



Nils Ole Oermann / Hans-Jürgen Wolff

Wirtschaftskriege

Geschichte und Gegenwart



Bundeszentrale für
politische Bildung

Schriftenreihe Band 10503

Nils Ole Oermann / Hans-Jürgen Wolff

Wirtschaftskriege

Geschichte und Gegenwart

Angaben zu den Autoren finden sich auf S. 272.

Diese Veröffentlichung stellt keine Meinungsäußerung der Bundeszentrale für politische Bildung dar. Für die inhaltlichen Aussagen tragen die Autoren die Verantwortung. Beachten Sie bitte auch unser weiteres Print- sowie unser Online- und Veranstaltungsangebot. Dort finden sich weiterführende, ergänzende wie kontroverse Standpunkte zum Thema dieser Publikation.

Bonn 2020

Sonderausgabe für die Bundeszentrale für politische Bildung
Adenauerallee 86, 53113 Bonn

© Verlag Herder GmbH, Freiburg im Breisgau 2019

Umschlaggestaltung: Michael Rechl, Kassel

Umschlagfoto: © Getty Images / Igor Bukhlin

Satz: Arnold & Domnick, Leipzig

Herstellung: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-7425-0503-3

www.bpb.de

Inhalt

Einleitung	9
1. Kapitel	
Was ist Wirtschaftskrieg? Definitionen und Geschichte(n) ...	13
Enge Verbindung: Wirtschaft, Wettbewerb und Wettstreit	13
It's not the capitalists, stupid!	17
Drei Arten von Wirtschaftskrieg	21
Krieg mit wirtschaftlichem Ziel	22
Kampf gegen die feindliche Kriegswirtschaftskraft im bewaffneten Konflikt	25
Kampf gegen die gegnerische Wirtschaftskraft ohne bewaffneten Konflikt	28
Wirtschaftskriege in der Geschichte: das britische Beispiel	37
2. Kapitel	
Wie lassen sich Wirtschaftskriege verstehen?	
Wissenschaftliche Perspektiven	59
Ein Land erdrosseln, um seinen König umzustimmen?	
Wirtschaftskrieg aus ethischer Sicht	60
Kriegsgründe, Kriegsziele und Kriegführung	62
Zur Ethik von Sanktionen	66
Weiß man wirklich, was man anzettelt?	
Folgenabschätzung	69
Die Komplexität steigt – auch in der wirtschaftsethischen Abwägung	73
Damit nicht der Stärkere alles nimmt: Wirtschaftskrieg und Recht	75
Zur Entwicklung des Kriegsrechts mit Bezug auf die Wirtschaftskriegführung	76

Das Recht zu gewaltlosen Eingriffen in Handels- und Finanzbeziehungen	81
Subventionen und Anti-Dumping-Maßnahmen	89
»Trade wars are good, and easy to win« – die Ökonomie von Handel und Streit	93
So viel Freihandel wie irgend möglich?	95
Das Plädoyer für Schutz- und Erziehungszölle	98
Die Aktualität der Debatte über den Freihandel	100
Gibt es den »optimalen« Zoll?	102
Zölle gegen Arbeitslosigkeit?	105
Sozialer Ausgleich für Freihandelsverlierer?	107
»Die Dosis macht das Gift« – auch beim Freihandel? . . .	111
Die handelspolitische Praxis bis 1945	113
Sind Handelskriege gut, und leicht zu gewinnen?	116
»Some oil and rice now – more later«: Handels- erwartungen und Kriegsursachen	124
3. Kapitel	
Was prägt Wirtschaftskriege heute? –	
Die Entwicklung seit 1989	127
Demographische und technologische Sprünge	127
Umwälzungen in Wirtschaft und Finanzen	131
Auf dem Weg in eine neue Weltordnung?	140
Veränderungen in der Wirtschaftskriegführung	151
Wirtschaftsspionage und Sabotage	153
Wirtschaftskämpferische Aggressionen und Sanktionen	158
Kampf im Finanzsystem	160
Krise der transatlantischen Beziehungen	167
Angriff auf den Dollar?	169

Inhalt

4. Kapitel

Die chinesische Herausforderung und der gespaltene Westen	173
Washington geht auf Gegenkurs	173
Westeuropa ringt um eine Haltung	177
Wonach strebt China?	179
Chinas militärischer Fußabdruck wird größer	183
China durchdringt die Wirtschaftsräume der Welt	185
Chinas finanzieller Einfluss wächst	191
Chinas Drang nach Wissen – und nach Kontrolle	193

5. Kapitel

Was tun? Acht Empfehlungen	201
Das westliche Modell und sein Niedergang	202
Umfassende Systemkonkurrenz	205
Globales Wirtschaften als Teil der Außen- und Sicherheitspolitik	206
Westeuropa, die EU und die transatlantische Partnerschaft	213
China, Russland, Iran	217
Kein Ende in Sicht	225
Anmerkungen	227
Personenverzeichnis	265
Stichwortverzeichnis	267
Die Autoren	272

Einleitung

»Krieg, Handel und Piraterie«

Wer zu diesem Buch greift, macht sich vermutlich Sorgen über den Zustand der Welt. Die Sorgen sind berechtigt. In der internationalen Politik greift Misstrauen um sich. Eskalationen und Konflikte nehmen zu. Bisherige Partner werden sich fremd. Einen der wichtigsten Krisenherde bilden die Wirtschafts- und Handelsbeziehungen. Dort wird immer öfter von Konflikt und sogar von Krieg gesprochen. Das ist nicht bloß eine Redensart, es ist ein Alarmsignal. Wirtschaftliche Konflikte wachsen sich oft zu militärischen aus. Dieses Buch handelt von den Gründen dafür und zeigt, was sich tun lässt, damit es beim friedlichen Wettstreit bleibt.

