



Munich Personal RePEc Archive

War, Peace and Mediation - a Contest Theory Perspective

Gehrmann, Björn

Auswärtiges Amt, Eidgenössische Technische Hochschule Zürich

3 May 2019

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/93645/>

MPRA Paper No. 93645, posted 04 May 2019 07:07 UTC

Krieg, Frieden und Mediation – eine wettkampftheoretische Perspektive

Björn Gehrmann*

Diese Version: 3. Mai 2019

Zusammenfassung

Die politische Lösung bewaffneter Konflikte hat in Deutschland und auf internationaler Ebene seit Beginn der Migrationskrise und dem Fokus auf die Bekämpfung von Fluchtursachen an Bedeutung und Dringlichkeit gewonnen. Seit 2016 hat die Bundesregierung ihr friedenspolitische Engagement bei der Prävention, Stabilisierung und Beendigung von Bürgerkriegen deutlich erhöht. Auf Basis der ökonomischen Theorie der Wettkämpfe skizziert dieser Aufsatz Optionen für eine politische Lösung bewaffneter Konflikte mit Unterstützung von Drittparteien.

In der Wettkampftheorie wird Frieden als stationäres Gleichgewicht militärischer Fähigkeiten interpretiert. Der Übergang von Krieg zu Frieden ist entweder (1) Ausfluss der individuellen Rationalität der Kriegsparteien (endogener Frieden) und kann je nach militärischer Konstellation mit oder ohne Einschaltung eines Friedensvermittlers zustande kommen (passive Mediation), oder (2) Ergebnis eines gezielten Eingriffs einer Drittpartei in das Kalkül (zumindest einer) der Konfliktparteien (exogener Frieden; aktive Mediation).

Eine wettkampftheoretische Analyse liefert neue Erkenntnisse zum Wert von Drittparteien beim Übergang von Krieg zu Frieden. Demnach kann (3) passive Mediation in 25% aller militärisch denkbaren Konstellationen zum Einsatz kommen. (4) Das in der Mediationsliteratur als Voraussetzung für Friedensverhandlungen postulierte 'beidseitig schmerzende Patt' ist eine absolute Ausnahme (2,7%). Deutlich wahrscheinlicher ist (5) passive Mediation in Situationen 'einseitiger Schwäche' (11,1%). Um effektiv wirken zu können muss (6) ein passiver Friedensvermittler über immaterielle Ressourcen wie Unbefangenheit, Diskretion und Glaubwürdigkeit verfügen. (7) Aktive Mediation kann in den restlichen 75% aller militärisch denkbaren Konstellationen zum Einsatz kommen. Um effektiv wirken zu können muss (8) ein aktiver Friedensvermittler über signifikante materielle Ressourcen (Finanzen, militärische Fähigkeiten, vertrauliche Informationen) verfügen. Für potenzielle aktive Mediatoren mit beschränkten Mitteln bietet sich daher eine Kooperation mit potenten Viertparteien an.

* ETH Zürich und Auswärtiges Amt. Der Verfasser hat profitiert von Diskussionen mit Dozenten und Teilnehmern des ersten Jahrgangs des MAS «Mediation in Peace Processes» der ETH Zürich, insbesondere Carey Cavanaugh, Chester Crocker, Mari Fitzduff, Nick Haysom, Julian Hottinger, Lars Kirchhoff, Simon Mason, John Packer, Meredith Preston und Georg Stein. Die in diesem Aufsatz enthaltenen Aussagen geben ausschließlich die persönliche Auffassung des Verfassers wieder. Eventuelle Fehler und Ungenauigkeiten liegen allein in der Verantwortung des Verfassers.

1. Einleitung

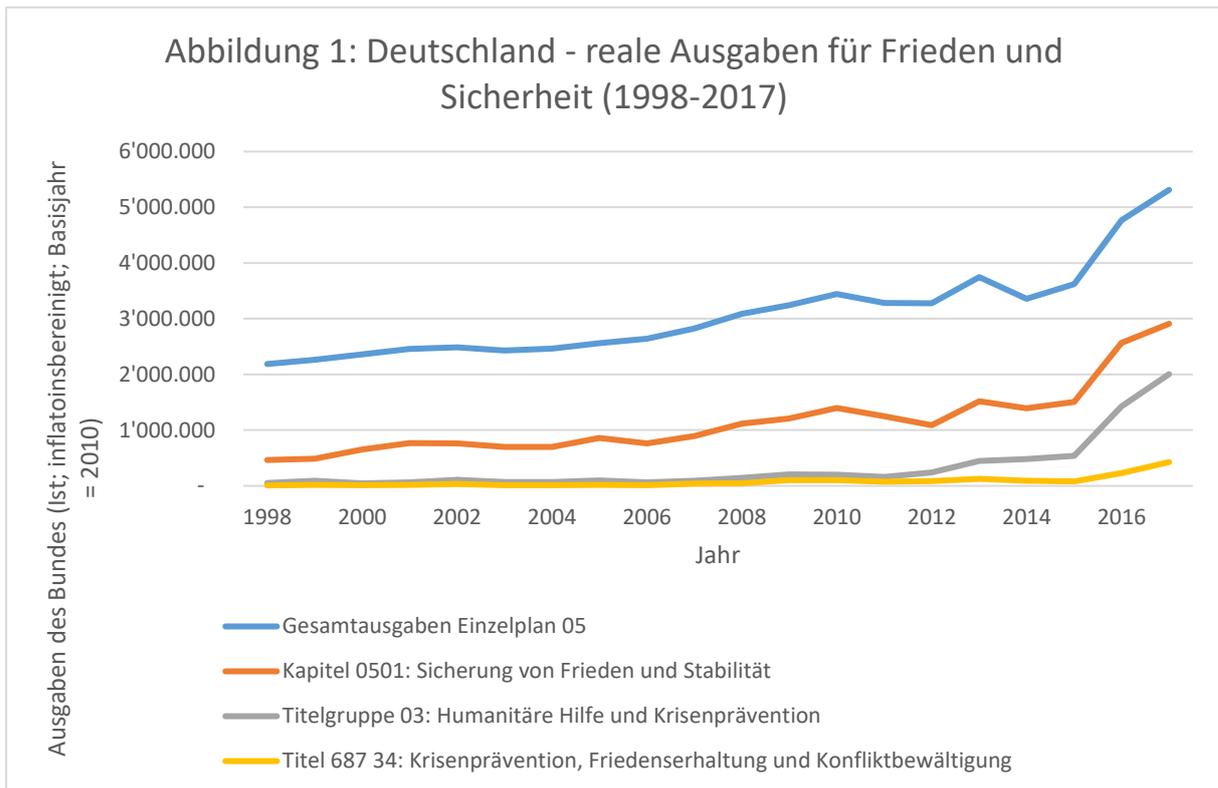
1.1. Die politische und fiskalische Relevanz von Bürgerkriegen

Die Untersuchung von Krieg und Frieden ist eine der bedeutendsten Forschungsfragen unserer Zeit. Das verdeutlichen allein die erschreckenden Zahlen der jüngeren Vergangenheit: Seit dem Ende des zweiten Weltkriegs sind zwischen 3 und 8 Millionen Soldaten in zwischenstaatlichen Kriegen gefallen. Im gleichen Zeitraum sind weltweit zwischen 5 und 10 Millionen Kämpfer in Bürgerkriegen ums Leben gekommen. Dazu kommen ca. 25 Millionen zivile Opfer (Ray & Esteban, 2017). Kriege gelten zudem als gewaltiges Entwicklungshindernis, mit massiven negativen Auswirkungen auf die Volkswirtschaft und die Lebenschancen der Betroffenen. (Ray & Esteban, 2017) zitieren Studien, die die weltweiten Kosten von Bürgerkriegen auf 8% des jährlichen globalen BIP schätzen bzw. kalkulieren, dass das globale BIP heute um 14,3% höher wäre, wenn es seit 1960 keine bewaffneten Konflikte gegeben hätte.

Spätestens seit dem Jahr 2015 hat der Umgang mit den Auswirkungen von Kriegen in Deutschland und Europa wieder höchste politische Priorität. Laut den Vereinten Nationen sind im ersten Halbjahr 2017 ca. 68,5 Mio. Menschen auf der Flucht vor Krieg und Gewalt gewesen - die höchste Anzahl seit Ende des Zweiten Weltkriegs. Allein 2015 kamen ungefähr 1,3 Millionen Flüchtlinge nach Europa, ein Großteil davon nach Deutschland. Der Zustrom von Flüchtlingen hat beachtliche finanzpolitische Auswirkungen: 2016 wurden bedarfsorientiert für alle staatlichen Ebenen 21,7 Mrd. € aus dem Bundeshaushalt bereitgestellt, für das Jahr 2017 beläuft sich die zusätzliche Belastung des Bundeshaushalts auf 20,8 Mrd. €. Knapp ein Drittel dieser Haushaltsmittel ist für die «Bekämpfung von Fluchtursachen» vorgesehen: 2016 und 2017 stellte der Bund zu diesem Zweck 7,1 Mrd. € bzw. 6,8 Mrd. € zur Verfügung. Für 2018 und 2019 sind jeweils 6,9 Mrd. € eingeplant. Damit sollen Fluchtursachen wie bewaffnete Konflikte und politische Verfolgung verhindert bzw. beendet werden.

Der Aufstockung der Mittel liegt die Annahme zugrunde, dass der Zustrom an politischen Flüchtlingen durch eine politische Konfliktlösung vor Ort verringert werden kann. Die Bundesregierung unterstützt die politische Lösung bewaffneter Konflikte mit sogenannten Stabilisierungsmaßnahmen ('Titel 687 34: Krisenprävention, Friedenserhaltung und Konfliktbewältigung'; s. gelbe Linie in Abbildung unten), wie zum Beispiel Mediation. Dafür hat sie in den Jahren 2016 und 2017 247 bzw. 465 Mio. €, ausgegeben, für die Jahre 2018 und 2019 sind 351 bzw. 300 Mio. € eingeplant. Dies entspricht einer Versiebzifachung der realen Ausgaben in diesem Bereich innerhalb der letzten zwanzig Jahre (eine detailliertere Aufschlüsselung der Zahlen findet sich in Gehrmann (2019a)).

Abbildung 1: Deutschland - reale Ausgaben für Frieden und Sicherheit (1998-2017)



Quelle: Eigene Berechnungen; Haushaltsrechnung des Bundesministeriums der Finanzen

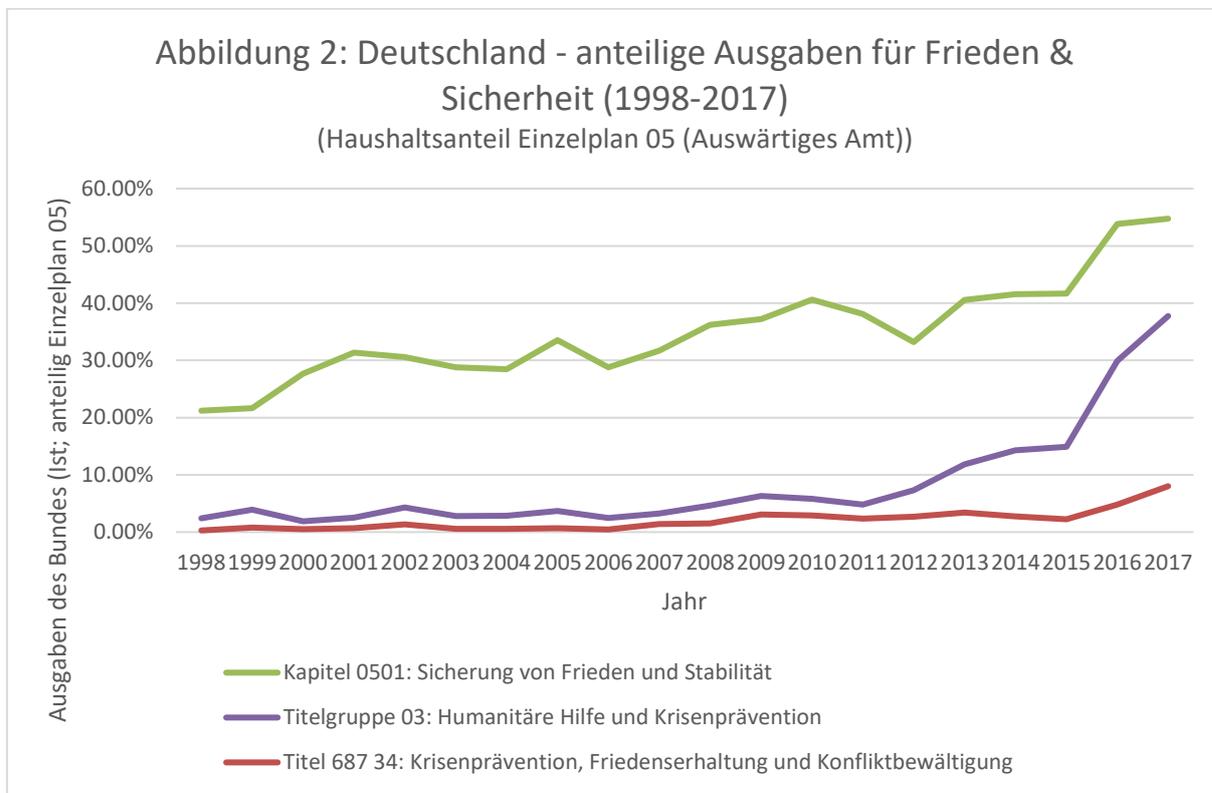
Die Zahlen in Abbildung 1 zeigen: die Betätigung als Drittpartei in der Konfliktlösung hat in der bundesdeutschen Aussenpolitik keine Tradition. Anders als die bilaterale Friedenspolitik - die Entspannung und Aussöhnung zwischen zwei im Konflikt befindlichen Staaten -, die Willy Brandt (Brandt, 1971) bereits in den siebziger Jahren in Deutschland als ausserpolitischen Auftrag etabliert hat, ist Friedensvermittlung für die Bundesregierung – mit wenigen Ausnahmen¹ - Neuland. Dies soll sich ändern: in den Leitlinien der Bundesregierung zur zivilen Krisenprävention hat Friedensvermittlung einen zentralen Platz und gilt als zunehmend wichtiges Instrument einer vorsorgenden Außenpolitik (Bundesregierung, 2018).² Wie Abbildung 2 zeigt, sind 2017 knapp 10% der Ausgaben des Auswärtigen Amtes auf Massnahmen der Krisenprävention, Friedenserhaltung und Konfliktbewältigung entfallen. Mit der Friedensvermittlung ist eine besonders hohe erwartete Wirkung verbunden, denn durch die endgültige Beilegung eines bewaffneten Konflikts lassen sich auch deren humanitäre und integrative Folgekosten (auf der Flucht bzw. im Aufnahmeland) reduzieren. Gleichzeitig ist die Aufgabe extrem anspruchsvoll, wie die grosse Zahl ungelöster bewaffneter Konflikte deutlich macht. In diesem Sinne ist Friedensvermittlung ein friedenspolitisches Instrument mit besonderem Risiko-Profil: einer hohen Friedensdividende im Erfolgsfall steht ein relativ geringer Aufwand gegenüber, allerdings ist Erfolg schwer zu erzielen und dementsprechend

¹ Vgl. Schwanitz (2003)

² «Friedensmediation bezeichnet die Vermittlung zwischen Konfliktparteien in formellen und informellen Verhandlungsprozessen. Sie dient der Prävention und Bearbeitung inner- und zwischenstaatlicher Konflikte und ist daher ein Schwerpunkt vorsorgender Politik» (Bundesregierung, 2018, p. 77).

selten («low probability, high impact»). Investitionen in Friedensvermittlung verlangen daher eine gewisse Risikobereitschaft der Drittpartei, im Sinne von «Risikokapital für den Frieden».

Abbildung 2: Deutschland – Anteil der Ausgaben für Frieden und Sicherheit am Haushalt des Auswärtigen Amts (1998-2017)



Quelle: Eigene Berechnungen; Haushaltsrechnung des Bundesministeriums der Finanzen

1.2. Zielsetzung und Aufbau des Papiers

Dieser Aufsatz ist ein Beitrag zur deutschsprachigen Diskussion über die Modalitäten eines Engagements als Drittpartei in bewaffneten Konflikten. Er stützt sich auf theoretische und empirische Forschungsergebnisse und leitet Handlungsempfehlungen für die Friedenspolitik ab. Zentrale Erkenntnis des Papiers ist, dass die politische Lösung von Konflikten je nach Kontext eine passive oder eine aktive Mediationsstrategie bedingt. Passive Mediation erfordert seitens der Drittpartei immaterielle Ressourcen wie Unbefangenheit, Diskretion und Glaubwürdigkeit. Aktive Mediation setzt voraus, dass die Drittpartei über materielle Ressourcen (Finanzen, militärische Fähigkeiten, vertrauliche Informationen) verfügt.

Der Aufsatz ist folgendermassen organisiert: Abschnitt 2 gibt einen wettkampftheoretisch fundierten Überblick über die Entstehung von Krieg und Frieden. Abschnitt 3 erläutert die Entstehung *endogenen Friedens* und Formen der *passiven Mediation*. Abschnitt 4 skizziert die Schaffung *exogenen Friedens* und Formen der *aktiven Mediation*. Abschnitt 5 fasst die Ergebnisse zusammen.

1.3. Überblick über die Literatur

Die sozialwissenschaftliche Forschung hat in den letzten zwei Jahrzehnten beachtliche Fortschritte bei der theoretischen und empirischen Analyse von Krieg und Frieden gemacht (zur ökonomischen Forschung vgl. (Dechenaux, Kovenock, & Sheremeta, 2015; Jia, Skaperdas, & Vaidya, 2013; Kimbrough, Laughren, & Sheremeta, 2017), zur politikwissenschaftlichen Forschung vgl. (Fearon, 2007; Fey & Ramsay, 2011; Kydd, 2015; Powell, 2002). Zur Friedensvermittlung im Speziellen wird international seit den 1980er Jahren geforscht. Als Pioniere gelten Touval (1985), Zartman (1995) und Bercovitch (1996). Greig und Diehl (2012) geben in ihrem Handbuch zur internationalen Mediation den bis dato vollständigsten Überblick über die Ergebnisse der politikwissenschaftlichen Forschung. Die gewonnenen Erkenntnisse sind bisher kaum in die Praxis übertragen worden. Rohner (2018) gibt, aufbauend auf einer umfassenden Auswertung der Literatur, erste empirisch abgesicherte Handlungsempfehlungen für Praktiker der Friedensvermittlung.

