta oder Ungarn um mehr als 30%, jene nach Spanien oder in die Niederlande um 28%. Das EU-Zielland mit den kleinsten Einbußen wäre Dänemark: hier fallen die Exporte durch eine Desintegration der EU um 19%. Länder, mit denen die EU tiefe Handelsabkommen unterhält, wie die Türkei (Zollunion), Südkorea oder Mexiko, sehen sich einem Rückgang der deutschen Exporte um jeweils circa 15% gegenüber. Alle diese Effekte sind statistisch gut abgesichert. Aber auch die deutschen Lieferungen innerhalb Deutschlands selbst fallen, und zwar um 4,4%: Durch die Desintegration der EU wird Deutschland um so viel ärmer, dass die Nachfrage nach eigenen Produkten zurück geht, obwohl die Konkurrenz durch Importe aus bisherigen EU-Mitgliedern ebenfalls schwächer wird.

Wenn die Handelsbarrieren mit bisherigen Handelspartnern steigen, jene mit Drittländern aber konstant bleiben, würde man auf der einen Seite negative Effekte durch Handelszerstörung erwarten, auf der anderen Seite aber positive Effekte durch Handelsumlenkung. Bei den Bruttoexporten zeigt sich letzter Effekt nur sehr schwach ausgeprägt. Am stärksten steigen die Verkäufe deutscher Güter und Dienstleistungen nach Japan, doch der Gewinn beträgt gerade einmal knapp 1%. Mit Ländern wie China oder den USA ist der Effekt noch kleiner. Der Grund dafür ist, dass die Effekte der positiven Handelsumlenkung dadurch kompensiert werden, dass teurere Vorprodukte die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen in diesen Ländern verschlechtert. Die Exporte in die Schweiz oder Norwegen fallen, da auch die Handelsabkommen der EU mit diesen Ländern wegfallen.

Betrachtet man den für die deutsche Wohlfahrt relevanten Wertschöpfungsgehalt der deutschen Exporte, so zeigt sich eine leicht geänderte Reihenfolge der Länder, was die prozentuellen Einbußen betrifft. Auch die Größenordnung der Verluste ist anders, und zwar etwas kleiner als bei den Bruttoexporten. Der Grund dafür ist, dass bisher importierte Vorprodukte aus EU-Staaten durch heimische Substitute ersetzt werden. Dennoch geht die Wertschöpfung im Handel mit allen bisherigen EU-Partnern stark zurück. Der Rückgang schwankt um die 20%, wobei Malta den stärksten Effekt (-25%) und Dänemark den schwächsten (-6%) verzeichnet. In Drittstaaten hingegen kommt es zu einer Zunahme der in den deutschen Exporten enthaltenen

heimischen Wertschöpfung, obwohl die Bruttoumsätze stagnieren. Dies folgt aus einer höheren heimischen Wertschöpfungstiefe durch den Wegfall günstiger EU-Importe von Vorprodukten. Die Zuwächse betragen dabei zwischen 10% und 15%.

**Abbildung 11 Veränderung der deutschen Exporte und Wertschöpfung durch einen Dexit**

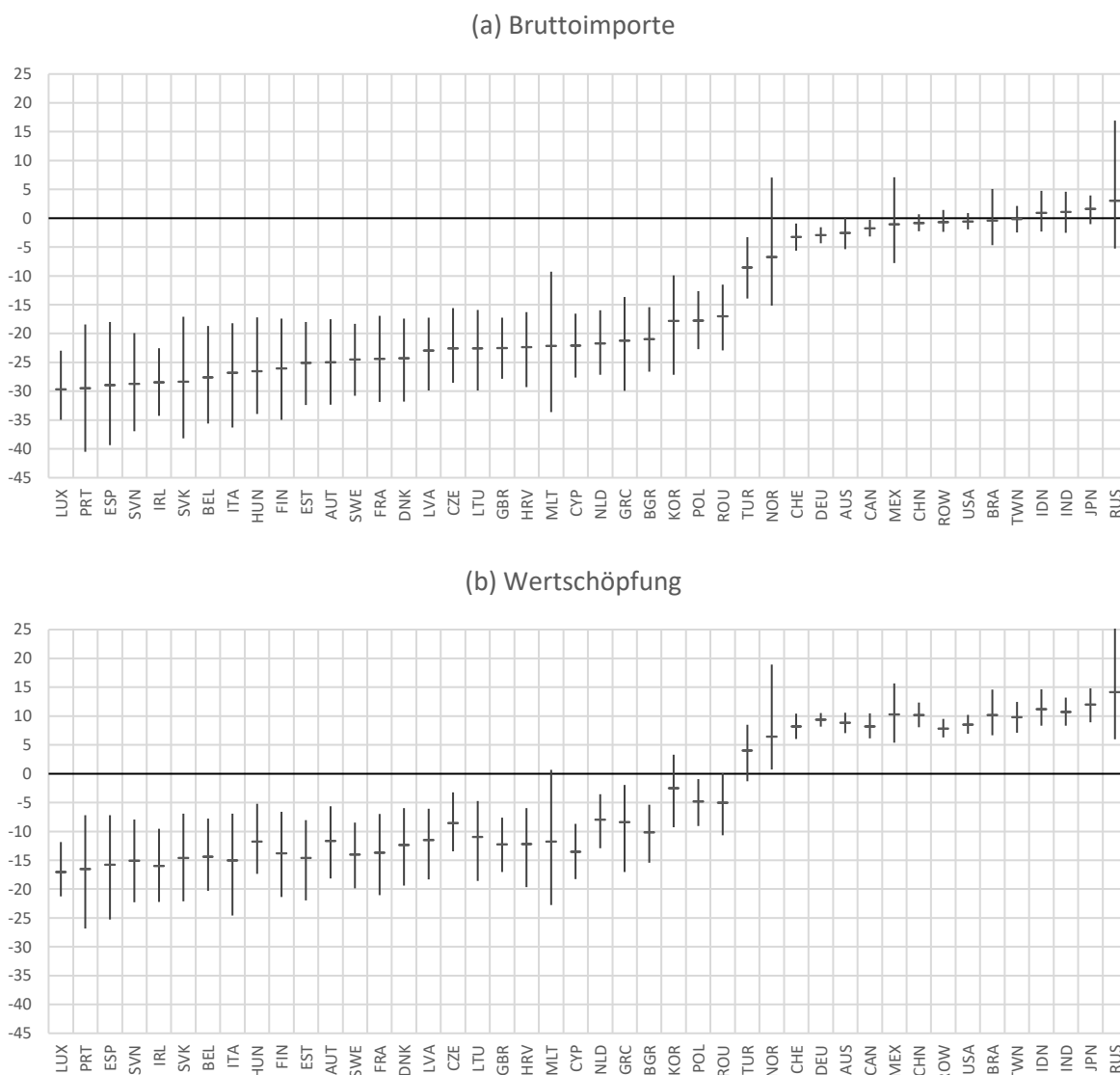


**Anmerkung:** Effekte eines Dexit auf die Bruttoexporte (Panel(a)) und auf die in deutschen Exporten enthaltene deutsche Wertschöpfung (Panel (b)), jeweils in US-Dollar. Volle Entkoppelung inklusive Effekte durch Ende der Transfers. Die Effekte beziehen sich auf eine Situation vor dem Vollzug des Brexits und vor den Sanktionen gegen Russland aus dem Jahr 2022. Querlinien zeigen Punktschätzer, die vertikalen Linien das 90%-Konfidenzintervall. Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

Auf der Importseite zeigt Abbildung 12 ein ähnliches Bild. Die Bruttoimporte Deutschlands aus bisherigen EU-Partnern gehen deutlich stärker zurück als die in den Importen steckende

ausländische Wertschöpfung, weil die Lieferungen aus dem Ausland Vorprodukte aus Deutschland (und anderen Ländern) enthalten. Die Größenordnungen der Effekte sind vergleichbar mit jenen, die bei den Exporten beobachtbar sind, wobei die Konfidenzintervalle der Schätzung auf der Importseite größer sind.

