

Seite: 17
Ressort: Wirtschaft
Seitentitel: Wirtschaft
Ausgabe: Hauptausgabe

Gattung: Tageszeitung
Nummer: 46
Auflage: 356.208 (gedruckt) 305.257 (verkauft)
 320.864 (verbreitet)
Reichweite: 0,76 (in Mio.)

Bluffen, drohen, zocken

Wenn zwei sich streiten, freuen sich die Spieltheoretiker: Die Konflikte in der Ukraine, Griechenland und bei der Bahn

ipen. FRANKFURT, 23. Februar. Russland gegen den Westen, Griechenland gegen die Eurogruppe, GDL gegen Deutsche Bahn - diese drei Konflikte beherrschen die Schlagzeilen. Inhaltlich haben sie nichts miteinander zu tun. In der Ukraine geht es um Krieg oder Frieden, in Athen um sehr viel Geld und bei der Bahn um eine Tarifeinigung. Was die Auseinandersetzungen verbindet, ist die Konstellation mit zwei Konfliktparteien, die vehement an ihren Positionen festhalten und nicht kompromissbereit scheinen.

Für Ökonomen, die sich mit der Spieltheorie beschäftigen, ist so etwas Alltag. Sie haben sowohl einfache als auch sehr komplizierte Modelle entwickelt, um solche "strategischen Spiele" zu analysieren und ihren Ausgang zu prognostizieren. Was lässt sich daraus für die aktuellen Konflikte lernen? Und wie können sich die zerstrittenen Parteien überhaupt wieder annähern?

"Zuerst fällt einem bei diesen Konflikten natürlich das Chicken Game ein", sagt Benny Moldovanu, Spieltheoretiker der Universität Bonn. In dieser auf Deutsch Feiglingsspiel genannten Konstellation geht es darum, dass eine Konfliktpartei nachgeben muss, wenn nicht beide vernichtet werden wollen - vergleichbar mit zwei Autos, die aufeinander zu rasen. Wer zuerst zuckt und ausweicht, hat verloren. Spekulieren beide darauf, dass der andere Platz machen wird, kommt es zum Zusammenstoß.

"Die Realität ist leider sehr viel komplexer", sagt Moldovanu. Während es bei dem Auto-Beispiel in einem einzigen Moment um alles oder nichts geht, sind die Verhandlungen in Athen, Minsk oder Frankfurt dynamisch: Sie ziehen sich über einen längeren Zeitraum, sie können in kleine Häppchen unterteilt und "sequentiell" gelöst werden, es gibt Abzweigungen und Lösungswege, die zu Beginn der Konflikte noch gar nicht

sichtbar waren. Zudem laufen stets mehrere Spiele parallel: Jeder Regierungschef muss, während er am Verhandlungstisch sitzt, mitdenken, welche Konsequenzen seine Zugeständnisse im eigenen Land, in der eigenen Partei oder für künftige Verhandlungen haben. Mit einer einfachen mathematischen Formel lässt sich das nicht fassen.

Während sich Spieltheoretiker deshalb mit Prognosen für tagesaktuelle politische Auseinandersetzungen zurückhalten, lassen sich aus ihren Theorien aber immerhin die wichtigsten Faktoren ableiten, die den Ausgang der Konflikte beeinflussen. "Worauf es immer ankommt, ist die Überlegung, was passieren würde, wenn man sich nicht einigt", sagt Spieltheoretiker Moldovanu. Falls die Kosten in diesem Fall für die andere Konfliktpartei höher sind als für einen selbst, sind die Anreize geringer, kooperativ zu sein. Im Fall Griechenlands gehen heute viele Beobachter davon aus, dass die neue Regierung die eigene Verhandlungsmacht anfangs stark überschätzt hat. Offenbar war die Annahme falsch, dass die Eurogruppe das Land um jeden Preis retten und in der Währungsunion halten würde - was das Kräfteverhältnis im Laufe der Verhandlungen zugunsten der Kreditgeber in Europa verändert und Griechenland zu Zugeständnissen gezwungen hat. Ein zweiter entscheidender Faktor ist die Zeit. "Wer geduldiger ist und länger warten kann, steht besser da", sagt Moldovanu. Auch hier sieht es für die Griechen nicht gut aus. Bekommt das Land für seine Reformliste in dieser Woche keine Zustimmung, droht dem Land am Monatsende die Zahlungsunfähigkeit.

Im Streit zwischen der Deutschen Bahn und der Lokführergewerkschaft GDL ist schwieriger zu sagen, wem der Faktor Zeit in die Karten spielt. Die Bahn kann auf den 1. Juli spekulieren, an dem das Tarifeinheitsgesetz voraussichtlich in

Kraft treten wird und den Konflikt zu ihren Gunsten entscheiden würde. Bis dahin verstreicht aber noch viel Zeit, was eher den Lokführern hilft. Der wachsende Unmut über ausfallende Züge und Planungsunsicherheit trifft den gesamten Konzern. Und wie lange nimmt er das in Kauf?

Ein beliebtes Mittel, Auseinandersetzungen für sich zu entscheiden, sind Drohungen. Wolfgang Schäuble (CDU) hat das beherzigt: "Am 28., 24 Uhr, is over", sagte der Finanzminister vergangene Woche. "Entscheidend ist hierbei, wie glaubwürdig Drohungen ausgesprochen werden können", erklärt der Forscher. Ein Ultimatum für einen Waffenabzug, einen Euro-Rauswurf oder einen Streik habe nur dann Wirkung, wenn ein Verstoß tatsächlich Folgen hat. Wenn beispielsweise Russland im Ukraine-Konflikt kaum damit rechnen muss, dass Europa die Sanktionen auch wirklich schnell verschärft, stärkt das Putins Verhandlungsmacht. Dass der russische Präsident nach Einschätzung des Spieltheoretikers im Vergleich zu Europa zudem weniger risikoavers zu sein scheint - also eher gewillt ist, Dinge auszuprobieren, auch wenn sie mal nach hinten losgehen - stärke ihn zusätzlich. Ein letzter, aber äußerst wichtiger Faktor ist das eigene Wissen über das Gegenüber. Nur wer Informationen über die Strategie des Gegners, die Streikkasse oder die wahren Absichten hat, kann richtig reagieren und erkennen, was Bluff ist und was nicht. Wenn es um geostrategische Konflikte geht, kommen hier die Geheimdienste ins Spiel, die entscheidendes Wissen liefern können.

Aber wie können sich die zerstrittenen Konfliktparteien überhaupt wieder annähern? Vertrauen aufzubauen sei das Allerwichtigste, sagt Moldovanu. Kleine Konzessionen und Vertrauensbeweise - ein Waffenstillstand, ein Gefangen-

austausch oder das Abrücken von einer Maximalforderung - könnten ein erster Schritt sein. Oft gebe es auch Verhandlungspunkte, die einen Verhandlungspartner wenig kosten, dem anderen aber symbolisch viel bedeuten und bei denen man sich rasch einigen könne. "Kluge Verhandler finden solche Parameter und

kommen so wieder auf einen grünen Zweig", sagt Moldovanu. Giannis Varoufakis, der griechische Finanzminister, war in seinem früheren Leben nicht nur Wirtschaftswissenschaftler, sondern auch Fachmann für Spieltheorie. Geholfen hat ihm das bislang offenbar wenig, zumal er beteuert,

dass er nicht pokere, sondern jede Aussage zu einhundert Prozent ernst meine. Sind Spieltheoretiker die besseren Verhandler? "Nicht unbedingt. Erfahrene Politiker, die analytisch denken können, spüren solche Dinge intuitiv", sagt Moldovanu.

Wörter:

860