Aus der zivilen Mediation ist ein separater Literaturstrang entstanden, den Moore (2014) umfassend zusammenfasst. Er beschäftigt sich vorwiegend mit Mediation als Methodik einer im Wirtschaftsleben und in zwischenmenschlichen Beziehungen gebräuchlichen Form der alternativen Konfliktlösung, die sozial-psychologisch motiviert ist und grossen Wert auf Verfahrens- und Kommunikationsaspekte legt. Kirchhoff (2008) wendet diese Methodik auf die Friedensvermittlung an. Wesentlicher Unterschied der beiden Literaturstränge ist die Tatsache, dass letzterer einen Ansatz propagiert, der innerhalb von Rechtsstaaten erfolgreich angewendet wird, während ersterer im rechtsfreien oder zumindest rechtsstaatsfreien Raum zur Anwendung gebracht werden soll. Dieser feine Unterschied erklärt auch die unterschiedlichen Herangehensweisen der jeweiligen Protagonisten.

Im deutschsprachigen Raum existiert nur rund ein Dutzend Aufsätze zur Friedensvermittlung. Ihr Fokus liegt hauptsächlich in der historischen Forschung (Althoff, 2011; Duchhardt, 1979; Repgen, 1998). Einige wenige praxisorientierte deutschsprachige Arbeiten sind in den 1990er Jahren erschienen (Paffenholz, 1995; Ropers, 1995). Es scheint, als ob mit dem Ende der Balkan-Kriege das Interesse an Friedensvermittlung im deutschsprachigen Raum nachgelassen hat. Jedenfalls ist seitdem – mit wenigen Ausnahmen (Clayton & Baumann, 2017; Schernbeck & Vimalarahjah 2019, Goetschel, 2006) - kaum mehr Literatur zur Friedensvermittlung erschienen.

1.4. Begriffsklärung

Dieser Beitrag befasst sich mit den Möglichkeiten und Grenzen der Friedensvermittlung, verstanden als Beteiligung von Dritt- und Viertparteien an der politischen Lösung eines bewaffneten Konflikts. Friedensvermittlung wird hier, anders als im deutschen Sprachraum üblich, weit ausgelegt. Im deutschen Sprachraum wird Friedensvermittlung mit Blick auf die aus der zivilen Mediation übernommene Methodik ('fazilitativ-interessenbasierte Mediation') auf ein bestimmtes Verständnis passiver Mediation reduziert (Clemens, 2017; Kirchhoff,

2008). Im angelsächsischen Sprachraum dagegen wird Mediation deutlich weiter verstanden. Dort werden alle Formen der Drittpartei-Beteiligung an der Konfliktlösung ('facilitative', 'formulative' und 'coercive') unter dem Oberbegriff 'international mediation' zusammengefasst (Beardsley, Quinn, Biswas, & Wilkenfeld, 2006; I. William Zartman & Touval, 1985). Dies kann in der Praxis zu Verwirrung führen, insbesondere wenn die eine Seite unter Mediation auch den Einsatz (militärischer) Machtmittel versteht, während die andere Seite einzig von einem kommunikationsbasierten Vermittlungsprozess ausgeht.

(Widmer, 2014) bezeichnet Friedenspolitik durch Regierungen als «Drittstaatendiplomatie». Er unterscheidet dabei zwischen den «Guten Diensten», bei denen dem Drittstaat keine eigene politische Rolle zukommt, und «Mediation», bei der der Drittstaat eine eigene politische Rolle hat. Diese Definition greift auf zweierlei Ebenen zu kurz: Einerseits sind Staaten nur einer von mehreren denkbaren Akteuren. Der Begriff Drittpartei umfasst auch internationale Organisationen, Nicht-Regierungsorganisationen und Individuen und ist daher passender. Andererseits können Drittparteien in einem Konflikt mehr als Diplomatie betreiben. Sie können von den Konfliktparteien als Dienstleister verpflichtet werden oder auf eigene Rechnung intervenieren, ohne damit notwendigerweise nationale Interessen zu verfolgen. (Curran, Sebenius, & Watkins, 2004, p. 516) formulieren es treffend:

“Third parties face three fundamental and early decisions: First, they have to determine their basic objectives. At first blush, seeking to foster an agreement among the warring parties might appear to be the obvious basic objective, but more subtle goals are possible: transforming relationships, modeling a more constructive process, delaying the conflict, and others. Second, they have to choose their fundamental role (e.g., neutral, advocate for one party or outside player, etc.). Third, they have to consider their best means of influence on the situation (e.g., forceful, persuasive, facilitative, and so forth)”

Viertparteien sind diejenigen nicht am Konflikt direkt beteiligten Akteure, die zwar nicht als Drittpartei fungieren, aber dennoch Interesse an einer politischen Konfliktlösung haben. Dies sind häufig friedenspolitisch engagierte Staaten oder zivilgesellschaftliche Organisationen. Erstere operieren auf der offiziellen Ebene («track I») und schliessen sich in der Regel in sogenannten Freundes- oder Kontaktgruppen zusammen. Letztere engagieren sich häufig auf nicht-offizieller Ebene («track II» oder «track III»), beispielsweise durch die Ausrichtung akademischer oder zivilgesellschaftlicher Dialoge.

2. Krieg und Frieden: eine wettkampftheoretische Perspektive

Friedensvermittlung findet in der Regel im Kontext einer bewaffneten Auseinandersetzung statt. Bei bewaffneten Auseinandersetzungen unterscheidet man grundsätzlich zwischen zwischenstaatlichen Kriegen und innerstaatlichen «Bürgerkriegen». Wie wir sehen werden, ist die Unterscheidung für das Verständnis des Konflikts irrelevant. Beide Kriegstypen folgen der gleichen Logik: die Gruppe der Verlierer kann aus dem Bereich, in dem sie direkt mit den Gewinnern konkurriert, ausgeschlossen werden. Daher macht es Sinn, zunächst die theoretischen Grundzüge der Entscheidungsfindung in aussen- oder innenpolitischen

Konfliktsituationen zu skizzieren. Konflikt definieren wir dazu als «Verfolgung von unvereinbaren Zielen durch verschiedene Gruppen» (Ramsbotham, Miall, & Woodhouse, 2011, p. 34).

Notwendige Beendigung für Krieg ist die Bereitschaft zur Kriegsführung. Dazu bedarf es der Existenz einer wie auch immer gearteten konfliktinduzierenden Unvereinbarkeit zwischen den Parteien. Die Motivation manifestiert sich in einem gemeinsam definierten Ziel einer politisch verfassten Gruppe. Sie dient der Mobilisierung der Gruppenmitglieder dafür, das gemeinsame Ziel (in der Regel die Beseitigung der Unvereinbarkeit) im Wege der Kriegsführung zu erreichen. (Ray & Esteban, 2017) führen einen Grossteil bewaffneter Konflikte auf den Streit um ökonomische Ressourcen zurück:

“Even the most horrific conflicts, those that seem entirely motivated by religious or ethnic intolerance or hatred, have that undercurrent of economic gain or loss that flows along with the violence, sometimes obscured by the more gruesome aspects of that violence but never entirely absent. From the great religious struggles of the past to modern civil wars and ethnic conflicts, we can see — if we look hard enough — a battle for resources or economic gain: oil, land, business opportunities, or political power (and political power is, in the end, a question of control over economic resources).”

Ein Blick in die Daten legt nahe, dass niedrige Opportunitätskosten (im Sinne eines schwachen Arbeitsmarkts mit wenigen Erwerbsmöglichkeiten und/oder niedrigen Löhnen), oder die Existenz schwacher Regierungen die Kriegswahrscheinlichkeit erhöhen. Die Annahme, dass wirtschaftliche Ungleichheit innerhalb einer Gesellschaft Konflikt auslöst («arm gegen reich»), lässt sich dagegen empirisch nicht belegen. Vielmehr scheint die *ungleichmässige* wirtschaftliche Entwicklung verschiedener Gruppen (im Sinne relativen Wachstums) konfliktfördernd zu wirken. Schliesslich erhöht die Existenz eines hohen Grades an ethnischer oder religiöser Polarisierung in einer Gesellschaft (im Extremfall zwei gleich grosse, klar unterscheidbare Gruppen) die Konfliktwahrscheinlichkeit (Ray & Esteban, 2017).

Hinreichende Bedingung für einen Krieg ist die Fähigkeit zur Kriegsführung. Die Beseitigung der Unvereinbarkeit kann auf friedlichem oder auf gewalttätigem Wege erfolgen. Steht ein politischer Entscheidungsträger vor der Frage, wie er mit einem Konflikt umgehen soll, hat er grundsätzlich zwei Optionen zur Erreichung seiner Ziele: *Verhandeln* oder *Kämpfen* (Chadefaux, 2011; Fearon, 2007; Powell, 2002). Er muss abwägen, welche Option für die von ihm vertretene Gruppe die bessere, weil erfolgversprechendere ist. Dabei spielt die Analyse der eigenen kämpferischen Fähigkeiten eine zentrale Rolle. Mit anderen Worten: selbst wenn die Bereitschaft zur Kriegsführung vorhanden ist, ist sie oft keine realistische Option. Die Machbarkeit der Kriegsführung entscheidet sich erst beim Blick auf die eigenen militärischen Fähigkeiten und die des Gegners.

In einer gemeinsamen Anstrengung haben Politikwissenschaftler und Ökonomen in den letzten beiden Jahrzehnten signifikante Fortschritte in der theoretischen Beschreibung und empirischen Analyse der Abwägung zwischen Verhandlung und Kampf gemacht. Insbesondere die Entwicklung der ökonomischen Wettkampftheorie ('contest theory'; vgl Konrad (2009)) und ihre Anwendung auf Krieg und Frieden haben substantielle

Erkenntnisgewinne ermöglicht. Im Folgenden wird der aktuelle Erkenntnisstand kurz skizziert. Dabei wird von der Annahme vollständiger Information («complete information») ausgegangen, das heisst die Parteien verfügen über alle notwendigen Informationen und wissen gleichzeitig, dass diese der jeweils anderen Partei auch bekannt sind.

2.1. Das Kalkül des Krieges, oder Krieg als lohnende Investition

Um die Entscheidung über Krieg oder Frieden treffen zu können, müssen zwei Machbarkeitsanalysen durchgeführt werden. Zunächst ist die *Erfolgswahrscheinlichkeit des Kampfes*, also die Chance auf einen militärischen Sieg, zu ermitteln. Im zweiten Schritt ist mithilfe des ermittelten Wertes der *Kapitalwert³ der Kriegsführung*, der *Profit des Kämpfens*, zu bestimmen.⁴

2.1.1. Militärischer Sieg: Die Kampffunktion

Die *Kampffunktion* (sog. 'contest function') geht zurück auf die bahnbrechenden Arbeiten von Jack Hirshleifer (Hirshleifer, 1989, 2000, 2001). Hirshleifer war der erste Ökonom, der den bis dato vernachlässigten Allokationsmechanismus «Wettkampf» (im Sinne von Konflikt, Turnier, Rechtsstreit, etc.) systematisch modelliert und auf Krieg angewendet hat (Hirshleifer, 1995, 2001). Mit der Kampffunktion wird die Erfolgswahrscheinlichkeit zweier militärischer Kontrahenten ermittelt.

Die *militärische Siegchance* p_A von Partei A (es gilt: $p_A + p_B = 1$; $p_B = 1 - p_A$) ist eine Funktion der *aggregierten Kampfeinsätze* der Kontrahenten, K_A bzw. K_B . Der aggregierte Kampfeinsatz und setzt sich jeweils zusammen aus den militärischen Einsatzkräften (Kampfpersonal, logistisches Personal) und den militärischen Investitionsgütern (Waffen, Munition, Transport, Versorgung). Diese werden jeweils ergänzt um den *Kampfeffektivitätsparameter* b_A bzw. b_B . Das heisst bessere militärische Technologie, grössere Erfahrung, bessere Informationen oder effizientere Kommandostruktur können den materiellen Kampfeinsatz verstärken oder abschwächen (für b_A bzw. b_B gilt: $0 < b < 1$).⁵ Kampfeinsatz und Kampfeffektivität entsprechen der militärischen Fähigkeit einer Kriegspartei. Zusätzlich wird ein '*Endgültigkeitsparameter*' e eingeführt. Dieser beschreibt den Grad, zu dem die militärische Überlegenheit in militärischen Erfolg umgesetzt wird. Damit werden vor allem 'Reibungsverluste' auf dem Schlachtfeld abgebildet, insbesondere die Beschaffenheit des Geländes (Berge und Dschungel als Rückzugsgebiete), aber auch Erschöpfung der Kämpfer oder unvollständige Information über

³ Der Kapitalwert ist eine Kennzahl der dynamischen Investitionsrechnung. Er ergibt sich aus der Summe der Barwerte der Einnahmeüberschüsse eines Projekts über dessen gesamte Laufzeit (Trossmann 2013).

⁴ Die hier beschriebene «Kampfprüfung» lässt völkerrechtliche, humanitäre oder ethische Aspekte gezielt ausser Betracht. Ebenso wird die mögliche Intervention von Drittparteien, inklusive der sich daraus ergebenden Änderungen des militärischen Kalküls in dieser Betrachtung gezielt ausgeschlossen. Ziel dieser vereinfachten Betrachtungsweise ist die Demonstration der militärischen Abwägung, die ein Oberbefehlshaber notwendigerweise (auch) zu treffen hat.

⁵ "Battles are thus often a contest of organizational forms; the army whose command structure first cracks under pressure is the loser" (Hirshleifer, 1987, p. 6).

den Gegner. Bei hohen Reibungsverlusten (= niedrige Endgültigkeit) ist $e < 1$; bei geringen Reibungsverlusten (= hohe Endgültigkeit) ist $e > 1$. Ein Beispiel: die Militärgeschichte lehrt uns, dass Seegefechte in der Regel eine hohe Endgültigkeit haben (die Flotte des Verlierers wird komplett vernichtet und der Verlierer verliert jegliche Kontrolle über sein maritimes Hoheitsgebiet), während Guerilla-Kriege in schwer zugänglichem Gelände eine niedrige Endgültigkeit haben (vgl. Kriege in Vietnam, Kolumbien oder Afghanistan) (Hirshleifer, 2000, p. 781).

Abbildung 3: Kampferfolgswahrscheinlichkeiten

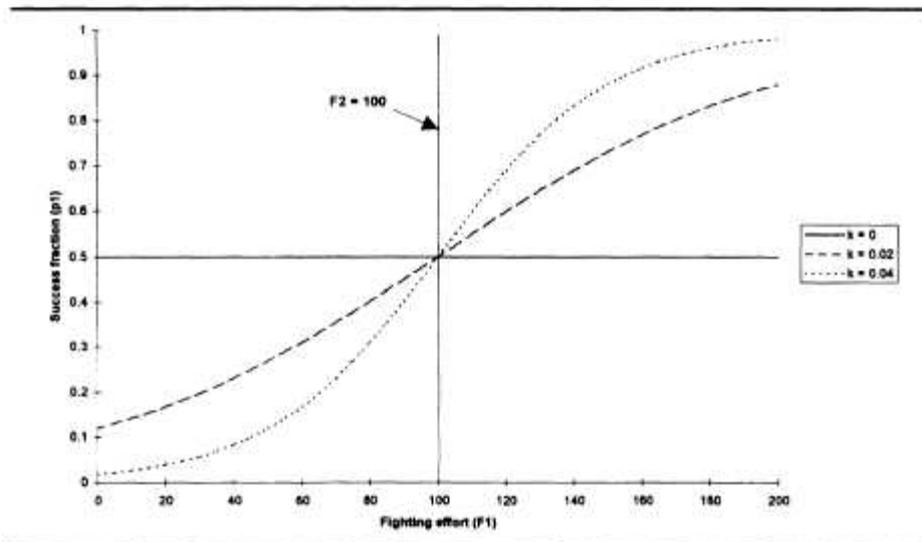


Figure 2: Contest Success Functions: Difference Form

Quelle: (Hirshleifer, 2000, p. 777)

Die Kampferfolgswahrscheinlichkeit kann als Verhältnis der Kampfsterken der beiden Kontrahenten A und B ausgedrückt werden:

$$\frac{p_A}{p_B} = \frac{p_A}{1-p_A} = \frac{(b_A K_A)^e}{(b_B K_B)^e} \quad (1)$$

Sie kann aber auch für jede Partei einzeln kalkuliert werden:

$$p_A = \frac{1}{1+(b_B K_B - b_A K_A)^e} \quad (2)$$

Grundsätzlich gilt, dass die Erfolgswahrscheinlichkeit von A mit relativ höherem Kampfeinsatz (Personal, Fähigkeiten) und relativ höherer Kampfeffektivität steigt – und umgekehrt. Der Endgültigkeitsparameter hat eine ambivalente Wirkung: ein hoher Endgültigkeitsparameter favorisiert die militärisch stärkere Partei; ein niedrigerer Endgültigkeitsparameter schützt die militärisch schwächere Partei (vgl. Abbildung 2).

2.1.2. Der 'Kapitalwert der Kriegsführung' als Entscheidungskennzahl

Die Erfolgswahrscheinlichkeit auf dem Schlachtfeld allein reicht nicht aus, um politischen Anführern eine Entscheidung zwischen den Zielerreichungsoptionen *Verhandeln* und

Kämpfen zu ermöglichen. Zu diesem Zweck ist die Bestimmung eines vergleichbares Vorteilhaftigkeitskriteriums notwendig. Bei Investitionsentscheidungen ist dies in der Regel der *Kapitalwert*, also der Gewinn im Verhältnis zum eingesetzten Kapital (Troßmann, 2013, p. 74). Dazu müssen diese beiden Optionen als Entscheidungskennzahl formuliert, auf Basis der verfügbaren Daten bewertet und miteinander verglichen werden.

Um dies zu ermöglichen, macht es - wie von Besley & Persson (2011) vorgeschlagen - Sinn, die Entscheidung für oder gegen den Kampf als Investition zu betrachten. Für die Investitionsentscheidung ist zunächst der *erwartete Kapitalwert der Kriegsführung* zu kalkulieren und dieser dann ins Verhältnis mit dem *erwarteten Kapitalwert der Verhandlung* zu setzen. Diesem Ansatz liegt die von Powell (2002) formulierte Erkenntnis zugrunde, dass die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Krieges sowohl vom militärischen Stärkeverhältnis als auch der jeweiligen Bewertung des Kriegsziels abhängt.⁶

Der *Kapitalwert der Kriegsführung* KWK_A ist äquivalent mit dem Wert des gesamten aus der Entscheidung zukünftig erwachsenden Profits, d.h. der periodischen Barmittelzu- und abflüsse, diskontiert mit risikogleichen Opportunitätskosten der Kriegsführung ('kalkulatorischen Zinssatz' z (insb. entgangene Erträge aus produktiver Aktivität), über die Laufzeit t_1, t_2, \dots, t_n) getroffen. Dieser ergibt sich aus der Differenz von *Ertrag der Kriegsführung* X_A und *Aufwand der Kriegsführung* Y_A , diskontiert mit dem kalkulatorischen Zinssatz z_A . Der Ertrag ist gleich der Bewertung des Kriegsziels W_{AT} , also der über den Investitionszeitraum T erwirtschafteten Einnahmen nach Kriegsgewinn. Der Aufwand im Zähler setzt sich zusammen aus dem aggregierten Kampfeinsatz K_A , den im Rahmen der Kriegsführung entstehenden materiellen und personellen Schaden S_A (Sachschaden bzw. zivile Opfer, Gefallene) sowie der (insb. im Fall einer Völkerrechtsverletzung zu erwartenden) 'Strafzahlung' V_A (Schaden aus internationalen Sanktionen). Mit der aus der Kampffunktion gewonnenen militärischen Siegchance p_A können wir schliesslich den *erwarteten Kapitalwert der Kriegsführung* $eKWK_A$ berechnen:

$$eKWK_A = p_A \sum_{t=1}^T \frac{(W_{AT} - K_A - S_A - V_A)}{(1+z_A)^t} \quad (3)$$

Aus Gleichung (3) folgt, dass der Kapitalwert mit zunehmender militärischer Siegchance p_A steigt. Da K_A positiv mit p_A korreliert ist (Parteien mit relativ grossen militärischen Fähigkeiten haben eine hohe Siegchance), sollte dieser Effekt allerdings bis zu einem gewissen Grad neutralisiert werden. Eine hohe subjektive Bewertung des Kriegsziels W_A hat ebenfalls einen positiven Einfluss auf den Kampfprofit, während die zu erwartenden Kriegsschäden den Profit drücken können. Als Faustregel kann man festhalten, dass eine grosse militärische Überlegenheit (ausgedrückt durch einen p_A -Wert knapp unter 1) zu einem deutlich positiven erwarteten Kapitalwert ($eKWK_A > 1$) führen sollte, solange die Kriegszielbewertungen der Parteien ähnlich sind (Beispiel: eine Grossmacht besetzt Teil des Territoriums eines

⁶ «The probability of war is likely to be related to the relationship between the distributions of power and benefits, not solely to the distribution of power» (Powell, 2002, p. 13).

benachbarten Kleinstaats), während eine deutliche militärische Unterlegenheit die Kampf-Strategie unprofitabel machen sollte (Beispiel: ein Kleinstaat überlegt, Teile des Territoriums einer benachbarten Grossmacht zu besetzen). (Hirshleifer, 1987, p. 6) bringt es auf den Punkt:

“Whenever resources can be seized by aggression, invasion attempts can be expected to occur. Invasive and counterinvasive effort absorb a very substantial fraction of society’s resources in every possible social structure, whether egalitarian or hierarchical, liberal or totalitarian, centralized or decentralized.”

2.2. Verhandlung als strategisches Substitut

Ein politischer Entscheidungsträger wird in der Regel auch prüfen, ob er seine Ziele auf dem Verhandlungsweg erreichen kann. Denn zwischen streitenden Parteien sollte es sich ergänzende Interessen und damit eine Chance auf eine Einigung zum beiderseitigen Vorteil geben (Hirshleifer, 1987, p. 2). Dazu muss er zunächst die *Einigungswahrscheinlichkeit* abschätzen, und basierend auf dieser - analog zum Profit des Kämpfens - den *Verhandlungsprofit* oder *Kapitalwert der Verhandlung* kalkulieren.

2.2.1. Einigung am Verhandlungstisch: die Verhandlungsfunktion

Die Chance auf eine Einigung am Verhandlungstisch hängt von der spezifischen Konfliktsituation ab. (Powell, 2002) zeigt, dass in Konfliktsituationen, bei denen es um die Aufteilung eines zukünftig entstehenden Überschusses geht und die Verhandler keine Machtmittel zur Verfügung haben, die Einigungschance immer bei 50% liegt.⁷ Dieses Szenario ist allerdings ein Sonderfall. Einschlägiger für unsere Fragestellung ist ein Szenario, in dem zwei Staaten oder zwei Bürgerkriegsparteien um ein Territorium streiten, das von einer der Parteien kontrolliert wird. In einem solchen Szenario ist eine Verhandlungslösung im Sinne eines (Tausch-)Geschäfts (zum Beispiel Geld gegen Land, inkl. Hoheitsrechte) denkbar. Bekanntestes Beispiel für diese Vorgehensweise ist der sog. «Alaska Purchase» von 1867, bei dem die USA dem russischen Zaren 7,2 Mio. Dollar für Alaska zahlten (Barker, 2009).⁸ Die klassische Beschreibung einer solchen Verhandlung (vgl. (Raiffa, Richardson, & Metcalfe, 2002) umfasst zwei Parteien *A* und *B* und deren jeweilige Präferenzen hinsichtlich des Territoriums.⁹ Partei *A* will Partei *B* das Territorium abkaufen. Partei *A* ist bereit, bis zur Grenze ihrer Zahlungsbereitschaft ZB_A , dem diskontierten Wert des Verhandlungsziels W_A , zu bieten. Partei *B* akzeptiert jedes Angebot oberhalb ihres Schwellenpreises R_B . Das Verhandlungsspektrum, das heisst die Anzahl denkbarer Gebote von Partei *A* ist durch seine Zahlungsfähigkeit ZF_A , das heisst sein Budget, begrenzt. Der Bereich zwischen R_B und ZB_A

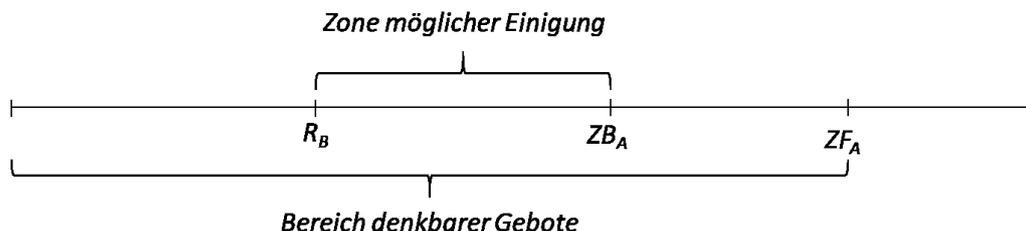
⁷ “When offers alternate back and forth and the time between offers is small, the bargainers are in almost identical situations and therefore have about the same bargaining power. In these circumstances they divide the surplus or pie in half.” (Powell 2002, S. 5)

⁸ Weitere Beispiele sind der Kauf von Louisiana, Florida, Hawaii und den amerikanischen Jungferninseln durch die USA (Barker, 2009, p. 38).

⁹ An dieser Stelle sei noch einmal auf die diesem Modell zentrale Annahme des ‘machtfreien Raums’ hingewiesen: keine der Parteien verfügt über Machtmittel.

wird als «Zone möglicher Einigung» bezeichnet, da jeder Wert innerhalb dieser Zone sowohl von Partei A als auch von Partei B akzeptiert würde (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 4: Zone möglicher Einigung am Verhandlungstisch



Quelle: eigene Darstellung

Die Einigungswahrscheinlichkeit q (die notwendigerweise identisch ist für Partei A und Partei B) ergibt sich aus dem Verhältnis zwischen der Anzahl von möglichen Verhandlungslösungen innerhalb der Einigungszone ($ZB_A - R_B$) und der Anzahl aller denkbaren Gebote, die durch die Zahlungsfähigkeit ZF_A von Partei A bestimmt ist:

$$q_A = q_B = \frac{ZB_A - R_B}{ZF_A} \quad (4)$$

Gleichung (4) kann auch als *Verhandlungserfolgswahrscheinlichkeit* bezeichnet werden. Aus ihr geht hervor, dass die Einigungswahrscheinlichkeit q mit zunehmender Zahlungsbereitschaft von Partei A und mit abnehmendem Schwellenpreis von Partei B steigt – und umgekehrt. Natürlich ist es denkbar, dass von vorneherein keine Zone möglicher Einigung besteht. In diesem Fall wäre $q = 0$.¹⁰

2.2.2. Der 'Kapitalwert der Verhandlung' als Entscheidungskennzahl

Der *Kapitalwert der Verhandlung* KWV_A beschreibt das Verhältnis von *Verhandlungsertrag* und *Verhandlungsaufwand*. Um im oben skizzierten Beispiel zu bleiben, bestimmt Partei A ihren Verhandlungsertrag (Übernahme des von Partei B kontrollierten Territoriums) und den für die Erzielung des Ertrags notwendigen Verhandlungsaufwand. Der Verhandlungsertrag entspricht dem subjektiven Wert des Verhandlungsziels, W_A . Der subjektive Wert kann als die über den Investitionszeitraum T erwirtschafteten Einnahmen W_A (Summe finanzieller und wirtschaftlicher Interessen (Steuern, Rohstoffe, etc.) und/oder monetäre Bewertung geopolitischer oder sicherheitspolitischer Interessen) interpretiert werden. Der *Verhandlungsaufwand* setzt sich aus dem *finanziellen Verhandlungsaufwand* EP (bei der Verhandlung vereinbarter Einigungspreis) sowie dem (in der Regel vernachlässigbaren) *personellen Verhandlungsaufwand* V_A (Spesen, etc.) zusammen. Der Einigungspreis wiederum ergibt sich aus dem Verhältnis der *Verhandlungseffektivität* v (zum Beispiel

¹⁰ Für eine ausführliche Diskussion weiterer Faktoren mit Einfluss auf die 'Zone möglicher Einigung' zweier Konfliktparteien vgl. auch Hirshleifer (1998).

erfahrenere oder besser informierte Verhandler; es gilt: $0 < v < 1$) der beiden Parteien. Hat A eine höhere Verhandlungseffektivität als B , wird EP innerhalb der möglichen Einigungszone näher an ZB_{Ae} liegen – und umgekehrt. Haben beide die gleiche Verhandlungseffektivität, wird EP äquidistant auf dem Mittelpunkt der möglichen Einigungszone liegen. Die erwartete Verhandlungsprofitabilität ergibt sich hauptsächlich aus der Differenz zwischen ZB_A und EP . Ist Partei A verhandlungseffektiver als Partei B , kann sie einen vorteilhaften Einigungspreis aushandeln, welcher sich positiv auf die Rendite auswirkt - und umgekehrt. Das heisst die Verhandlungsprofitabilität steigt mit relativ hoher Verhandlungseffektivität und sinkt mit relativ niedriger Verhandlungseffektivität.

Die Investitionsentscheidung wird auf Grundlage des *erwarteten Kapitalwerts der Verhandlung* $eKWV_A$ getroffen. Um diesen zu kalkulieren, werden die periodischen Barmittelzu- und abflüsse des Projekts über die Projektlaufzeit mit dem kalkulatorischen Zinssatz z (bei rein finanziellen Interessen entspräche z der Rendite einer Geldanlage mit vergleichbarem Risiko; bei rein geopolitischen Interessen entspräche z der durchschnittlichen Rentabilität aller alternativen geopolitischen Investitionen gleichen Risikos) diskontiert. Dieser Wert wird dann mit der Einigungswahrscheinlichkeit q_A multipliziert:

$$eKWV_A = q_A \sum_{t=1}^T \frac{(W_{AT} - EP_A - V_A)}{(1+z_A)^t} \quad (5)$$

Der erwartete Kapitalwert der Verhandlung ist als Entscheidungskennzahl für sich genommen bereits aussagekräftig: für alle $eKWV_A \leq 0$ folgt, dass eine Verhandlung sich grundsätzlich nicht lohnt, da sie nicht profitabel wäre – der Verhandlungsaufwand wäre grösser als der Verhandlungsertrag. Für alle $eKWV_A > 0$ folgt dagegen, dass eine Verhandlung aufgrund des positiven Wertes grundsätzlich lohnenswert ist. Barker hat beispielhaft den Kapitalwert des «Alaska Purchase» berechnet und kommt zu dem Schluss, dass – aus rein finanzieller Sicht – der Kauf eine schlechte Investition war. Er vermutet daher, dass insb. geopolitische Interessen für die Kaufentscheidung ausschlaggebend waren (Barker, 2009).

2.3. Das Kalkül des Friedens

Genauso wie Kriegführung im Interesse der Parteien liegen kann, so kann die Entscheidung zur Beendigung des Krieges Ergebnis eines rationalen Kalküls beider Parteien sein. Ein solcher endogener Frieden¹¹ erklärt sich aus den Lerneffekten des Kämpfens. Die Auseinandersetzung auf dem Schlachtfeld gleicht einem Entdeckungsverfahren. Dafür müssen wir uns von der im vorigen Abschnitt gemachten Annahme vollständiger Information ('complete information') der Parteien über alle Parameter des Modells verabschieden. Dies geschieht im Einklang mit den Erkenntnissen der Forschung, die der Existenz unvollständiger

¹¹ In der politischen Ökonomik werden politische Entscheidungen zunehmend als Ergebnis endogener politischer Prozesse interpretiert (Aghion, Alesina, & Trebbi, 2004). Endogener Frieden ist demnach Ergebnis eines rationalen Entscheidungsprozesses der Parteien, also kein Diktat eines unbeteiligten Dritten.

Information ('incomplete information') eine zentrale Rolle in der Erklärung von Krieg und Frieden zuschreibt (Kydd, 2015, p. 92 ff.).¹² (Hirshleifer, 1987, p. 2) formuliert dies treffend:

“economics tends to minimize the importance of [informational, *the author*] divergences – partly because they tend to cancel out from a large-numbers point of view, partly because incorrect beliefs are adjusted by experience in the process of establishing an economic equilibrium. But conflict and war are pre-eminently small-numbers, disequilibrium problems. Indeed, conflict may be regarded as in a sense an *educational process*. The school of actual struggle teaches the parties to readjust their perceptions to more realistic levels.”

In einer Konfliktsituation besitzen die Parteien nur begrenzte Informationen über Präferenzen und Fähigkeiten der jeweils anderen Seite. Dies führt zu grosser Unsicherheit bei der Bewertung der eigenen Optionen und damit zu gelegentlichen Fehlentscheidungen. In der Regel sind diejenigen Informationen, die während der Entscheidungsfindung herangezogen werden, quantitativ und qualitativ schlechter als die Informationen, über die man nach der Entscheidung verfügt. Insofern profitiert man bei jedem Investitionsprojekt von einem mit der Projektlaufzeit *steigenden Vollständigkeitsgrad der Information*, einem 'Lerneffekt'. Der australische Historiker Geoffrey Blainey hat in seinem bahnbrechenden Werk 'The Causes of War' (Blainey, 1988) die mittlerweile in der Forschung allgemein anerkannte These aufgestellt, dass Kriege in der Regel dann beginnen, wenn zwei Staaten *widersprüchliche Überzeugungen* ('inconsistent beliefs', (Kydd, 2015, p. 104 ff.) über ihre relative Stärke haben, und dass Kriege in der Regel enden, sobald die beiden Staaten sich über ihre relative Stärke wieder einig sind (Chadefaux, 2011).¹³ Die Kampferfolgswahrscheinlichkeiten beider Kriegsparteien geben an diesem Punkt das tatsächliche militärische Kräfteverhältnis wieder, es kommt zu einem Ende der Kampfhandlungen ('stationäres militärisches Gleichgewicht').

