

USA. Wer gegen Donald Trump bestehen will, muss auf Konfrontation setzen, sagt ein Berufsverhandler

„Konflikt? Gerne!“

VON **ULRIKE BOTZENHART**

Im Moment würde der international renommierte Verhandler Matthias Schraner wohl nichts lieber machen, als mit Donald Trump am Verhandlungstisch sitzen. Auf welcher Seite, wäre dem gebürtigen Münchner egal, erzählt er im Gespräch mit dem KURIER. „Es wäre cool, die einzelnen Player in Trumps Team kennenzulernen, zu sehen, wie sie sich für Verhandlungen taktisch aufstellen, wie ihr internes Briefing aussieht“, sagt Schraner. „Und wenn ich gegen ihn verhandeln würde, wäre es spannend, wie er reagiert, wenn ich Druck aufbaue. Das kennt er sicher gut. Das würde uns beiden Spaß machen.“

Tough. Das ist der erste Eindruck, den der 53-Jährige hinterlässt. Drahtige Statur, klarer Blick, kantiges

Kinn. Der Marathonläufer, verheiratet mit einer Extrembergsteigerin und Vater von vier Kindern, weiß, was er will. Gewinnen. Das hat er mit Donald Trump gemeinsam. Schraner verdient mit seinem Siegeswillen gepaart mit Wissen und Geschick für die richtige Strategie sein Geld.

Keine Angst vor Konflikt Siegeswillen und keine Angst vor einem Konflikt, das brauche es auch im Umgang mit dem US-Präsidenten. Die herkömmliche Taktik der Diplomatie sei hier fehl am Platz, sagt Schraner. Was dann? „Hey, du willst einen Konflikt mit uns? Gerne! Lass uns reden.“ Das sollten Verhandlungspartner Trump gelassen kontern, rät der erfahrene Verhandler.

Wer den Konflikt scheut, habe schon verloren, egal, in welche Verhandlungen er zieht. In den USA gelte diese

Maxime noch mehr. Denn ein Kompromiss, eine Win-win-Situation für beide, passe nicht zur Kultur – nicht zum amerikanischen Sport, in dem es kein Unentschieden gebe, und schon gar nicht im US-Business. Trump und Schlüsselfiguren in seinem Team sind oder waren erfolgreiche Geschäftsleute, die das verinnerlicht haben.

Wer gegen sie bestehen will, muss auf Konfrontation setzen und siegen wollen, sagt Schraner. Egal, womit Trump sein Gegenüber verunsichern und in die Opferrolle zwingen will: Cool bleiben, klar sagen, was man will, die eigenen Forderungen in den Fokus rücken und reden, reden, reden – und im richtigen Moment schweigen.

Geiselerhandlungen

Der frühere Polizist und Personenschützer beim legendären bayerischen Ministerprä-



Matthias Schraner berät die UNO und große Unternehmen

sidenten Franz Josef Strauß weiß, wovon er spricht. Schraner war bei der Drogenfahndung und Verhandlungsführer im deutschen Innenministerium. Er hat mit Geiselnern, die immer Maximalforderungen stellen, ebenso verhandelt wie mit potenziellen Selbstmördern. Auch hier gibt es keinen Kompromiss: Ein bisschen springen ist kein Angebot. Da geht es um alles – seine Spezialität bis heute.

Er wird geholt, wenn nichts mehr geht – von den Vereinten Nationen ebenso

wie den meisten Dax-Unternehmen oder auch „drei Marktführern in Österreich“. Welche drei, verrät er nicht. Diskretion ist ein ehernes Gesetz von ihm und seinem Negotiation Institute in Zürich mit 42 Mitarbeitern.

Von Trump und was er wirklich will, wisse man viel zu wenig, sagt Schraner. Es sei an der Zeit, hinzufügen. Wer das für Europa sein sollte? „Jemand, der schon was geschafft hat, den Trump ernst nimmt. Angela Merkel ist definitiv so jemand. Man muss überlegen, wer da noch infrage kommt. Viele nicht.“

Sanktionen gegen USA?

EU-Ratspräsident Donald Tusk jedenfalls nicht, der in einem Brief diese Woche die „beunruhigenden Erklärungen“ der US-Führung ähnlich bedrohlich für Europa nannte wie Russlands „ag-

gressive Politik“ in der Ukraine oder den radikalen Islam. „Tusk ist damit als Verhandler draußen. Wer ein Ergebnis haben will, darf so etwas nicht sagen. Wer hingegen Recht haben will und sagt, dass der andere falsch liegt, wie Tusk, muss Konsequenzen ziehen – und, wie es die EU bei Russland und Putin gemacht hat, Sanktionen gegen Trump beschließen.“

Trump halte sich nicht an die diplomatischen und politischen Gepflogenheiten. „Das ist riskant, weil keiner damit umgehen kann – siehe Tusk. Es birgt aber auch Chancen für neue Wege.“ Es bleibt abzuwarten, was der US-Präsident macht, wenn er nicht mehr per Dekret allein befehlen kann, was er will. Eines ist aber klar: „Wir Europäer müssen uns an den neuen Stil in Washington gewöhnen und uns auch daran heranwagen.“



Wenn Donald Trump anruft, sind auch Staats- oder Regierungschefs nicht vor seinen Rüpeleien gefeit: Australiens Premier Turnbull musste sich ganze Tiraden des US-Präsidenten anhören, ehe der den Hörer aufknallte

Trump und seine Berater: Außenpolitik mit der Brechstange

Ärger mit Australien, Krise mit Mexiko, Drohungen an Iran. Der Präsident und sein engster Kreis setzen statt auf Diplomatie auf offene Konfrontation

Premierminister Malcolm Turnbull blieb am Donnerstag seltsam wortkarg. Eine „freimütige“ Diskussion habe er mit Donald Trump gehabt, mehr gebe es nicht zu sagen. Die Frage, ob der Umgang mit dem US-Staatschef schwierig sei, ließ er gänzlich unbeantwortet.

Nicht ohne Grund, wenn man den Berichten von US-Medien glauben darf. Trump hatte am Telefon mit Turnbull über ein Flüchtlingsabkommen – abgeschlossen unter Vorgänger Obama – zwischen Australien und den USA gewettert, es als „schlechtesten Deal aller Zeiten“ bezeichnet. Nachdem Trump obendrein das Gespräch mit Turnbull als „das

schlimmste Telefonat“ bezeichnet hatte, soll er den Hörer eine halbe Stunde zu früh aufgeknallt haben.

Am Tag zuvor hatte Trump **Deutschland** wegen seiner Exportstärke attackiert. Man sei Nutznießer eines viel zu schwachen Euro und würde Handelspartner wie die USA „ausbeuten“. Schlechte Vorzeichen für den Besuch des neuen deutschen Außenministers Sigmar Gabriel bei seinem gerade bestätigten US-Amtskollegen Rex Tillerson.

Mit Verbündeten wie Australien oder Deutschland sorgen solche Umgangsformen für ernste Verstimmungen. Mit einem schwierigen Gegner wie dem **Iran**, mit dem

man gerade mühsam ein Abkommen unter Dach und Fach gebracht hat, können die Konsequenzen dagegen dramatisch sein.

Doch genau solche Konsequenzen scheint Michael Flynn, Trumps Nationaler Sicherheitsberater, bewusst herauszufordern. Als der Iran vor wenigen Tagen eine Mittelstreckenrakete testete,



Rex Tillerson wurde Mittwoch als Außenminister angelobt

trat der pensionierte Militär auf den Plan und sprach eine „offizielle Warnung“ an den Iran aus.

Ein Sprecher ergänzte, man werde „entsprechende Maßnahmen ergreifen“ und keineswegs „untätig zusehen“. Das unter Obama unterzeichnete Atomabkommen mit dem Iran will Trump ohnehin aufkündigen und neu verhandeln. Eine offene Herausforderung an den Gottesstaat, der neue Verhandlungen über sein Atomprogramm strikt ablehnt.

Man hoffe, dass die USA nicht versuchen würden, neue Spannungen zu schaffen, sagte Irans Außenminister Zarif. Doch nach Ansicht von Flynn ist ein Konflikt mit

dem Iran ohnehin unumgänglich. Schließlich, so macht Trumps wichtigster militärischer Berater deutlich, sei das Land quasi die Schaltstelle für den gesamten islamischen Terrorismus.

Offene Drohungen schickt Trump auch in Richtung **Mexiko**. Beim Telefongespräch mit Peña Nieto, dem Präsidenten des Nachbarlandes, kritisierte Trump diesen wegen des nachlässigen Vorgehens gegen die Drogenkartelle. Die USA seien bereit, so zitierte CNN aus den Gesprächsprotokollen, „im großen Stil zu helfen“ und würden auch Militärschicken.

Ähnlich rau ist auch der Ton gegenüber Trumps Lieblingsfeind **China**. Der US-

Präsident wirft Peking Manipulation seiner Währung zuungunsten der USA vor und droht mit Strafzöllen für in China hergestellte Waren.

Außenminister Tillerson hat Chinas Gebietsansprüche im südchinesischen Meer mit Russlands illegaler Besetzung der Krim verglichen: Man werde China „ein klares Signal“ schicken. Chinesische Militärs nennen den drohenden militärischen Konflikt mit den USA bereits „Realität“. Trumps engster Berater, der rechte Desperado Steve Bannon, ist da schon vor Monaten noch viel deutlicher geworden: „In fünf bis zehn Jahren ziehen wir in den Krieg gegen China.“

– KONRAD KRAMAR