

Berliner Wochenzeitung, 05.04.2025

Len Sander

Herr Schranner, was macht einen guten Verhandler aus?

Ein guter Verhandler erreicht sein Ziel. Das steht über allem. Und bei einer Koalitionsverhandlung ist das Ziel, in einem eng gesteckten Zeitrahmen eine handlungsfähige Koalition zu schmieden. Wenn das erreicht ist, war es eine gute Verhandlung.

Gibt es aber nicht auch das Ziel, möglichst viele seiner eigenen Forderungen durchzusetzen?

Es ist eine gute Frage, in welcher Rolle die Teilnehmer jetzt im Verhandlungszimmer sitzen. Sitzt sie da in der Rolle der CDU/CSU oder SPD, um für die eigene Klientel Forderungen durchzudrücken, oder sitzt sie dort als Mitglied einer zukünftigen Bundesregierung, um für das Land das beste Ergebnis zu erreichen. In diesem Dilemma sind die Verhandler gerade.

Das erinnert an Österreich, wo die Koalitionsverhandlungen mehrfach neu beginnen mussten, nur um am Ende doch mit der ursprünglichen Regierungskonstellation an den Start zu gehen.

Das Schöne an der Situation in Deutschland ist, dass keiner weggibt, dass es keine Alternative gibt.

Ist das gut?

Das ist sehr gut. Wenn man Alternativen hat, dann wird man überheblich und unvorsichtig. Weil man denkt, dass man in einer guten Position ist. Das verleitet zu Arroganz. Wenn die Union etwa die Option hätte, mit zwei, drei verschiedenen Partnern zu sprechen, würde sie ständig sagen: „Wir müssen ja nicht.“ Dann wird die Verhandlung emotional. Wenn man nicht weggibt, zwingt es einen zum Respekt vor dem Miteinander.

In Deutschland scheint der Kompromiss unbeliebter zu werden. Das zeigt sich vielleicht auch an der „Migrations-“ oder „Wirtschaftswende“, wie sie die Union will. Ist es überhaupt möglich, mit solchen Maximalforderungen in einer Verhandlung erfolgreich zu sein?

Das eine ist der Wahlkampf, da muss man seine eigenen Positionen definieren und sich scharf abgrenzen. Das zweite die Verhandlung, wo es darum geht, Gemeinsamkeiten zu finden. Man merkt bei einigen Beteiligten, dass sie noch immer nicht realisiert haben, dass sie in der Verhandlung sind, nicht mehr im Wahlkampf.

An wen denken Sie?

An Saskia Esken oder Markus Söder. Die reden stark von eigenen Interessen. Friedrich Merz und Lars Klingbeil machen es gut, die sprechen von Gemeinsamkeiten.

Halten Sie das angestammte Verfahren der Koalitionsverhandlungen – erst Sondierungen, dann große Arbeitsgruppen, dann Spitzengespräche und kleinere Arbeitsgruppen – für sinnvoll?

Ja und nein. Natürlich braucht es eine Leitlinie und Arbeitsgruppen, um handwerklich zu arbeiten. Aus meiner Sicht wäre es aber besser, wenn man sich abschotten würde. Wie ein Konklave, in das man sich für eine Woche zurückzieht. Die Handys bleiben draußen und man arbeitet konzentriert.

Es würde sicherlich auch der Öffentlichkeit Respekt abverlangen, wenn Politiker sich so konzentriert zurückziehen würden.

Genau. Was ich nicht gut finde, ist, wenn während einer laufenden Verhandlungen Politiker in Talkshows gehen. Die Bürger haben das Recht darauf, dass die Gewählten sich hinsetzen, das wegverhandeln und zu einem Ergebnis kommen.

Ist Politik immer eine Verhandlung?

Ja. Und in der Politik gibt es immer ein Gegenüber; die Öffentlichkeit und die eigenen Leute. Das führt zu Zerrissenheit bei den Politikern. Dafür ist das typische Beispiel Gerhard Schröder, der mit der Agenda 2010 für das Land die beste Option gewählt hat, aber wusste, dass er von der eigenen Partei dann abgesägt wird. Das ist eine Entscheidung, die man als Politiker irgendwann treffen muss.

Sie selbst haben lange bei der Polizei gearbeitet, auch Geiselverhandlungen geleitet. Wer ist bei den schwarz-roten Koalitionsverhandlungen Geiselnehmer und wer Geisel?

Die brauchen sich gegenseitig. Aber natürlich hat die Union als Wahlsieger das Recht, die Verhandlungen zu definieren und zu führen. Die SPD ist auch in einer starken Position, weil sie wissen, ohne sie geht es nicht. Wir wissen nicht, was dabei herauskommen wird. Neuwahlen will aber keiner. Ich bin mir sicher, dass die Union mehr durchsetzen wird als die SPD.

Auf der anderen Seite mehrt sich der Unmut in der Union über Merz' Verhandlungsgeschick. Um in der Geiselmetapher zu bleiben: Gibt es Situationen, in denen man eine Verhandlung verlassen sollte, auch wenn es vielleicht der Geisel schadet?

Nein. Ich weiß nicht, ob es wirklich in der CDU brodelt. Jeder hat jetzt die Möglichkeit, sich wichtig zu machen. Und zum anderen: Ich komme von der Polizei und habe den gesetzlichen Auftrag gehabt, die Geisel zu schützen. Da kann ich nicht einfach gehen, weil ich keine Lust mehr habe oder weil es so schwierig ist. Die Teilnehmer der Koalitionsgespräche haben den Auftrag, das Land zu führen. Und bei allem Respekt, so schwer ist das nicht. Das sind zwei Parteien der Mitte – wenn ich höre, dass sie sich gerade über das Ehegattensplitting streiten, frage ich mich, ob wir keine anderen Probleme haben.

Was halten Sie für die kritischen Punkte der laufenden Verhandlungen?

Die Punkte sind nicht schwierig, die Festlegungen vorher sind es. Es möchten doch beide, dass die Menschen in Sicherheit leben können oder dass man wieder in Ruhe auf den Weihnachtsmarkt gehen kann, ohne Angst zu haben, überfahren zu werden. Das zu lösen ist nicht das Problem. Das Problem sind die Festlegungen im Wahlkampf.

Wie ließe sich das vermeiden? Ohne Forderungen und rote Linien ist ein Wahlkampf eher schwierig.

Das ist eben das Dilemma. Beim Schuldenpaket hat Herr Merz versucht zu sagen, es handle sich um ein Sondervermögen, aber viele halten es für eine Aufweichung der Schuldenbremse. Die Kommunikation dabei ist nicht gut. Die Infrastruktur wird saniert, die Bundeswehr

aufgerüstet – diese positive Message ist nicht übergekommen. Das sind Kommunikationsthemen, keine Verhandlungsthemen.

Beim Schuldenpaket haben die Grünen moniert, dass Merz nicht mit ihnen im Vorhinein gesprochen habe. Sie konnten dann weitreichende Forderungen durchsetzen: 100 Milliarden des Sondervermögens für Klimamaßnahmen etwa.

Ich bin mir sicher, dass es Hintergrundgespräche mit den Grünen gab. Man hat ihre Zustimmung gebraucht, um das Vorhaben durchzubringen. Sie waren in einer starken Verhandlungsposition. Ich finde, auch das ist unheimlich schlecht kommuniziert worden. Wenn man die Presse liest, bekommt man den Eindruck, dass 100 Milliarden auf das Konto der Grünen überwiesen wurden. Das ist totaler Quatsch. Nochmal: Wenn man das Ziel erreicht, ist man gut. Und Merz hat das Ziel erreicht, das Paket durch den Bundestag zu kriegen. Das heißt, er hat als Bundeskanzler die Möglichkeit, das Sondervermögen einzusetzen. Damit hat er enormen Spielraum.

Trotz aller Unkenrufe lässt er sich also gerade nicht von der SPD über den Tisch ziehen?

Aus meiner Sicht ja. Merz hat das Problem, dass er sich nicht als Sieger präsentieren darf. Würde er das während der laufenden Verhandlungen sagen, würde er die SPD in den Gesichtsverlust treiben. Er darf nicht sagen, dass es gut läuft. Das ist ein Dilemma.

Wird ein Friedrich Merz, wenn er auf Leute wie Wladimir Putin oder Donald Trump trifft, mit denen er möglicherweise verhandeln muss, bestehen können?

Eine Verhandlung mit Trump oder Putin ist ein anderes Level. Dann werden wir sehen, wie gut er wirklich ist. Dann geht es an die Grenze der Machbarkeit. Was mich positiv stimmt, ist, dass Merz ein sehr gutes internationales Netzwerk hat. Er spricht fließend Englisch und Französisch. Und er weiß, wie amerikanische Verhandlungsführung funktioniert. Wir in Deutschland glauben oft, dass wir die Amerikaner verstehen, tun es aber nicht.

Was ist denn der Unterschied zwischen deutscher und amerikanischer Verhandlungsführung?

Wir in Deutschland glauben an Win-Win. Wir steigen schnell mit Vorschlägen und Angeboten in Verhandlungen ein. Wir bieten gerne schnell Lösungen an. Amerikanische Verhandlungsführung ist Win-Lose – „the winner takes it all“. Zum Beispiel gibt es in amerikanischen Sportarten kein Unentschieden, es muss einen Gewinner geben. So ist es in der Verhandlungsführung auch. Man steigt mit Forderungen ein. Trump sagt nicht, er will Grönland kaufen, lässt uns darüber reden. Sondern er sagt: „Ich kaufe Grönland.“ Das ist ein ganz anderer Zugang. Haben Sie schon von der Kokosnuss und dem Pfirsich gehört?

Nein, erklären Sie es gerne.

Bei Amerika spricht man vom Pfirsich, man kommt schnell durch das Fruchtfleisch, aber dann kommt der harte Kern. Man kommt unheimlich schnell gut ran an Menschen. Auch die Verhandlungsführung ist nett, aber sehr fordernd. Das kennen wir in Deutschland nicht, diese Trennung von Person und Sache. Zum Beispiel die Schweizer sind wie eine Kokosnuss, man tut sich wahnsinnig schwer, bis man durch die äußere Schale durch ist. Aber wenn man durch ist, ist es super easy.

Trotz aller deutscher Naivität: Kann unser Ansatz auch Vorteile mit sich bringen?

Wir haben schon den Vorteil, dass wir mit der Konsensorientierung langfristig gute Ergebnisse erreichen. Wir haben aber Schwierigkeiten mit kurzfristig denkenden Leuten wie Trump. Der Umgang mit jemandem wie Putin ist naiv, er ist ein Machtspieler. Man muss mit Macht dagegen gehen, sonst respektiert er einen nicht.

Zurück zu Friedrich Merz: Was würden Sie ihm für die kommenden Wochen raten?

Das Ding zu machen. Es wird nicht einfacher. Trump, Putin, und was alles noch kommt: Wir brauchen schnell eine handlungsfähige Regierung. Die Bürger haben kein Verständnis dafür, dass wir das nicht haben. Ich würde ihm raten, auf keinen Fall den Faktor Zeit aus der Hand zu geben und darauf zu drängen, dass die Koalitionsverhandlungen noch vor Ostern abgeschlossen werden.