

[Handelsblatt.com](https://www.handelsblatt.com) vom 16.05.2024

Meinung Gastbeiträge
Gastkommentar

Das gefährliche Missverständnis der Friedensverhandlungs-Befürworter

Die Rufe nach Friedensverhandlungen werden immer lauter. Marcus Schreiber meint: Bei Putin greift kein kooperatives Handeln. Wer mit ihm verhandelt, muss bereit sein, sein Spiel zu spielen.

Wenn ich durch die Gegend fahre, schaue ich mir Wahlplakate an. Dass Linke, Wagenknecht und die AfD laut "Frieden" schreien und allen anderen unterstellen, sie wären Kriegstreiber, wundert nicht - es ist ideologisch konsistent. Egal, was Putin macht, in ihrer Welt haben stets die USA und die Nato Schuld.

Mir ist jedoch völlig schleierhaft, was in den Köpfen des Kanzlers und der SPD-Verantwortlichen vorgeht, wenn sie sich den Forderungen von extrem rechts und links anschließen und nach Friedensverhandlungen rufen, ohne wirklich etwas in der Hand zu haben.

Als professioneller Verhandler fällt es mir schwer nachzuvollziehen, warum hohe Verantwortungsträger nicht verstehen wollen, dass eine Verhandlung nicht gleich eine Verhandlung ist. Ein Spieltheoretiker beginnt jede Verhandlung vor allem mit der Frage: "Warum sollte die andere Seite...?"

Kooperative Verhandlungsmuster greifen nicht bei Putin

In einer Ehe - deren Erfolg von gemeinsamer Kooperation abhängt und sich die Partner dessen bewusst sind - sind das Argumentieren, das Bitten und einfache Persistenz geeignete Verhandlungsformen. So auch in einer engen Geschäftspartnerschaft, also einer langfristigen Beziehung. Die eine Seite gibt nach, weil sie merkt, dass ein Thema der anderen Seite sehr viel mehr bedeutet als einem selbst.

Auch Verhandlungen innerhalb der EU, einer Koalition oder mit Zulieferern haben im Kern einen kooperativen Charakter, auch wenn sie sehr viel transaktionaler sind. Es gilt das Prinzip "do ut des" - "ich gebe, damit du gibst". Es wird gehandelt, aber immer im Bewusstsein, das große Ganze zu bewahren. Unsere Politiker sind in dieser Form der Verhandlungen sehr geübt, aber mit Putins Russland ist das nicht der Rahmen, in dem ein solches Vorgehen auch nur ansatzweise greift.

Die Mützenichs der SPD, die nun nach ernststen Friedensverhandlungen rufen, kommen mir vor, als wollten sie Kanzler Scholz zum Halmaspielen mit Putin schicken, der aber einen regelfreien "Cage Fight" vorzieht. Wenn eine Seite Halma spielen, die andere aber am liebsten einen Cage Fight will, kommt es zu Letzterem.

Seriöser ausgedrückt: Verweigert sich eine Seite der Analyse von General Clausewitz, die besagt, der Krieg sei die Fortsetzung der Politik mit anderen Mitteln, die andere Seite diese Logik aber lebt, so schafft die Seite die Fakten, die den Krieg als legitimes politisches Instrument sieht.

Verbindliche Aussagen als Schlüssel

Unsere Sicherheit basiert - vom Schutzschirm der USA einmal abgesehen - auf unserer Verteidigungsfähigkeit und unserer Verteidigungsbereitschaft. Bei beidem haben wir Putin gezeigt, dass es damit nicht weit her ist.

Will ich Einfluss auf Putin haben, muss ich bereit sein, sein "Spiel" zu spielen. Das heißt, jede Verhandlung muss auf Handlungsfähigkeit und Handlungsbereitschaft basieren. Die Empirie der Verhandlungen ist eindeutig. "Commitment", also die Bereitschaft, auf Basis von verbindlichen "Wenn-dann"-Aussagen" zu verhandeln und das Angekündigte im Positiven wie im Negativen umzusetzen, ist einer der mächtigsten Verhandlungshebel.

Damit der gewünschte Effekt eintritt, muss zusätzlich die Spanne zwischen Verhandlungserfolg und dem Scheitern für die Gegenseite maximal gespreizt werden. Sie muss also viel zu gewinnen beziehungsweise zu verlieren haben.

Drei ganz konkrete "Wenn-dann"-Ansagen für Putin

Die USA sortieren in den nächsten fünf Jahren mehr Kriegsgerät und Munition aus Altersgründen aus, als die Ukraine brauchen würde, um Russland zurückzudrängen. Südkorea hat größere Munitionsreserven und Produktionskapazitäten als Russland.

Europa plus Großbritannien haben ein fast zehnmal so großes Bruttosozialprodukt wie Russland. Es wäre Europa ein

Leichtes, die dreifachen Produktionskapazitäten Russlands zu finanzieren, sofern man den Willen hätte, Handlungsfähigkeit und -bereitschaft zu schaffen und zu signalisieren, um damit tatsächlich eine Eskalation zu vermeiden.

Aber selbst wenn der Westen zum Handeln bereit wäre, bestünde erst einmal das Problem, dass Putin nicht glauben würde, dass tatsächlich etwas fundamental anderes passiert als bisher. Und wenn, würde er darauf spekulieren, dass sich das "Spiel" mit einer möglichen Wahl Trumps ändern würde.

Statt das gerade vom US-Kongress bewilligte Paket an Rüstungshilfe direkt an die Ukraine zu liefern, sollten die USA mit Europa ein Paket - inklusive der Taurus-Raketen - schnüren und von Russland verlangen, es solle sich auf die Frontlinie vom Februar 2022 zurückziehen, ansonsten würde man der Ukraine das Waffenpaket zur Verfügung stellen. Putin würde zwar nicht reagieren, aber lernen, dass der Westen das "Dann" in seinen "Wenn-dann"-Ansagen auch umsetzt.

Der nächste Schritt wäre, dass Europa den Aufbau einer Russland überlegenen Rüstungskapazität ankündigt, gepaart mit der Bereitschaft, in der Übergangsphase Munition aus Südkorea zu kaufen und weiterzuleiten, sollte es keinen Friedensfortschritt geben.

Eine Maßnahme, die ohnehin unumgänglich ist, da in einer möglichen Trump-Welt kein in voller Produktion stehendes Russland auf ein Europa treffen darf, das Munition für zwei Wochen besitzt und einen Produktionshochlauf von zwei Jahren hat.

Als letzten Schritt müsste Biden noch vor den Wahlen ankündigen, die Ukraine notfalls mit allen Altbeständen zu versorgen. Nach einigen Runden relevanter "Danns" wäre Putin tatsächlich verhandlungsbereit.

Schon der deutsche Generalstab hat im Ersten Weltkrieg im Rahmen seiner "Verdun-Strategie" darauf gebaut, dass die französische Demokratie ein solches Gemetzel nicht aushalten und um Frieden bitten würde. Putin denkt über den Westen ähnlich. Das "Gute" an Putin ist, er denkt als ehemaliger Geheimdienstmann logisch und ist daher vorhersehbar. Ihm mit Stärke und Konsequenz zu begegnen, ihm aber jederzeit einen Ausweg zu bieten, ist daher sicher der beste Weg.

Schreiber, Marcus

Quelle: [Handelsblatt.com](https://www.handelsblatt.com) vom 16.05.2024

Rubrik: Meinung Gastbeiträge

Dokumentnummer: HB_100037616

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON_99a127b1560d86c4e0297a4683c62283793c792e

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH