

NZZ

INTERVIEW **Pro**

## Wie verhandelt man mit Donald Trump, Herr Schranner? «Ob wir ihn mögen oder nicht, wir sollten aufhören zu jammern»

Matthias Schranner hat früher mit Geiselnemern verhandelt, heute berät er Politik und Wirtschaft. Er erklärt, warum Europa und die Schweiz den Zollstreit mit den USA jetzt eskalieren lassen sollten.

Leon Igel

17.07.2025, 05.30 Uhr ⌚ 6 min



Trump verhandelt amerikanisch: Er sucht den Konflikt, zeigt seine Macht, baut Druck auf.  
Elizabeth Frantz / Reuters

Als Matthias Schranner früher verhandelte, wurde auch auf ihn geschossen. Er arbeitete 17 Jahre für die Polizei, davon war er 6 Jahre im Krisenteam und versuchte, sich mit Entführern oder Geiselnemern zu einigen. Heute leitet er das Schranner Negotiation Institute in Zürich und berät Politiker und Unternehmer, wie sie richtig verhandeln.

Im Interview erklärt er, warum sich der amerikanische Präsident im Zollstreit vorhersehbar verhält. «Trump verhandelt höchst rational», sagt Schranner. Europa sollte das verstehen und entsprechend reagieren.

**Donald Trumps Zollpolitik erscheint völlig erratisch, jetzt verschickt er neue Briefe mit horrenden Forderungen. Sind Verhandlungen da überhaupt sinnvoll, Herr Schranner?**

Das ist die falsche Frage. Es gibt überhaupt keinen Grund, sich aufzuregen.

### Warum?

Was wir sehen, ist der ganz normale Ablauf einer Verhandlung. Donald Trump hat seinen Wählern versprochen, Arbeitsplätze in den USA zu sichern. Daher versucht er, die Wirtschaft abzuschotten, und verhängt Strafzölle. Der Rest der Welt hat daran kein Interesse und muss reagieren.



Matthias Schranner berät Politiker und Unternehmer, wie man richtig verhandelt.

PD

### Wieso hat Trump dann die Frist zum Inkrafttreten der Zölle auf den 1. August verschoben?

Das ist positiv. Amerika und die Welt haben jetzt mehr Zeit zum Verhandeln.

### Sie sagen also, Donald Trump verfolge eine rationale Verhandlungsstrategie?

Trump verhandelt höchst rational. Er folgt einem genauen Muster: Er stellt extrem hohe Forderungen und startet so von einer stärkeren Position aus in die Verhandlung. Dann zeigt er wenig Kooperationsfreude. Trump versteht Verhandlungen als ein Machtspiel.

### Warum tritt er dann immer wieder von seinen Forderungen zurück?

Trump verhandelt amerikanisch: Er sucht den Konflikt, zeigt seine Macht, baut Druck auf. Und dann schaut er, wie das Gegenüber reagiert. Für uns in Europa erscheint das unseriös. Wir sind anders geprägt und deuten Trumps Verhalten daher falsch. Ein Journalist der britischen «Financial Times» hat das Akronym «Taco» geprägt: «Trump always chickens out». Trotz hohen Einsätzen kneife Trump am Ende. Das würde aber bedeuten, dass wir Trump nicht mehr ernst nehmen sollten. Das verkennt die Lage.

### Ein Problem ist, dass die Staaten gar nicht mit Trump selbst verhandeln. Doch der trifft am Ende die Entscheidungen allein.

Selbstverständlich hat Trump seine Teams und Unterhändler, das ist völlig legitim.

**Was heisst das für Europa?**

Ursula von der Leyen und Donald Trump werden sich am Ende persönlich gegenüberstehen – und eine Entscheidung treffen. Die Europäische Union ist für die USA ein zu wichtiger Handelspartner, als dass sie von Trump ignoriert werden könnte.

**Wie sollte die EU vorgehen, um möglichst viel herauszuholen?**

Brüssel sollte China als Vorbild nehmen: Die USA haben hohe Zölle gegen China verhängt, Peking hat noch höhere Zölle verhängt. Dann haben beide Länder eine Übereinkunft getroffen. Für die Verhandlung mit Trump sollte die EU jetzt keinen Konflikt mehr scheuen.

**Das heisst: Gegenzölle?**

Die EU sollte sofort Gegenzölle verhängen und auch andere Sanktionsmöglichkeiten in Betracht ziehen. Wenn die EU etwa gegen die Tech-Konzerne vorgehe, stünde die amerikanische Wirtschaft vor grossen Problemen.

**Sie würden also auf volle Eskalation setzen?**

Die EU muss jetzt unbedingt ihre Verhandlungsposition stärken. Trump reagiert auf Stärke. Europa hat diese Stärke, es muss sie nur zeigen. Was wäre zum Beispiel, wenn die Europäer verstärkt europäische statt amerikanische Produkte kaufen würden? In der EU leben rund 450 Millionen Menschen, sie haben eine enorme Marktmacht. Wenn Europas Bürger geeint handeln würden, brauchte es gar keine Drohkulissen unserer Politiker mehr. Bei Tesla haben wir ja gesehen, wie schnell ein Unternehmen an Wert verliert, wenn die Kunden auf dessen Produkte verzichten.

**Warenboykotte sind ein brachiales Mittel.**

Die Europäer hängen an ihren alten Werten fest, doch die Welt hat sich verändert. Amerika ist nicht mehr die bedingungslose Schutzmacht, Russland versorgt Deutschland nicht mehr mit billigem Gas. Der Ton in der Politik hat sich geändert.

**Mit welchen Folgen?**

Verhandlungen werden jetzt offensiv als das ausgetragen, was sie sind: Konflikte. Aber die Europäer bekommen schon Schnappatmung, wenn sie

bloss über Macht nachdenken. Europa sollte endlich verstehen, dass die alten Zeiten vorbei sind. Schon in Trumps erster Amtszeit hätten sie das verstehen müssen.

### **Was muss Europa besser machen?**

Eine Verhandlung ist ein Konflikt, der gelöst werden muss. Es bringt nichts, ihn zu ignorieren oder ihm auszuweichen. Das sollte Europa verstehen. Gleichzeitig bringt Rechthaberei nichts. Das ist besonders im deutschen Sprachraum ein Problem: Wir sind von der Idee besessen, dass wir besser und moralisch überlegen sind. Doch unser ständiges Trump-Bashing ist totaler Quatsch. Donald Trump ist der gewählte Präsident eines freien, demokratischen Landes. Ob wir ihn mögen oder nicht, wir sollten aufhören zu jammern.

### **Die Schweiz wartet noch auf einen Zollbrief von Trump. Was soll sie tun?**

Die Schweiz sollte ruhig bleiben. Wenn die Schweiz einen Brief bekommt, dann muss sie mit Trump reden. Die Schweiz hat unheimlich viele Unternehmen auf Weltniveau. Die Pharmabranche ist global relevant. Die Schweiz hat also durchaus starke Argumente auf ihrer Seite.

### **Aber kann sie diese Argumente auch vermitteln?**

In der Schweizer Kultur ist es besonders unhöflich, stark aufzutreten. Das Land macht sich gerne klein. Ich wiederhole mich daher gerne: Es ist ein ganz normales Element in einer Verhandlung, seine Macht zu demonstrieren. In den bisherigen Verhandlungen ist die Schweiz zurückhaltend aufgetreten. Wenn es zu einer neuen Verhandlungsrunde kommt, sollte sie unbedingt stärker auftreten – und ihre Machtmittel ausspielen.

### **Trump spielt seine Machtmittel bereits aus. Wird diese Strategie denn Erfolg haben?**

Das werden wir noch sehen. In den Verhandlungen mit Kanada, Mexiko oder China wird es wohl zu guten Ergebnissen kommen, da hat er schon viel angestossen. Seine Strategie hat aber selbstverständlich Grenzen.

### **Welche?**

Trump hat einen beschränkten taktischen Baukasten. Er kennt vor allem drei Mittel: Er stellt extrem hohe Forderungen, er verkündet sie dem

Verhandlungspartner öffentlich statt privat, und er deutet negative Konsequenzen bloss vage an. Ziel ist es, seine Partner einzuschüchtern. Doch in Verhandlungen geht es auch um Vertrauen, das für den langfristigen Erfolg einer Beziehung enorm wichtig ist. Da macht Trump gerade viel kaputt. Er denkt zu eindimensional.

### **Haben Sie ein Beispiel?**

Nehmen wir das Beispiel Ukraine. Trump will unbedingt Frieden schaffen. Ein Waffenstillstand ist schnell verhandelt. Aber die Frage ist, was nach einem Waffenstillstand kommt. Da wird es rasch ungeheuer kompliziert. Doch daran denkt Trump nicht. Wenn er mit Selenski oder Putin spricht, hat er nicht einmal Berater dabei. Dabei nimmt jeder Firmenchef zu einem Geschäftstreffen mehrere Mitarbeiter mit, um genügend Fachwissen am Tisch zu haben. Trump könnte so viel besser sein, wenn er sich auf die richtigen Leute verliesse.

### **Sie haben Ihr Verhandlungsgeschick bei der Polizei gelernt. Was haben Sie dort erlebt?**

Ich war 17 Jahre lang Polizist. 6 Jahre davon habe ich im Krisenteam verhandelt, etwa bei Geiselnahmen. Bei meiner härtesten Verhandlung hat der Geiselnahmer erst auf meine Kollegen und auf mich geschossen, bevor wir mit ihm im selben Raum verhandelt haben. Der Täter stand unter enormem Stress und sah keinen Ausweg mehr für sich. Wir haben überlebt.

### **Zum Glück.**

Heute kann ich daher etwas abgebrüht und abgehoben sagen: Eine Verhandlung über 30 Prozent Strafzölle ist wirklich nicht so schlimm.

### **Gibt es Gemeinsamkeiten zwischen Geiselnahmen und Verhandlungen im zivilen Leben?**

Eine Verhandlung hat immer verschiedene Phasen. Bei einer Geiselnahme steht der Täter am Anfang unter gewaltigem Stress. Da erreicht man als Verhandlungsführer wenig. Erst wenn der Geiselnahmer seine Lage reflektiert, kann das Gespräch beginnen. Mit der Zeit bekommt man ein Gefühl dafür, wann diese Tür für die Verhandlung aufgeht.

### **Und ist diese Tür bei Trump bereits offen?**

Ja klar. Trumps Zollbriefe sind ein ultimativer Türöffner. Wir sollten das als ein positives Zeichen sehen: Trump will verhandeln. Er weiss selbst, dass 30 Prozent Strafzölle für Europa unsinnig sind. Die Strafzölle sind ein Machtspielchen. Europa sollte jetzt die Verhandlungen beginnen.



In São Paulo gingen die Menschen auf die Strasse, um gegen Trumps Strafzölle in Höhe von 50 Prozent zu protestieren. In Europa agieren die Menschen bis jetzt besonnen.

Andre Penner / AP

## Passend zum Artikel

**Pro**

### «Wir werden <made in USA> haben wie noch nie zuvor», sagt Donald Trump. Doch die Trendwende könnte anders ausfallen, als er beabsichtigt

Mit hohen Zöllen will der amerikanische Präsident ausländische Firmen dazu zwingen, viel in Amerika zu investieren. Dabei haben gerade europäische das bisher getan.

Peter A. Fischer 14.07.2025 ⌚ 6 min

**KOMMENTAR** **Pro**  
von Peter A. Fischer

### Trump's neuer Zollschock: Der Umgang mit der Schweiz wird zum wichtigen Signal

Der amerikanische Präsident schickt seinen bedeutendsten Handelspartnern neue Zolldrohungen. Ob auch Bern einen ähnlichen Brief oder seinen Deal erhält, wird zeigen, wie ernst es Trump meint und wie autoritär er in seiner zweiten Amtsperiode regiert.

13.07.2025 ⌚ 3 min

**Pro**

### «Trump kneift immer»: Die Taco-Wette der Anleger sorgt für steigende Börsenkurse – trotz Kriegen und Zöllen

DAX auf Rekordhoch, höhere Kurse auch in den USA und der Schweiz: Vor allem fünf Gründe haben die Aktienkurse jüngst angetrieben. Und es könnte so weitergehen.

Michael Ferber 12.07.2025 ⌚ 5 min



Copyright © Neue Zürcher Zeitung AG. Alle Rechte vorbehalten. Eine Weiterverarbeitung, Wiederveröffentlichung oder dauerhafte Speicherung zu gewerblichen oder anderen Zwecken ohne vorherige ausdrückliche Erlaubnis von Neue Zürcher Zeitung ist nicht gestattet.