AUSSEN- UND SICHERHEITSPOLITIK 12.10.2026 | Herbert Wulf

Die Grenzen der Eskalation

Militärisch überlegen – und trotzdem ohne Sieg. In der Ukraine und im Iran zeigt sich: Einen Krieg zu beginnen, ist leichter, als ihn zu beenden.

Die russische Armee kämpft nun schon länger in der Ukraine als Stalins Rote Armee im Zweiten Weltkrieg gegen Hitlers Wehrmacht. Wladimir Putin und seine Militärstrategen irrten sich völlig hinsichtlich der Dauer des Konflikts, den sie ursprünglich als Blitzkrieg beenden wollten. Ähnlich verhält es sich mit dem aktuellen Konflikt zwischen den USA und dem Iran. Zu Beginn des Krieges erklärte Präsident Donald Trump noch, die Operation werde „vier bis fünf Wochen“ dauern. Diese Angaben änderten sich mehrfach und reichten von „zwei bis drei Wochen“ und „sechs bis acht Wochen“ bis hin zu vagen Formulierungen wie „so lange wie nötig“. Es fehlt in beiden Fällen eine erkennbare Ausstiegsstrategie.

Diese Beispiele sind alles andere als eine Ausnahme. Nur ungefähr 3 Prozent aller Kriege enden mit einem militärischen Sieg. Trotz dieses Befundes werden Kriege begonnen, weil mindestens eine der Konfliktparteien vom eigenen militärischen Sieg überzeugt ist. Dahinter steht die Annahme, dass sich ein Gegner durch Eskalation zum Einlenken zwingen lasse.

Militärplaner arbeiten gewöhnlich detaillierte Abläufe für den Kriegsbeginn aus. Es fehlt aber oft an der Fähigkeit, Kriege auch zu beenden. Häufig schlittern die Kontrahenten in scheinbar ausweglose Situationen mit festgefahrenen Fronten. In bewaffneten Konflikten wird dann auf Eskalation gesetzt und auf den Glauben, diese Eskalation kontrollieren zu können. Zumeist wird damit eine unkontrollierbare Spirale aus Reaktion und Gegenreaktionen ausgelöst. Der Krieg Russlands gegen die Ukraine ebenso wie der Konflikt der USA mit dem Iran folgen diesem Muster. Beide Angreifer glaubten, die Eskalation kontrollieren zu können – in der strategischen Fachsprache Eskalationsdominanz. Doch in beiden Fällen hat sich diese Hoffnung bislang nicht erfüllt.

Der frühere stellvertretende US-Verteidigungsminister Fred Iklé meinte

schon 1971, „diejenigen, die die Macht haben, einen Krieg zu beginnen, müssen häufig feststellen, dass ihnen die Macht fehlt, ihn zu beenden“. Mehr Militär soll zum Sieg und ein Sieg zum Frieden führen. Doch die meisten Kriege verlaufen nicht nach Plan.

Eskalationsmodelle sind im strategischen Denken fest etabliert. Die bekannteste Eskalationsleiter entwickelte Hermann Kahn in den 1960er-Jahren für atomare Konflikte. Er und andere Strategen gingen davon aus, dass auf jeder Eskalationsstufe Entscheidungsoptionen bestehen, um eine Eskalation zu kontrollieren oder zu begrenzen. Die militärisch überlegene Seite nimmt dabei an, dem Gegner höhere Kosten auferlegen zu können als umgekehrt. Wie riskant diese Annahme ist, zeigen zwei historische Ereignisse mit gegensätzlichen Ergebnissen: Die Kubakrise von 1962 ist das wohl bekannteste Beispiel dafür, dass sich das Risiko einer Eskalation durch signalisierte Entschlossenheit und Zurückhaltung sowie durch das Aufzeigen eines Auswegs begrenzen lässt. Ganz anders verlief hingegen der Vietnamkrieg: Die graduelle, aber stetige Eskalation mündete in einem verlustreichen Krieg, der sich über zwei Jahrzehnte hinzog.