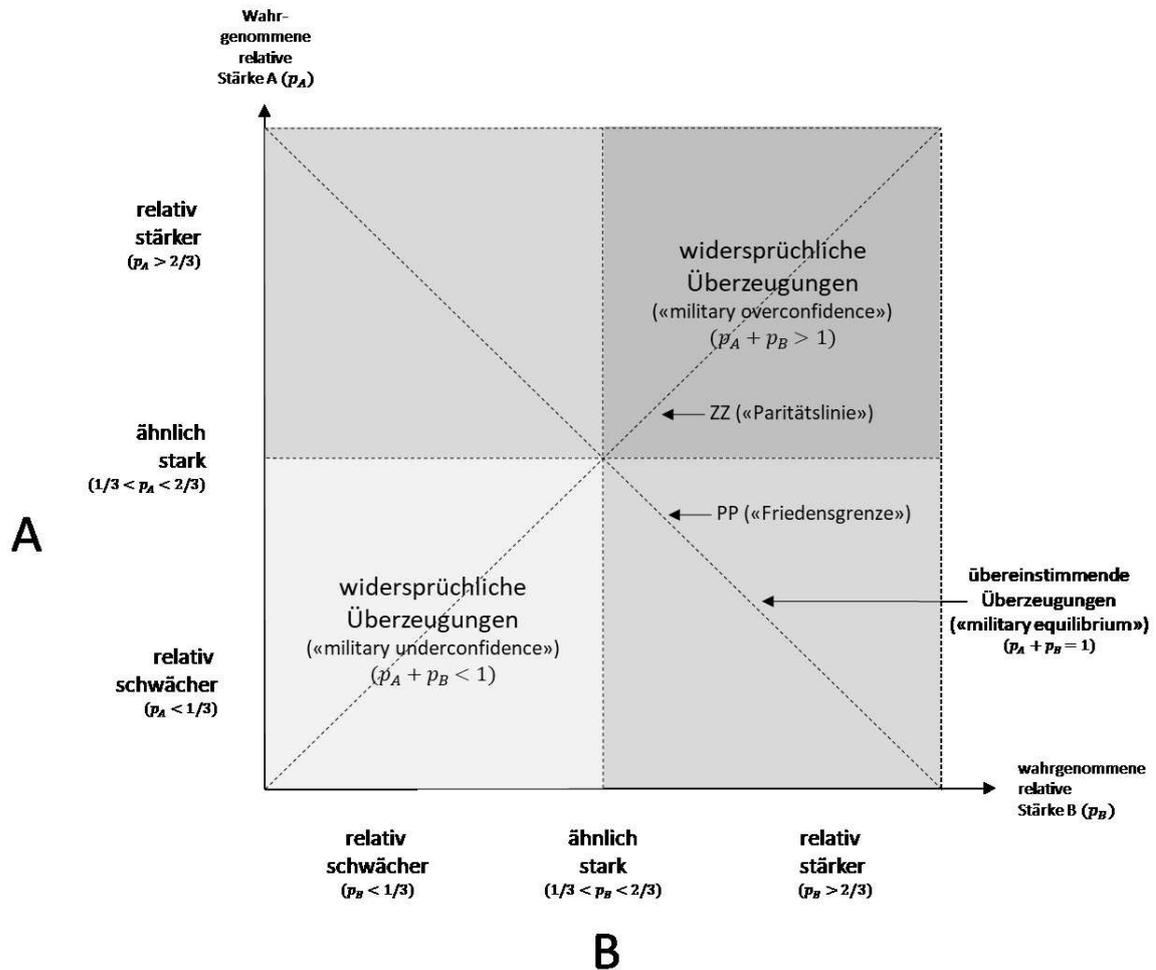
Abbildung 5 fasst diese Logik zusammen. Die Gerade PP bildet alle militärischen Gleichgewichtslösungen im Konflikt ab. Im Bereich oberhalb von PP haben die Parteien noch widersprüchliche Überzeugungen und kämpfen ihr Kräfteverhältnis aus ('military overconfidence'). Im Bereich unterhalb von PP ist die Situation gegensätzlich: keine der Parteien sieht sich in der Lage, das Kräfteverhältnis durch Kriegführung zu ihren Gunsten zu verschieben: Krieg wird durch Beschwichtigung ('appeasement') aktiv vermieden ('military underconfidence'). PP kann daher auch als Grenzlinie zwischen Krieg und Frieden, oder 'Friedensgrenze' bezeichnet werden. Die Gerade ZZ bildet alle Konstellationen ab, in denen militärische Parität besteht, in denen also die wahrgenommenen militärischen Fähigkeiten der

¹² Neben unvollständiger Information spielt das Problem *unglaublicher militärischer Zurückhaltung* einer relativ stärkeren Partei eine zentrale Rolle bei der Erklärung von Krieg und Frieden (Powell, 2006). Diese hat für die Friedensvermittlung (im Gegensatz zur Friedenssicherung) nur eine geringe Bedeutung und wird daher im Folgenden ausgespart.

¹³ «Wars usually end when the fighting nations agree on their relative strength, and wars usually begin when fighting nations disagree on their relative strength» (Blainey, 1988, p. 122). Dafür sprechen auch Erfahrungen aus der Praxis der Friedensvermittlung: die sogenannte «Schlachtordnung» (die räumliche Gliederung der Truppen und ihre taktische Gefechtsaufstellung), welche Aufschluss über die relative militärische Stärke der Parteien gibt, ist das wohl bestgeschützte Geheimnis einer Konfliktpartei, und es wird auch in Verhandlungen selten freiwillig preisgegeben (Brickhill, 2018).

Parteien identisch sind, mithin eine Kampferfolgswahrscheinlichkeit $p_A=p_B$ gilt ('Paritätslinie').
 Bei vollständiger Information gilt sogar $p_A = p_B = \frac{1}{2}$ (Punkt P).

Abbildung 5: Krieg und Frieden im (Un-)Gleichgewicht



Quelle: Eigene Darstellung

Das grundlegende Problem eines niedrigen Vollständigkeitsgrads der Information bei Entscheidungen über Krieg und Frieden ist das daraus erwachsende Risiko einer Fehleinschätzung der eigenen Stärke im Verhältnis zum Gegner. Denn wenn beide Parteien ihre relative Stärke aufgrund fehlender oder falscher Informationen über die Fähigkeiten des Gegners *überschätzen*, wird ein Krieg möglich: in diesem Fall wären beide Seiten davon überzeugt, dass eine bewaffnete Auseinandersetzung für sie lohnenswert ist, weil sie sie gewinnen würden ($p_A + p_B > 1$).¹⁴ Ein solches Szenario widersprüchlicher Überzeugungen, in dem beide Parteien bei der in Abschnitt 2.1.1 skizzierten individuellen Kampfprüfung eine

¹⁴ Sogar bei erkannter Unsicherheit über die eigene Überlegenheit kann es sinnvoll sein, einen Krieg zu riskieren: "The prospect of coercing gains out of the other side if it is weak makes it worthwhile to run the risk of an unwanted war on even terms." (Kydd, 2015, p. 110).

positive Kampferfolgswahrscheinlichkeit ermitteln, ist bei vollständiger Information logisch unmöglich.

Abbildung 6 verortet die möglichen Fälle widersprüchlicher Überzeugungen zum Ausgangszeitpunkt t in einer Neunfeldmatrix. Neben dem Szenario «beidseitige Stärke», in dem sich beide Seiten als relativ stärker (p_A bzw. $p_B > 2/3$ bei der Kampfprüfung) einschätzen ($p_A + p_B > 1$; rechtes oberes Feld), gibt es ein zweites Szenario «beidseitige Schwäche» ($p_A + p_B < 1$; linkes unteres Feld), in dem sich beide Seiten – ebenfalls aufgrund falscher oder fehlender Informationen – als relativ schwächer (p_A bzw. $p_B < 1/3$ bei der Kampfprüfung) einschätzen. Im Szenario «beidseitige Stärke» sind beide Parteien vollends überzeugt von der eigenen Stärke. Im Szenario «beidseitige Schwäche» dagegen ist keine der Parteien überzeugt von der eigenen Überlegenheit – im Gegenteil. Die widersprüchliche Überzeugung ist hier Ergebnis einer gezielten Täuschung des Gegners («bluffing») auf beiden Seiten, da beide Seiten einen Anreiz haben, sich als die relativ stärkere Partei ($p_A > \frac{2}{3}$ bzw. $p_B > \frac{2}{3}$) zu präsentieren, um den Gegner von einem Angriff abzuhalten. Beide Parteien haben daher einen Anreiz, diskret und unabhängig voneinander Massnahmen zu ergreifen, um Krieg zu vermeiden. Komplizierter ist die Situation in den vier Fällen geringer Asymmetrie, «einseitige Stärke» bzw. «einseitige Schwäche». Bei ersterer ist es so, dass die (in der eigenen Wahrnehmung) stärkere der Parteien den Kampf sucht, während die andere die offene Auseinandersetzung meidet, ohne zu kapitulieren (Beispiel: Aufstandsbekämpfung). Bei letzterer sucht die (in der eigenen Wahrnehmung) schwächere Partei die Verhandlung, während die andere Seite am status quo festhält.

Der Unvollständigkeitsgrad der Information verliert nach Kriegsausbruch durch den beschriebenen Lerneffekt des Kämpfens an Bedeutung für die Erklärung von Krieg und Frieden. Schritt für Schritt lernen die Parteien über die Fähigkeiten des Gegners und kommen zu einer realistischeren Einschätzung der eigenen relativen Stärke. Aus privater Information wird öffentliche Information, aus widersprüchlichen Überzeugungen werden *übereinstimmende Überzeugungen* ('consistent beliefs'). Im Einklang mit Blainey (1988) wird entweder die sich im Kriegsverlauf als relativ schwächere Seite herausstellende Partei früher oder später erkennen, dass der Kampf nicht zu gewinnen ist:

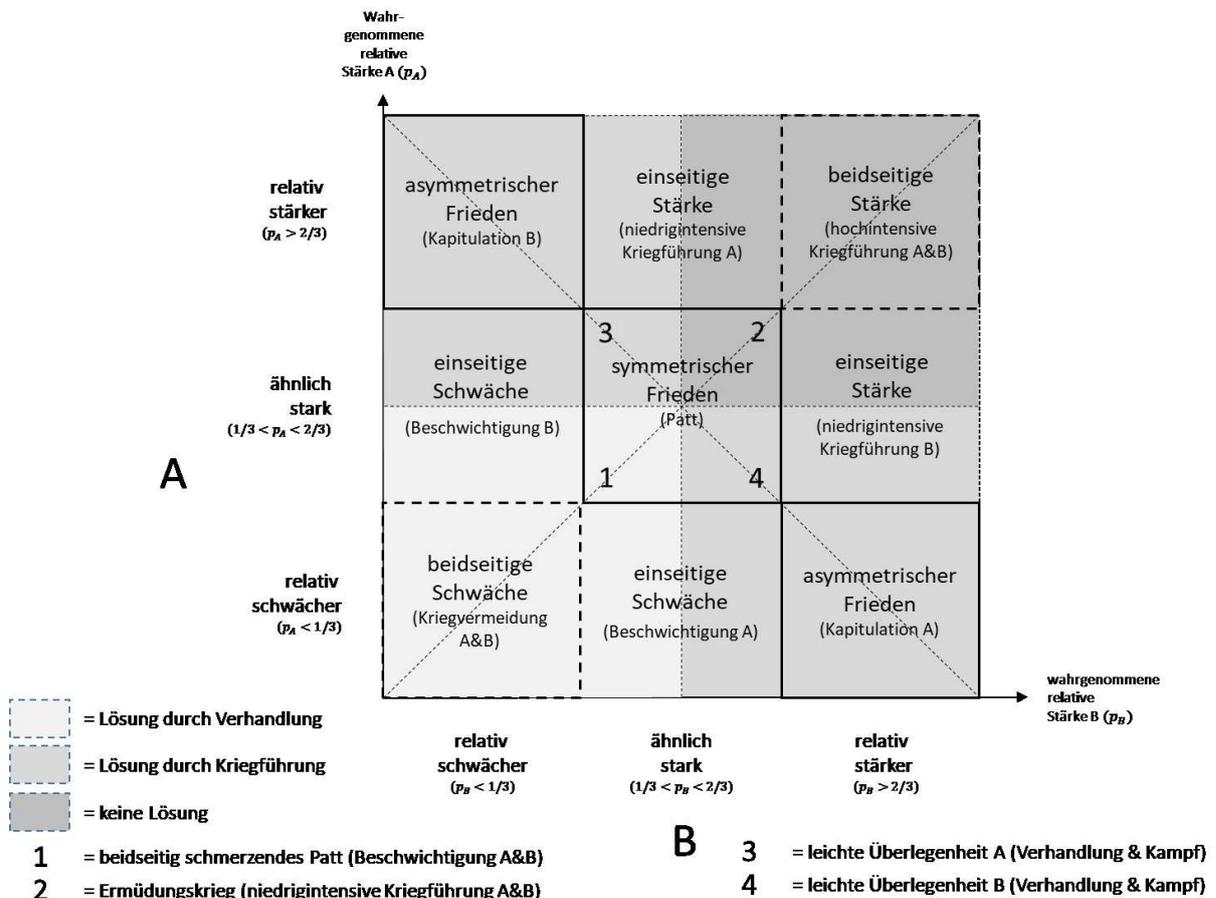
$$p_{At+1} > p_{Bt+1} \quad \text{bzw.} \quad p_{At+1} < p_{Bt+1} \quad (6)$$

Je nach Wert des Endgültigkeitsparameters (vgl. Kampffunktion) wird ein solcher Sieg der stärkeren Seite schneller (Beispiel: Seeschlacht) oder langsamer (Beispiel: Guerrilla-Krieg) erfolgen. Auf hochintensive Kriegführung in Periode t kann niedrigintensive Kriegführung in Periode $t+1$, und ein Friedensschluss durch Kapitulation der schwächeren Partei in Periode $t+2$ folgen.¹⁵ Abbildung 6 bildet diese Logik mit den Pfeilen ab, die vom rechten oberen Feld in

¹⁵ "Battles typically proceed to a definitive outcome – victory or defeat. Wars on the whole tend to be less conclusive, often ending in a compromise settlement" (Hirshleifer, 1987, p. 5).

das linke obere bzw. rechte untere Feld führen.¹⁶ In diesen Feldern ist das Kräfteverhältnis so asymmetrisch, dass es zu einer klaren militärischen Lösung kommt: Kapitulation der schwächeren Partei («asymmetrischer Frieden»; Felder links oben bzw. rechts unten). Sollte sich keine der Parteien entscheidend durchsetzen, wird ein zu Beginn hochintensiver Krieg im Laufe der Zeit zu einem niedrigintensiven Ermüdungskrieg (Abwärtsbewegung entlang der Paritätslinie), einem militärischen Patt ($p_A = p_B$; Feld «symmetrischer Frieden» in der Mitte). In einem Patt schätzen sich beide Parteien ähnlich stark ein wie der Gegner. Da sie mit der Zeit immer weniger daran glauben, den Krieg gewinnen zu können, verlieren sie den Anreiz zu kämpfen.

Abbildung 6: Symmetrischer und asymmetrischer Frieden



Quelle: Eigene Darstellung

2.4. Zwischenfazit

Entscheidend für die Zielerreichungsstrategie einer Konfliktpartei ist der Vergleich der beiden Entscheidungskennzahlen *erwarteter Kapitalwert der Verhandlung* und *erwarteter Kapitalwert der Kriegführung*. Dabei gelten folgende Ungleichungen:

¹⁶ In der Spieltheorie wird diese Taktik, bei der eine Partei die andere durch ein massives militärisches Übergewicht zur Kapitulation (und den damit verbundenen politischen Konzessionen) zwingt, als Zuvorkommen ('preemption') bezeichnet (Hörner & Sahuguet, 2011).

$eKVV_A < 0$; $eKWA < 0$ = weder Verhandlung noch Kampf sind sinnvoll; Beibehaltung des status quo («Nichtstun») ist die dominante Strategie, da weder Kampf noch Verhandlung zu einer Verbesserung der Situation führen würden (in der Realität wahrscheinlich am häufigsten anzutreffenden)

$0 < eKVV_A < eKWA$ = Kampf beste Option; Kriegsführung ist für zumindest eine der Parteien eine gewinnbringende Investition. diese Partei sollte früher oder später versucht sein, ihre Ziele durch Kampf und nicht durch Verhandlung zu erreichen.

$0 < eKWA < eKVV_A$ = Verhandlung beste Option; Verhandlung ist für zumindest eine der Parteien eine profitable Investition; diese Partei sollte früher oder später versucht sein, ihre Ziele durch Verhandlung und nicht durch Kampf zu erreichen.

Für die Friedensvermittlung ist die vorhergehende Analyse insofern interessant, als dass sie im Falle unvereinbarer Ziele zwischen zwei Parteien die Abwägung zwischen den strategischen Substituten *Verhandeln* und *Kämpfen* (und der Option des «Nichtstuns») möglich macht. Hier wird deutlich, dass Kriegsführung – unabhängig von rechtlichen und moralischen Bedenken und trotz des mit ihr verbundenen Leids – unter bestimmten Umständen die profitabelste Strategie zur Erreichung politischer oder wirtschaftlicher, gemeinsamer oder individueller Ziele sein kann. Die Häufigkeit des in den Statistiken bewaffneter Konflikte dokumentierten Einsatzes militärischer Mittel sollte daher nicht überraschen.¹⁷

Selbst wenn Kriegsführung zunächst profitabel erscheinen mag, kann Verhandlung (besser: Friedensschliessung) im Kriegsverlauf immer noch zur relativ profitableren Option werden. Dies erklärt sich aus dem Unterschied zwischen wahrgenommener und tatsächlicher militärischer Stärke der Kontrahenten. Krieg ist ein Entdeckungsverfahren, das den Parteien ihre Grenzen, das heisst ihr wahres Kräfteverhältnis, aufzeigt. Die tatsächliche Stärke einer Partei tp_A bzw tp_B kann sich dabei als kleiner oder grösser als die eingangs wahrgenommene Stärke herausstellen. Es gelten folgende approximative Ungleichungen.

$tp_A < 1/3$; $tp_B < 1/3$ = Beschwichtigung ist die dominante Strategie, da Kampf zu einer Verschlechterung der Situation führen würde.

$1/3 < tp_A < 2/3$; $1/3 < tp_B < 2/3$ = Beibehaltung des status quo («Nichtstun») ist die dominante Strategie, da Kampf weder zu einer Verbesserung noch zu einer Verschlechterung der Situation führen würde (in der Realität wahrscheinlich am häufigsten anzutreffenden).

$tp_A > 2/3$; $tp_B > 2/3$ = Kriegsführung ist die dominante Strategie, da Kampf zu einer Verbesserung der Situation führen würde.

In der Realität kommt es immer wieder zu Situationen militärischer Parität (Ermüdungskrieg, Patt: $1/3 < tp_A < 2/3$; $1/3 < tp_B < 2/3$), in denen das ursprüngliche Ziel nicht mehr durch Kampf

¹⁷ Allerdings stellt diese Betrachtung nur eine Momentaufnahme dar. Die den Funktionen zugrundeliegenden Parameter ändern sich im Zeitablauf. Eine Entscheidung, die gestern noch unprofitabel gewesen wäre, kann morgen schon gewinnbringend sein – und umgekehrt: “in the absence of opportunity to do any better at acceptable cost, a contender may well be satisfied to preserve the status quo. But if the balance of forces were to shift in its favor, that same contestant would likely seek to improve its situation” (Hirshleifer, 2000, p. 785).

erreicht werden kann. Neues Ziel ist dann die Beendigung des Kampfes (Waffenstillstand) und die Einigung auf ein militärisches Gleichgewicht (Punkt auf der Friedensgrenze PP). Die Initiative für den Friedensschluss geht dabei in der Regel von der Partei aus, die sich im Kriegsverlauf als tatsächlicher schwächer herausgestellt hat.

