

Wie der Iran-Konflikt zu Trumps Waffe gegen die globalen Märkte wird

Die „Mad-Man-Theorie“ hat nicht versagt; sie hat sich weiterentwickelt, und die Bühne, auf der sie spielt, ist nicht mehr der UN-Sicherheitsrat, sondern das Bloomberg-Terminal in jedem Handelsraum der Welt.



29. April 2026 | Lorenzo Maria Pacini

Die „Madman“-Theorie

Es gibt ein Muster, das Händler weltweit in den letzten Jahren zu erkennen gelernt haben: eine nächtliche Erklärung des US-Präsidenten, asiatische Märkte, die im Minus eröffnen, und Energie-Rohstoffe, die schon vor Tagesanbruch in London in Aufruhr geraten. Das Epizentrum ist fast immer dasselbe: die Straße von Hormus und die anhaltenden Spannungen mit der Islamischen Republik Iran.

Dies sind keine Einzelfälle oder spontane Reaktionen auf reale Krisen. Es handelt sich – wie wir in diesem Text analysieren werden – um etwas strukturell Komplexeres: die Umwandlung der geopolitischen Bedrohung in ein Instrument programmierter finanzieller Volatilität. Eine stille Waffe, schwer nachzuweisen, unmöglich zu verklagen, aber verheerend in ihren Umverteilungseffekten auf das globale Kapital.

Um diesen Mechanismus zu verstehen, müssen wir weit zurückgehen: bis zur Entstehung einer strategischen Doktrin, die in den 1970er Jahren in den Fluren des US-Außenministeriums entwickelt wurde, der sogenannten „Mad-Man-Theorie“.

Die „Mad-Man-Theorie“ stammt nicht von Donald Trump. Sie geht auf Henry Kissinger und Thomas Schelling zurück, zwei der einflussreichsten Strategen des Kalten Krieges. Die zugrunde lie-

gende Idee ist in ihrer Brutalität einfach: den Feind davon zu überzeugen, dass der amerikanische Staatschef verrückt genug ist, irrationale Maßnahmen zu ergreifen – einschließlich des Einsatzes von Atomwaffen –, um diplomatische oder militärische Zugeständnisse zu erzwingen.

„Der Wert der ‚Madman-Doktrin‘ liegt in ihrer Unberechenbarkeit. Wenn der Gegner glaubt, dass man zu allem fähig ist, wird er bei Provokationen vorsichtiger sein“, schrieb Thomas Schelling in „The Strategy of Conflict“ (1960).

Richard Nixon versuchte, sie während des Vietnamkriegs anzuwenden, indem er die Sowjets – und über sie Nordvietnam – davon zu überzeugen suchte, dass er zu einer nuklearen Eskalation bereit sei. Die als „Operation Duck Hook“ bekannte Aktion war ein kläglicher Misserfolg: Niemand glaubte wirklich daran, und diejenigen, die es taten, hatten nicht genug Angst, um ihr Verhalten zu ändern.

Das strukturelle Problem der von Nixon angewandten „Madman-Theorie“ war zweierlei. Einerseits ging es um die Glaubwürdigkeit des Staatschefs: Nixon wurde von seinen Gegnern als pragmatischer Politiker wahrgenommen, nicht als wirklich unberechenbare Persönlichkeit. Andererseits machte es die amerikanische Befehlskette – mit ihren institutionellen Kontrollmechanismen – jedem schwer, an eine einseitige Eskalation zu glauben. Die Doktrin blieb reine Theorie.

Fünzig Jahre später hat sich etwas radikal verändert. Und dabei geht es nicht nur um den Charakter des Präsidenten.

Die Industrialisierung des Wahnsinns

Bei Donald Trump – während seiner ersten Amtszeit und noch deutlicher in seiner zweiten – durchläuft die „Mad-Man-Theorie“ eine qualitative Wandlung. Sie wird nicht einfach nur angewendet: Sie wird industrialisiert. Sie ist nicht mehr nur eine Taktik, die gelegentlich im großen diplomatischen Spiel zum Einsatz kommt: Sie wird zum Betriebssystem der präsidentialen Kommunikation, mit ihren Routinen, ihren Zyklen und ihren berechenbaren Auswirkungen.

