

Dealmaker aus dem Prime Tower

Holcim Wenn Schweizer Firmen das ganz grosse Ding drehen, hat oft Homburger-Anwalt Daniel Daeniker die Finger im Spiel – auch beim Merger von Holcim mit Lafarge.

MARCEL SPEISER

Daniel Daeniker hat den Überblick. Sein Büro liegt im 30. Stock des Zürcher Prime Tower. Es ist – wie es sich für einen Partner einer der renommiertesten Schweizer Anwaltskanzleien gehört – ein Eckbüro, 28 Quadratmeter gross. Es gibt den Blick frei auf den Uetliberg im Süden und die untergehende Sonne über dem Limmattal.

Doch an der Schönheit des Ausblicks kann sich Daeniker derzeit wenig erfreuen. Der Managing Partner der Kanzlei Homburger hat schlicht keine Zeit dazu. Als Chef des grössten Teams der Kanzlei, das sich um M&A-Transaktionen, Börsengänge und Unternehmensfinanzierungen kümmert, hat er gerade alle Hände voll zu tun. Denn er ist als Anwalt von Holcim der juristische Mastermind hinter der Elefantenhochzeit mit Lafarge.

Zwinglianisches Understatement

Über den Deal des Jahres will Daeniker freilich nicht sprechen. Auch nicht darüber, dass er einige Eckdaten der Transaktion nach heftigem Widerstand der Holcim-Aktionäre nochmals überarbeiten musste. Aber er lässt eine entsprechende Anfrage nicht einfach ins Leere laufen, wie das bei Anwälten die Regel ist. Ebenso wenig bemüht Daeniker seine zwei Assistentinnen. Er greift selbst zum Telefon, um freundlich, aber bestimmt ein Gespräch abzulehnen. Hätte er die fünf Minuten am Telefon einem Klienten in Rechnung stellen können, hätte er zwischen 65 und 75 Franken verdient. Denn Kenner von Homburger schätzen, dass Daeniker 800 bis 900 Franken pro Stunde kostet.

Doch das stört Unternehmen wie Holcim, Nestlé, UBS, Synthos, DKSH, Schindler oder die Bank Safra nicht. Denn für das Geld bekommen sie einen der cleversten Wirtschaftsanwälte der Schweiz, einen der führenden Dealmaker des Landes. In den für die Branche relevanten Ranglisten von Chambers, in die es nur die besten An-



Die Liste von Daniel Daenikers Klienten ist ein Who's who der Schweizer Wirtschaft: Holcim, UBS, Schindler.

wälte und Kanzleien Europas schaffen, rangiert Daeniker regelmässig ganz vorn – auf Augenhöhe mit ungleich bekannteren Berufskollegen wie Rolf Watter von Bär & Karrer, Urs Schenker von Baker & McKenzie oder Andreas von Planta von Lenz & Staehelin. Ebenso engagieren Klienten mit Daeniker einen Anwalt, der zwinglianisches Understatement pflegt. «Im Gegensatz zu vielen Wirtschaftsanwälten, die konstant an der Schwelle zum Grössenwahn stehen, steht Daeniker mit beiden Beinen am Boden», sagt einer, der ihn seit dem Gymnasium kennt. «Daniel ist das Gegenteil von arrogant.»

Schon jetzt freut sich Daeniker auf den Höhepunkt des Jahres. Gemeint ist nicht das Closing des Holcim-Lafarge-Deals, sondern das Zürcher Sechseläuten in knapp drei Wochen. Daeniker ist Mitglied der Vorsteherschaft der Zunft zur Meisen.

Mehr zum Thema
Kommentar Seite 22

Furcht vor dem Alleingang

Freihandel Die Schweizer Wirtschaft drängt auf einen Anschluss an das geplante EU-USA-Abkommen.

DAVID VONPLON

Noch ein Jahr bleibt den Unterhändlern der EU und der USA. Bis im Frühling 2016 müssen die Verhandlungen für die Schaffung der grössten Freihandelszone der Welt unter Dach und Fach sein. Dann beginnt in den USA der Wahlkampf um die Präsidentschaft – und damit schliesst sich das Zeitfenster für einen erfolgreichen Abschluss. Gelingt der Big Deal, könnten 30 Prozent des Welt Handels mit Herkunft aus diesem Raum künftig zollfrei ein- und ausgeführt werden. Zugleich winken Effizienzgewinne in Milliardenhöhe, wenn Standards für Produktezulassungen, Inspektionen und Verzollungen vereinheitlicht werden.