3. Endogener Frieden

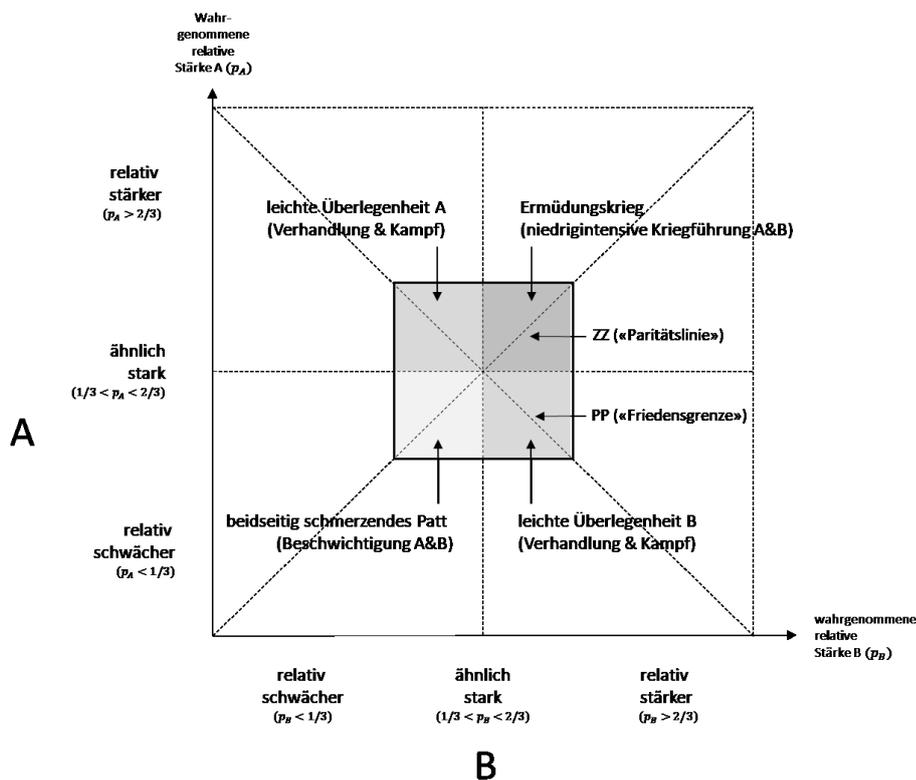
Es gibt zwei Erscheinungsformen des endogenen Friedens: *asymmetrischer* und *symmetrischer endogener Frieden*. Bei Ersterem hat die stärkere Partei im Kriegsverlauf bestätigt, dass sie stärker ist, und die schwächere Partei gelernt, dass sie schwächer ist:

$$p_A + p_B = 1; p_A < \frac{1}{3}; p_B > \frac{2}{3} \quad \text{bzw.} \quad p_A + p_B = 1; p_A > \frac{2}{3}; p_B < \frac{1}{3} \quad (7)$$

Diese Situation wird auch als «Siegfrieden» bezeichnet. Beide Parteien sind sich über ihr Kräfteverhältnis im Klaren und ziehen die daraus folgenden Schlüsse: Unterwerfung der schwächeren durch die stärkere Partei.

Bei Letzterem haben die Parteien im Kriegsverlauf gelernt, dass sie ähnlich stark sind. Hier ist der Übergang von Krieg zu Frieden komplizierter, da aus dem Kampf heraus kein klarer Gewinner oder Verlierer hervorgeht. Grundsätzlich ist zwischen drei Situationen zu unterscheiden: Ermüdungskrieg, leichte Überlegenheit einer Partei und beidseitig schmerzendes Patt (vgl. Abbildung 7).

Abbildung 7: Symmetrischer endogener Frieden



Quelle: Eigene Darstellung

3.1.1. Ermüdungskrieg

In der Tat ist eine ganze Reihe von bewaffneten Konflikten zu beobachten, die auch nach Perioden mehr oder weniger intensiven Kämpfens keinen Sieger hervorbringen. Jüngstes Beispiel ist der Bürgerkrieg in Afghanistan. Solche *Ermüdungskriege* ('war of attrition') lassen sich dadurch erklären, dass beide Parteien für sich zu Beginn einen vergleichsweise hohen erwarteten Kapitalwert der Kriegsführung ermittelt hatten ('beidseitige Stärke'), alternative Lösungen (Verhandlung, status quo) mithin unattraktiver waren. Im Kriegsverlauf stellte sich dann allerdings heraus, dass ein schneller militärischer Sieg oder eine Kapitulation der schwächeren Seite nicht erreichbar sind. In Periode $t+i$ ist keine der Parteien überlegen genug, um die andere Seite zu bezwingen:

$$p_{A(t+i)} = p_{B(t+i)} \quad (8)$$

Der Ermüdungskrieg ist ein bekanntes spieltheoretisches Modell ('war of attrition game', vgl. Hörner & Sahuguet (2011), Foster (2018)).¹⁸ Grundproblem des Ermüdungskrieg-Spiels ist, dass beide Seiten das Kriegsziel hoch bewerten (im Sinne eines hohen erwarteten Kapitalwerts) - in Unkenntnis der Bewertung der gegnerischen Seite. Das heisst, beide Parteien sind bereit, hohe militärische Kosten über mehrere Perioden auf sich zu nehmen, um das Kriegsziel (die Kapitulation des Gegners) zu erreichen.¹⁹ Jede Partei sendet dem Gegner in Form der periodischen Investition in Kampfeinsatz ein teures Signal ('costly signal') über die eigene Kampfbereitschaft (d.h. die Höhe ihres Kapitalwerts), in der Hoffnung, dass dieser nicht willens oder in der Lage ist, militärisch gleichzuziehen und in der Folge kapituliert.²⁰ Erhöhen beide Seiten ihren Kampfeinsatz im gleichen Verhältnis über das ursprünglich geplante Mass hinaus, ändert sich an der jeweiligen Erfolgswahrscheinlichkeit jedoch nichts. Es kommt lediglich zu einer Verspätung des Ergebniseintritts ('delay') und einem übermässigen Ressourcenverbrauch, der sich negativ auf das Ergebnis (im Sinne der Kampfprofitabilität) auswirkt.²¹ In einem Ermüdungskrieg nähern sich die Parteien also schrittweise der eigenen Profitabilitätsschwelle²² von oben an. Solange beide Parteien gleichziehen wollen und können, geht der Ermüdungskrieg weiter. Es kommt zu einem militärischen Patt, aber nicht zur

¹⁸ Beide Papiere modellieren den Ermüdungskrieg nur teilweise. Ein umfassendes Modell, welches die Logik von Ermüdungskriegen überzeugend darlegt, liegt bisher nicht vor. Vergleiche dazu auch Powell (2012).

¹⁹ Experimentelle Untersuchungen bestätigen dies: je wichtiger das Ziel (im Sinne eines hohen Kapitalwerts), desto höher der Kampfeinsatz der Parteien (Dechenaux et al., 2015; Delgado, Schotter, Ozbay, & Phelps, 2008).

²⁰ Befehlshaber wissen anscheinend um dieses Risiko, denn sie versuchen, den Gegner durch massiven Kampfeinsatz gleich zu Beginn des Krieges ('frontloading') so stark zu entmutigen, dass er – wie in Abschnitt 3.4.2. beschrieben – vorzeitig die Flinte ins Korn wirft ('discouragement effect') (Kimbrough et al., 2017, p. 4 ff.).

²¹ Aus wohlfahrtsökonomischer Sicht ist auch der vergebliche Aufwand der unterlegenen Partei hinzuzurechnen. Das heisst im Ergebnis wird die Wohlfahrt um den aggregierten Aufwand der beiden Parteien gemindert (sog. 'rent dissipation').

²² Die Profitabilitätsschwelle ist, wie im Zwischenfazit erläutert, entweder äquivalent mit der Verhandlungslösung (ab einem bestimmten Niveau der Kosten der Kriegsführung ist Verhandlung profitabler als Kriegsführung), oder dem Eintritt in die Verlustzone (negativer Kapitalwert der Kriegsführung).

Aufnahme von Friedensgesprächen. Das militärische Patt entspricht daher dem status quo ante: keine der beiden Parteien gewinnt etwas gegenüber der Situation vor dem Krieg.

Ein Ende des Ermüdungskriegs zeichnet sich erst dann ab, wenn eine der Parteien eine Grenze erreicht; entweder hinsichtlich ihrer *Bereitschaft zu Kämpfen* oder hinsichtlich ihrer *Fähigkeit zu Kämpfen*. Eine Partei sollte ihre Bereitschaft zu Kämpfen verlieren, wenn sie die eigene Profitabilitätsschwelle unterschreitet, Kriegführung für sie somit zu einer schlechten Investition geworden ist. Interessanterweise kommen experimentelle Untersuchungen zu Ermüdungskriegen zu einem kontraintuitiven Ergebnis: je höher der bisher investierte Kampfeinsatz, desto geringer die Bereitschaft, aufzugeben ('sunk-cost fallacy'). Dieses Phänomen eines irrational hohen - also unprofitablen - Ressourceneinsatzes in bewaffneten Konflikten wird auch als *Überreizen* ('overbidding') bezeichnet und in experimentellen Untersuchungen für verschiedene Typen von Wettkämpfen bestätigt. Diese Beobachtung impliziert, dass Konfliktparteien aufgrund einer besonderen Empfindlichkeit für versunkene Kosten ('sunk cost sensitivity') häufig bereit sind, auch nach Unterschreiten der eigenen Profitabilitätsschwelle weiter zu kämpfen – trotz der damit verbundenen Verluste.²³ Die Kapitalwertberechnung, die für die Kriegsentscheidung noch ausschlaggebend war, verliert an diesem Punkt an Bedeutung. Entscheidend für die *Bereitschaft zu kämpfen* ist letztlich, ob die Parteien empfindlich auf versunkene Kosten reagieren.

Mit Blick auf die Prävalenz des Überreizens ist die Beendigung eines Ermüdungskriegs also weniger eine Frage der Bereitschaft zu Kämpfen, als vielmehr eine Frage der *Fähigkeit zu Kämpfen*. Ein Ermüdungskrieg kann erst beendet werden, wenn mindestens eine der Parteien ermüdet, also nicht mehr in der Lage ist, weiterzukämpfen. Anders ausgedrückt: sie kann die periodische Investition in Kampfeinsatz aufgrund einer finanziellen Friktion oder der eigenen Budgetrestriktion nicht mehr leisten, selbst wenn sie wollte (Gehrmann, 2019b).

3.1.2. Beidseitig schmerzendes Patt

Damit sich beide Parteien von sich aus für die Aufnahme von Friedensverhandlungen entscheiden, muss eine simultane Ermüdung auftreten. Diese Situation wird als «beidseitig schmerzendes Patt» ('mutually hurting stalemate') bezeichnet (I. William Zartman, 2001). In Abbildung 7 entspricht sie einer Abwärtsbewegung entlang der Paritätslinie ZZ vom rechten oberen Quadranten (dunkelgrau) über den Punkt vollkommener Parität P' in den linken unteren Quadranten (hellgrau).

An allen Punkten der Paritätslinie innerhalb des hellgrauen Quadranten halten sich beide Parteien unabhängig voneinander für leicht unterlegen und haben daher den gleichen Anreiz, Friedensgespräche aufzunehmen. Die Grafik macht deutlich, dass die Wahrscheinlichkeit des

²³ Rolandsen (2011, p. 554) gibt ein anschauliches Beispiel aus dem Sudan-Krieg für die Versuchung der Parteien, den Kampf trotz laufender Gespräche und geringer militärischer Siegchancen weiterzuführen: "Throughout the process, both sides seemed constantly to consider reverting to arms, despite stalemate on the battlefield and a growing realization that victory was unfeasible in the near future."

natürlichen Eintritts einer simultanen Ermüdung niedrig ist, denn es kommen nur Punkte innerhalb des hellgrauen Quadranten in Betracht, was im Verhältnis zu allen denkbaren Konstellationen einem Wert von 2,7% (1/36) entspricht. Die Wahrscheinlichkeit eines Eintritts eines symmetrischen endogenen Friedens im Sinne des 'mutually hurting stalemate' der Mediationsliteratur ist daher extrem gering.

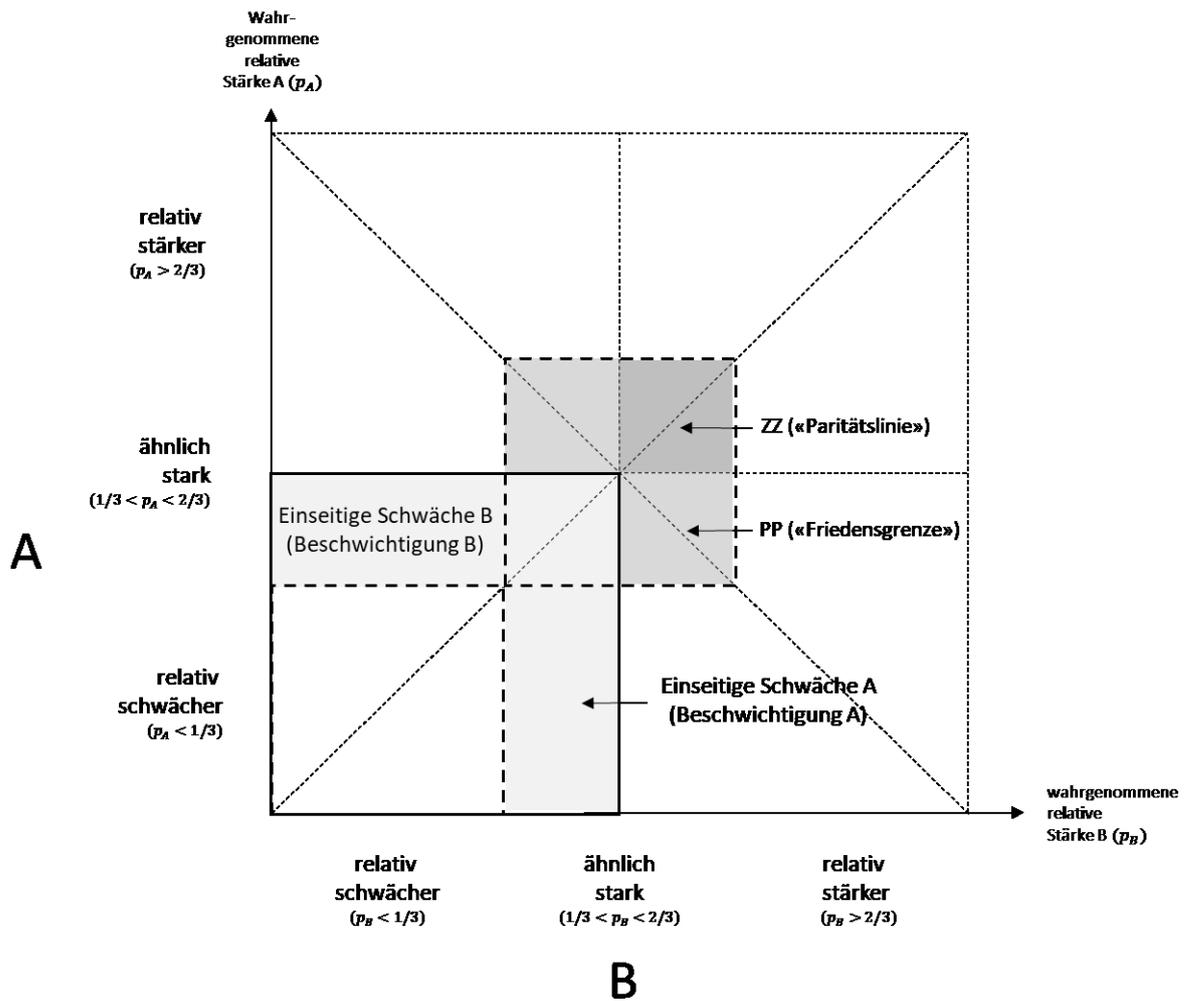
3.1.3. Leichte Überlegenheit einer Partei

Die beiden mittelgrau eingefärbten Quadranten in Abbildung 7 signalisieren eine leichte, aber militärisch nicht entscheidende Überlegenheit einer Partei. In diesen beiden Konstellationen hat eine Partei bereits einen Anreiz für Verhandlungen ($1/3 < p_A$ bzw. $p_B < 1/2$), während die andere Partei noch einen Anreiz hat, den Konflikt militärisch zu lösen ($1/2 < p_A$ bzw. $p_B < 2/3$). In solch einer Situation kann die parallel zum Kämpfen erfolgende Aufnahme von Verhandlungen ('bargaining while fighting', vgl. (Powell, 2004) zur Einigung führen. Diejenige Partei, die dem Gegner Friedensverhandlungen vorschlägt, signalisiert hier lediglich eine Skepsis hinsichtlich der eigenen Kampferfolgswahrscheinlichkeit ($1/3 < p_A < 2/3$). Sie schliesst damit - anders als im oben beschriebenen Fall eines Umschaltens von Kampf auf Verhandlung - nicht aus, dass sie sich im Krieg zumindest erfolgreich gegen eine Niederlage stemmen kann. Somit kann der Gegner aus dem Vorschlag nicht schliessen, dass er die militärische Auseinandersetzung gewinnen wird. Er hat daher keinen Anreiz, den Vorschlag abzulehnen. Der Ausgang der Verhandlungen (im Sinne des Durchsetzens politischer Forderungen) ist somit abhängig von der Situation auf dem Schlachtfeld. Sollte die Partei mit dem Vorteil auf dem Schlachtfeld sich nicht militärisch durchsetzen können, sollte sie zumindest auf dem Verhandlungsweg Teile der ihrer politischen Forderungen durchsetzen können. Die Strategie 'Verhandeln während des Kämpfens' wurde in den Bürgerkriegen in Kolumbien (Regierung und FARC bzw. ELN) und Afghanistan (USA und Taliban) eingesetzt.

3.1.4. Einseitige Schwäche

Wahrscheinlicher als die oben beschriebenen Fälle sind Konstellationen, in denen eine der Parteien sich für relativ schwächer hält, während der Gegner sich für ähnlich stark, aber leicht unterlegen hält ('einseitigen Schwäche' ('unilateral weakness'); hellgraue Rechtecke in Abbildung 8). In dieser Konstellation haben beide Parteien einen Anreiz, zu verhandeln. Der Impuls zur Verhandlung sollte dabei von der relativ schwachen Partei ausgehen, die im Ermüdungskrieg in Schwierigkeiten geraten ist und beginnt, diskret nach einem Verhandlungsausweg zu suchen, um eine drohende Kapitulation zu vermeiden. Sie hat Interesse an einer existenzsichernden Einigung und wird versuchen, entweder selbst zu verhandeln oder die Dienste eines Friedensvermittlers in Anspruch zu nehmen. Im Vergleich aller denkbaren militärischen Situationen treten Szenarien einseitiger Schwäche mit einer Wahrscheinlichkeit von 11,1% (1/9), also viermal häufiger als beidseitig schmerzende Patts, auf.