Ist Wirtschaftskrieg in Sicht? Die Frage macht weltweit Schlagzeilen, seit in den Vereinigten Staaten von Amerika Präsident Donald John Trump regiert. In Deutschland ist »Wirtschaftskrieg« fast schon ein unflätiges Wort, denn Wirtschaftskrieg führen, so etwas tut man einfach nicht. Andere westliche Nationen sind da robuster: In Paris lehrt seit 1997 die staatlich anerkannte *Ecole de Guerre Economique* wirtschaftliche Kampftechniken, die aus militärischem und kriegerischem Denken entwickelt werden. Die Briten haben den Wirtschaftskrieg geradezu erfunden, und sie stehen dazu. In den USA ist das Thema Wirtschaftskrieg seit Jahrzehnten populär, auch wenn

die behaupteten ausländischen Aggressoren wechseln. Wie populär, das zeigt der Erfolg des Films »Death by China«. Er lief lange erfolgreich bei Netflix und wurde bei YouTube schon mehr als eine Million Mal angeklickt.¹ Der Film übersetzt die Wirtschaftsbeziehungen der USA mit der Volksrepublik China in Bilder von chinesischen Bombern, Schlachtschiffen und U-Booten, die Amerika zerstören. Das wird zu Recht als Agitprop kritisiert. Breitenwirkung hatte es trotzdem, und zwar lange vor den jüngsten Präsidentschaftswahlen. Der Autor von Buch und Film »Death by China«, Peter Navarro, ist heute als »Direktor für Handel und Industriepolitik« Leiter des neu geschaffenen Nationalen Handelsrats der USA. Das Thema Wirtschaftskrieg sollte besser nicht Agitatoren und Propagandisten überlassen werden. Es gehört für alle auf die Tagesordnung, die ihr Grundlagenwissen in Wirtschaftsfragen, ihr Urteilsvermögen und ihren politischen Orientierungssinn stärken wollen – auch in Deutschland.

Wie so oft lässt sich dabei ein Goethewort zitieren. In der Tragödie »Faust« wird der ziemlich weltläufige Teufel Mephistopheles als Kauffahrer ausgesandt. Er kehrt zurück als Chef einer Piratenflotte, und verkündet bei seiner Ankunft gutgelaunt, die Veränderung seiner Rolle habe sich eben im gleitenden Übergang so ergeben, denn: »Krieg, Handel und Piraterie, / Dreieinig sind sie, nicht zu trennen.«² Sieht er da richtig, oder ist das bloß eine Schutzbehauptung und Spöterei über die göttliche Dreifaltigkeit? Ist nicht im Gegenteil Handel auf Frieden angewiesen, und schützt nicht gerade friedlicher Handel miteinander vor Krieg gegeneinander? Leider lässt sich tatsächlich ein großer Teil der Weltgeschichte als zeitlich und sachlich enger Zusammenhang von Krieg, Handel und Piraterie erzählen und erklären.³ Die entsprechenden Beispiele und Methoden reichen von der Geschäftsanbahnung per Kanonenboot⁴ bis zur Beliefe-

rung des eigenen Kriegsgegners,⁵ vom Schießkrieg um Rohstoffe und Absatzgebiete bis zum SchADVirus zur Vernichtung von Produktionsanlagen, vom mörderischen Kolonialismus bis zur unblutigen Ausbeutung sozialistischer Brudervölker per Transferrubel.⁶ Kaperkrieg hat sogar Brandenburg-Preußen geführt, und in diesem Erwerbszweig ist meist des einen Seeheld des andern Pirat.⁷ Auch schützen selbst intensive Wirtschaftsbeziehungen nicht immer vor Krieg, und manchmal brüten gerade sie Kriegsgründe aus.⁸ Kurz: Im Handeln der Nationen sind die Grenzen zwischen konstruktivem und destruktivem Verhalten immerfort fließend, und in der Zeit folgen und mischen sich unaufhörlich Kooperation und Konfrontation.

Woran liegt das? Darauf geben unterschiedliche Denkschulen unterschiedliche Antworten. Die Denkweisen und Antworten hängen zu einem erheblichen Teil davon ab, welches Menschenbild ihnen zugrunde liegt und welches Verständnis davon, was im tiefsten Grunde vor sich geht in der (Welt)Wirtschaft, in den Staaten und im »Spiel der Kräfte in der Weltpolitik« (Wilhelm G. Grewe). Ist der Mensch von Natur aus gut und wird nur durch herrschende Umstände verdorben, oder ist er gefährlich und bedarf der Zügelung? Vollzieht sich in der (Welt)Wirtschaft ein eher partnerschaftliches Miteinander oder ein eher wettbewerbliches Gegeneinander? Herrschen in modernen Industriestaaten, soweit es um Krieg und Frieden geht, mächtige Interessengruppen oder gemeinwohlorientierte Politiker? Erstreben diese vorrangig (noch) mehr Profite für die heimische Wirtschaft oder leitet sie zuallererst die Sorge um die nationale Sicherheit und Wohlfahrt? Dominieren weltweit in den Staatenbeziehungen – wenigstens seit 1945 oder seit 1989 – vornehmlich Freundschaft und das gemeinsame Bemühen ums globale Gemeinwohl oder spielen noch immer Rivalität, Großmachtspolitik und die Furcht vor dem Aufstieg bössartiger Anderer kräftig mit? Die Autoren dieses Buches neigen zu der

jeweils zweiten Vermutung. Das wird eingangs des 1. Kapitels kurz begründet, und unserer Meinung nach von diesem Buch als ganzem bestätigt. Dabei geht es nicht darum, Monster zu beschwören oder Kreuzzüge auszurufen. Wir wollen zeigen, *wie* über den Zusammenhang von Wirtschaft und Macht gedacht werden sollte, nicht *was*.

Die Erscheinungsformen von Wirtschaftskrieg sind vielgestaltig und vielschichtig. In ihnen verschlingen sich alle möglichen Faktoren und Wirkungen. Wirtschaftskriege lassen sich darum historisch, ökonomisch, rechtswissenschaftlich, politikwissenschaftlich, ethisch, ideengeschichtlich und spieltheoretisch beschreiben und analysieren. Interdisziplinäre Darstellungen wie unsere sind selten.⁹ Die Studien der Einzeldisziplinen dagegen und die einschlägigen Staatsakten füllen Bibliotheken. Die Fülle des Materials wächst täglich und immer schneller. Gerade darum halten wir ein Buch wie dieses für hilfreich.

1. Kapitel

Was ist Wirtschaftskrieg? Definitionen und Geschichte(n)

Enge Verbindung: Wirtschaft, Wettbewerb
und Wettstreit

Es gibt zu viele, die vom Wohlstand durch Globalisierung schwärmen und achselzuckend an deren Opfern vorbeisehen; die den Freihandel loben und ihn zum eigenen Vorteil verhindern; die eine »regelbasierte internationale Ordnung« preisen, darin aber bloß Trittbrettfahrer sein wollen und die Instandhaltungskosten anderen überlassen. Oliver Cromwell verlangte von seinem Porträtmaler ein ungeschöntes Gemälde: Es solle ihn zeigen mit allen Unzulänglichkeiten, »warts and all«, Warzen inbegriffen. Solchem Realismus fühlen wir uns verpflichtet bei der Beschreibung der Zusammenhänge zwischen Wirtschaft, Wettstreit und Krieg.

Die meisten Menschen wollen mehr als nur leben – sie wollen *gut* leben. Dafür arbeiten sie, dafür arbeiten sie mit anderen zusammen, und dafür arbeiten sie gegen andere an. Schon im friedlichen Handel und Wandel steckt harter Wettkampf, ja strukturelle Gewalt: Wer bietet die beste Ware, produziert am günstigsten, macht den meisten Gewinn? Wer schlägt die Kon-

kurrenten aus dem Feld? Was Ordnungshüter »die Fähigkeit zur Aggression« (»the gift of aggression«¹) nennen, das kennzeichnet auch so manchen ehrbaren Unternehmer und sein Handeln; es hat zu Begriffen wie »schöpferische Zerstörung« (Joseph Schumpeter) geführt. Die Zerstörung alter Strukturen durch fähige Unternehmer erhöht meist die allgemeine Wohlfahrt. Die *Spinning Jenny* zum Beispiel, die weltweit erste Spinnmaschine für Baumwollfasern, vervielfachte die Produktivität bei der Herstellung von Webgarn. Sie machte dadurch für alle Tuch und Kleidung viel erschwinglicher, und sie half den Weg bahnen für die Exportmacht der englischen Textilindustrie. Aber *Jenny* und die ihr folgenden Textilmaschinen raubten in England, auf dem europäischen Festland und in Übersee auch ungezählten handwerklich arbeitenden Menschen Lohn und Brot, und die Betroffenen haben die Gewalt dieser Veränderung oft erlitten und empfunden wie ein Kapitalverbrechen. Gewiss, in der längeren Frist wurden die vorindustriellen Webersleute Europas frei, in neuen Berufen ein weniger karges Dasein zu fristen. Zuerst aber brachte ihnen der technische Fortschritt noch größeres Elend, und Hilfen auf dem Weg zu neuem Auskommen suchten sie meist vergebens. Die englische Textilindustrie wiederum wurde so produktiv und politisch einflussreich, dass England seinen Indienhandel entsprechend manipulierte: Das blühende indische Textilgewerbe wurde mit hohen Abwehrröllen auf Distanz gehalten und ausgezehrt, die indischen Einfuhrzölle für Textillieferungen der britischen Kolonialherren minimiert, die indische Baumwolle nach England gebracht, die daraus gefertigte Ware zum großen Teil teuer den Indern verkauft, und Hunderttausende indische Weber hungerten, weil ihre Handspinnräder zum Stillstand gezwungen waren. Mahatma Gandhi hat darum das Spinnrad zum Symbol des Widerstands gegen Ungerechtigkeit gemacht. So gleitend kann er sein, der Übergang von unternehmerischem Fortschritt und

allgemeinem Wohlfahrtsgewinn zu räuberischen internationalen Handelsbedingungen mit kriegsähnlicher Not im Gefolge.²

Selbst ein vollkommen friedlich und fair erreichter, großer volkswirtschaftlicher Erfolg entwickelt nicht selten ein Eigenleben und erzeugt immer weiter ausgreifende und angreifende Sachzwänge, die zu Konfliktursachen werden können: Je erfolgreicher ein Land sich industrialisiert, desto mehr Rohstoffe müssen her und desto größere Absatzgebiete, und immer längere Liefer- und Vertriebswege verlangen nach immer mehr Infrastruktur. Je weiter das entsprechende Netz von Handelsniederlassungen und Auslandsinvestitionen, von Schürf- und Transportrechten, Lieferverträgen und Wirtschaftsabkommen, Häfen und Kanälen, Eisenbahntrassen und Flugplätzen ausgebaut wird, desto mehr wird dieses Netz wie von selbst zu einem internationalen Einflussfaktor und gewinnt Freunde, Verbündete und Abhängige, und desto mehr erscheint das Erreichte seinen Erbauern schützenswert und schutzbedürftig – was nahelegt, spätestens jetzt auch militärische Macht zu projizieren. All das weckt nur zu leicht den Argwohn anderer. Die erblicken womöglich selbst in fairen Handels- und Finanzbeziehungen ein Austauschverhältnis, von dem sie relativ weniger als die Gegenseite profitieren – eine Leiter, auf der der Gegner von morgen ihnen über den Kopf steigt und die er umstößt, sobald er sich auf den »kommandierenden Höhen der Weltwirtschaft« festgesetzt hat, von denen schon Lenin sprach. Darum lautet ein Schlüsselbegriff zum Thema Wirtschaftskriege: Latenz. Latenz bedeutet das allmähliche, zuerst kaum wahrnehmbare Reifen von Entwicklungen, das sachte Heranrücken der Ereignisse, das langsame Erkennen der im Gegebenen schlummernden Möglichkeiten.³ Wenn sich täglich die Fläche der Seerosenblätter auf dem Teiche verdoppelt, dann mag das lange Zeit recht idyllisch und biodivers ausschaun, und das noch am vorletzten Tag – aber dann! Für die Latenz vor dem Umschlag haben

Groß- und Hegemonialmächte meist empfindlichere Fühler und ein wacheres Bewusstsein als Klein- und Mittelmächte. Die neigen mangels Gestaltungsmacht eher dazu, sich in den Gegebenheiten einzurichten und zu hoffen: Meine Nische wird schon nicht verschwinden.

Bereits im friedlichen Handel und Wandel also stecken viel Druck und Stress, persönliches Leid und riskante internationale Dynamik. Oft bleibt es aber nicht friedlich, wo es um Handel, Rohstoffe und Märkte geht. Durch die Jahrhunderte wurden Zwischenhändler physisch ausgeschaltet, fremde Handelsstationen zerstört, Monopole aller Art errichtet, exklusive Wirtschafts- und Fischereizonen behauptet und mit Gewalt durchgesetzt, Länder okkupiert und Völker unterdrückt – alles für Machterhalt und weitere Expansion. Dabei wirken Staatsgewalt und Privatwirtschaft eng zusammen. Mal übernimmt die eine, mal die andere das operative Geschäft, und obendrein sind sie Gestaltwechsler: Hier verkappt sich der Staat als Unternehmen,⁴ dort übernehmen Firmen Hoheitsgewalt und stellen dafür ganze Armeen auf, wie es zum Beispiel die *East India Company* und ihr niederländisches Pendant getan haben.

Welche Akteure sind mit wirtschaftlichen Zielen oder Mitteln aggressiv, und was versprechen sie sich davon? Das hängt von der jeweiligen politischen Ordnung ab, vom Stand der Produktivkräfte und der volkswirtschaftlichen Erkenntnisse und Denkgewohnheiten, von den logistischen und militärischen Möglichkeiten, von der öffentlichen Meinung (falls zugelassen), von der relativen Stärke der beteiligten Staaten und vom Weltbild und den Erwartungen der Entscheider. Da liegt natürlich jeder historische Fall etwas anders, und die Faktoren der jeweiligen Willensbildung lassen sich im Nachhinein oft nur schwer rekonstruieren, gewichten und eindeutig bewerten. Doch lässt sich mit Blick auf Wirtschaftskriege immerhin eine wichtige geistesgeschichtliche Zäsur erkennen, und eine beliebte Theo-

It's not the capitalists, stupid!

rie über den angeblichen Haupttreiber der meisten Konflikte lässt sich ausschließen.

It's not the capitalists, stupid!

Zu der geistesgeschichtlichen Zäsur: Im Frankreich der absoluten Könige diente noch alles Wirtschaften vor allem der Macht des Staates, verkörpert in der Person des Monarchen, und es erschien nach der herrschenden, merkantilistischen Wirtschaftslehre plausibel, möglichst viel ans Ausland zu verkaufen und möglichst wenig von dort einzukaufen. Außenpolitik und Außenhandel wurden als ein Nullsummenspiel um Macht und Reichtum betrachtet. Handel und Gewerbe hatten nicht vorrangig dem Wohlstand der Bürger zu dienen, sondern dem Staat und seinem Machtinstrument, der Armee. Handel galt quasi als Fortsetzung des Krieges mit anderen Mitteln – und umgekehrt.⁵ Der Merkantilismus wurde bis Ende des 18. Jahrhunderts in unterschiedlichen nationalen Spielarten praktiziert, aber seine Grundannahmen und Ziele waren überall die gleichen: Er war wirtschaftlicher Nationalismus, um einen wohlhabenden und mächtigen Staat zu bauen. Die Regierungen strebten danach, Wohlstand anzuhäufen, und nahmen an, dass sie das nur auf Kosten der anderen Staaten tun könnten. Man hielt das Volumen des internationalen Handels für begrenzt und nicht vermehrbar. Es ging also darum, ein möglichst großes Stück davon zu bekommen, und gemessen wurde der Erfolg am eigenen Handelsüberschuss und am Bestand an Gold und Silber in der Staatskasse. Um beides zu erreichen, arbeiteten die Eliten von Politik und Wirtschaft eng zusammen, und viele tummelten sich in beiden Sphären. Der Staat verlieh seinen Kaufleuten Monopolrechte und bevorzugte die heimische Wirtschaft, indem er sie vor auswärtiger Konkurrenz

schützte und bei der Eroberung neuer Märkte subventionierte. Sie dankten es ihm durch Treue und Abgaben und dadurch, dass sie seine Flagge um die Welt trugen (und einrammten wo immer möglich).

Für merkantilistisch denkende Akteure hatten Wirtschaftskriege aller Hitzegrade eine viel größere Plausibilität und ökonomische Unbedenklichkeit als für Regierungen und Gesellschaften, die bereits mit dem Freihandelsgedanken nach Adam Smith und David Ricardo vertraut waren⁶ und deren Volkswirtschaften sich mit anderen in tausenderlei Zusammenhängen verzahnt hatten. Auch sie strebten nach Wohlstand und Einfluss für ihre Nation, nach Gold und Größe für das Vaterland. Diese Post-Merkantilisten erkannten aber zunehmend in Krieg und Wirtschaftskrieg eine Störung der internationalen Arbeitsteilung, die insgesamt zu Wohlstandseinbußen führt. Das hatte Folgen für die Faktoren und Interessengruppen, die bei der Entscheidung zum Kampf den Ausschlag gaben. Zwar gab es weiterhin mehr Protektionismus als Freihandel, und es wurden auch nach 1820 weitere Wirtschaftskriege geführt und Militärkriege mit wirtschaftlichen Zielen. Viele europäische Mächte verhielten sich auch militärisch in Einklang mit der Palmerston-Devise »*it is the business of the Government to open and to secure the roads for the merchant*« (es ist die Aufgabe der Regierung, dem Händler die Wege zu öffnen und zu sichern).⁷ Aber es findet sich (selbst in der Phase des Neoimperialismus⁸) kaum ein einziger Fall, in dem eine wirtschaftliche Interessen- und Lobbygruppe für die Entscheidung zum bewaffneten Konflikt ausschlaggebend war.

Eine Ausnahme ist vielleicht der »Salpeterkrieg« Chiles gegen Bolivien und Peru (1879–1884), der vor allem um Salpetervorkommen, ihren Abbau, ihre Besteuerung und um ein Abbauunternehmen geführt wurde, von dessen Anteilseignern einige auch Regierungsmitglieder waren. Selbst da schwangen

jedoch in der Entscheidung für den Krieg hegemoniale Absichten und nationalistische Verfeindungen mit, und es wurmte die Erkenntnis, dass der Krieg eigene Investitionen in Feindesland gefährdete, dass also die eigene wirtschaftliche Interessenslage vielschichtig war. Dagegen ging es in den von der *Central Intelligence Agency* (CIA) mit eingefädelten Regierungsstürzen 1953 im Iran und 1954 in Guatemala zwar auch um Interessen der *United Fruit Company* bzw. der von Großbritannien geführten *Anglo-Iranian Oil Company*, aber zu allererst um die Eindämmung des Kommunismus und der Sowjetunion.⁹

Dieser generelle Befund bedeutet: Marxistische Theorien über den Kapitalismus als Hauptkriegsursache und über Kapitalisten als die ausschlaggebenden Kriegstreiber verfehlen die Wirklichkeit.¹⁰ Gewiss, Kapitalisten wollen an allem verdienen, auch am Krieg; aber sie zetteln ihn nicht an, schon gar nicht mit historisch-materialistischer Gesetzmäßigkeit, und je mehr Kapitalisten es gibt und je breiter sie über die Branchen verteilt sind, desto mehr von ihnen haben durch Krieg viel zu verlieren, wissen das auch und sagen es laut (wenn sie dürfen).¹¹ Besonders Bankiers verabscheuen Krieg geradezu,¹² weil er unkalkulierbare Unsicherheit bedeutet. Darum trifft empirisch anscheinend eher das Gegenteil zu: Kapitalistische, demokratische und nicht protektionistisch eingestellte Staaten sind wohl weniger häufig in militärische Konflikte verwickelt als Nationen, die anders strukturiert und gestimmt sind.¹³

Nein, staatliche Entscheidungen zu Krieg und Wirtschaftskrieg haben andere Gründe als das schnöde Erwerbsinteresse kleiner interessierter Kreise. Entschieden wird meist aus Sorge um die künftige nationale Sicherheit, die immer auch auf Handelserwartungen und Versorgungssicherheit gebaut ist,¹⁴ aus Nationalismus und Sendungsbewusstsein, aus Furcht vor den möglicherweise bösen Absichten anderer Mächte und aus Furcht vor dem eigenen Abstieg im weltweiten Machtgefüge.

Diese zeitlosen¹⁵ politischen Motive sind und bleiben virulent in den Staatenbeziehungen. Sie sorgen zugleich für eine zwischenstaatliche Grundspannung auch in Friedenszeiten, die einem rauen Wettbewerbsklima in der Privatwirtschaft entspricht. Mit Recht stellt John A.C. Conybeare fest: »Warum haben wir nicht die ganze Zeit Wirtschaftskriege? Vielleicht ist die vernünftigste unmittelbare Antwort: Haben wir doch! (...) Es herrscht im System immer ein gewisses Maß an Wirtschaftskrieg, aber es befindet sich nicht immer auf sehr hohen Konfliktstufen.«¹⁶ Selbst in Organisationen, die der internationalen Zusammenarbeit dienen, wird unerbittlich um nationale Vorteile gerangelt.

Für die aufrichtigen Befürworter einer friedlich-kooperativen, vertrauensbasierten, an liberalen Werten orientierten Weltinnenpolitik ist das von unverständlicher Tragik. Noch dazu werden heutzutage ihre gutgemeinten Appelle in Asien und Afrika oft bloß als Zeichen des Niedergangs des Westens aufgenommen, oder als Ausdruck von dessen alter Scheinheiligkeit. Besonders befremdlich wirkt die (wett)kämpferische, agonale Dimension des Staatenlebens naturgemäß auf viele Menschen in postheroischen Gesellschaften wie der deutschen, die der Harmonie bedürfen, die Konflikte scheuen und diese nur als Ausdruck mangelnden guten Willens verstehen können, die am liebsten einfach nur mit allen Seiten Geschäfte machen möchten, und die damit ja bisher auch recht gut gefahren sind. Sie müssen dabei freilich mit kognitiven Dissonanzen zurechtkommen wie etwa der, sogar von befreundeten Staaten ausspioniert zu werden, oder der, durch »humanitäre Interventionen« vollends inhumane Verhältnisse anzurichten. Außerdem haben sie eigentlich schon erlebt und erfahren, wie schnell sich vermeintliche Evidenzen erledigen – in der Weltfinanzkrise nämlich, als das westliche Mantra zu Bruch ging, am besten lasse man den Banken und Finanzinstituten und

ihrer Kreativität und Innovationskraft so viel Freiheit wie nur möglich, denn »der Markt« reguliere und stabilisiere sich von selbst.

Drei Arten von Wirtschaftskrieg

Alan Milward schreibt in seiner Geschichte der Weltwirtschaft im Zweiten Weltkrieg, der Ausdruck Wirtschaftskrieg (*»economic warfare«*) impliziere »kurioserweise (...), daß es auch eine Art von Krieg gebe, die mit Wirtschaft nichts zu tun habe«. ¹⁷ Tatsächlich hat natürlich jeder bewaffnete Konflikt eine wirtschaftliche Dimension: Es braucht Vorinvestitionen, um ihn zu beginnen, es braucht Nachschub und Bezahlung, um ihn zu unterhalten, und er hat vielfältige wirtschaftliche Nebenfolgen und Opportunitätskosten. Kriege sind immer neben dem militärischen Kräften messen auch ein Abgleich der wirtschaftlichen und finanziellen Macht. Um ein Extrembeispiel zu nennen: Die USA haben in den Jahren 1940 bis 1945 rund 297.000 Militärflugzeuge, 86.000 Panzer, 17,4 Millionen Handfeuerwaffen, 64.500 Landungsboote und 5.200 größere Schiffe mit insgesamt fast 53 Millionen Bruttoregistertonnen gebaut. ¹⁸ Wer gegen ein solches Produktionspotential in den Krieg ziehen wollte, ging ein sehr hohes Risiko ein, und entsprechend gedrückt war vor Pearl Harbor die Stimmung im japanischen Kriegsrat. ¹⁹

Auch »Die neuen Kriege« (Herfried Münkler) unserer Tage haben ihre »Ökonomie der Gewalt«. Das Neue an ihnen ist 1. die Entstaatlichung und Privatisierung dank relativ geringer Kosten, 2. die Ungleichartigkeit der Gegner (Milizen/Partisanen/Terroristen gegen staatliches Militär und/oder gegen die Zivilbevölkerung) und 3. die Autonomisierung der Akteure und ein Verschwinden von Politik und organisierter Kriminalität. Ihre Ökonomie der Gewalt lautet: Ein Überangebot un-

gelernter Jugendlicher ohne zivile Berufsaussichten wird mit heutzutage spottbilligen und schon für Kinder leicht zu bedienenden Handfeuerwaffen ausgestattet und damit beschäftigt, von der Zivilbevölkerung handelbare Güter (auch: Rauschgift) und Geld zu erpressen oder Rohstoffe abzuzweigen. Das führt zu humanitären Katastrophen, ruiniert die betroffenen Gesellschaften und Staaten langsam, aber sicher, und macht sie auf humanitäre Hilfe angewiesen, die wiederum von den Kriegführenden teils abgeschöpft, teils gegen Schutz- und Transportgebühren durchgelassen und verteilt werden kann.²⁰ Für private Kriegsunternehmer (War Lords) ist alles das ein lukratives Geschäft, für die Weltwirtschaft peripher lästig, für Schutzgelder und Wachmannschaften bezahlende transnationale Rohstoffunternehmen ein Ausgabenposten unter »Nützliche Aufwendungen«, und für die menschheitliche Innovationsbilanz, die dem Krieg viel verdankt, irrelevant.

Krieg ohne Wirtschaft gibt es also nicht. Dennoch lässt sich das Wort Wirtschaftskrieg mit mindestens drei unterschiedlichen Bedeutungen sinnvoll verwenden.²¹

Krieg mit wirtschaftlichem Ziel

Erstens dient das Wort Wirtschaftskrieg zur Bezeichnung von bewaffneten Konflikten, die mit primär wirtschaftlichem Ziel geführt werden, wie der schon erwähnte »Salpeterkrieg«. Mit dieser Bedeutung wurde und wird »Wirtschaftskrieg« vor allem als politischer Kampfbegriff und als Vorwurf gebraucht. Beispielsweise waren bei Ausbruch des Ersten Weltkriegs viele deutsche Beobachter überzeugt, dessen Ursache sei hauptsächlich der britische Handelsneid, der das Deutsche Reich als unliebsamen Konkurrenten von den Märkten verdrängen wolle.²² Die Überzeugung verfestigte sich angesichts der alliiert-