Diejenigen, die die Macht haben, einen Krieg zu beginnen, müssen häufig feststellen, dass ihnen die Macht fehlt, ihn zu beenden.

Eskalation beruht also auf einigen Annahmen, deren praktischer Nutzen hinterfragt werden muss: so die Annahme, dass Eskalation kontrollierbar sei. Häufig entwickeln sie nämlich eine Eigendynamik, die auf beiden Seiten zu unerwünschten Ergebnissen führen kann. Eine weitere Annahme ist, dass die militärisch überlegene Seite mit Eskalation ihre Ziele erreichen oder den Gegner durch die Androhung weiterer Eskalation zum Einlenken bewegen könne. Doch Eskalation kann Fehlwahrnehmungen verstärken und Gegenreaktionen auslösen, statt den Konflikt zu beenden. Trotzdem wird sie selbst in verzweifelten Lagen häufig als Mittel zum militärischen Sieg betrachtet.

Weder im Ukraine-Krieg noch im Iran hat sich die Hoffnung auf einen militärischen Sieg durch Eskalation erfüllt. Eskalationsdominanz setzt die Fähigkeit voraus, dem Gegner den eigenen Willen aufzuzwingen. Aber die militärische Überlegenheit Russlands und der USA ließ sich jeweils nicht in einen Sieg ummünzen. Rein quantitativ betrachtet ist Russland der Ukraine überlegen. Dennoch ist es der Ukraine gelungen, auf die Eskalationsschritte Russlands zu reagieren – wenngleich zu einem hohen Preis. Der Krieg in Schützengräben ist zu einem Luftkrieg

eskaliert, in dem nicht nur militärische Ziele, sondern auch zivile Infrastruktur, Logistikzentren, Eisenbahnlinien, Raffinerien und Wohnhäuser auf beiden Seiten zerstört werden.

Die USA sind dem Iran militärisch weit überlegen; dennoch ist es ihnen – entgegen den Erwartungen der Regierung in Washington – nicht gelungen, den Iran militärisch in die Knie zu zwingen. Der Iran hat es geschafft, ein gewisses Maß an Symmetrie herzustellen: einerseits durch die Fähigkeit, US-Militärstützpunkte und Verbündete in der Golfregion anzugreifen, andererseits durch wirtschaftlichen Druck über die Straße von Hormus.

Eine Erkenntnis lässt sich aus beiden Kriegen dennoch ziehen: Selbst militärisch dominante Mächte können kleinere Länder nicht ohne Weiteres zur Aufgabe zwingen. Einer De-Eskalation stehen nicht nur die militärische Lage sowie das wirtschaftliche und politische Umfeld entgegen, sondern auch die subjektiven und die politischen Rahmenbedingungen, unter denen die Führungskräfte agieren. Sowohl im Ukraine- als auch im Iran-Konflikt versuchen beide Seiten, den Gegner nach dem Prinzip „Auge um Auge“ zu besiegen. Bislang gibt es jedoch keine Anzeichen dafür, dass weitere Eskalation die Kampfbereitschaft der Gegenseite entscheidend schwächt.

Jeder Krieg muss irgendwann enden, idealerweise durch eine ausgehandelte Einigung.

Eskalationen finden allerdings nicht nur auf dem Schlachtfeld statt. Wie sich sowohl im Ukraine- als auch im Iran-Konflikt zeigt, führen Propaganda und Desinformation zu sehr unterschiedlichen Narrativen über die Ursachen und den Verlauf der Kriege. Während die russische Regierung den Krieg also damit begründet, Kontrolle über das Land erlangen zu wollen, bezeichnet die Regierung in Kiew den selben Angriffskrieg als Verstoß gegen das Völkerrecht. Und während in den USA vor allem das iranische Atomprogramm, die Terrorisierung des Nahen Ostens durch den Iran sowie das autoritäre Regime, das seine eigene Bevölkerung unterdrückt, im Vordergrund stehen, verfolgt die iranische Regierung eine ideologische Mission, in der sowohl Israel als auch die Vereinigten Staaten seit Jahrzehnten Erzfeinde darstellen.