Abbildung 8: Einseitige Schwäche



Quelle: Eigene Darstellung

Dies deckt sich mit anekdotischer Evidenz der Vereinten Nationen: «we find that [...] explicit invitations are rare (or, if they are forthcoming, they might come from one conflict side but not the other)” (Day & Fong, 2017, p. 2).²⁴ Weitere Indizien sprechen für die Hypothese der ‘einseitigen Schwäche’: so geriet im Nahost-Konflikt die PLO nach dem ersten Golfkrieg in ernste finanzielle Schwierigkeiten (‘einseitige Schwäche’) – Voraussetzung für die Osloer Verhandlungen.²⁵ Im Iran-Irak-Krieg der 1980er Jahre stimmte der iranische Führer Khomeini einem Waffenstillstand erst zu, als sein Land kurz vor dem Staatsbankrott stand (Cordesman

²⁴ Selbst für den Fall, dass beide Parteien sich auf eine Friedensvermittlung einigen, könnte dieses Dilemma dazu führen, dass ein vergleichsweise wenig effektiver Vermittler gewählt wird: so haben beide Parteien keinen Anreiz, einen Vermittler mit einer bekannt ausgeprägten Friedensneigung zu wählen, da sie damit dem Gegner signalisieren, die nicht-militärische Lösung zu bevorzugen. Kim (2017) argumentiert, dass ein solcher endogener Auswahlprozess im Ergebnis häufig zur Einschaltung des am wenigsten geeigneten, d.h. am wenigsten friedensbewegten Vermittlers führe.

²⁵ “The cancellation during the Gulf War of the mandatory deduction that rulers of the Gulf states had imposed, on the PLO’s behalf, on the salaries of Palestinian workers, badly hurt the PLO’s income just at a time when the costs of supporting the *intifada* were severely draining its resources. This financial loss was one of the main factors that impelled the PLO to sign the Oslo Accords, which probably spelled the end to dreams of Palestinian independence” (Naylor, 2002, p. 79).

& Wagner, 1994). Auch die Friedensverhandlungen in Nordirland, Guatemala und Uganda sollen erst aufgrund von Finanzproblemen der Provisional IRA, URNG bzw. LRA möglich geworden sein (Gehrmann, 2018).

In Fällen einseitiger Schwäche kann man nicht mehr von einem symmetrischen Frieden sprechen. Es handelt sich eher um milde Formen einer verhandelten Kapitulation der ermüdeten Partei (oft in Form eines Waffenstillstands), also einer Variante des *asymmetrischen Friedens*. Als Faustregel gilt daher, dass die Partei mit dem grösseren *totalen militärischen Potenzial* (militärische Fähigkeiten zuzüglich in Fähigkeiten transformierbare finanzielle Ressourcen (Gehrmann, 2019b)) am Ende die Oberhand behält (Powell, 2017, p. 221 ff.).

3.2. Endogener Frieden mit Drittpartei ('passive Mediation')

Damit Friedensverhandlungen überhaupt erst aufgenommen werden können, müssen die Parteien ein spieltheoretisches Hindernis überwinden: In einer eskalierenden Konfrontation sind beide Konfliktparteien – selbst wenn sie sich für unterlegen halten ($p_A < \frac{1}{3}$) und eine Verhandlungslösung anstreben (wie im «unilaterally hurting stalemate») - peinlich genau darauf bedacht, militärische Stärke zu demonstrieren («bluffing»). Im Umkehrschluss hat keine der Konfliktparteien einen Anreiz, den ersten Schritt in Richtung der anderen Partei zu machen, da allein die Erwägung einer solchen Vermittlung beim Gegner den Eindruck erwecken könnte, diesen für überlegen zu halten ($p_B > \frac{2}{3}$). Ein solch vermeintliches Zeichen militärischer Schwäche könnte den Gegner dazu ermutigen, stärker als bisher eine militärische Lösung zu suchen - und könnte eine Friedensverhandlung in weitere Ferne rücken.

Dieses spieltheoretische Hindernis kann durch die Einschaltung einer Drittpartei, eines Friedensvermittlers, erzielt werden. Ein Friedensvermittler kann dazu beitragen, das spieltheoretische Hindernis bei der Aufnahme von Friedensverhandlungen zu überwinden. Im Jargon der Spieltheorie kann ein Mediator ein Spiel mit sequenziellen Zügen in ein Spiel mit simultanen Zügen umwandeln. Dies hat profunde Auswirkungen auf das strategische Kalkül der Kriegsparteien. Insbesondere verschwindet so der Nachteil der Partei, die im sequenziellen Spiel den ersten Zug macht («first mover») und damit dem Gegner («second mover») die Möglichkeit gibt, seine Strategie auf Basis der neu gewonnenen Information kurzfristig zu seinen Gunsten anzupassen. Nimmt eine in Schwierigkeiten geratene Konfliktpartei ($p_A < \frac{1}{3}$) vertraulich Kontakt mit einem Friedensvermittler auf, kompromittiert sie ihre eigene Position in der Auseinandersetzung nicht, da die gegnerische Partei über diese Kontaktaufnahme keine Informationen erhält. Beim darauffolgenden Kontakt zwischen dem potenziellen Friedensvermittler und der zweiten Konfliktpartei kann die Tatsache, dass bereits ein Kontakt mit der anderen Seite stattgefunden hat, vom Friedensvermittler verschleiert werden ($\frac{1}{3} < p_B < \frac{2}{3}$). Somit erhält die zweitkontaktierte Partei keine neuen Informationen über

ihre relative Stärke und hat dementsprechend keinen Anreiz, eine Friedensvermittlung abzulehnen. Dies entspricht einem Spiel mit simultanen Zügen.

Über den Mehrwert einer Drittpartei gibt es in der Literatur unterschiedliche Meinungen. Fey und Ramsay (2010) sind pessimistisch hinsichtlich des Mehrwerts, den eine Drittpartei erzielen kann. Sie argumentieren, dass die Konfliktparteien einer Drittpartei nicht mehr sensible Informationen offenbaren als der gegnerischen Seite, da sie nicht sicher sein können, dass die Drittpartei ausreichend unparteiisch und diskret ist, dass sie die für den Verhandlungsausgang kritischen Informationen für sich behält. Eine Drittpartei könne nur dann einen Mehrwert erzielen, wenn sie über eigenständig erworbene vertrauliche Informationen verfügt. Nathan (2014) stützt diese Sicht aus einer praxisorientierten Perspektive.

In einer formalen spieltheoretischen Analyse argumentieren Goltsman, Hörner, Pavlov & Squintani (2009) dagegen optimistisch, dass eine Drittpartei-Vermittlung im Vergleich mit einer Verhandlung immer dann besser abschneidet, wenn es sich um inhaltliche Unvereinbarkeiten mittleren Grades handelt. Kleine und grosse Unvereinbarkeiten können mithilfe einer Drittpartei dagegen nicht besser beigelegt werden als in bilateralen Verhandlungen (entweder klein genug für eine bilaterale Einigung oder zu gross für eine vermittelte Einigung). Sie stützen sich dabei auf das 'Offenbarungsprinzip', welches besagt, dass eine Drittpartei ein optimales Verhandlungsergebnis herbeiführen kann, wenn ihr beide Parteien unabhängig voneinander die für den Verhandlungsausgang entscheidenden Informationen mitteilen. Auf Basis dieser Informationen könne die Drittpartei das optimale Verhandlungsergebnis (friedliche Einigung) antizipieren und durch gezielte wahrheitsgemässe Kommunikation (beidseitig schmerzendes Patt bzw. beidseitige Schwäche) oder durch gezielte Täuschung (einseitige Schwäche) die Parteien in Richtung dieses Ergebnisses lotsen. Die Drittpartei hat also die Rolle eines Beraters, der sich in jeweils vertraulichen Gesprächen mit beiden Konfliktparteien ('Pendeldiplomatie') ein eigenes Bild von der Stärke der Parteien macht und am Ende einen Lösungsvorschlag unterbreitet, der für beide Seiten vorteilhafter ist als der Griff zu den Waffen (ein Punkt auf der Friedensgrenze PP , idealerweise P' , d.h. vollkommene Parität). Die Täuschung der faktisch stärkeren Partei, indem die Drittpartei sie über die Unterlegenheit des Gegners im Unklaren lässt, ist dabei explizit zulässig, da so eine weitere militärische Eskalation verhindert werden kann (Horner, Morelli, & Squintani, 2015).²⁶

Um sicherzugehen, dass die Konfliktparteien der Drittpartei die Wahrheit berichten, muss diese allerdings glaubhaft androhen können, im Fall der Aufdeckung nicht wahrheitsgemässer Kommunikation der Parteien sofort von ihrem Mandat zurückzutreten (mit der Konsequenz einer hohen Wahrscheinlichkeit der Rückkehr zum Krieg – ein unerwünschtes Ergebnis für die Parteien).²⁷ Nach dieser Lesart steht und fällt die Wirksamkeit der Friedensvermittlung mit der

²⁶ "The mediator can circumvent the constraint that her recommendations be self-enforcing, by using recommendation strategies that do not always reveal to a disputant that the opponent is weak. This mechanism relies on the mediator's capability to gather information from the disputants privately, under a confidentiality agreement." (Horner et al., 2015, p. 1495)

²⁷ "Given that a low type must be discouraged from exaggerating strength, there needs to be positive probability of war following a high report. The most potent channel through which the low type's incentive

Glaubwürdigkeit der Drohung der Drittpartei, die Vermittlung bei unkooperativem Verhalten der Konfliktparteien abubrechen (Brown & Ayres, 1994; Horner et al., 2015).

Aus diesen Überlegungen lassen sich zwei Modelle des endogenen Friedens mit Drittpartei ableiten: Friedensberatung und Friedensmediation.

3.2.1. Friedensberatung

Friedensberatung bezeichnet eine Form der passiven Mediation mit präventiver Wirkung. Sie findet vor einem möglicherweise bevorstehenden Kriegsausbruch statt. Ziel der Friedensberatung ist es, den *Frieden zu erhalten* bzw. einen *Krieg zu vermeiden*. Friedensberatung entfaltet ihre Wirkung in Konstellationen beidseitiger Schwäche. Wesentlich für das Zustandekommen einer Friedensberatung ist die Tatsache, dass beide Parteien unabhängig voneinander (und fälschlicherweise, da $p_A + p_B < 1$) davon ausgehen, dass sie in einer militärischen Auseinandersetzung nicht gewinnen können ($p_A, p_B < \frac{1}{3}$). Das schraffierte Dreieck MNO in Abbildung 9 verdeutlicht dies: Partei A wähnt sich auf Punkt N, Partei B wähnt sich auf Punkt O. In Wahrheit befinden sich die Parteien aber an Punkt M und könnten ihre Position leicht verbessern (auf einen Punkt innerhalb des schraffierten Dreiecks, idealerweise auf der Friedensgrenze PP, auf der Strecke ON). Daher suchen beide Parteien diskret nach friedlichen Auswegen aus einer möglichen militärischen Konfrontation ('Beschwichtigung'). Interessanterweise ist das Kräfteverhältnis der Parteien in diesem Beispiel vergleichsweise asymmetrisch. An Punkt M ist B ungefähr doppelt so stark wie A (Verhältnis der Strecken KM zu LM). Das heisst, bei vollständiger Information hätte B einen Anreiz, den Konflikt militärisch zu lösen und A anzugreifen.

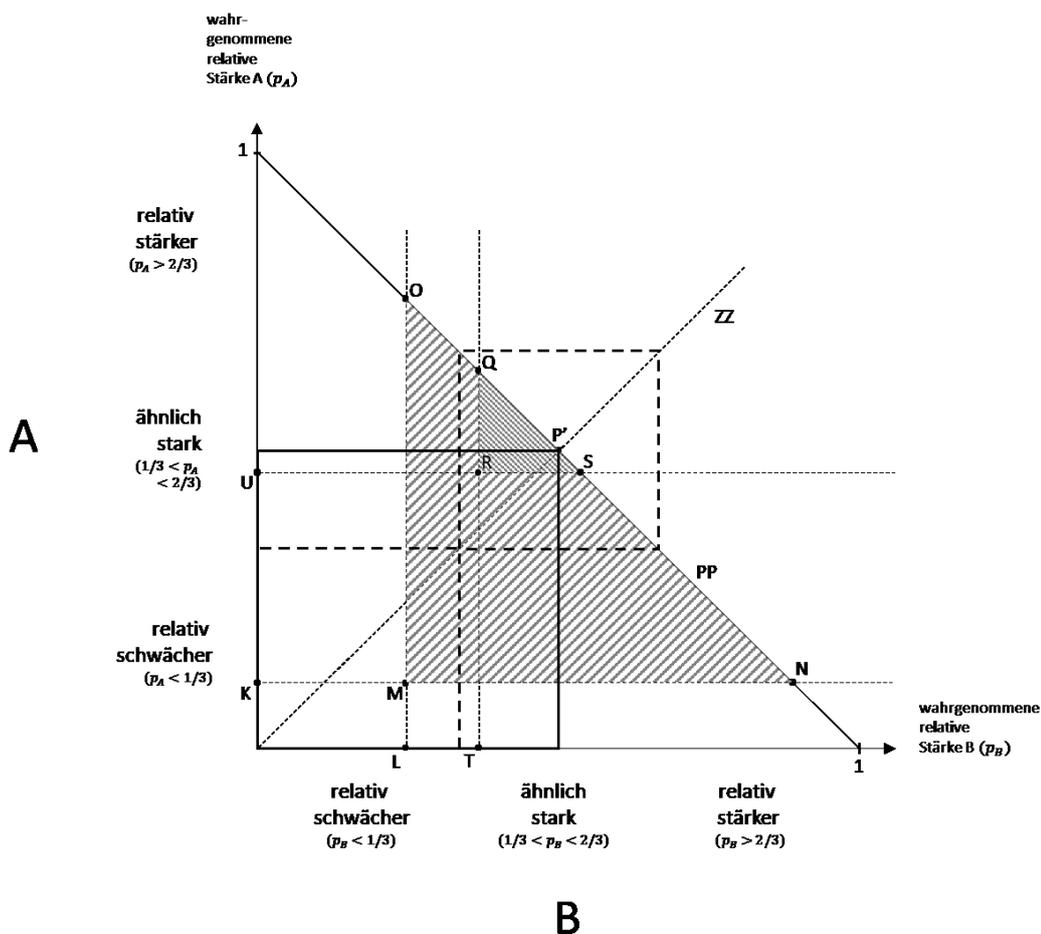
Anekdotische Evidenz zeigt, dass Friedensberatung am häufigsten vor Machtübergaben (meist im Vorfeld von Unabhängigkeitserklärungen oder Wahlen) eingesetzt wird. Der wohl bekannteste Fall einer Friedensberatung ist die sogenannte «Good Offices Mission Bahrain» der Vereinten Nationen aus dem Jahr 1971. Damals vermittelte der vom VN-Generalsekretär U Thant auf Anfrage der Konfliktparteien persönlich beauftragte ehemalige VN-Diplomat Ralph Bunche die Unabhängigkeit des Königreichs Bahrain vom Vereinigten Königreich, welches Bahrain seit 1867 als Protektorat kontrollierte (Jensen, 1985). Bunche handelte ein Abkommen über die Unabhängigkeit Bahrains zwischen den ehemaligen Kolonialmächten Vereinigtes Königreich und Iran aus. Beide Parteien hatten zunächst eine verbale Konfrontation mit dem Scheich von Bahrain und miteinander gesucht, schalteten dann aber den VN-Generalsekretär ein. Bemerkenswert an diesem Beispiel ist die Tatsache, dass der VN-Sicherheitsrat nicht befasst wurde. Dem lag schon damals die heute noch immer gültige Einsicht zugrunde, dass eine frühe Involvierung des Sicherheitsrats die Friedensberatung erschwert, wenn nicht gar unmöglich macht.²⁸ Der an der Bahrain-Vermittlung beteiligte VN-Verhandler Erik Jensen fasst

to exaggerate strength can be kept in check is quitting and instigating a conflict escalation when there are two self-proclaimed high types" (Horner et al., 2015, p. 1483).

²⁸ «Early involvement of the Council inevitably entailed a degree of publicity incompatible with the exercise of good offices" (Jensen, 1985, p. 346).

die Erfolgsfaktoren für die Friedensberatung folgendermassen zusammen: “Successful peacemaking of this kind requires many elements. First and foremost, sufficient concurrence of interest to make it acceptable [...], but also discretion, restraint, a degree of goodwill, superpower acquiescence, and even a measure of statesmanship, courage and vision.” (Jensen, 1985, p. 347). Auch vor dem Hintergrund solcher Erfolge setzt der aktuelle VN-Generalsekretär Guterres explizit auf die Friedensberatung als Teil seiner “surge in diplomacy for peace”.

Abbildung 9: Friedensberatung und Friedensmediation



Quelle: Eigene Darstellung

3.2.2. Friedensmediation

Friedensmediation ist das Äquivalent zur zivilen Mediation. Sie wirkt kurativ, kommt also erst *nach* Kriegsausbruch zum Einsatz. Die Vereinten Nationen definieren «Mediation» folgendermassen: «Mediation ist ein Prozess, bei dem ein Dritter mit seiner Zustimmung zwei oder mehr Parteien dabei unterstützt, einen Konflikt zu verhindern, zu verwalten oder zu lösen, indem er ihnen hilft, für beide Seiten annehmbare Abkommen zu entwickeln»²⁹ (Nations, 2012).

²⁹ «Mediation is a process whereby a third party assists two or more parties, with their consent, to prevent, manage or resolve a conflict by helping them to develop mutually acceptable agreements.»

Ähnlich wie bei der Friedensberatung ist das Prinzip der Freiwilligkeit ein konstitutives Merkmal der Friedensmediation: beide Parteien haben die Bereitschaft, zu verhandeln.³⁰ Im Unterschied zur Friedensberatung findet Friedensmediation *nach* Ausbruch eines Krieges statt, in der Regel in einer Situation, in der sich keine der Parteien im Ermüdungskrieg durchsetzen konnte.

