

Volle Transparenz

«Was halten Sie von den Gesprächen zwischen dem amerikanischen Präsidenten Donald Trump, seinem Vize JD Vance und dem ukrainischen Präsidenten Wolodimir Selenski? Wie konnten diese angeblichen Friedensverhandlungen so unfriedlich verlaufen und eskalieren?» So werde ich oft gefragt.

Ich kenne diese Art amerikanischer Verhandlungen aus dem Geschäftsleben. Die alte Cowboy-Mentalität der Amerikaner ist unverkennbar, denn sie ziehen gerne den Colt. Da muss man ihn als Verhandlungspartner mindestens ebenso schnell ziehen, das heisst, genauso gute oder bessere Argumente haben. Die Amerikaner haben Widerspruch gar nicht so ungern.

Als die offizielle Schweiz 1996/97 unter dem Druck der Ostküste der USA auf unsere Banken einbrach, fragte mich ein amerikanischer Parlamentarier: «Was ist los mit Euch Schweizern? Euer Ruf von früher: pickelharte Verhandler! Und heute? Ihr brecht schon ein, bevor die Verhandlung beginnt.»

Was wir kürzlich am Fernseher erlebten, ist für amerikanische Verhandlungen nicht so besonders. Besonders ist höchstens, dass die undiplomatisch geäusserten



Meinungsverschiedenheiten vor laufenden Kameras und vor aller Welt ausgetragen werden. Beabsichtigte oder unbeabsichtigte Transparenz? Jedenfalls das Gegenteil der möglichst grossen Verheimlichung, wie sie heute oft in Wirtschaft und Politik zelebriert wird.

Ich meinerseits habe mich wirtschaftlich, politisch, sogar im Privatleben für Transparenz entschieden. Volle Transparenz ist einfacher und glaubwürdiger als Geheimhaltung. Darum habe ich auch öffentliche Bundesratssitzungen gefordert. Das schafft Vertrauen. Lecks und Indiskretionen wären nicht mehr möglich. Wer nichts zu verbergen hat, muss die Transparenz nicht fürchten.

E gfreuti Wuche

Christoph Blocher