Der Unterschied zu Nixon ist erheblich. Trump muss nicht nur ausländische Regierungen überzeugen: Er muss – und das tut er mit außerordentlichem Erfolg – die globalen Finanzmärkte überzeugen. Und die Märkte reagieren, anders als Regierungen, in Millisekunden. Sie haben keine Zeit, die Glaubwürdigkeit einer Drohung einzuschätzen: Sie reagieren auf die Wahrnehmung von Risiko, nicht auf dessen Realität.

Das ist der Kern der Veränderung: Trump hat erkannt – oder seine Berater haben ihn dazu gebracht, dies zu erkennen: die wahre Macht der „Madman-Theorie“ liegt nicht in militärischer Abschreckung liegt, sondern in der Fähigkeit, auf Knopfdruck finanzielle Volatilität zu erzeugen.

Eine Analyse der großen Krisen mit dem Iran von 2018 bis heute offenbart ein wiederkehrendes Muster von auffallender Beständigkeit:

PHASE 1 – Auslöser: Ein Beitrag auf Truth Social oder X (ehemals Twitter) während der Nachtstunden in den USA, oft in apokalyptischem Ton. Die Schlüsselwörter variieren – „schwerwiegende Konsequenzen“, „maximaler Druck“, „vollständige Vernichtung“ –, doch die rhetorische Struktur ist identisch.

PHASE 2 – Eskalation durch Erklärungen: In den folgenden Tagen verstärken Äußerungen von Regierungsvertretern die Botschaft. US-Marinebewegungen im Persischen Golf. Sanktionen werden angekündigt oder angedroht.

PHASE 3 – Energieschock: Die Ölpreise steigen. Brent und WTI verzeichnen deutliche Sprünge. Die Versicherungsmärkte für Routen durch die Straße von Hormus erhöhen die Prämien.

PHASE 4 – Marktpanik: Die Terminkontrakte reagieren. Die Aktienmärkte zeigen Volatilität. Das Kapital fließt in sichere Anlagen: den Dollar, Gold, US-Staatsanleihen.

PHASE 5 – Plötzliche Wende: Ohne ersichtlichen Grund lassen die Spannungen nach. Trump twittert über „große Fortschritte“, ein iranischer Beamter gibt eine zweideutige Erklärung ab, oder einfach das Schweigen des Präsidenten zeigt Wirkung. Die Märkte erholen sich.

Das ist kein Chaos; es ist ein sehr klares Muster, und Muster an den Finanzmärkten sind Milliarden wert.

Um zu verstehen, warum der Iran das perfekte Szenario für diese Strategie darstellt, muss man sich der geopolitischen Bedeutung der Straße von Hormus bewusst sein. Diese Meerenge, die an ihrer engsten Stelle nur 33 Kilometer breit ist und sich zwischen der Arabischen Halbinsel und dem iranischen Staatsgebiet befindet, ist der weltweit kritischste Energieengpass. Ein großer Teil der weltweiten Ölproduktion wird hier durchgeleitet. Jede Störung – ob real oder nur als möglich wahrgenommen – hat unmittelbare und globale Auswirkungen auf die Energiepreise. Es ist nicht notwendig, dass Öltanker tatsächlich angegriffen werden: Es reicht schon, dass die Versicherungsmärkte die Prämien erhöhen oder ein amerikanischer Flugzeugträger seinen Kurs ändert, um eine Kettenreaktion auszulösen.

Die Straße von Hormus ist der Schalter, der die Weltwirtschaft steuert.

Die Kausalkette ist direkt und brutal einfach: wahrgenommene Spannungen in der Meerenge → steigende Ölpreise → steigende Energiekosten für Industrie und Verbraucher → Inflationsdruck → Reaktion der Zentralbanken → Auswirkungen auf Aktien- und Anleihemärkte. Ein einziger Hebel, der an der richtigen Stelle betätigt wird, sendet Wellen durch das gesamte globale Wirtschaftssystem.

Und dieser Hebel hat einen Namen: die Rhetorik des US-Präsidenten zum Thema Iran.

Volatilität als Instrument zur Umverteilung von Vermögen

Hier kommen wir zum heikelsten Punkt, denn Volatilität ist nicht neutral; vielmehr führt sie zu einer Umverteilung von Vermögen – massiv, schnell und – wenn man weiß, wann sie kommt – äußerst gewinnbringend. Wenn die Ölpreise aufgrund wahrgenommener geopolitischer Spannungen plötzlich in die Höhe schnellen, profitieren bestimmte Anlegergruppen überproportional: Inhaber von Long-Öl-Futures-Kontrakten, Fonds mit Positionen in Energieunternehmen, diejenigen, die vor dem Schock Put-Optionen auf Aktienindizes gekauft haben, und diejenigen, die Gold und US-Staatsanleihen als Absicherung halten. Umgekehrt sind Verbraucher und Unternehmen, die von importierter Energie abhängig sind, Schwellenländer mit Energiehandelsdefiziten, Pensionsfonds mit Engagement an den Aktienmärkten sowie Privatanleger ohne Zugang zu Absicherungsinstrumenten die Verlierer.

Wir behaupten nicht – und es ist wichtig, hier präzise zu sein –, dass Trump oder sein Umfeld Handelsgeschäfte auf der Grundlage ihrer öffentlichen Äußerungen koordiniert hätten; dies ist ein Thema, auf das wir hier nicht eingehen werden, da es Insiderhandel darstellen würde und einer gesonderten Betrachtung bedarf. Stattdessen weisen wir auf etwas Subtileres und vielleicht sogar Beunruhigenderes hin: dass das System so strukturiert ist, dass diejenigen, die das Muster erkennen können – und das Muster ist, wie wir gesehen haben, wiederholbar und erkennbar –, legal davon profitieren können.

Und dies wirft eine Frage zur Architektur der Finanzmacht auf, die weit über Trumps individuelle Politik hinausgeht.

Im Kern dieser Geschichte verbirgt sich ein Paradoxon: Gerade jene Medien, die Trump am heftigsten bekämpfen – jene, die ihn als „unberechenbar“, „außer Kontrolle“ und „gefährlich“ bezeichnen –, sind es, die seine Strategie am wirksamsten verstärken.

Jede Schlagzeile, die schreit: „Trump könnte tatsächlich den Iran angreifen“ oder „Der unberechenbare Trump verunsichert die Märkte“, trägt dazu bei, die Risikowahrnehmung zu verstärken, und genau diese Risikowahrnehmung ist es, die die Strategie benötigt, um zu funktionieren. Die Mehrheit der sogenannten „alternativen Medien“ ist Teil dieses Narrativsystems, oft ohne es zu merken.

Das bedeutet nicht, dass die Medien zu den Handlungen des Präsidenten schweigen sollten – natürlich nicht –, aber es ist ein Symptom dafür, dass das globale Informationssystem in einer strukturellen Falle gefangen ist: Über Trumps Drohungen zu berichten, verstärkt die Volatilität; sie zu ignorieren, ist journalistisch und demokratisch inakzeptabel. Es gibt keinen einfachen Ausweg.

Die Lösung, sofern es eine gibt, liegt in einer veränderten Sichtweise: nicht „Trump droht dem Iran“, sondern „hier ist das dokumentierte Muster, wie Äußerungen des Präsidenten die Märkte beeinflussen“. Jede Strategie der Finanzmanipulation hat eine inhärente Grenze, nämlich die Widerstandsfähigkeit des Marktes, und wenn der Markt dazulernt, verliert der Mechanismus seine Wirksamkeit. Genau das geschieht, zumindest teilweise, mit Trumps Iran-Strategie.

Unter Händlern und Finanzanalysten hat sich ein Akronym etabliert, das die wachsende Skepsis des Marktes auf den Punkt bringt: TACO, was für „Trump Always Chickens Out“ steht. Trump macht immer einen Rückzieher. Nachdem sich das Muster einige Male wiederholt hatte – Drohung, Eskalation, stiller Rückzug –, begannen die Märkte, den Rückzug im Voraus einzupreisen, wodurch das Ausmaß der Kurssprünge verringert und die Rückkehr zur Normalität beschleunigt wurde.