Das schraffierte Dreieck QRS in Abbildung 9 verdeutlicht die Logik der Friedensmediation in einer Situation des beidseitig schmerzenden Patts: Partei A wähnt sich auf Punkt S, Partei B wähnt sich auf Punkt Q. Beide Parteien haben also einen Anreiz, eine Verhandlungslösung zu suchen. In Wahrheit befinden sich die Parteien aber an Punkt R und könnten ihre Position leicht verbessern (auf einen Punkt innerhalb des schraffierten Dreiecks, idealerweise auf der Friedensgrenze PP, auf der Strecke QS). Der Fähigkeitsabstand zwischen den Parteien ist in diesem Beispiel so gering, dass selbst bei vollständiger Information keine der Parteien einen Anreiz hätte, eine militärische Auseinandersetzung zu suchen.

4. Exogener Frieden

Eine Drittpartei kann ohne Zustimmung der Parteien in einen bewaffneten Konflikt eingreifen. Eine solche Beteiligung der Drittpartei kann als *exogener Frieden*, oder *Frieden aufgrund äusserer Einwirkung*, bezeichnet werden. Eine äussere Einwirkung findet in der Regel dann statt, wenn eine bewaffnete Eskalation kurz bevorsteht, bzw. wenn ein Ermüdungskrieg droht. Wenn diese Einwirkung mit dem Ziel des Abschlusses eines Friedensabkommens erfolgt, kann man von *aktiver Mediation* sprechen.³¹ Empirische Untersuchungen deuten darauf hin, dass verhandelter Frieden in den meisten Fällen erst durch aktive Einmischung einer Drittpartei zustande kommt (Walter, 1997).

Die Schwierigkeit bei der aktiven Mediation besteht darin, dass mindestens eine der Konfliktparteien keinen Anreiz zur Verhandlung hat. Im Unterschied zur passiven Mediation kann die Drittpartei also nicht darauf zählen, dass beide Konfliktparteien vertrauliche Informationen über ihre militärischen Fähigkeiten weitergeben, um eine einvernehmliche Verhandlungslösung zu ermöglichen. Ganz im Gegenteil: hat eine Partei kein Interesse an einer Verhandlungslösung, wird sie alles dafür tun, diese durch Vorenthalten von Informationen zu sabotieren.

Da es von Anfang an klar ist, dass kein gemeinsamer Wille zur Beteiligung einer Drittpartei besteht, muss die Drittpartei nicht das von der passiven Mediation bekannte spieltheoretische Hindernis überwinden. Es handelt sich bei der aktiven Mediation also um eine Auferlegung der Drittpartei, nicht um eine Dienstleistung. Daher muss sie sich erstens auf eigene Faust Zugang

³⁰ Im angelsächsischen Sprachgebrauch wird die Friedensmediation auch als 'facilitative mediation' oder 'low-powered mediation' bezeichnet.

³¹ Eine Einwirkung mit dem Ziel der Herbeiführung eines militärischen Sieges einer der Parteien (sog. 'bandwagoning') bzw. der Verhinderung der Niederlage einer der Parteien ('balancing') ist auch denkbar (Powell (2017)). Im ersteren Fall würde die Drittpartei aufgrund der Parteinahme zur Konfliktpartei. Dies entspricht einem Szenario asymmetrischen Friedens und wird hier nicht betrachtet.

zu den Konfliktparteien verschaffen. Zweitens muss sie aufgrund der mangelnden Kooperationsbereitschaft das Problem der unvollständigen Information überwinden, indem sie sich unabhängige Informationen über die militärischen Fähigkeiten der Konfliktparteien verschafft. Ersteres Problem lässt sich durch glaubhafte Sanktionsmöglichkeiten (und im Ernstfall deren Androhung) erreichen. Letzteres Problem lässt sich durch nachrichtendienstliche Informationsbeschaffung beheben. Diese Möglichkeiten sind nur einer Reihe von einflussreichen Drittparteien (Staaten an der Spitze der internationalen oder regionalen Machthierarchie, vor allem Gross- und Regionalmächte) vorenthalten. Internationale Organisationen, Kleinstaaten oder Nichtregierungsorganisationen sind von der aktiven Mediation daher in der Regel ausgeschlossen.

Im Erfolgsfall wirkt aktive Mediation symmetrisch, das heisst keine der Parteien muss kapitulieren. Drei Modelle der aktiven Mediation sind zu unterscheiden: Friedensbelehrung, Friedensnötigung und Friedenssprechung.

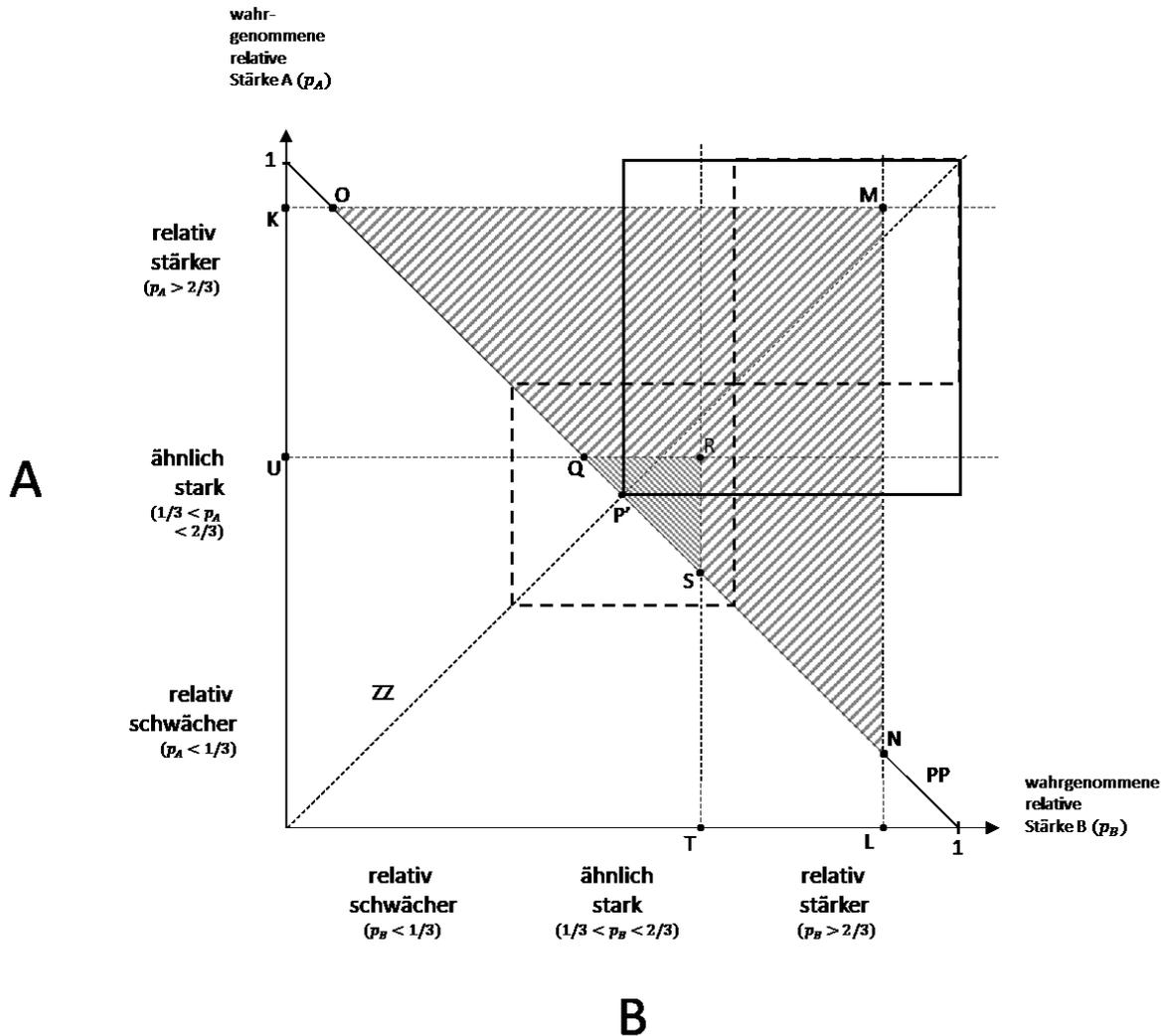
4.1. Friedensbelehrung

Friedensbelehrung findet in der Regel dann statt, wenn eine bewaffnete Eskalation zwischen zwei verfeindeten Parteien kurz bevorsteht. Im Erfolgsfall wirkt sie präventiv und kann den Konflikt entschärfen. Zentrale Botschaft der Drittpartei an die Konfliktparteien ist jeweils, dass eine bewaffnete Auseinandersetzung weder im Interesse der einen noch der anderen Seite liegt, dass Kriegsführung für beide Seiten folglich unrentabel wäre. Die Parteien lernen hier also nicht durch Kriegsführung, sondern durch neue Informationen aus der Hand der Drittpartei. Im Erfolgsfall ändert sich dadurch die Einschätzung der eigenen relativen Stärke der Konfliktparteien, in Richtung einer Herabstufung. Diese Botschaft muss glaubhaft genug sein, um beide Seiten zu überzeugen. Sollte eine der Parteien aus den erhaltenen Informationen über die relative Stärke des Gegners den Eindruck gewinnen, dass für sie eine bewaffnete Auseinandersetzung tatsächlich profitabel wäre, würde die Intervention der Drittpartei den Konflikt sogar anheizen. Daher ist es für den Erfolg der Friedensbelehrung unerlässlich, dass die Parteien die Drittpartei als unbefangenen ansehen.

Das schraffierte Dreieck MNO in

Abbildung 10 verdeutlicht dies: Partei A wähnt sich auf Punkt O, Partei B wähnt sich auf Punkt N. In Wahrheit befinden sich die Parteien aber an Punkt M und könnten ihre Position leicht verbessern (auf einen Punkt innerhalb des schraffierten Dreiecks, idealerweise auf der Friedensgrenze PP, auf der Strecke ON). Eine Drittpartei kann durch Weitergabe vertraulicher Informationen über den Gegner zu einer Herabstufung der eigenen relativen Stärke und somit zu einer Deeskalation beitragen.

Abbildung 10: Friedensbelehrung, Friedensnötigung



Quelle: Eigene Darstellung

Das wohl beste Beispiel für Friedensbelehrung ist die sogenannte «Gates-Mission» im Kaschmir-Konflikt zwischen Indien und Pakistan von 1990. Nachdem die pakistanische Regierungschefin Benazir Bhutto angekündigt hatte, dass sie bereit sei, «tausend Jahre mit Hindu-Indien zu kämpfen, um Kaschmir zu befreien», wurde Robert Gates, damals noch CIA-Analyst, von US-Präsident Bush beauftragt, eine bewaffnete Auseinandersetzung zwischen den beiden Nuklearmächten zu verhindern. Gates bediente sich der Pendeldiplomatie, um beiden Parteien eine Botschaft des US-Präsidenten zu übermitteln. Die indische Regierung empfing Gates zwar auf Ebene von Regierungschef Singh, machte allerdings klar, dass sie für eine Vermittlung durch die USA nicht zur Verfügung stehe. Die pakistanische Regierung dagegen musste im wahrsten Sinne des Wortes belehrt werden: Premier Bhutto weigerte sich mehrfach, Gates zu empfangen. Stattdessen wurde er vom pakistanischen Armeechef und Präsidenten gehört. Zentraler Punkt der Botschaft war die militärische Einschätzung der

amerikanischen Sicherheitsdienste über die Kosten eines Kaschmir-Krieges: Indien würde diesen zwar gewinnen, allerdings seien die damit verbundenen Kosten so hoch, dass ein Krieg auch nicht im indischen Interesse sein könne.³² Die Botschaft entfaltete die gewünschte präventive Wirkung, auch wenn beide Parteien das Angebot der USA zur Vermittlung von Friedensverhandlungen ausschlugen. In Folge der Gates-Mission trafen beide Regierungen vertrauensbildende Massnahmen in Kaschmir und entschärften ihre Kriegsrhetorik (Chari, Cheema, & Cohen, 2003, p. 100 ff.).³³

4.2. Friedensnötigung

Drittparteien können sich selbst zum Friedensvermittler ernennen und die Konfliktparteien zu Verhandlungen zwingen. Dieses Vorgehen kann als *Friedensnötigung* bezeichnet werden. Im angelsächsischen Sprachraum wird diese Art der Drittpartei-Intervention wahlweise als 'directive mediation', 'manipulative mediation' oder 'coercive mediation' bezeichnet. *Friedensnötigung* beinhaltet die Androhung oder Auferlegung von Zwangsmassnahmen seitens der Drittpartei. Ziel ist es, eine oder beide Konfliktparteien dazu bringen, gegen ihre eigenen Interessen zu handeln. In der Regel konzentriert sich die Nötigung auf die stärkere Konfliktpartei, um die Attraktivität ihrer Kampfoption zu reduzieren. So kann die Drittpartei die Voraussetzungen für Verhandlungen schaffen (Wennmann 2009).³⁴

Friedensnötigung beschränkt sich darauf, die Parteien an den Verhandlungstisch zu zwingen. Das Verhandlungsergebnis liegt dagegen in der Kontrolle der Parteien. Voraussetzung für solch eine ungebetene Einmischung der Drittpartei in einen Konflikt ist die Fähigkeit, Zwangsmassnahmen durchzusetzen. Dazu bedarf es einer signifikanten Überlegenheit in Form militärischer und/oder finanzieller Machtmittel seitens der Drittpartei, die es dem Opfer unmöglich macht, sich effektiv zu wehren. Zu diesen Massnahmen gehören gezielte Sanktionen (besonders wirksam bei eigennützigen Entscheidungsträgern, vgl. Jackson & Morelli (2007)) und gezielte äussere Gewalteinwirkung oder glaubhafte Androhung derselbigen.

Das schraffierte Dreieck QRS in

Abbildung 10 verdeutlicht dies: Partei A wähnt sich auf Punkt *U*, Partei B wähnt sich auf Punkt *T*. In Wahrheit befinden sich die Parteien aber an Punkt *R* und könnten ihre Position leicht verbessern (auf einen Punkt innerhalb des schraffierten Dreiecks, idealerweise auf der Friedensgrenze *PP*, auf der Strecke *QS*). Eine Drittpartei kann durch Androhung oder Auferlegung von Sanktionen die Parteien zu einer Herabstufung der eigenen relativen Stärke

³² Dabei spielt auch die – damals der Öffentlichkeit (und vielleicht auch der indischen Regierung) nicht bekannte – Tatsache eine Rolle, dass Pakistan bereits über Nuklearwaffen verfügte.

³³ Ein weiterer Fall von Friedensbelehrung ist der sog. «Imia/Kardak-Disput» von 1996 zwischen Griechenland und der Türkei, in dem ebenfalls von den USA erfolgreich exogen vermittelt wurde.

³⁴ «Third-party pressure on the financial capacity of an armed group has [...] the potential to steer parties towards a more favourable, symmetric environment that favours the resolution of disputes through negotiation» (Wennmann, 2009, S. 276)

zwingen und damit die Voraussetzungen für eigenständige Verhandlungen zwischen den Parteien schaffen.

Verfügt die Drittpartei, wie im Fall der Vereinten Nationen oder der Afrikanischen Union, nicht über eigene Machtmittel, muss sie mit potenten Viertparteien kooperieren. Diese Form der Friedensnötigung wurde bereits mehrfach erfolgreich eingesetzt. Im Bürgerkrieg im Sudan konnte eine Kombination aus regional beauftragtem Vermittler und nötigender Viertpartei (hier die 'Troika', bestehend aus den USA, Grossbritannien und Norwegen) dafür sorgen, dass mehrere Friedensabkommen ausgehandelt wurden. Die Troika hatte eine beträchtliche Hebelwirkung und wurde vom kenianischen Friedensvermittler Lazaro Sumbeiywo instrumentalisiert, um die Konfliktparteien zu den entscheidenden Zugeständnissen zu bewegen (Rolandsen, 2011).³⁵ Ein ähnliches Rezept führte auch im Darfur-Konflikt zu einem Friedensabkommen (Duursma, 2017). Auch im Nordirland-Konflikt wurde zumindest eine der Konfliktparteien von ihren Schutzmächten Irland bzw. Grossbritannien zur Aufnahme von Verhandlungen genötigt. Die relativ stärkere pro-britische Delegation protestierte zu Beginn symbolisch gegen die Verhandlungen durch ein koordiniertes Verlassen des Verhandlungssaals.³⁶

Diese Beispiele zeigen, dass Nötigung durch Drittparteien Friedensabkommen ermöglichen kann. Es gibt aber auch Fälle, in denen dies nicht funktioniert. Insbesondere der Sicherheitsrat der Vereinten Nationen ruft Konfliktparteien regelmässig per Resolution zu ernsthaften Verhandlungen auf, ohne dass es zu ernsthaften Verhandlungen oder einem Abkommen kommt. Bestes Beispiel für gescheiterte Friedensnötigung sind die vom Sicherheitsrat in Auftrag gegebenen Verhandlungen im Syrien-Krieg (Akpinar, 2016).

4.3. Friedenssprechung

Eine Drittpartei kann einen bewaffneten Konflikt im Wege eines Schiedsspruchs beenden. Dieses Vorgehen wird als *Friedenssprechung* bezeichnet ('peace arbitration'). Im Unterschied zur Friedensnötigung wirkt Friedenssprechung wie ein *Schiedsspruch durch die Drittpartei*, ohne dass diese von den Parteien als Schlichtungsinstanz anerkannt ist. Im Ergebnis werden die Parteien dazu gezwungen, ein Abkommen zu akzeptieren, dessen Inhalt sie kaum beeinflussen können. Anders als in der Friedensnötigung werden die Parteien nicht nur an den Verhandlungstisch gezwungen, sondern auch der Inhalt des Abkommens wird von der Drittpartei diktiert.

³⁵ "[an agreement, *the author*] was finally negotiated after Sumbeiywo locked two members of each delegation in a room and told them this was their last chance. Thus immured, they nonetheless had extensive telephone contact with their respective leaders, which resulted in the unexpected and groundbreaking Machakos Protocol" (Rolandsen, 2011, p. 556).

³⁶ "At first, Mitchell's chairmanship was not even accepted by the unionist parties. Mitchell recalled the first day of the talks. "When I entered the room and walked toward my seat, my attention was drawn to the DUP [Democratic Unionist Party] section by a noisy commotion. There, Dr. Paisley was standing and yelling in a loud voice, 'No. No. No. No.' He repeated it over and over again until I was in my seat. Before I could say or do anything, Paisley launched a blistering attack on the governments for 'imposing' me as chairman. He then led his delegates in a walkout" (Mitchell 1999, S. 49–50, zitiert in (Curran et al., 2004).

