

Handelsblatt online vom 27.10.2019

Meinung
Gastbeiträge
Spieltheorie-Kolumne

Spieltheorie-Kolumne

System im Brexit-Chaos: Ist Boris Johnson doch nicht so irrational?

Die Verhandlungsführung des Premiers wirkt undurchsichtig und unberechenbar. Doch aus Sicht der Spieltheorie beweist Johnson durchaus Geschick.

In Zeiten, in denen das Erwähnen von Donald Trump oder Boris Johnson bei vielen Menschen Automatismen wie gelangweiltes Stöhnen oder entsetztes Aufschreien auslöst, sollte ich diese Kolumne mit einer Selbstverortung und einem Geständnis beginnen.

Ich laufe sonst wahrscheinlich Gefahr, dass meine Argumente nicht mehr gehört werden. Als anglophiler Europäer mit substanziellen wirtschaftlichen Interessen im Vereinigten Königreich war ich vor dem Referendum ein fanatischer 'Remainer', der sich nichts mehr wünschte als ein zweites, im Ergebnis glasklares Referendum.

Vergangenes Wochenende und über den Verlauf dieser Woche verfolgte ich dann - voller Neid für die lebendige britische Parlamentskultur und stiller Anerkennung für Boris Johnsons rhetorischen Witz - die mehrstündigen Parlamentsdebatten über Johnsons neuen Deal mit der EU.

Ich drückte ihm und den Briten - zu meinem eigenen Erstaunen - sogar die Daumen, dass er eine Mehrheit erhalten möge. Sicher, der Wunsch nach Planungssicherheit und einem Ende der Agonie spielte bei dieser Selbstbeobachtung eine wichtige Rolle.

Nicht, dass ich Boris seinen machtgetriebenen Populismus vergeben hätte, aber als Spieltheoretiker, der sich sein ganzes Berufsleben mit Verhandlungen beschäftigt hat, gilt ihm meine professionelle Bewunderung.

Johnson wurde in und außerhalb Großbritanniens für seine 'No Deal'-Rhetorik angefeindet. Sein Argument, wer einen Deal wolle, der müsse auch zu einem 'No Deal' bereit sein, ging im Schlachtenlärm unter und wurde von vielen empörten Kommentatoren beiseitegeschoben.

Mit dem Rücken zur Wand der EU einen neuen Deal abgerungen

Die goldene Verhandlungsregel 'der Wert deiner Alternative bestimmt den Wert deines Verhandlungsergebnisses' wird hierzulande sowohl in der Öffentlichkeit als auch im Geschäftsleben gerne missachtet.

Johnson hat die Vorbereitung für ein 'No-Deal'-Szenario aktiv vorangetrieben. Er hat zwar immer wieder offen wiederholt, der 'No-Deal' sei nur ein Verhandlungshebel und bestenfalls die zweitbeste Option, aber in seiner scheinbaren Irrationalität war Johnson so glaubwürdig, dass die meisten Beobachter davon ausgingen, der 'No Deal' sei sein eigentlicher Favorit.

In diesem Endspielszenario, mit dem Rücken zur Wand, hat die EU entgegen allen Bekenntnissen den 'Backstop' noch einmal aufgeschürt und Johnson einen wichtigen Sieg beschert, der ihm die Chance eröffnete, das Parlament hinter sich zu vereinen.

Dass die Verhandlungen über den Wegfall des Backstops überraschend lautlos in nur zwei Wochen und ohne durchgestochene Informationen abliefen, zeigt, dass Johnson eben nicht nur ein erratischer Populist ist, sondern sehr wohl ein Interesse an einem Deal hatte.

Alternativen der Gegenseite zerstört - das eigentliche Meisterstück

Wenn die eigenen Alternativen das Verhandlungsergebnis bestimmen, dann gilt dies auch spiegelbildlich: Die Zerstörung der Alternativen der Gegenseite spielt mir in die Karten. Das war Johnsons eigentliches Meisterstück. Den von ihm verhassten 'Benn Act', also den Beschluss des Parlaments, einen 'No-Deal' gesetzlich auszuschließen, nutzte er, um die 'Hardcore-Brexiters' der Tory-Partei zu zähmen.