Dieses Phänomen hat weitreichende Konsequenzen. Strategisch gesehen bedeutet es, dass sich die Bedrohung ständig weiterentwickeln muss, um glaubwürdig zu bleiben: Sie muss extremer werden oder von konkreten Maßnahmen begleitet werden, die sie realer erscheinen lassen. Finanziell bedeutet es, dass sich die Volatilitätszyklen verkürzen und mit der Zeit abklingen.

Doch es gibt noch eine weitere Konsequenz, die vielleicht die gefährlichste ist: Wenn der Markt gelernt hat, auf Trumps Rückzug zu setzen, was passiert dann an dem Tag, an dem Trump – aus welchen innen- oder außenpolitischen Gründen auch immer – beschließt, nicht zurückzutreten? Der Markt würde feststellen, dass er ein katastrophales geopolitisches Ereignis falsch eingepreist hat, mit potenziell systemischen Folgen.

Krieg ohne territoriale Eroberung?

Wir stehen vor einem tiefgreifenden Wandel in der Logik internationaler Konflikte. Seit Jahrhunderten ist Krieg das Instrument zur Eroberung von Territorium, Ressourcen oder politischer Macht; während eines Großteils des 20. Jahrhunderts wurde er zudem zu einem Instrument der Abschreckung, wobei die Androhung eines Konflikts als Alternative zu dessen tatsächlicher Ausübung diente. Mit der Finanzialisierung der Weltwirtschaft ist eine dritte Funktion entstanden, bei der Krieg (oder dessen Androhung) als Instrument zur aktiven Steuerung finanzieller Schwankungen dient.

Dies ist natürlich kein ausschließlich „trumpianisches“ Phänomen, doch Trump ist dessen deutlichster Vertreter und derjenige, der am wenigsten durch traditionelle Diplomatie eingeschränkt ist. Bei ihm führt die Verflechtung persönlicher finanzieller Interessen, ungefilterter Kommunikation in den sozialen Medien und des Zugangs zu außenpolitischen Instrumenten zu einer in der amerikanischen Geschichte beispiellosen Kombination.

In diesem Rahmen wird der Konflikt mit dem Iran gleichzeitig

- zu einem Energiehebel, der die Ölpreise beeinflussen kann,
- zu einem Inflationshebel mit Auswirkungen auf die geldpolitischen Erwartungen und
- zu einem Finanzhebel, der globale Kapitalströme verändern kann.

Was bedeutet all dies für Vermögensverwalter, Zentralbanken, Pensionsfonds und Privatanleger?

- Erstens bedeutet dies, dass die „geopolitische Risikoanalyse“ – seit langem ein fester Bestandteil des Instrumentariums von Finanzanalysten – mit einer kommunikativen und verhaltensbezogenen Analyse kombiniert werden muss, die noch vor wenigen Jahren als übertrieben gegolten hätte. Das Verständnis der Kommunikationsmuster des Präsidenten ist zu einem wesentlichen Bestandteil des Risikomanagements und zu einer Art täglicher Herausforderung für Analysten geworden.
- Zweitens stellt dies eine systemische Herausforderung für die Zentralbanken dar. Wenn Energieschocks teilweise künstlich sind – also eher durch Kommunikationsdynamiken als durch tatsächliche Knappheit ausgelöst werden –, wie sollten sie dann reagieren? Eine Zinserhöhung als Reaktion auf eine durch einen Tweet des Präsidenten ausgelöste Energieinflation birgt das Risiko, der Realwirtschaft als Reaktion auf eine virtuelle Störung echten Schaden zuzufügen.
- Drittens stellt sich die Frage nach systemischer Gerechtigkeit. Wer Zugang zu fortschrittlichen Analysemodellen, Echtzeitinformationen und ausgefeilten Absicherungsinstrumenten hat, kann diese Volatilitätszyklen meistern – und sogar von ihnen profitieren. Wer keinen solchen Zugang hat – normale Bürger, kleine Unternehmen, Schwellenländer – leidet unter den Auswirkungen, ohne sie ausgleichen zu können. Volatilität wirkt in diesem Sinne wie eine regressive Kapitalsteuer.