Wie bei der Friedensnötigung ist die Fähigkeit, Zwangsmassnahmen durchzusetzen, Voraussetzung für solch eine ungebetene Einmischung. Erst das für die Friedenssprechung notwendige Mindestmaß an militärischer Überlegenheit sorgt für die Glaubwürdigkeit des Schiedsspruchs. Faktisch ist diese Vorgehensweise nur militärisch mächtigen Staaten oder Staaten-Bündnissen vorbehalten – und das auch nur im Verhältnis zu schwächeren Parteien ohne Vergeltungs- bzw. Rückschlagfähigkeit (Kleinstaat, Rebellen, etc.). Eine Grossmacht-Drittpartei könnte einen Schiedsspruch gegen eine sich im Krieg befindliche andere Gross- oder Regionalmacht nur schwerlich durchsetzen. Auch die Umsetzung des Schiedsspruchs fordert in der Regel massive finanzielle und personelle Kapazitäten sowie technische Expertise.

Anders als bei Friedensbelehrung und Friedensnötigung lässt sich Friedenssprechung grafisch schlecht abbilden. Eine zur Friedenssprechung fähige Drittpartei kann die Konfliktparteien grundsätzlich von allen Punkten oberhalb der Friedensgrenze auf alle Punkte auf der Friedensgrenze lotsen.

Der wohl bekannteste Fall von Friedenssprechung ist die Intervention der USA in den Bosnienkrieg 1995. Mehrere Versuche der Friedensmediation blieben zunächst erfolglos (Leigh-Phippard, 1998).³⁷ Erst als der US-Sondergesandte Richard Holbrooke die serbische Regierung und ihren bosnisch-serbischen Klienten trotz militärischer Überlegenheit dazu nötigen konnte, in Dayton ein Friedensabkommen mit den bosnischen bzw. bosnisch-kroatischen Gegnern zu schliessen, konnte die Gewalt beendet werden. Dazu musste die NATO drei Wochen lang bosnisch-serbische Ziele bombardieren. Der militärische Sachschaden für die bosnischen Serben war schliesslich so gross, dass eine Fortsetzung des Kampfes um Bosnien militärisch aussichtslos und unprofitabel geworden war (Holbrooke, 1999).

5. Fazit

Dieser Aufsatz zeigt erstens, dass Kriegführung – unabhängig von rechtlichen und moralischen Bedenken und trotz des mit ihr verbundenen Leids - eine individuell profitable Strategie zur Erreichung politischer oder wirtschaftlicher, gemeinschaftlicher oder individueller Ziele sein kann. Die Häufigkeit des in den einschlägigen Statistiken dokumentierten Einsatzes militärischer Mittel sollte daher nicht überraschen. Jede Form der politischen Lösung bewaffneter Konflikte muss vor dem Hintergrund dieser Erkenntnis betrieben werden.

Zweitens wird gezeigt, dass - bei vorhandener Bereitschaft zu Kämpfen - die Fähigkeit zu Kämpfen, gemessen an der wahrgenommenen Kampferfolgswahrscheinlichkeit, die Wahrscheinlichkeit eines Kriegsausbruchs bestimmt. Krieg ist dabei ein Ergebnis unvollständiger Information: er entsteht durch widersprüchliche (in der Regel zu optimistische) Überzeugungen der Parteien über ihre relative Stärke (d.h. Kampferfolgswahrscheinlichkeit).

³⁷ «Although both Karadzic and Mladic had met in the past with Western mediators, including former President Jimmy Carter, those contacts had led nowhere.» (Holbrooke, 1999, p. 339).

Frieden ist, drittens, Ergebnis eines Lerneffekts der Parteien im Kriegsverlauf und lässt sich als stationäres Gleichgewicht militärischer Fähigkeiten interpretieren (endogener Frieden). Frieden kann asymmetrisch und symmetrisch sein. Ersterer ist Ausfluss einer militärischen Überlegenheit und mündet in die Kapitulation der schwächeren Partei. Letzterer ist Ergebnis eines Ermüdungskriegs zweier ähnlicher starker Parteien und wird auf dem Verhandlungsweg geschlossen, je nach Konstellation mit oder ohne Unterstützung einer Drittpartei.

Mediation ist, viertens, ein geeignetes Instrument für Drittparteien, um den Übergang von Krieg zu Frieden zu ermöglichen. Sind beide Parteien verhandlungsbereit, kann die Drittpartei durch geschickte Informationsübermittlung zwischen den Kriegsparteien einen Friedensprozess einleiten. Eine solche passive Mediation kann in einem Viertel aller denkbaren militärischen Konstellationen zum Einsatz kommen. Das in der Literatur als Reifekriterium für passive Mediation postulierte Szenario eines 'beidseitig schmerzenden Patts' entspricht dagegen nur 2,7% aller militärisch denkbaren Konstellationen. Deutlich wahrscheinlicher ist Mediation in Situationen einseitiger Schwäche (ca. 11% aller denkbaren militärischen Konstellationen). Um effektiv wirken zu können muss ein passiver Friedensvermittler über immaterielle Ressourcen wie Unbefangenheit, Diskretion und Glaubwürdigkeit verfügen.

Fünftens zeigt der Beitrag, dass in drei Vierteln aller militärisch denkbaren Konstellationen passive Mediation nicht zum Einsatz kommen kann, da zumindest eine der Parteien kein Interesse an Verhandlungen hat. Drittparteien können sich in diesen Fällen auf eigene Rechnung in den Konflikt einmischen. Sie können durch glaubwürdige Sanktionsdrohungen oder Auferlegung von Sanktionen das Kalkül der Parteien so beeinflussen, dass sie einer Verhandlung zustimmen (exogener Frieden). Um effektiv wirken zu können muss ein aktiver Friedensvermittler über signifikante materielle Ressourcen (Finanzen, militärische Fähigkeiten, vertrauliche Informationen) verfügen.

Drittparteien, die ihre friedenspolitische Wirksamkeit erhöhen wollen, sollten verstärkt in den gezielten Aufbau der beschriebenen Ressourcen investieren, oder Kooperationen mit strategisch komplementären Viertparteien abschliessen.

Literaturverzeichnis

- Aghion, P., Alesina, A., & Trebbi, F. (2004). Endogenous Political Institutions*. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 565-611.
- Akpınar, P. (2016). The limits of mediation in the Arab Spring: the case of Syria. *Third World Quarterly*, 37(12), 2288-2303.
- Althoff, G. (2011). *Frieden stiften: Vermittlung und Konfliktlösung vom Mittelalter bis heute*: WBG (Wissenschaftliche Buchgesellschaft).
- Barker, D. (2009). Was the Alaska Purchase a Good Deal? *University of Iowa. August, 10*, 1-46.
- Beardsley, K. C., Quinn, D. M., Biswas, B., & Wilkenfeld, J. (2006). Mediation style and crisis outcomes. *Journal of Conflict Resolution*, 50(1), 58-86. doi:10.1177/0022002705282862
- Bercovitch, J. (1996). *Resolving international conflicts: The theory and practice of mediation*: Lynne Rienner Publishers.
- Besley, T., & Persson, T. (2011). The Logic of Political Violence. *The Quarterly Journal of Economics*, 126(3), 1411-1445.
- Blainey, G. (1988). *Causes of War, 3rd Ed*: Free Press.
- Brandt, W. (1971). *Friedenspolitik in Europa*: S. Fischer.
- Brown, J. G., & Ayres, I. (1994). ECONOMIC RATIONALES FOR MEDIATION. *Virginia Law Review*, 80(2), 323-402. doi:10.2307/1073526
- Bundesregierung, D. (2018). *Krisen verhindern, Konflikte bewältigen, Frieden fördern - Leitlinien der Bundesregierung*. Berlin Retrieved from https://www.bundesregierung.de/Content/Infomaterial/AA/Krisen_verhindern_121349_8.html
- Böhmelt, T. (2011). Disaggregating mediations: The impact of multiparty mediation. *British Journal of Political Science*, 41(4), 859-881.
- Chadefaux, T. (2011). Bargaining over power: when do shifts in power lead to war? *International Theory*, 3(2), 228-253. doi:10.1017/s175297191100008x
- Chari, P. R., Cheema, P. I., & Cohen, S. P. (2003). *Perception, Politics and Security in South Asia: The Compound Crisis of 1990*: Routledge.
- Clayton, G., & Baumann, J. (2017). *Mediation in bewaffneten Konflikten*. Retrieved from Zürich:
- Clemens, M. (2017). Chancen und Grenzen interessenorientierter, fasilitativer Mediation im Kontext internationaler politischer Konflikte. In K. Kriegel-Schmidt (Ed.), *Mediation als Wissenschaftszweig : Im Spannungsfeld von Fachexpertise und Interdisziplinarität* (pp. 201-211). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Cordesman, A. H., & Wagner, A. R. (1994). *The Iran-Iraq War* (Vol. II).

- Curran, D., Sebenius, J. K., & Watkins, M. (2004). Two paths to peace: Contrasting George Mitchell in Northern Ireland with Richard Holbrooke in Bosnia-Herzegovina. *Negotiation Journal*, 20(4), 513-537. doi:10.1111/j.1571-9979.2004.00041.x
- Day, A., & Fong, A. P. (2017). Diplomacy and Good Offices in the Prevention of Conflict. *A Thematic Paper for the United Nations-World Bank Study on Conflict Prevention*.
- Dechenaux, E., Kovenock, D., & Sheremeta, R. M. (2015). A survey of experimental research on contests, all-pay auctions and tournaments. *Experimental Economics*, 18(4), 609-669. doi:10.1007/s10683-014-9421-0
- Duchhardt, H. (1979). *Studien zur Friedensvermittlung in der frühen Neuzeit*: Mainzer Philosophische Fakultätsges.
- Duursma, A. (2017). When to Get Out of the Trench? Using Smart Pressure to Resolve Civil Wars. *Civil Wars*, 19(1), 46-64. doi:10.1080/13698249.2017.1342440
- Fearon, J. D. (2007). *Fighting rather than Bargaining*. Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association.
- Fey, M., & Ramsay, K. W. (2010). WHEN IS SHUTTLE DIPLOMACY WORTH THE COMMUTE? Information Sharing through Mediation. *World Politics*, 62(4), 529-+. doi:10.1017/s0043887110000183
- Fey, M., & Ramsay, K. W. (2011). Uncertainty and Incentives in Crisis Bargaining: Game-Free Analysis of International Conflict. *American Journal of Political Science*, 55(1), 149-169. doi:10.1111/j.1540-5907.2010.00486.x
- Foster, J. (2018). Wars of Attrition with Endogenously Determined Budget Constraints. *B E Journal of Theoretical Economics*, 18(2). doi:10.1515/bejte-2016-0197
- Gehrmann, B. (2018). *Financing Political Violence - A Review of the Literature*.
- Gehrmann, B. (2019a). *Germany as a third party in armed conflicts*.
- Gehrmann, B. (2019b). *Endogener Frieden - Bereitschaft versus Fähigkeit zu Kämpfen*.
- Goetschel, L. (2006). Intervention und Mediation in Konflikten: Von der «Genfer Initiative» zur Bearbeitung von Umweltkonflikten Laurent Goetschel. *Kollektive Gewalt*, 104, 87.
- Goltsman, M., Horner, J., Pavlov, G., & Squintani, F. (2009). Mediation, arbitration and negotiation. *Journal of Economic Theory*, 144(4), 1397-1420. doi:10.1016/j.jet.2008.08.010
- Greig, J. M., & Diehl, P. F. (2012). *International Mediation*: Wiley.
- Hirshleifer, J. (1987). Conflict and Settlement. In S. N. Durlauf (Ed.), *The new Palgrave Dictionary of Economics* (2nd ed.). Basingstoke, Hampshire: Palgrave MacMillan.
- Hirshleifer, J. (1989). Conflict and rent-seeking success functions: Ratio vs. difference models of relative success. *Public Choice*, 63(2), 101-112. doi:10.1007/bf00153394
- Hirshleifer, J. (1995). Theorizing about conflict. In *Handbook of Defense Economics* (Vol. 1, pp. 165-189): Elsevier.
- Hirshleifer, J. (1998). The bioeconomic causes of war. *Managerial and Decision Economics*, 19(7-8), 457-466. doi:10.1002/(SICI)1099-1468(199811/12)19:7/8<457::AID-MDE897>3.0.CO;2-H

- Hirshleifer, J. (2000). The macrotechnology of conflict. *Journal of Conflict Resolution*, 44(6), 773-792. doi:10.1177/0022002700044006004
- Hirshleifer, J. (2001). *The dark side of the force: Economic foundations of conflict theory*: Cambridge University Press.
- Holbrooke, R. (1999). The road to Sarajevo. *Herding cats: Multiparty mediation in a complex World*, 325-344.
- Horner, J., Morelli, M., & Squintani, F. (2015). Mediation and Peace. *Review of Economic Studies*, 82(4), 1483-1501. doi:10.1093/restud/rdv022
- Hörner, J., & Sahuguet, N. (2011). A war of attrition with endogenous effort levels. *Economic Theory*, 47(1), 1-27. doi:10.1007/s00199-010-0524-3
- Jackson, M. O., & Morelli, M. (2007). Political bias and war. *American Economic Review*, 97(4), 1353-1373. doi:10.1257/aer.97.4.1353
- Jensen, E. (1985). The Secretary-General's Use of Good Offices and the Question of Bahrain. *Millennium*, 14(3), 335-348.
- Jia, H., Skaperdas, S., & Vaidya, S. (2013). Contest functions: Theoretical foundations and issues in estimation. *International Journal of Industrial Organization*, 31(3), 211-222.
- Kim, J. Y. (2017). Interim third-party selection in bargaining. *Games and Economic Behavior*, 102, 645-665. doi:10.1016/j.geb.2017.02.013
- Kimbrough, E. O., Laughren, K., & Sheremeta, R. (2017). War and conflict in economics: Theories, applications, and recent trends. *Journal of Economic Behavior & Organization*.
- Kirchhoff, L. (2008). *Constructive interventions: paradigms, process and practice of international mediation* (Vol. 3): Kluwer Law International.
- Konrad, K. A. (2009). *Strategy and dynamics in contests*. Oxford University Press.
- Kydd, A. H. (2015). *International relations theory*: Cambridge University Press.
- Leigh-Phippard, H. (1998). The Contact Group on (and in) Bosnia: an exercise in conflict mediation? *International Journal*, 53(2), 306-324.
- Moore, C. W. (2014). *The mediation process: Practical strategies for resolving conflict*: John Wiley & Sons.
- Nathan, L. (2014). The Intelligence Requirement of International Mediation. *Intelligence and National Security*, 29(2), 208-226. doi:10.1080/02684527.2013.799368
- Nations, U. (2012). UN Guidance for Effective Mediation. In: United Nations New York, NY.
- Naylor, R. T. (2002). *Wages of Crime: Black Markets, Illegal Finance, and the Underworld Economy*: Cornell University Press.
- Paffenholz, T. (1995). Vermittlung–Kriegsbeendigung und Konfliktregelung durch friedliche Einmischung. *Volker Matthies (Hg.)*, 39-56.
- Powell, R. (2002). Bargaining theory and international conflict. *Annual Review of Political Science*, 5(1), 1-30.
- Powell, R. (2004). Bargaining and learning while fighting. *American Journal of Political Science*, 48(2), 344-361.

- Powell, R. (2006). War as a commitment problem. *International Organization*, 60(1), 169-203.
- Powell, R. (2012). Persistent Fighting and Shifting Power. *American Journal of Political Science*, 56(3), 620-637. doi:10.1111/j.1540-5907.2011.00575.x
- Powell, R. (2017). Taking Sides in Wars of Attrition. *American Political Science Review*, 111(2), 219-236. doi:10.1017/s0003055416000782
- Raiffa, H., Richardson, J., & Metcalfe, D. (2002). *Negotiation analysis: The science and art of collaborative decision making*: Harvard University Press.
- Ramsbotham, O., Miall, H., & Woodhouse, T. (2011). *Contemporary conflict resolution*: Polity.
- Ray, D., & Esteban, J. (2017). Conflict and development. *Annual Review of Economics*, 9, 263-293.
- Reppen, K. (1998). Friedensvermittlung als Element europäischer Politik vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Ein Vortrag. *Konrad Reppen: Dreißigjähriger Krieg und Westfälischer Friede. Studien und Quellen. Paderborn: Schöningh*, 800-816.
- Rohner, D. (2018). *Success Factors for Peace Treaties: A Review of Theory and Evidence*. Cahiers de recherches économiques, (18.08). Lausanne.
- Rolandsen, Ø. H. (2011). A quick fix? A retrospective analysis of the Sudan Comprehensive Peace Agreement. *Review of African Political Economy*, 38(130), 551-564.
- Ropers, N. (1995). Friedliche Einmischung: Strukturen, Prozesse und Strategien zur konstruktiven Bearbeitung ethno-politischer Konflikte.
- Schernbeck, N., & Vimalarajah, L. (2019). Friedensmediation. In *Handbuch Frieden* (pp. 185-202). Springer VS, Wiesbaden.
- Schwanitz, W. (2003). Adenauer's Botschafter in Kairo: Die geheime Friedensvermittlung Ägypten-Israel 1953. *Historisch-Politische Mitteilungen, Archiv für Christlich-Demokratische Politik, Konrad-Adenauer-Stiftung*, 10, 151-172.
- Troßmann, E. (2013). *Investition als Führungsentscheidung: Projektrechnungen für Controller*. Vahlen.
- Walter, B. F. (1997). The critical barrier to civil war settlement. *International Organization*, 51(3), 335-&. doi:10.1162/002081897550384
- Whitfield, T., & Dialogue, C. f. H. (2010). *External actors in mediation: dilemmas & options for mediators*: HD Centre for Humanitarian Dialogue.
- Widmer, P. (2014). Diplomatie. *Ein Handbuch*.
- Zartman, I. W. (1995). *Elusive peace: negotiating an end to civil wars*: Brookings Institution Press.
- Zartman, I. W. (2001). The timing of peace initiatives: Hurting stalemates and ripe moments. *Global Review of Ethnopolitics*, 1(1), 8-18. doi:10.1080/14718800108405087
- Zartman, I. W., & Touval, S. (1985). International Mediation: Conflict Resolution and Power Politics. *Journal of Social Issues*, 41(2), 27-45. doi:doi:10.1111/j.1540-4560.1985.tb00853.x