**Abbildung 12: Veränderung der deutschen Importe und Wertschöpfung durch einen Dexit**



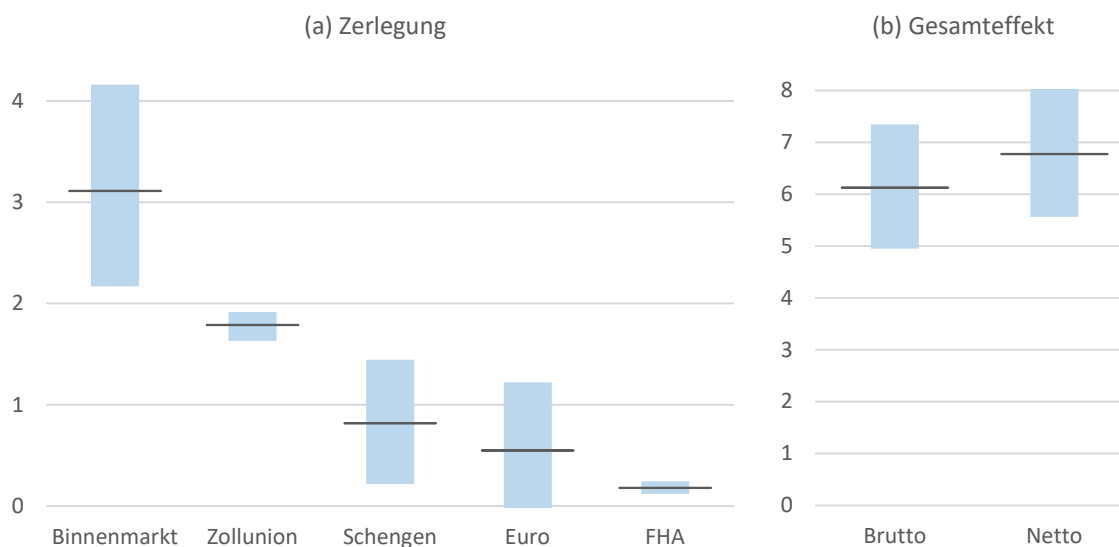
**Anmerkung:** Effekte eines Dexits auf die Bruttoimporte (Panel(a)) Deutschlands und auf die den Importen enthaltene ausländische Wertschöpfung (Panel (b)), jeweils in US-Dollar. Volle Entkoppelung inklusive Effekte durch Ende der Transfers. Die Effekte beziehen sich auf eine Situation vor dem Vollzug des Brexits und vor den Sanktionen gegen Russland aus dem Jahr 2022. Querlinien zeigen Punktschätzer, die vertikalen Linien das 90%-Konfidenzintervall. Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

## 5.4 Effekte auf die sektorale Wertschöpfung

Wie würde sich eine Desintegration der EU über den Weg der Veränderungen des deutschen Außenhandels auf die Wertschöpfung (in US-Dollar gemessen) in den Sektoren der deutschen Volkswirtschaft auswirken? Die folgenden Abbildungen zerlegen den Vorteil der aktuellen Situation gegenüber einem Zerfall der EU. Mit umgekehrtem Vorzeichen zeigen sie den langfristigen Nachteil eines Zerfalls der EU. Kurzfristig ist mit circa doppelt so hohen Verlusten zu rechnen; siehe Abbildung 5.

Abbildung 13 zeigt, dass in der Industrie der Binnenmarkt die reale Wertschöpfung um 2,2% bis 4,2% höher ausfallen lässt, als wenn es ihn nicht gäbe. Fiele er weg, würde langfristig auch die Industriewertschöpfung um diesen Prozentsatz fallen. Kurzfristig wäre der Effekt wohl doppelt so hoch. Auch die Zollunion hat statistisch sehr gut nachweisbare und hohe positive Effekte auf die reale Wertschöpfung in der Industrie. Der Effekt liegt zwischen 1,6% und 1,8%. Die Mitgliedschaft Deutschlands in der Schengenzone und im Euroraum bringen weitere positive Wertschöpfungseffekte, die jedoch mit einer höheren Unsicherheit behaftet sind. Die Punktschätzer liegen bei 0,8% bzw. 0,6%. Die Freihandelsabkommen (FHA) der EU bringen positive, aber kleine Vorteile, die bei einer Desintegration der EU ebenfalls im Feuer stünden.

**Abbildung 13: Langfristige Effekte der EU-Integration auf die Wertschöpfung in der deutschen Industrie in %**

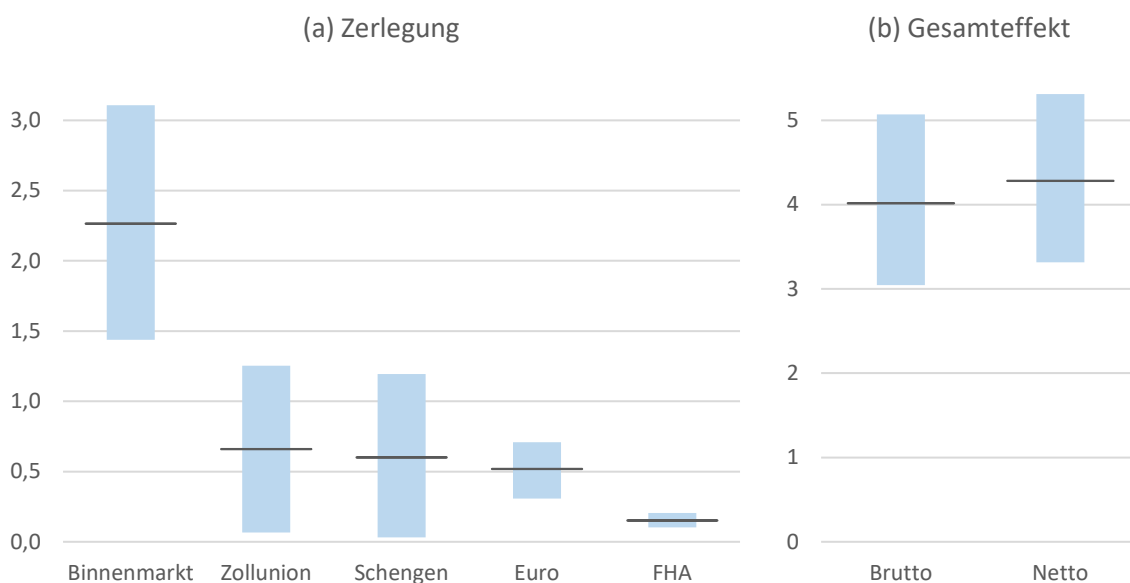


**Anmerkung:** Anteil der Wertschöpfung, die durch eine Desintegration der EU langfristig in Deutschland verloren gehen würde. Horizontale Linien geben die Punktschätzer an, die vertikalen Balken geben das 90%-Konfidenzintervall an. Die Summe der in Panel (a) ausgewiesenen Effekte ergibt nicht exakt den Bruttowert aus Panel (b), wegen Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Integrationsformen der EU. Die kurzfristigen Effekte einer Desintegration wären ungefähr doppelt so groß wie die langfristigen. Nettoeffekte (Panel (b)) inkludieren die Auswirkung des Wegfalls der deutschen Nettobeiträge an die EU.  
Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

Insgesamt würde eine Desintegration der EU die Wertschöpfung in der deutschen Industrie um 4,9% bis 7,4% reduzieren, der Punktschätzer liegt bei 6,1%. Interessanterweise führt ein Ende der

Transfers an die EU zu weiteren kleinen Verlusten: Zwar kosten die Nettoszahungen Deutschlands dem deutschen Steuerzahler Geld, aber ein guter Teil der Transfers wird für deutsche Produkte ausgegeben. Durch höhere Nachfrage nach deutschen Produkten liegt der Verlust an realer Wertschöpfung durch einen Zusammenbruch der EU um 0,6 Prozentpunkte höher, als wenn es die Transfers nicht gäbe. Umgekehrt ist auch der Verlust höher, wenn die EU aufhörte zu existieren.

**Abbildung 14: Langfristige Effekte der EU-Integration auf die Wertschöpfung im deutschen Dienstleistungssektor in %**



**Anmerkung:** Anteil der Wertschöpfung, die durch eine Desintegration der EU langfristig in Deutschland verloren gehen würde. Horizontale Linien geben die Punktschätzer an, die vertikalen Balken geben das 90%-Konfidenzintervall an. Die Summe der in Panel (a) ausgewiesenen Effekte ergibt nicht exakt den Bruttowert aus Panel (b) wegen Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Integrationsformen der EU. Die kurzfristigen Effekte einer Desintegration wären ungefähr doppelt so groß wie die langfristigen. Nettoeffekte (Panel (b)) inkludieren die Auswirkung des Wegfalls der deutschen Nettobeiträge an die EU.

Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

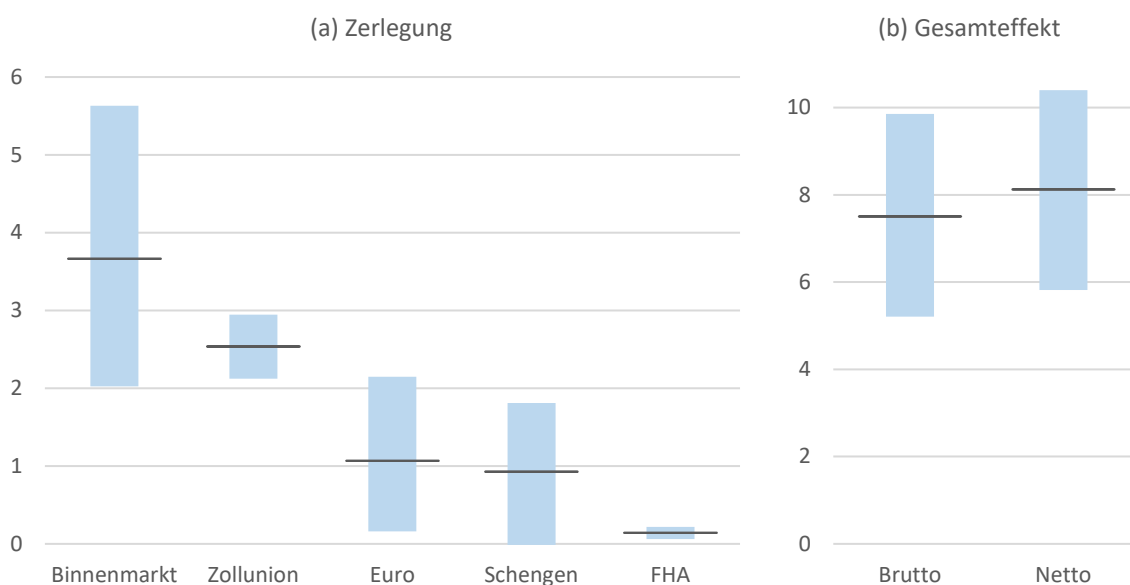
Auch im deutschen Dienstleistungssektor würde ein Ende der EU langfristig zu erheblichen Einbußen bei der realen Wertschöpfung führen. Panel (b) in Abbildung 14 zeigt, dass der Bruttoeffekt (ohne Transfers) bei zwischen 3,1% und 5,1% liegen würde; ein Ende der Transfers an andere EU-Mitgliedstaaten erhöht diesen Effekt geringfügig. Im Vergleich zur Industrie ist der Effekt im Dienstleistungsbereich kleiner, weil der Wertschöpfungsanteil der Exporte im sektoralen Aggregat geringer ist. Interessanter- und bezeichnenderweise trägt auch die Zollunion positiv zur realen Wertschöpfung des gesamten Dienstleistungssektors bei, obwohl Dienstleistungen im Außenhandel nicht verzollt werden. Der Grund liegt in der Verzahnung der Wertschöpfungsketten: In deutschen Güterexporten stecken in erheblichem Ausmaß auch deutsche Dienstleistungen, die dann indirekt zur Verzollung kommen, wenn ein Geschäft außerhalb der Zollunion



abgewickelt wird.<sup>11</sup> Auch die Währungsunion und die Schengenzone haben einen positiven Beitrag zur realen sektoralen Wertschöpfung. Der Effekt der Freihandelsabkommen ist ebenfalls statistisch signifikant von null verschieden, aber die Größenordnung ist angesichts der geringen Bedeutung des Dienstleistungshandels mit den erfassten Drittstaaten gering. In den letzten Jahren dürfte sich dieser Beitrag allerdings erhöht haben, weil der Dienstleistungshandel mit dem Vereinigten Königreich nunmehr durch ein Freihandelsabkommen und nicht mehr durch die Mitgliedschaft im Binnenmarkt geregelt wird.

Abbildung 15 lenkt den Blick auf den Agrarsektor. Hier zeigt sich, dass eine Desintegration der EU für Deutschland besonders schädlich wäre. Der Bruttoeffekt auf die Wertschöpfung im Sektor beträgt zwischen 5,2% und 9,9%, bei einem Punktschätzer von 7,5% (Panel (b)). Wieder verstärkt ein Ende der Transfers den Effekt geringfügig.

**Abbildung 15: Langfristige Effekte der EU-Integration auf die Wertschöpfung im deutschen Agrarsektor in %**



**Anmerkung:** Anteil der Wertschöpfung, die durch eine Desintegration der EU langfristig in Deutschland verloren gehen würde. Horizontale Linien geben die Punktschätzer an, die vertikalen Balken geben das 90%-Konfidenzintervall an. Die Summe der in Panel (a) ausgewiesenen Effekte ergibt nicht exakt den Bruttowert aus Panel (b) wegen Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Integrationsformen der EU. Die kurzfristigen Effekte einer Desintegration wären ungefähr doppelt so groß wie die langfristigen. Nettoeffekte (Panel (b)) inkludieren die Auswirkung des Wegfalls der deutschen Nettobeiträge an die EU.  
Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

Es ist nicht überraschend, dass auch im Agrarbereich der EU-Binnenmarkt der wichtigste Treiber der Wohstandseffekte ist. Viele Agrarprodukte unterliegen im internationalen Handel weiterhin bürokratischen Hemmnissen, beispielsweise durch sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen.

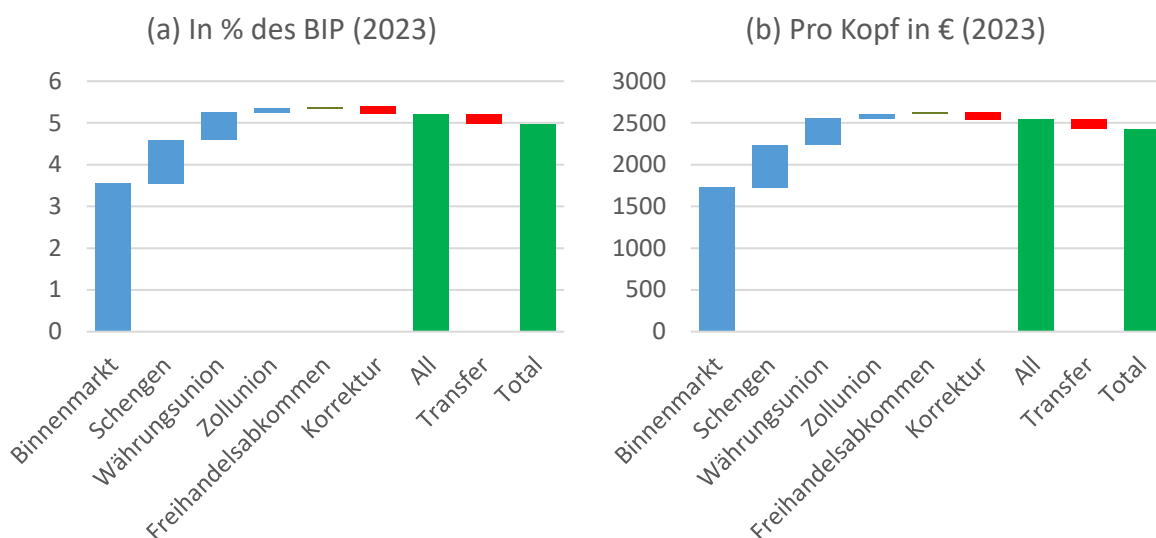
<sup>11</sup> Für eine Analyse dieses so genannten Modus-5-Dienstleistungshandels, siehe Rueda-Cantuche et al. (2019)

Auch die Zölle sind vergleichsweise hoch, sodass auch die Zollunion einen höheren Beitrag zum Wohlfahrtseffekt leistet als beispielsweise in der Industrie. Die Beiträge der Währungsunion und des Schengenabkommens liegen in etwa bei jeweils 1 Prozentpunkt, wobei die statistische Unsicherheit groß ist (beide Effekte liegen dennoch im statistisch signifikanten Bereich).

### 5.5 Gesamtwirtschaftliche Effekte der EU-Mitgliedschaft Deutschlands

Mit den Effekten auf den Handel und die sektorale Wertschöpfung lässt sich nun der gesamtwirtschaftliche Nutzen der EU darstellen. Abbildung 16 zeigt den Zuwachs zum Realwert des BIP, der durch die unterschiedlichen Integrationsformen der EU entsteht. Verschwindet die EU, geht dieser Vorteil verloren. Mehr noch, die Abbildung zeigt den langfristigen Effekt; in der kurzen Frist sind die Einbußen, den Modellrechnungen von Felbermayr und Krebs (2023) zufolge, etwa doppelt so hoch. Der Realwert ist ein Maß für die Kaufkraft, die durch wirtschaftliche Aktivität entsteht. Während das reale BIP die heimischen Einkommen in Einheiten der produzierten Güter und Dienstleistungen erfasst, misst der Realwert die Einkommen in Einheiten der verbrauchten (Konsum und Investitionen) Güter und Dienstleistungen.

**Abbildung 16: Langfristige Effekte der EU-Mitgliedschaft auf den Realwert des BIP und Beiträge der Komponenten in Deutschland**



**Anmerkung:** Anteil des Realwerts des BIP, der durch eine Desintegration der EU langfristig in Deutschland verloren gehen würde. Die kurzfristigen Effekte einer Desintegration wären ungefähr doppelt so groß wie die langfristigen. Der Realwert des BIP beschreibt im Unterschied zum realen BIP die in Deutschland verfügbare Kaufkraft und ist damit ein geeignetes Wohlfahrtsmaß. Alle ausgewiesenen Maße sind statistisch signifikant. Die Korrektur bereinigt die Effekte um Doppelzählungen.

Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

Durch die EU ist der Realwert des BIP in Deutschland in Summe unter Einbeziehung aller Effekte um etwa 5% höher als er es ohne die EU wäre. Käme es zu einem Zerfall der EU, wäre dies der Verlust an Kaufkraft für die deutsche Bevölkerung in der langen Frist; kurzfristig wären mit ungefähr 10% zu rechnen (siehe Panel (a)). Panel (b) weist den Effekt in Euro (in Preisen des Jahres

2023) aus. Langfristig wäre pro Kopf mit einer Kaufkraftreduktion in der Höhe von circa 2.430 € zu rechnen, kurzfristig wohl mit bis zu 5.000 €. Weil diese Effekte sich auf eine Stromgröße, den Realwert des BIP, pro Jahr beziehen, und daher jedes zukünftige Jahr wieder zu verbuchen wäre, beliefe sich der Gegenwartswert eines EU-Zerfalls auf ein Vielfaches. Rechnet man etwa mit einem Diskontfaktor von 4%, multipliziert sich der Jahreswert mit dem Faktor 25. Unter Vernachlässigung des kurzfristigen Überschießens, käme der Barwert einer Desintegration pro Kopf auf über 60.000 €. Angesichts solcher Zahlen besteht kein Zweifel an der ökonomischen Sinnhaftigkeit der europäischen ökonomischen Integration.

Wie schon auf sektoraler Ebene zeigt sich, dass der Binnenmarkt den größten Beitrag zum Gesamteffekt liefert. Langfristig wäre der Realwert des BIP in Deutschland um 3,6% niedriger, das entspricht in Preisen von 2023 einem Wert von circa 1.730 € pro Kopf und Jahr, das sind 68% der Bruttovorteile der EU-Mitgliedschaft.

Der zweitwichtigste Wohlstandstreiber ist die Mitgliedschaft in der Schengenzone. Diese zahlt sich für Deutschland, ein Land in der Mitte des Kontinents, besonders aus. Güter, die etwa aus Portugal oder Rumänien nach Deutschland transportiert werden, überqueren eine Vielzahl von Binnengrenzen, sodass die Entlastung von Personenkontrollen beim Gütertransport besonders stark ins Gewicht fällt. Ähnliches gilt beim Personenverkehr zur Erbringung von Dienstleistungen oder bei der Anbahnung von Geschäften.

Die Währungsunion kommt als drittwichtigster Faktor hinzu. Pro Kopf ist sie mit einem Vorteil beim Realwert des BIP von circa 317 € verbunden. Auch dieser Effekt ist statistisch von null verschieden und gut abgesichert. Allerdings hat auch der Verzicht Deutschlands auf eine eigene Geldpolitik Kosten, die in dieser Studie nicht quantifiziert werden können, durch das richtige Design der Eurozone aber minimiert werden können (siehe dazu Kapitel 6). Die Zollunion hat hingegen nur einen sehr geringen positiven Effekt. Zwar schmälert die Wiedereinführung von Zöllen die Wertschöpfung in den Sektoren, sie führt aber auch zu Staatseinnahmen und verändert die sogenannten realen Austauschverhältnisse. In Summe bleibt trotzdem ein Schaden auch aus diesem Bereich, wenn es zu einer Desintegration der EU käme. Für Freihandelsabkommen gilt ähnliches; ihr Effekt ist gesamtwirtschaftlich gesehen sehr klein.

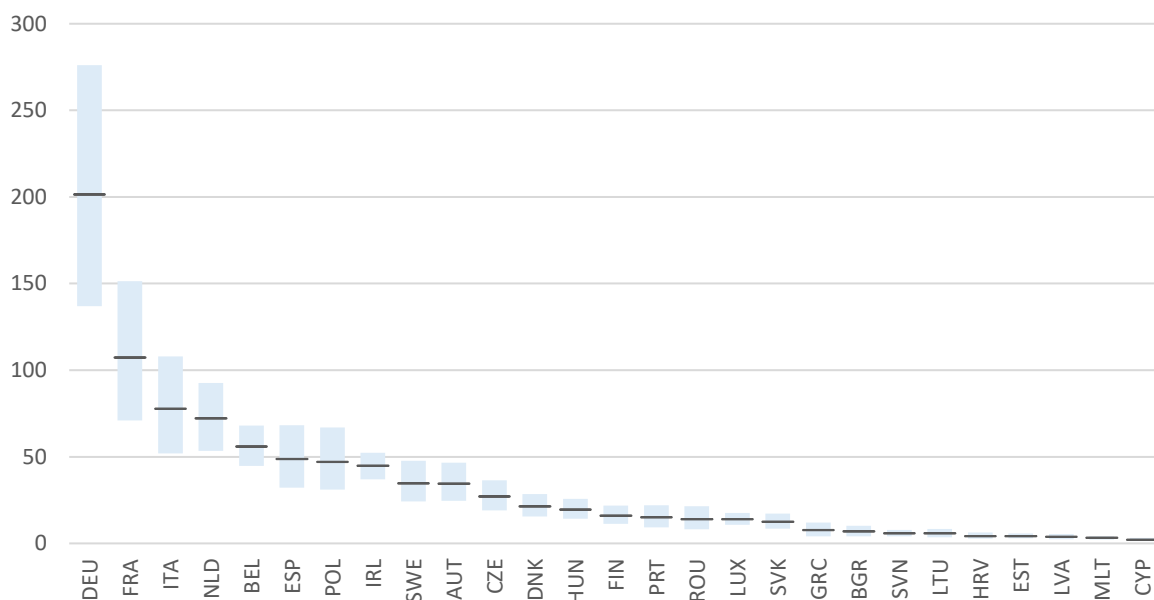
Die einzelnen Integrationsschritte in Summe ergeben den Gesamteffekt der EU auf den deutschen Wohlstand. Bei der Zerlegung des Gesamteffektes entstehen allerdings Doppelzählungen, weil die einzelnen Effekte in geringem Ausmaß zueinander in einem substitutiven Verhältnis stehen. Ein kleiner Teil der Handelsschaffung durch den Binnenmarkt (ohne die anderen Maßnahmen) wäre auch durch die Schaffung der Schengenzone (ohne andere Maßnahmen) verfügbar. Daher ist der Gesamteffekt der Abschaffung der EU etwas kleiner als die Summe der Abschaffung der Einzelteile jeweils für sich.

Für die Berechnung des Nettovorteils der EU-Mitgliedschaft Deutschlands muss schließlich noch der deutsche Nettobeitrag zum EU-Budget berücksichtigt werden. Dieser schmälert den Gewinn um circa 112 € pro Kopf, wobei die schon oben diskutierten Terms-of-Trade-Effekte einberechnet sind. Sieht man sich den Nettobeitrag pro Kopf ohne diese (selbstfinanzierenden) Effekte an, so beträgt er im Jahr 2022 circa 200 € (siehe Abbildung 4). Der Bruttovorteil beläuft sich hingegen auf circa 2.540 € pro Kopf. Die Existenz der EU ist für Deutschland also ein hervorragendes Geschäft. Auf 1 € an Nettotransfer kommen an volkswirtschaftlichen

Realeinkommensgewinnen mehr als 12 € zurück. Es gibt wohl keine anderen wirtschaftlichen Programme mit einem so vorteilhaften Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Abbildung 17 zeigt die Bruttovorteile (vor Berücksichtigung der Transfers) der Existenz der EU für die verschiedenen EU-Mitglieder in Mrd. € (in Preisen des Jahres 2023). Der Gewinn liegt für Deutschland zwischen 137 Mrd. € und 276 Mrd. € pro Jahr, wobei dieser Effekt jedes Jahr neu zu Buche schlägt. Damit ist die Bundesrepublik mit Abstand der größte Profiteur. Betrachtet man den Punktschätzer, so ist dieser in Deutschland mit 201 Mrd. € fast doppelt so hoch wie in Frankreich (107 Mrd. €), dem zweitgrößten EU-Mitglied. Dafür ist nicht nur die größere Wirtschaftsleistung Deutschlands verantwortlich; die Bundesrepublik erzielt auch pro Kopf (Abbildung 18) höhere Gewinne aus der EU-Mitgliedschaft als die anderen großen Volkswirtschaften Frankreich, Italien oder Spanien. Dasselbe gilt auch relativ zur Wirtschaftskraft (Abbildung 19).

**Abbildung 17: Gesamtwirtschaftliche Bruttovorteile aus der EU-Mitgliedschaft in Mrd. €**

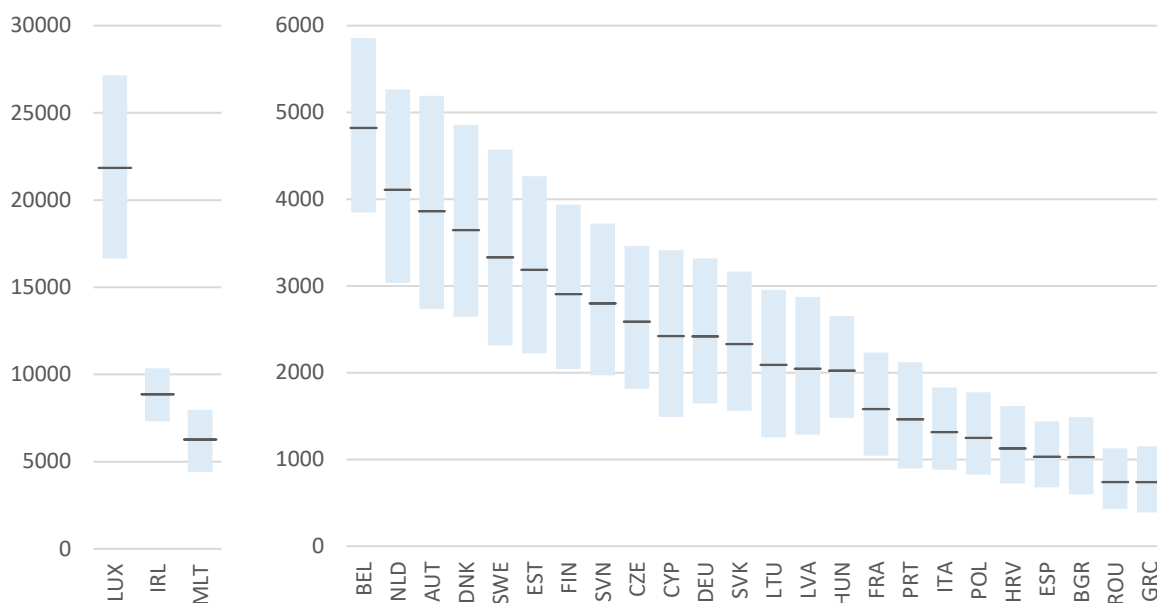


**Anmerkung:** Zu Preisen des Jahres 2023. Horizontale Linien geben die Punktschätzer an, die vertikalen Balken geben das 90%-Konfidenzintervall an. Alle Effekte sind statistisch signifikant von null verschieden.  
Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

Abbildung 18 zeigt, dass die Pro-Kopf-Vorteile der EU-Mitgliedschaft in kleinen reichen EU-Staaten sehr hoch sein können. In Luxemburg liegt der Pro-Kopf-Vorteil zwischen 16.650 € und 27.150 €. In Irland und Malta liegt er zwischen 5.000 € und 10.000 €. In armen peripheren Mitgliedstaaten sind die Pro-Kopf-Gewinne hingegen klein. In Griechenland belaufen sie sich etwa auf 389 € bis 1.150 €. Diese Heterogenität ist einerseits wirtschaftsgeographisch zu erklären: Eine zentrale Lage innerhalb eines Wirtschaftsraumes schafft Vorteile, etwa durch eine geringere durchschnittliche Belastung von Handelsströmen durch distanzbedingte Handelskosten. Außerdem sind kleine Volkswirtschaften stärker vom Außenhandel abhängig, sodass sie von freien Märkten stärker profitieren als große, die selbst über einen mächtigen eigenen Binnenmarkt

verfügen. Diese Effekte erklären aber nicht die ganze Heterogenität. Auch nach vielen Jahrzehnten der EU-Integration sind die Qualität der Institutionen, die Höhe und Qualität des Kapitalstocks und die eigene Wirtschaftspolitik der Länder noch sehr unterschiedlich. Jedenfalls ist die hohe Heterogenität das zentrale Argument für die Kohäsionspolitik der EU, die einen wesentlichen Anteil der Nettositionen der Länder erklärt. Die damit verbundenen Transfers sind in den Zahlen der Abbildung 17 und der Abbildung 18 noch nicht berücksichtigt.

**Abbildung 18: Bruttovorteile aus der EU-Mitgliedschaft pro Kopf in €**



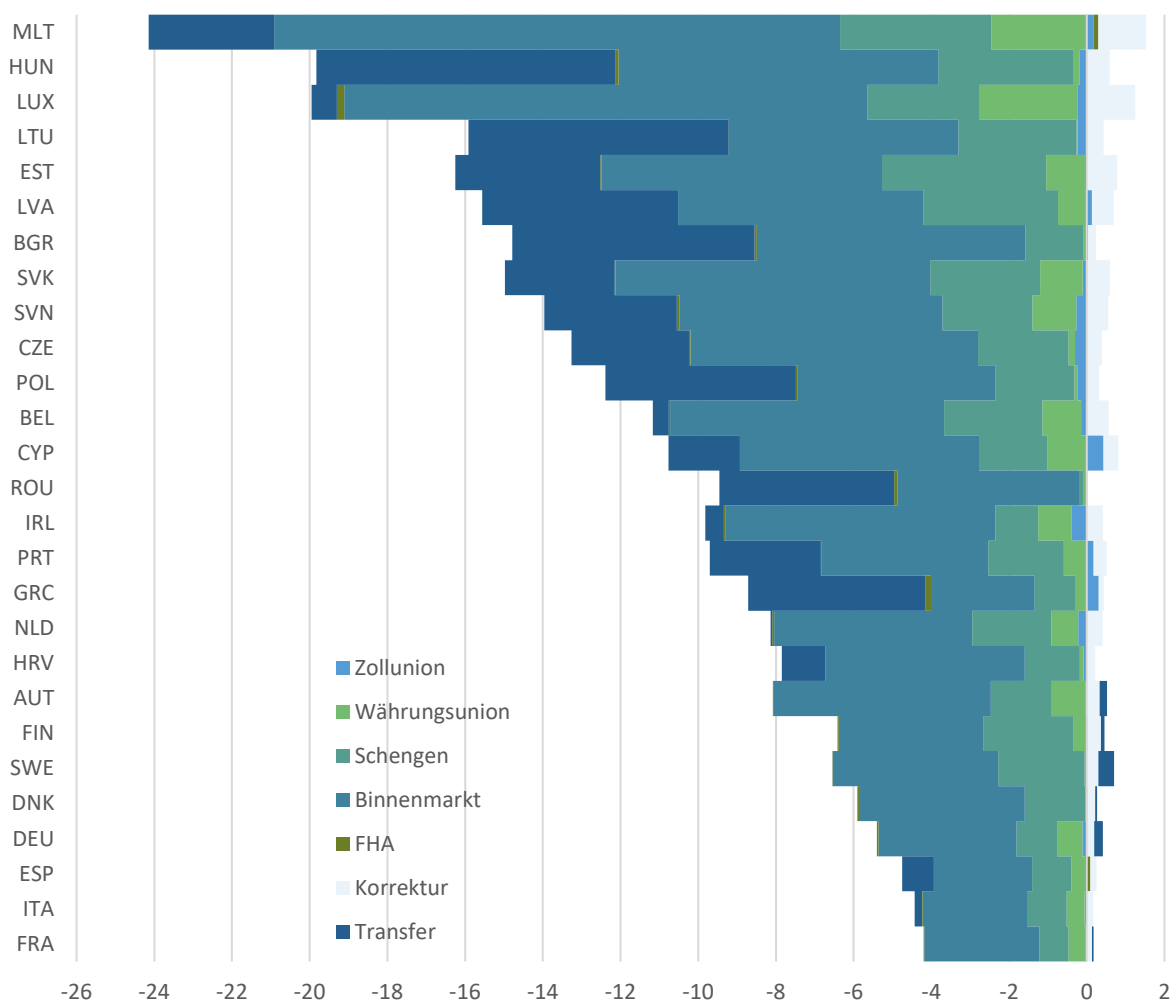
**Anmerkung:** Zu Preisen des Jahres 2023. Horizontale Linien geben die Punktschätzer an, die vertikalen Balken geben das 90%-Konfidenzintervall an. Alle Effekte sind statistisch signifikant von null verschieden.  
Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

Abbildung 19 zeigt die Wohlfahrtseffekte einer EU-Desintegration in Prozent der aktuellen Wirtschaftsleistung im Vergleich der EU-Mitglieder. Hier ergibt sich ein anderes Bild, als wenn man auf aggregierte Eurobeträge oder Zahlen pro Kopf abstellt. Die Grafik folgt der Logik von Abbildung 16 und zerlegt den Gesamteffekt (inklusive Transfers) in seine Bestandteile. Es zeigt sich, dass die Nettotransfers für die Einschätzung des Nettovorteils der EU-Mitgliedschaft für die ärmeren Länder von großer Bedeutung sind. Für einige Länder, allen voran Griechenland, Ungarn, die baltischen Staaten und Polen, machen die empfangenen Nettotransfers einen ebenso großen Anteil am Realwert des BIP aus wie die positiven Effekte des Binnenmarktes. Gleichzeitig sind die gezahlten Nettobeiträge der reichen Länder wie Niederlande, Deutschland oder Österreich für die Gesamtschätzung der EU-Mitgliedschaft nur von nachrangiger Bedeutung. Anders gesagt, während die Nettozahler nur geringe prozentuelle Opfer bringen, erhalten die Nettoempfänger eine prozentuell sehr spürbare Verbesserung ihrer Situation.

Die Abbildung zeigt außerdem, dass in allen EU-Staaten der größte Teil des wirtschaftlichen Nutzens aus dem Binnenmarkt entsteht. Im Durchschnitt beträgt sein Anteil am Bruttovorteil

72%. Der Anteil ist in Ländern, die weder in der Schengenzone noch in der Währungsunion sind, am höchsten. In Rumänien etwa liegt er bei 95%. In Finnland und in den baltischen Staaten liegt er nur unwesentlich über 60%. Klar ist auch, dass die Währungsunion nur eher kleinere Wohlstandsbeiträge über die hier betrachteten Handelskanäle liefert. Effekte durch niedrigere Zinsen oder höhere Preisstabilität sind allerdings nicht berücksichtigt. Sie wären jedenfalls mit erheblicher Unsicherheit belastet.

**Abbildung 19: Summe der Wohlfahrtseffekte der EU-Mitgliedschaft in %**



**Anmerkung.** Zerlegung wie in Abbildung 16, Panel (a).  
Q: Eigene Berechnungen und Darstellung.

## 6. Wirtschaftspolitische Empfehlungen und Schlussfolgerungen

Diese Studie zeigt, dass die Mitgliedschaft Deutschlands in der Europäischen Union mit wirtschaftlichen Vorteilen verbunden ist, deren Höhe den Nettobeitrag in den Haushalt der EU mindestens um den Faktor 10 übersteigt. Verließe Deutschland die EU, oder bräche die EU auseinander, was vermutlich in Summe auf dasselbe hinausliefe, würden diese Nettovorteile verloren gehen. Die EU-Mitgliedschaft ist für Deutschland ein lukratives Geschäft, auch wenn der eigene große Markt die volkswirtschaftlichen Vorteile in Prozent des aktuellen Pro-Kopf-Einkommens kleiner ausfallen lässt als in kleinen Ländern. Die Gesamtsumme des volkswirtschaftlichen Vorteils beläuft sich in Deutschland jedenfalls auf etwa 200 Mrd. € pro Jahr; in der nächstgrößten Volkswirtschaft, Frankreich, ist die Summe nur etwa halb so hoch.

Der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU zeigt, welche Schäden entstehen können. Das reale BIP wird aktuell zwischen 3,0% und 6,7% niedriger geschätzt, als es ohne Brexit gewesen wäre, und das obwohl ein Freihandelsabkommen existiert und das Vereinigte Königreich über einen großen Inlandsmarkt verfügt. Deutschland profitiert stärker von den Vorteilen der EU aufgrund seiner geographischen Lage und Wirtschaftsstruktur. Eine Abkoppelung von der EU würde es daher auch stärker treffen.

Der größte Beitrag zum volkswirtschaftlichen Nutzen der EU stammt aus dem Binnenmarkt. Aber auch die Schengenzone, die Währungsunion, die europäische Zollunion und die Freihandelsabkommen tragen zum positiven Gesamteffekt bei. Dennoch ist die Zufriedenheit mit der EU laut Eurobarometer-Umfragen begrenzt. Vor allem Unternehmen zweifeln daran, ob die EU ihnen und der deutschen Volkswirtschaft wirklich per Saldo Vorteile bringt. Die Bedenken sind insofern berechtigt, als die Einführung des Binnenmarktes bereits mehr als 30 Jahre zurückliegt und die daraus resultierenden Wachstumseffekte weitgehend verpufft sind. Gleichzeitig ergeben viele Studien, dass innerhalb der EU immer noch hohe Hürden im grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Geschehen existieren. Das gilt vor allem im Handel mit Dienstleistungen. Santa-maria et al. (2020) zeigen mit granularen Daten zum intra-europäischen Handel „*Europe is far from having a single market*“. Diese Aussage mag angesichts der in dieser Studie gemessenen Effekte übertrieben erscheinen, sie weist aber auf ein hohes Potenzial für eine weitere Vertiefung und thematische Erweiterung des EU-Binnenmarktes hin.

Die Bereiche Energie, Finanzmarkt und Telekom blieben bei der Konzeption des Binnenmarktes unberücksichtigt. Die Schaffung einer EU-Kapitalmarktunion und einer europäischen Energieunion könnten substanzielle weitere Wohlfahrtsgewinne entstehen lassen und für Wachstumsimpulse in Europa sorgen. Eine ambitionierte Vertiefung des Binnenmarktes würde, gemäß den in dieser Studie dokumentierten Strickmustern der bisherigen EU-Integration, ein gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis haben. Es ist erfreulich, dass der jüngst erschienene und breit diskutierte Bericht des ehemaligen italienischen Ministerpräsidenten Enrico Letta Impulse in diese Richtung setzt.

Ein großer Vorteil einer Vertiefung des Binnenmarktes liegt darin, dass damit zunächst keine finanziellen Belastungen für die Bürgerinnen und Bürger verbunden sind, weil es um die Hebung von Effizienzgewinnen geht. Allerdings hat der Binnenmarkt auch infrastrukturelle Voraussetzungen. So ist die grenzüberschreitende Infrastruktur – von Stromtrassen, Gaspipelines, Straßen, Schienenwegen bis hin zu Datenleitungen – in Europa nicht ausreichend ausgebaut. Die

gemeinsame Schuldenaufnahme im Next Generation EU Programm hat Investitionen in diese gemeinsamen Infrastrukturen leider gerade nicht angeschoben. Das ist eine verlorene Chance. Umso dringender wird es aber, dass mit Hilfe der EU-Kapitalmarktunion private Mittel für die erforderlichen Investitionen gewonnen werden können.

Europa muss sich rechnen, damit die Bürgerinnen und Bürger dem Integrationsprojekt weiter loyal gegenüberstehen (Felbermayr, 2024). Das bedeutet, dass es seine ökonomischen Vorteile ausspielen muss. Neben der Vertiefung des Binnenmarktes braucht es dafür auch echte Reformen der Währungsunion und der Schengenzone. Damit der Euro ein verlässlicher Stabilitätsanker sein kann, braucht es robuste und durchsetzbare Fiskalregeln. Auch die jüngsten Anpassungen reichen noch nicht aus. Und damit die Schengenzone ihr volkswirtschaftliches Potenzial voll realisieren kann, muss der gemeinsame Schutz der Außengrenze gelingen, sonst bleiben Personenkontrollen an den Binnengrenzen der EU notwendig.

Die vorliegende Studie zeigt: Europa rechnet sich für Deutschland, und zwar sehr deutlich. Die ökonomischen Vorteile könnten aber noch größer sein. Dafür lohnt es sich zu kämpfen.



## Literatur

- [1.] Battisti, Michele, Gabriel Felbermayr, Giovanni Peri und Panu Poutvaara (2018), Immigration, Search, and Redistribution: A Quantitative Assessment of Native Welfare, *Journal of the European Economic Association* 16 (4): 1137–1188 (<https://doi.org/10.1093/jeea/jvx035>).
- [2.] Caliedo, Lorenzo, Luca Opromolla, Fernando Parro und Alessandro Sforza (2021), Goods and Factor Market Integration: A Quantitative Assessment of the EU Enlargement, *Journal of Political Economy* 129(12): 3491-3545 (<https://doi.org/10.1086/716560>).
- [3.] Cambridge Econometrics (2024), London's Economy After Brexit: Impacts and Implications. Studie für die Greater London Authority ([https://www.camecon.com/wp-content/uploads/2024/01/GLA\\_Impacts-of-Brexit-report\\_Final.pdf](https://www.camecon.com/wp-content/uploads/2024/01/GLA_Impacts-of-Brexit-report_Final.pdf)).
- [4.] Darvas, Zolt (2023), The European Union's remarkable growth performance relative to the United States, Bruegel (Brüssel) (<https://www.bruegel.org/analysis/european-unions-remarkable-growth-performance-relative-united-states>; letzter Zugriff 07.03.2024)
- [5.] Dhingra, Swati, Hanwei Huang, Gianmarco Ottaviano, Joao Paulo Pessoa, Thomas Sampson und John Van Reenen (2017), The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects, *Economic Policy* 32: 651-705
- [6.] Felbermayr, Gabriel, Jasmin Gröschl und Marina Steininger (2022a), Quantifying Brexit: from ex post to ex ante using structural gravity. *Review of World Economy* 158: 401–465 (<https://doi.org/10.1007/s10290-021-00436-z>)
- [7.] Felbermayr, Gabriel, Jasmin Gröschl, Inga Heiland (2022b), Complex Europe: Quantifying the cost of disintegration, *Journal of International Economics* 138: 103647 ([doi.org/10.1016/j.jinteco.2022.103647](https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2022.103647)).
- [8.] Felbermayr, Gabriel und Oliver Krebs (2023), Der volkswirtschaftliche Schaden von Decoupling in Deutschland: Szenarien auf Bundes-, Kreis- und Sektorebene, Studie im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen (München).
- [9.] Felbermayr, Gabriel (2024), Europa muss sich rechnen, Brandstätter Verlag (Wien).
- [10.] Handley, Kyle und Nuno Limao (2017), Policy uncertainty, trade, and welfare: Theory and evidence for China and the United States, *American Economic Review* 107 (9): 2731-2783.

- [11.] Letta, Enrico (2024), *Much More than a Market*, Report, Brussels (<https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>)
- [12.] Nierhaus, Wolfgang (2022), *Realwert des Bruttoinlandsprodukts und Terms of Trade: Ergebnisse für das Jahr 2022*, ifo Schnelldienst 76(2): 47-53.
- [13.] Rueda-Cantuche, José, Lucian Cernat und Nuno Sousa (2019), *Trade and jobs in Europe: The role of mode 5 service exports*, *International Labour Review* 158: 115-136 ([doi.org/10.1111/ilr.12103](https://doi.org/10.1111/ilr.12103)).
- [14.] Sampson, Thomas (2017), *Brexit: The Economics of International Disintegration*, *Journal of Economic Perspectives* 31 (4): 163-184 ([doi.org/10.1257/jep.31.4.163](https://doi.org/10.1257/jep.31.4.163))
- [15.] Santamaria, Marta, Jaume Ventura und Ugur Yesilbayraktar (2020), *Borders within Europe*, NBER Working Papers 28301 ([doi.org/10.3386/w28301](https://doi.org/10.3386/w28301))
- [16.] Santamaria, Marta, Jaume Ventura und Ugur Yesilbayraktar (2023), *Exploring European Regional Trade*, *Journal of International Economics* 146: 103747 ([doi.org/10.1016/j.jinteco.2023.103747](https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2023.103747)).
- [17.] Springford, John (2023), *Are the costs of Brexit big or small?* Center for European Reform (<https://www.cer.eu/insights/are-costs-brexit-big-or-small>)
- [18.] Timmer, Marcel, Abdul Azeez Erumban, Bart Los, Robert Stehrer und Gaaitzen J. de Vries (2014), *Slicing Up Global Value Chains*, *Journal of Economic Perspectives* 28(2): 99-118.
- [19.] Timmer, Marcel P., Erik Dietzenbacher, Bart Los, Robert Stehrer und Gaaitzen J. de Vries (2015), *An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production*, *Review of International Economics* 23(3): 575-605 ([doi.org/10.1111/roie.12178](https://doi.org/10.1111/roie.12178)).