Je näher die Entscheidung im Big Deal rückt, desto mehr steigt auch in der Schweiz die Nervosität. Die Wirtschaft drängt vehement darauf, dass die Schweiz an die Freihandelszone namens TTIP andockt. Am runden Tisch der Wirtschaft zur Frankenstärke, den Bundesrat Schneider-Ammann am 19. Februar durchführte, wurde keine andere Forderung so häufig gestellt wie die der Förderung neuer Freihandelsabkommen und namentlich des Anschlusses ans TTIP. Und kein anderes Anliegen stufen so viele Teilnehmer als prioritär ein, darunter Firmen wie Novartis, ABB und Zurich. Dies geht aus dem Forderungskatalog zum runden Tisch hervor, der der «Handelszeitung» vorliegt.

Für die Wirtschaft steht viel auf dem Spiel: Nach der Aufhebung des Mindestkurses drohen die Firmen ohne Anschluss an das Abkommen just dort an Boden zu verlieren, wo derzeit Dynamik drin ist: Im US-Markt. Während das Geschäft im EU-Raum lahm, erreichen die Verkäufe auf der anderen Seite des Atlantiks Rekordwerte. Doch der Höhenflug ist gefährdet, wenn sich EU und USA gegenseitig günstigere Rahmenbedingungen einräumen. Schweizer Firmen drohen gegenüber EU-Konkurrenten nicht nur erhebliche Zollnachteile (siehe Box unten). Auch müssen Schweizer Firmen höhere bürokratische Hürden bewältigen, wenn die USA und die EU nicht alle Vorteile einer gegenseitigen Anerkennung von Produktstandards an Drittländer weitergeben.

Benachteiligte Schweizer Zulieferer

Grosse Exportfirmen wie Novartis, Nestlé und ABB dürften auf das TTIP-Abkommen reagieren, indem sie ihre Produktionskapazitäten ins Ausland verlegen. Noch stärker betroffen wären indes KMU und Zulieferer: «Für sie wären die Folgen katastrophal», prognostiziert Martin Naville, Direktor der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer. Grund dafür sind die sogenannten Ursprungsregeln im geplanten USA-EU-Deal. Sie schreiben vor, dass nur Waren zollfrei eingeführt werden können, die mehrheitlich in der EU oder den USA hergestellt werden. «EU-Firmen erhalten damit einen Anreiz, nicht länger Lieferanten aus der Schweiz zu berücksichtigen», sagt Swissmem-Präsident Hans Hess. Das Schadenspotenzial für die Industrie ist gross: Über die Hälfte der Firmen, die auf dem US-Markt tätig sind, liefern laut einer Swissmem-Umfrage auch an EU-Firmen.

Dabei muss das Nicht-EU-Mitglied Schweiz schon froh sein, wenn ihm die USA und die EU die Möglichkeit einräumen, der Freihandelszone beizutreten.



BLONDBERG

Containership: Schweizer Firmen fürchten, mit dem TTIP-Abkommen ins Abseits zu geraten.

«Trotz positiven informellen Signalen haben die USA und die EU noch nicht entschieden, ob und unter welchen Bedingungen das TTIP für Drittstaaten offen sein könnte», sagt Didier Chambovey, der Delegierte des Bundesrats für Handelsverträge.

Was schon heute sicher ist: Die Freihandelszone dürfte Drittstaaten nur dann offenstehen, wenn sie die ausgehandelten Regeln nach dem Copy-Paste-Verfahren übernehmen. «Im besten Fall könnte die Schweiz bei den Einführungsfristen etwas Spielraum erhalten», glaubt Naville. Dass sich die USA noch einmal auf Verhandlungen für ein Freihandelsabkommen mit der Schweiz einlassen, steht für ihn «ausser Frage»: «Solange die Schweiz ihre Landwirtschaftspolitik nicht neu ausrichtet, werden die USA dazu kaum bereit sein.»

Als letzte Option bliebe der Schweiz, im Falle einer Ratifizierung von TTIP erst einmal gar nichts zu unternehmen. Der Bund könnte später im Ad-hoc-Vorgehen versuchen, einzelne spezifische Vereinbarungen mit der EU und den USA anzustreben,

um zumindest einen Teil der Diskriminierung von Schweizer Unternehmen aus der Welt zu schaffen.

Für welchen Weg sich der Bundesrat entscheidet, hängt laut Chambovey davon ab, was genau im Deal zwischen USA und EU stehen wird. Schon heute zeichnet sich indessen ab, dass sich die Bauern so oder so mit allen Kräften gegen ein Andocken der Schweiz ans TTIP stemmen werden. Denn dieses würde höchst wahrscheinlich eine weitgehende Liberalisierung der Landwirtschaftspolitik erfordern. Zwar dürfte der Bund weiterhin Direktzahlungen an die Bauern leisten. Die hohen Zollmauern, welche die heimische Landwirtschaft schützen, müssten jedoch eingerissen werden – auch gegenüber der EU.

Gelassene Bauern

Noch übt sich der Bauernverband in Zurückhaltung. «Erst wenn das Abkommen auf dem Tisch ist, werden wir unsere Meinung kundtun», sagt Präsident Markus Ritter. Denn noch sei unklar, in welchem Masse die Landwirtschaft überhaupt Be-

standteil des TTIP sein werde. In einem Schreiben an den Bundesrat hat der Bauernverband jedoch schon frühzeitig klargemacht, dass man die Ideen der USA zu Tierhaltung, Gesundheitsschutz und Gentechnik für inkompatibel mit den Schweizer Vorstellungen halte. Und dass ein radikaler Zollabbau eine rote Linie darstelle, die nicht zu überschreiten sei.

Die Bauern können der Debatte über TTIP trotzdem gelassen entgegensehen. Die freihandelskritische Linke dürfte einen Anschluss ans Abkommen ebenso ablehnen wie die SVP. Wenig spricht derzeit dafür, dass das Parlament die Interessen der Exportwirtschaft, die über 36 Prozent des Bruttoinlandsprodukts erwirtschaftet, höher gewichtet als jene der Landwirtschaft, die mit 0,7 Prozent zur Wirtschaftsleistung beiträgt.

TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP (TTIP)

Welche Branchen Nachteile fürchten müssen

Hohe US-Zölle, geringes Exportvolumen

| Branche/Produkte | US-Zolltarife (in Prozent) | CH-Exporte in die USA pro Jahr (in Mio. Dollar) |
|-------------------|----------------------------|---|
| Käse | bis 25 | 67 |
| Getränke | 17 | 573 |
| Lederwaren | 20 | 0,55 |
| Textilien | 10 bis 25 | 116 |
| Schuhe | 14 bis 48 | 5,2 |
| Kraftfahrzeuge | 25 | 183 |
| Schienenfahrzeuge | 14 | 14,8 |

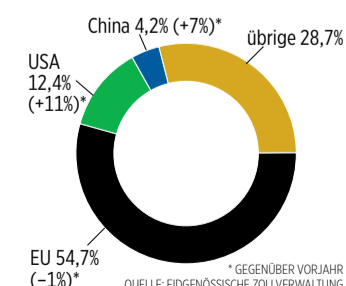
Tiefe US-Zölle, grosses Exportvolumen

| Branche/Produkte | US-Zolltarife (in Prozent) | CH-Exporte in die USA pro Jahr (in Mio. Dollar) |
|----------------------|----------------------------|---|
| Schokolade | Wert/Gewichtszoll | 51,5 |
| Chemie | 2 bis 6,5 | 1060 |
| Edelmetall | 0 bis 4 | 722 |
| Maschinen | 0 bis 2,8 | 545 |
| Elektromotoren | 2,8 bis 6,7 | 135 |
| Medizinalinstrumente | 0 bis 3,5 | 337 |
| Uhren | 0 bis 3,1 | 929 |

Zölle Das Ziel der transatlantischen Freihandelszone ist unter anderem ein möglichst umfassender Zollabbau. Davon betroffen wären jene Schweizer Firmen, welche für ihre Produkte hohe US-Zolltarife entrichten. Doch

auch für umsatzstarke Branchen mit moderaten Tarifen kann die Benachteiligung bei den Zöllen ins Gewicht fallen, da auch höhere Verzollungsgebühren für Drittstaaten anfallen könnten.

Stagnation im EU-Raum Die Exporte der Schweiz im Jahr 2014



US-Markt ist Treiber für Exportwirtschaft

| Land | CH-Exporte 2011-2014 |
|---|----------------------|
| USA | +30,2% |
| EU | +1,4% |
| Frankreich | +3,5% |
| Deutschland | -3,3% |
| Italien | -12,2% |
| Brics (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika) | -6,4% |
| Total Exporte | +5,4% |

Produkteregeln Gelingt es den USA und der EU, unterschiedliche Produktvorschriften zu vereinheitlichen, dürfte die Diskriminierung von Schweizer Firmen noch grösser sein als bei den Zöllen.

QUELLE: PATRIK ZILTNER/S&G

QUELLE: EIGENÖSSISCHE ZOLLVERWALTUNG

QUELLE: AMCHAM