'Wenn ihr keine endlose Verlängerung wollt, dann unterstützt mich jetzt', so seine Argumentation. Mit seiner öffentlich geäußerten Weigerung, bei der EU eine Verlängerung des Austrittsdatums zu beantragen und zu suggerieren, er würde lieber 'tot im Graben liegen' oder eine Anklage riskieren, zwang er auch rationale 'Remainer' hinter sich.

Beide Seiten, extreme Brexiteers und rationale Remainer, fühlten sich plötzlich wie bewaffnete Bankräuber, die am Morgen des Banküberfalls noch vom Luxusleben auf den Bahamas träumten und sich dann von der Polizei in der Bank umzingelt sehen.

Der Traum ist verpufft, und der Bankräuber sieht sich vor drei Optionen gestellt: erschossen zu werden, lebenslang ins Gefängnis zu kommen wegen der Tötung von Geiseln oder aufzugeben und für ein paar Jahre ins Gefängnis zu gehen. Sofern er noch klar denken kann, wird sich vermutlich jeder Bankräuber für die dritte Option entscheiden.

Glaubwürdigkeit ist alles

In Sachen Brexit habe auch ich mich offenbar auch damit arrangiert, dass mein Inseltraum nicht in Erfüllung gehen wird, und einen geordneten Brexit akzeptiert. Es war eine verhandlungstechnische Meisterleistung Johnsons, dass wesentliche Teile des Parlaments im Verlauf der Verhandlungen zunehmend das Erträumte aufgaben und sich mit dem Machbaren arrangierten. Am Dienstag stimmten die Abgeordneten im britischen Parlament erstmals mit einer Mehrheit von 30 Stimmen für einen Deal. Für alle, die dafür stimmten, von extremen Brexiteers bis hin zu Labour-Abgeordneten, war es ein Kompromiss. Aber ist das nicht auch das Wesen der Demokratie?

Allerdings haben Johnsons mangelnde Verlässlichkeit, seine Unberechenbarkeit und Sprunghaftigkeit auch ihren Preis.

Parlamentarier, die den neuen Deal eigentlich unterstützen, haben ihm mit dem 'Letwin'-Gesetz Fesseln angelegt. Sie glauben seinen im Parlament öffentlich geäußerten Schwüren und Zusicherungen nicht hundertprozentig und trauen ihm durchaus

auch zu, über das Kleingedruckte des Brexit-Vertragswerks doch noch einen 'No Deal' durch den Hinterausgang zu liefern. Ebenso hat das Parlament seinen Zeitplan zur Ratifizierung des Gesetzes zu seinem Deal abgelehnt. Eine weitere technische Verschiebung des Austrittsdatums wird wohl unumgänglich, aber zumindest hat das Parlament gezeigt, was es will: nämlich Johnsons Deal und etwas mehr Zeit, diesen zu diskutieren.

Was lernen wir Normalsterblichen privat wie geschäftlich daraus? Glaubwürdigkeit ist eines der wichtigsten Pfunde, mit denen man in Verhandlungen wuchern kann, sowohl mit engen Partnern als auch, wenn man einmal drohen muss. Mein Rat für Verhandlungen ist daher: niemals lügen, umsetzen, was man verspricht und so viel versprechen, wie man umsetzen kann. Unberechenbare Lügner wie Trump mögen bei Endspielen - oder wie wir Spieltheoretiker sagen würden 'Einmalspielen' - taktische Vorteile haben; aber sie verbrauchen auch Partner, Freunde und Alliierte in Rekordgeschwindigkeit.

/// Mehr: // .

Die EU-27 gewähren einen Brexit-Aufschub. Sie vertagen jedoch die Entscheidung, wie viel Zeit sie den Briten noch gewähren wollen.

*Schreiber, Marcus
München*

Quelle:	Handelsblatt online vom 27.10.2019
Rubrik:	Meinung Gastbeiträge
Dokumentnummer:	HB 25155800

Dauerhafte Adresse des Dokuments: https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON_HB%2025155800

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte:
nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH