

Handelsblatt online vom 05.11.2021

Meinung  
Gastbeiträge  
Expertenrat  
Marcus Schreiber  
Gastkommentar

## Klimaschutz ist vor allem ein Verhandlungsproblem - kleine Details machen dabei den Unterschied

**Die Verhandlungstaktik entscheidet über die Ergebnisse der Klimakonferenz. Die USA, die EU und enge Verbündete sollten einen Klimaclub bilden um Verhandlungsmacht zu erlangen.**

Für jeden Spieltheoretiker und Verhandlungsexperten waren die Sondierungsgespräche der wahrscheinlichen Koalitionäre und der Vorlauf zum Klimagipfel in Glasgow reine Folter. Die deutsche Politik handelt und denkt in der Klimakrise fast ausschließlich national, bestenfalls noch europäisch. Jeder Versuch, sich weltweit auf verbindliche Ziele zu einigen und diese umzusetzen, ist in der Vergangenheit gescheitert.

Er ist auch weiterhin zum Scheitern verurteilt, wenn wir deutsche Zusagen zu CO<sub>2</sub>-Reduktionen im eigenen Land nur als angemessenen und fairen Beitrag zu globalen Gesamtzielen sehen. Aus Sicht eines Spieltheoretikers müssen deutsche Einsparziele vor allem Mittel zum Zweck sein. Die tatsächliche Herausforderung in der globalen Krise ist es nämlich, genügend andere Länder in Verhandlungen dazu zu bringen, in den nächsten Jahrzehnten ihren Teil zum Klimaschutz beizutragen. Vor diesem Hintergrund lässt der UN-Klimagipfel Anfang November wieder einmal das Schlimmste befürchten. Salopp gesprochen könnte man das, was in Glasgow stattfinden wird, so beschreiben: Man versucht, das Ziel 'Klimaschutz' mittels eines motivatorisch aufgepumpten, öffentlichen Crowdfundings zu finanzieren, bei dem willige Altruisten versuchen, die egoistischen Selbstoptimierer zum Mitmachen zu bewegen. Das hat bei den letzten 25 Klimagipfeln nicht funktioniert und das wird auch beim 26. und den folgenden nicht klappen.

Ökonomisch gesehen sind nun einmal Verhandlungen, die auf dem 'Wenn-dann' Prinzip beruhen, am erfolgversprechendsten. Der Vorteil von konditionalen Aussagen ist jedem intuitiv völlig klar. Ein Unternehmer wird in einer Verhandlung immer dann mehr erreichen, wenn er Aussagen wie 'Wenn Du Deine Qualität und Deine Konditionen auf folgendes Maß verbesserst, dann erhältst Du sicher den Zuschlag.' als einer, der sagt: 'Bessere doch noch einmal bei der Qualität und dem Preis nach und dann entscheide ich.' und der dem Anbieter den Auftrag dann ohnehin erteilt.

Der Leibniz-Preisträger, führende Spieltheoretiker und Verhaltensökonom Axel Ockenfels hat dem Handelsblatt ein Interview gegeben. Dabei stach ein Satz heraus: 'Egoismus ist ansteckender als Altruismus' und deshalb sei Reziprozität, also Vereinbarung auf Gegenseitigkeit, entscheidend. Was heißt das?

Wenn wir Deutschen uns einseitig auf verschärfte, über das Pariser Klimaabkommen hinausgehende Klimaziele festlegen, leisten wir eben nicht unseren Beitrag zum Klimaschutz, sondern wir zerstören das einzige Instrument, das für die Rettung des Planeten wirklich vielversprechend ist: mit unseren eigenen Zusagen andere Länder zu vergleichbaren Zielen zu motivieren und verpflichten. Wir verhandeln dann wie das zuvor beschriebene Unternehmen, das Aufträge völlig unabhängig von den weiteren Anstrengungen des Geschäftspartners vergibt.

Vorbild Handelspolitik

Wenn die EU in der Vergangenheit eine Sache überragend gemacht hat, dann war es, wie sie die Handelsinteressen Europas vertreten und durchgesetzt hat. Nie wäre man auf die Idee gekommen, einseitig ohne entsprechende Zusagen Handelsbarrieren zu senken. Sie war immer bereit, kurzfristige Handelskonflikte in Kauf zu nehmen, um das langfristige Ziel, faire und offene Handelsbeziehungen, zu erreichen.