ten Kriegführung gegen die deutsche Wirtschaft (dazu näher bei 2.). Darin sahen die Deutschen etliche Verstöße gegen das Seekriegsrecht («Hungerblockade«, Nötigung der Neutralen) und gegen die Haager Landkriegsordnung. Deren Artikel 23 h untersagte »die Aufhebung oder zeitweilige Außerkraftsetzung der Rechte und Forderungen von Angehörigen der Gegenpartei oder die Ausschließung ihrer Klagbarkeit«, wogegen die Alliierten deutsches Vermögen in ihrem Einflussbereich beschlagnahmten, Kontoguthaben »einfroren« und vor ihren Gerichten »Feindpersonen« (*enemy aliens*) den Rechtsschutz verweigerten. Deutsche Patente, Warenzeichen und Geschmacksmuster wurden eingezogen und verwertet. Es verkaufte beispielsweise der US-amerikanische *Alien Property Custodian* 4.500 deutsche Patente zum Stückpreis von 50 Dollar an die *US Chemical Foundation*, und Firmenlogos und Markennamen wie Aspirin, Glycerin, Thermit, Novocain, Menthol, Lysol und Pyramidon wurden der heimischen Industrie »zugänglich« gemacht (und mitunter Jahrzehnte später von deutschen Unternehmen wie der Bayer AG zurückgekauft²³).

Die deutsche Kritik an solchen Maßnahmen wurzelte auch im Gegensatz zwischen dem sogenannten kontinentaleuropäischen Kriegsbegriff – Krieg als Staatenkonflikt – und dem angelsächsischen – Krieg als Völkerkampf. Deutschland verfocht das kontinentale Verständnis; England und seine Alliierten folgten dem angelsächsischen, das George F.S. Bowles in seinem Klassiker »The strength of England« so zusammengefasst hat: Es sei »schlicht und einfach die Doktrin, dass wenn, im Krieg, die Untertanen eines kriegführenden Staates ihrem Feind rechtmäßig das Leben nehmen dürfen, sie auch, und gleichermaßen rechtmäßig, seine Güter nehmen dürfen.«²⁴ Erst im Zweiten Weltkrieg hat sich in der Staatenpraxis der angelsächsische Kriegsbegriff durchgesetzt,²⁵ denn Deutschland führte gegen die von ihm angegriffenen Völker Raub- und Vernich-

tungskriege und gab damit sein früheres Kriegsverständnis auf schreckliche Weise auf.²⁶

Der Versailler Vertrag zog privates deutsches Auslandsvermögen zu Reparationszwecken ein (die betroffenen Eigentümer habe das Deutsche Reich zu entschädigen!²⁷) und erlegte den Besiegten auf Jahrzehnte hinaus hohe Reparationslasten auf. Auch darin sah man auf deutscher Seite verwirklicht, was angeblich schon vor Kriegsausbruch und dann auf der Pariser Wirtschaftskonferenz von 1916 geplant worden sei – Deutschland wirtschaftlich auszuschlachten und auf unabsehbare Zeit niederzuhalten.²⁸ Deutsche Autoren der Zwischenkriegszeit folgerten, künftig werde wohl jeder Militärkrieg nur noch Mittel sein, »um die Ansprüche der Volkswirtschaft durchzusetzen«,²⁹ während aufseiten der Sieger viele meinten, nun werde Deutschland eben dafür zahlen, was es angerichtet habe.

Beide Annahmen waren damals wirtschaftswissenschaftlich längst widerlegt. Schon vor dem Ersten Weltkrieg hatte der Brite Norman Angell vorgerechnet, man könne die wirtschaftliche Prosperität einer Nation weder gewaltsam erbeuten noch zerstören noch durch Unterwerfung allmählich abziehen.³⁰ Nach dem Krieg rechnete John Maynard Keynes vor: Die Prosperität Europas bis 1914 sei einem System der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zu verdanken gewesen, in dem Deutschland das Zentrum gebildet habe. Der Versailler Vertrag repariere dieses empfindliche Netz (»*The delicate organisation*«) nicht, sondern vollende seine Zerstörung. Er überfordere die Zahlungsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft und nehme den Deutschen jeden Anreiz, die Vertragsbedingungen zu erfüllen. Die Forderungen seien gegen den Willen der Deutschen gar nicht einzutreiben, es sei denn durch eine militärische Besetzung des gesamten Landes. Keynes empfahl, die Summe der geforderten deutschen Schadenersatzzahlungen drastisch zu senken, sich im Kreis der Sieger alle Kriegsschulden zu erlassen, eine

europäische Freihandelszone einzurichten, die unter Aufsicht des Völkerbundes protektionistische Zölle abbauen sollte, den kriegsgeschwächten Ländern international organisierte Finanzhilfen zu geben und Deutschland zu gestatten, seine traditionelle, konstruktive wirtschaftliche Rolle in Mittel- und Osteuropa zu spielen.³¹ Erst nach dem Zweiten Weltkrieg wurden viele dieser Empfehlungen verwirklicht – übrigens nicht zuletzt dank Keynes' eigener Mitarbeit auf der Konferenz von Bretton Woods.

Kampf gegen die feindliche Kriegswirtschaftskraft
im bewaffneten Konflikt

Die zweite gängige Bedeutung von »Wirtschaftskrieg« lautet »Kampf gegen die feindliche Kriegswirtschaftskraft«.³² Hier soll vorrangig nicht (wie bei 1.) ein ökonomischer Vorteil in der Nachkriegszeit erreicht werden, sondern ein militärischer Vorteil im laufenden bewaffneten Konflikt. Diesem Zweck dient der Angriff auf alles, was die feindliche Kriegswirtschaftskraft ausmacht: Handelsverbindungen, Auslandsvermögen, Rohstoffzufuhr, Industrieanlagen, Verkehrsnetz, Arbeitsbevölkerung, und so fort. Die Angriffsmittel sind militärischer und ziviler Art. *Militärisch* spielte lange Zeit die Seemacht die wichtigste Rolle. Mit ihr ließen sich Häfen blockieren und Küsten absperren, und auf See wurde Jagd auf Handelsschiffe unter feindlicher Flagge und auf Neutrale gemacht, die »Konterbande« transportierten – für den Feind bestimmte kriegswichtige Güter. Wer als Kriegführender solche Schiffe und Waren aufbrachte, durfte sie nach gerichtlicher Überprüfung als »gute Prise« behalten. Der technische Fortschritt vergrößerte die Dichte und Reichweite der Seekriegsmittel bis fast zur Lückenlosigkeit³³; und die Totalität der Kriege machte immer mehr

Produkte und Rohstoffe zu *dual-use*-Gütern, zu Dingen also, die sowohl friedlichen als auch kriegerischen Zwecken dienen konnten. Darum wurden die von den Kriegführenden veröffentlichten Konterbande-Listen immer länger, und der Handel und die Schifffahrt der Neutralen gerieten immer stärker unter Druck. Im Zweiten Weltkrieg kam zur Seemacht die wachsende Wucht der Luftmacht. Das britische *Ministry of Economic Warfare* (das im Ersten Weltkrieg noch *Ministry of Blockade* geheißen hatte) gab 1943 und 1944 zwei Auflagen von »The Bomber's Baedeker« heraus. Er beschrieb alphabetisch geordnet (Aachen-Küstrin/Lahr-Zwickau) für über 520 Orte die geographische Lage von Zielen aus 14 Industriezweigen.³⁴ Die USA bemühten sich, vermutete Schlüsselbranchen der feindlichen Rüstungsindustrie wie zum Beispiel die deutsche Kugellagerproduktion und die Werke zur synthetischen Herstellung von Treibstoff auszuschalten und das Verkehrsnetz des Feindes zu zerstören; sie haben ab 1944 unter Leitung eines Versicherungsfachmanns die Wirkung ihrer Bombenangriffe akribisch ausgewertet.³⁵ Daneben wurde jahrelang versucht, durch Flächenbombardements die Arbeitsmoral der Bevölkerung zu brechen und den Feind zu zwingen, wirtschaftliche Kapazitäten für die Versorgung der Ausgebombten abzuzweigen.

Die physisch *gewaltlosen* Schädigungsmaßnahmen waren vielfältig. Um bei den Weltkriegen als den intensivsten jüngeren Konflikten zu bleiben: Feindliches Staatsvermögen (außer den Botschaftsgebäuden) im eigenen Hoheitsbereich wurde entschädigungslos verbraucht oder genutzt. Das Privatvermögen von Feindpersonen und Feindfirmen wurde wie oben dargestellt beschlagnahmt, zwangsverwaltet und – grundsätzlich gegen Entschädigung – enteignet. Das wichtigste zivile Mittel des Kampfes gegen die feindliche Kriegswirtschaftskraft nach angelsächsischer Manier war das Verbot des Handels mit dem Feinde, des *Trading with the Enemy*. Es wurde im Lauf der Zeit

immer weniger als völkerrechtliche Frage und immer mehr als autonomer Akt souveräner nationalstaatlicher Gesetzgebung aufgefasst.³⁶ Die Vorschriften und Maßnahmen zu seiner Durchsetzung breiteten sich ölfleckartig aus. Auch Drittstaatsangehörige, die Handelsbeziehungen mit dem Feind aufrechterhielten, landeten auf Schwarzen Listen und wurden ihrerseits boykottiert; und wer mit ihnen Geschäftsbeziehungen unterhielt, wurde ebenfalls mit Sanktionen überzogen. Wie sehr die gegen das *Trading with the Enemy* gerichtete Mechanik vor allem den USA im Gedächtnis steckt, zeigt sich bis heute. So erklärte der amerikanische Finanzminister Steven Mnuchin Anfang November 2018, im Zuge der gegen die Islamische Republik Iran gerichteten Sanktionen habe man 700 Personen, Schiffe und Einrichtungen auf eine Schwarze Liste gesetzt, und Firmen aus aller Welt, die mit den Gelisteten Geschäfte machten, drohe der Ausschluss vom amerikanischen Markt und von der Weltleitwährung US-Dollar.³⁷ In den Weltkriegen wurden sogar ganze Staaten, falls sie nicht parierten, zu Feindterritorium im Sinne der eigenen Feindhandelsgesetzgebung erklärt, obwohl man sich mit ihnen durchaus nicht im bewaffneten Konflikt befand. In allen diesen Maßnahmen waren deutlich die Handschrift und das Druckpotential zweier großer See- und Handelsmächte erkennbar, die über ein weltweites Netz von Militärbasen und Kohlestationen verfügten und zum Beispiel neutrale Händler auch dadurch empfindlich strafen konnten, dass sie ihnen einfach keine Schiffskohle mehr gaben. Eine andere zivile Maßnahme war das *preemptive purchasing*, das strategische Aufkaufen beispielsweise von Winterbekleidung oder von Fleischkonserven, die der Feind oder die Neutralen dringend brauchten. Es wurden auch enorme Anstrengungen unternommen, um Deutschland den Zugriff auf Rohstoffe zu erschweren wie etwa auf das Metall Wolfram,³⁸ das man zur Metallhärtung und für panzer-