Auch verbal wird eskaliert. In der Endphase einer Eskalation, so argumentiert Friedrich Glasl in seinem Eskalationsmodell, können die

Kriegsparteien der Gegenseite die „menschliche Qualität“ absprechen und damit immer härtere Maßnahmen moralisch rechtfertigen. Donald Trump hat wiederholt – und unter Verstoß gegen das Völkerrecht – damit gedroht, die iranische Zivilisation auszulöschen. In vulgärer Sprache drohte er sogar: „Öffnet die verdammte Meerenge, ihr verrückten Bastarde, sonst werdet ihr in der Hölle leben – passt nur auf.“ In ähnlicher Weise bezeichnete der russische Präsident Wladimir Putin die ukrainische Regierung als „Neonazis“ und erklärte die „Entnazifizierung der Ukraine“ zum Ziel seines Militäreinsatzes. Das Kernproblem liegt deshalb nicht nur in der militärischen Lage, sondern auch in ihrer Wahrnehmung.

Da sowohl die russische als auch die amerikanische Regierung weiterhin an die Möglichkeit eines militärischen Sieges glauben, sind sie bislang nicht bereit anzuerkennen, dass sie sich in eine Pattsituation manövriert haben.

Wie kann man sich aus dieser Schwierigkeit befreien? Erfahrungen aus der Friedens- und Konfliktforschung sowie der Mediation legen nahe, dass es für erfolgreiche Verhandlungen hilfreich ist, auf einen Vermittler oder eine dritte Partei zurückzugreifen. Bislang sind alle Versuche, in diesen Kriegen Verhandlungen zu führen, jedoch gescheitert. Eine erste Verhandlungsrunde zwischen den USA und dem Iran, die von der pakistanischen Regierung vermittelt worden war, endete mit einer bilateralen Absichtserklärung, die aber wenige Tage später gebrochen wurde.

Im Ukraine-Krieg wurden zahlreiche Vorschläge zur Aushandlung eines Waffenstillstands oder Friedensvertrags unterbreitet – bislang ohne Erfolg. Der Verlauf der beiden Kriege führt zu einer äußerst pessimistischen Einschätzung. Jeder Krieg muss irgendwann enden, idealerweise durch eine ausgehandelte Einigung. Doch wie lassen sich Bedingungen schaffen, die eine weitere Eskalation verhindern? Kriegsmüdigkeit ist in diesen Konflikten unübersehbar. Sie hat jedoch nicht dazu geführt, dass der Glaube an einen möglichen militärischen Sieg schwindet. Die Friedens- und Konfliktforschung zeigt, dass ernsthafte Verhandlungen wahrscheinlicher werden, wenn beide Seiten zu der Einschätzung gelangen, dass sie militärisch nicht gewinnen können und die Fortsetzung des Konflikts ihnen selbst immer höhere Kosten auferlegt. Eine solche festgefahrene und für beide Seiten schmerzhafte Lage kann einen Konflikt für Verhandlungen „reif“ machen. Dieser Punkt ist derzeit allerdings nicht absehbar. Gegenwärtig scheinen die Konfliktparteien vielmehr entschlossen, enorme menschliche und wirtschaftliche Kosten in Kauf zu nehmen – in der Hoffnung, durch die nächste Eskalation doch noch zu erreichen, was die

vorherige nicht gebracht hat.



Herbert Wulf
Duisburg

Prof. Dr. Herbert Wulf ist ehemaliger Leiter des *Bonn International Center for Conflict Studies* (BICC). Er ist heute *Senior Fellow* am BICC und am Institut für Entwicklung und Frieden (INEF) an der Universität Essen/Duisburg. Wulf war in den 1990er und 2000er Jahren mehrfach für das UN-Entwicklungsprogramm in Nordkorea tätig.