Die richtige Frage stellen

Die Frage, die sich am Ende dieser Analyse stellt, ist die schwierigste: Gibt es eine institutionelle Antwort auf das Problem? Wie können sich Demokratien, internationale Finanzinstitutionen und die Märkte selbst gegen diese Form der Manipulation – sofern es sich um Manipulation handelt – weh-

ren, die legal, schwer nachzuweisen und strukturell mit der Ausübung hoheitlicher Macht verbunden ist?

Einige Teilantworten gibt es bereits. Marktaufsichtsbehörden – von der US-amerikanischen SEC über die italienische Consob bis hin zur europäischen ESMA – verfügen über Ermittlungsbefugnisse bei ungewöhnlichen Marktbewegungen, die auf politische Äußerungen mit großer Tragweite folgen. Theoretisch gäbe es die rechtlichen Instrumente für ein Eingreifen, sollten sich Hinweise auf koordinierte Handelsgeschäfte auf der Grundlage von Insiderinformationen im Zusammenhang mit Äußerungen des Präsidenten ergeben.

In der Praxis ist die Kluft zwischen der Exekutive und den Märkten groß genug, um diese Untersuchungen außerordentlich komplex, vielleicht sogar unmöglich zu machen.

Eine weitere mögliche Antwort ist struktureller Natur: die Verringerung der weltweiten Abhängigkeit von der Straße von Hormus durch Diversifizierung der Energieversorgung. Der Übergang zu erneuerbaren Energien – beschleunigt durch die Klimakrise, aber auch durch die geopolitische Instabilität im Nahen Osten – hat den positiven Nebeneffekt, dass die Macht dieses Hebels geschwächt wird. Eine Welt, die weniger vom Öl aus der Golfregion abhängig ist, ist eine Welt, in der die Rhetorik über den Iran weniger Einfluss auf die Energiemärkte hat.

Doch dies sind langfristige, strukturelle Lösungen. Kurzfristig bleibt die wirksamste Reaktion die Sensibilisierung: den Mechanismus zu verstehen, ihn zu dokumentieren und öffentlich zu analysieren. Ihn sichtbar zu machen – wie wir es in diesem Text versuchen – ist der erste Schritt, um seine Auswirkungen einzudämmen.

Seit Jahren dominiert folgende Frage die Medien und die diplomatische Agenda: „Wird Trump den Iran wirklich angreifen?“ Das ist die falsche Frage. Oder besser gesagt: Es ist die Frage, die das System uns stellen lassen will, denn sie ist es, die das wahrgenommene Risiko verstärkt und Volatilität auslöst.

Die richtige Frage ist eine andere: Wie viel sind Ihr Portfolio, Ihre Pensionskasse, Ihre variabel verzinsliche Hypothek, die Energiekosten Ihres Unternehmens wert, wenn der nächste amerikanische Präsident um drei Uhr morgens eine dreizeilige Nachricht in den sozialen Medien veröffentlicht? Und die Antwort, wenn wir den Mechanismus richtig verstanden haben, lautet: Sie sind genau so viel wert, wie jemand anderes auf der anderen Seite des Marktes in genau diesem Moment verdient.

Dies ist keine ideologische Analyse der Trump-Präsidentschaft, sondern vielmehr eine strukturelle Analyse dessen, wie die Kommunikationsmacht der amerikanischen politischen Führung – wer auch immer sie ausübt, in welchem Stil auch immer – endgültig mit der Struktur der globalen Finanzmärkte verflochten ist. Trump hat diese Verflechtung sichtbarer, direkter und weniger durch traditionelle Diplomatie vermittelt gemacht. Doch das systemische Problem ist älter und tiefgreifender als jeder einzelne Präsident.

Die „Mad Man“-Theorie ist nicht gescheitert; sie hat sich weiterentwickelt, und die Bühne, auf der sie spielt, ist nicht mehr der UN-Sicherheitsrat, sondern das Bloomberg-Terminal in jedem Handelsraum der Welt.