Eben dieses Erfolgsrezept hat die EU beim Klimaschutz mit dem selbstverpflichtenden 'Fit for 55'-Programm, also der Reduktion der Emissionen um 55% gegenüber 1990 bis Ende des Jahrzehnts sowie der Selbstverpflichtung, bis 2050 klimaneutral zu sein, aufgegeben und damit einseitig die Pariser Zusagen verschärft.

Natürlich können wir nicht hinter völkerrechtlich Verpflichtungen zurückbleiben. Und es ist auch wichtig und richtig, einen konkreten und glaubwürdigen Plan in der Tasche zu haben, wie man noch viel mehr CO<sub>2</sub> einsparen kann. Aber der darf eben nur schrittweise, im Austausch gegen verbindliche Zusagen anderer Länder, verbindlich gemacht werden.

Ein Klimaclub mit Verhandlungsmacht

Für Spieltheoretiker liegt die Lösung in einem Klimaclub, bestehend aus den USA, EU und den engsten Verbündeten, die die Klimaherausforderung auch ernst nehmen. Bei der Gründung eines solchen Clubs sind Reziprozität und gemeinsame Verhandlungsmacht das entscheidende Bindemittel.

Dieser Club müsste dann, statt parallel mit allen anderen Ländern gleichzeitig zu verhandeln, sequenziell wie an einer Perlschnur ein Land nach dem anderen über bilaterale Verhandlungen zwischen dem Club und dem jeweiligen Land ins Boot holen. Ein Mindestziel solcher sequenziellen, bilateralen Verhandlungen wäre es, schrittweise relevante CO<sub>2</sub>-Preise oder verbindliche CO<sub>2</sub>-Budgets einzuführen.

Als Verhandlungshebel hätte der Klimaclub eben wieder die Reziprozität, also die Bereitschaft, Einsparungen der Verhandlungspartner noch einmal selbst zu 'matchen'. Deshalb sollte man sich keinesfalls von vornherein unkonditioniert zum technisch Machbaren selbstverpflichten. Kommt der Klimaclub mit alledem nicht weiter, sind Zölle für einen CO<sub>2</sub>-Grenzausgleich oder sogar weitere Handelssanktionen geeignete Verhandlungsmittel.

Wenn der Club einen relevanten Teil des Welthandels repräsentiert, dann wird der Druck, sich dessen Zielen anzuschließen, enorm. Umgekehrt würde der Club mit Zöllen und Sanktionen auch dafür sorgen, dass sich kein unkooperatives Land durch Trittbrettfahrertum in der Klimafrage Wettbewerbsvorteile erschleichen könnte.

Dieser sequenzielle Prozess müsste mit den engeren Verbündeten der Clubmitglieder wie Japan, Südkorea und Australien beginnen. Danach ginge man schrittweise Schwellen- und Entwicklungsländer an, denen man notfalls gegen Technologie- und

## Klimaschutz ist vor allem ein Verhandlungsproblem - kleine Details machen dabei den Unterschied

Finanzhilfen Verbindlichkeit in der Klimafrage abringen müsste.

Sobald der Club und seine Partner auf der Perlenschnur groß, mächtig und verbindlich genug geworden ist, kann man die richtig schweren Brocken wie Indien, Russland und China anpacken, die allein jetzt schon für mehr als 40 Prozent der Treibhausgase verantwortlich sind.

In der öffentlichen Meinung mag es wie ein technisches Detail wahrgenommen werden, ob man parallel oder sequenziell verhandelt. Aber dies ist ein fataler Irrtum. Es geht tatsächlich um den Unterschied zwischen sicherem Scheitern und einer echten Chance, dieses Menschheitsproblem zu lösen. Spieltheoretiker, die auf die Alternativlosigkeit beim Angehen dieser Herausforderung hinweisen, werden im Moment so wenig gehört, wie die Klimaforscher der 70er bis 90er Jahre. Oder wie Jack Dorsey, Gründer von Twitter, es formulierte: 'Ich wünschte, wir hätten früher Spieltheoretiker gefragt, um die Auswirkungen der kleinen Entscheidungen, die wir treffen, wirklich zu verstehen.'

/// Mehr: // .

Auf diese zwei Themen der Klimakonferenz achtet die europäische Wirtschaft besonders

*Schreiber, Marcus*

<b>Quelle:</b>	Handelsblatt online vom 05.11.2021
<b>Rubrik:</b>	Meinung Gastbeiträge Expertenrat Marcus Schreiber
<b>Dokumentnummer:</b>	HB 27762868

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:** [https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON\\_HB%2027762868](https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON_HB%2027762868)

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

© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH