

# Grundprobleme des Verhältnisses von Staat, Militär und Rüstungsindustrie in Deutschland, 1871–1933<sup>1</sup>

## Prolog

Im Frühjahr 1913 kam es im Reichstag zu teilweise äußerst turbulenten Szenen. In dramatischer Weise enthüllte der auf dem linken Flügel seiner Partei stehende sozialdemokratische Abgeordnete Karl Liebknecht einen Bestechungsskandal in der Rüstungsindustrie. Gegen Bezahlung bzw. andere Vergünstigungen, so Liebknecht, habe sich ein Agent der Firma Krupp im Kriegs- wie auch im Reichsmarineamt Informationen über Angebote konkurrierender Firmen verschafft, um deren Stellung durch Kampfpreise unterbieten zu können.<sup>2</sup> Dieser Vorwurf, der im Prinzip nicht bestritten und in seinem ganzen Ausmaß zu diesem Zeitpunkt nicht zu erkennen war, wie auch weitere Enthüllungen über andere Rüstungsproduzenten waren Wasser auf die Mühlen derer, die die „Händler des Todes“ ohnehin seit jeher einer unpatriotischen Haltung verdächtigten und in diesen in einer Zeit des Wettrüstens die wesentlichen Triebkräfte für die Fahrt in den von August Bebel prophetisch vorhergesagten großen „Kladderadatsch“ sahen. Am Ende kamen die Firma Krupp und die betroffenen Angestellten ebenso wie die Beamten und Offiziere der genannten Ministerien zwar glimpflich davon. Dennoch warf diese Affäre ein Schlaglicht auf ein seit Jahren höchst umstrittenes Thema: Das Verhältnis von Staat, Gesellschaft und Rüstungsindustrie.

Dass dieser Skandal den Nervus rerum dieser Beziehungen getroffen hatte, zeigen die Reaktionen der „Betroffenen“: Gustav Krupp von Bohlen und Halbach, seit 1909 de facto der Leiter des Essener Imperiums, machte in einem Brief an den langjährigen Generalsekretär des Centralverbands deutscher Industrieller, Henry A. Bueck, keinen Hehl aus seinem Groll über die aus seiner Sicht schwächliche Reaktion der Regierung wie auch der bürgerlichen Parteien: Anstatt, so klagte er, „selbst wenn alles, was die Sozialdemokraten behaupten, wahr wäre, [...] trotzdem für eine Firma wie die Kruppsche Partei zu ergreifen und den Sozialde-

1 Der Beitrag basiert auf einem Vortrag, der im Rahmen des Bochumer Forschungskolloquiums von Prof. Dr. Klaus Tenfelde, dem an dieser Stelle herzlich für die Einladung und die offene Diskussionsatmosphäre gedankt sei, im Dezember 2000 gehalten wurde. Da das Manuskript bereits zuvor abgeschlossen war, wurde auf eine Einarbeitung weiterer Arbeiten insbesondere über die Firma Krupp verzichtet. An dieser Stelle sei aber auf Lothar Gall, *Krupp. Der Aufstieg eines Industrieimperiums*, Berlin 2000, sowie ders. (Hg.), *Krupp im 20. Jahrhundert*, Berlin 2002, verwiesen. Dieser Beitrag versteht sich einerseits als Zusammenfassung eigener Forschungen, andererseits als Anregung für eine weitere Diskussion zur Geschichte des Verhältnisses von Staat, Rüstungsindustrie und Gesellschaft im 20. Jahrhundert.

2 Vgl. Michael Epkenhans, *Die wilhelminische Flottenrüstung. Weltmachtstreben, industrieller Fortschritt, soziale Integration*, München 1991, S. 366–390. Dort auch detaillierte Nachweise zur Umsatz- und Gewinnentwicklung der Firma Krupp sowie zur Bedeutung der Rüstungsproduktion für die Werften. Auf den Abdruck der entsprechenden Tabellen wurde hier aus Platzgründen verzichtet.

mokraten nicht den billigen Triumph zu lassen, den sie jetzt scheinbar vor aller Welt davon getragen haben“<sup>3</sup>, hätten diese deren Angriffen keinen Widerstand geleistet.

Angesichts der massiven Vorwürfe, war dies freilich sehr viel verlangt. Dennoch: neben manchem anderen „raffte“ sich auch Tirpitz, der der Firma und deren Inhabern persönlich eher reserviert gegenüberstand, im Herbst 1913 auf, diese seines uneingeschränkten Vertrauens zu versichern: „Krupp und die Marine,“ so schrieb er deren Inhaber, „gehören historisch zusammen. Ohne Krupp wäre die jetzige Entwicklung unserer Marine kaum denkbar gewesen. Mit um so größerem Schmerze berühren mich die Angriffe, welche in der Öffentlichkeit und in der Presse gegen Ihre Weltfirma andauernd erhoben werden. Abgesehen von der persönlichen Seite sind sie auch im Ganzen gegen das Interesse Deutschlands.“<sup>4</sup> Tirpitz verteidigte damit die Firma nicht nur, sondern er umschrieb damit zugleich auch ein symbiotisches Verhältnis, in dem aus seiner Sicht allerdings immer er – das heißt die Politik und die Marine – die letzte Entscheidungsgewalt in allen Fragen besaßen. Tirpitz’ Interpretation des Verhältnisses von Staat, Gesellschaft und Industrie war allerdings bereits unter Zeitgenossen – wie auch späteren Historikern – nicht unumstritten. Nur wenige Jahre später, im September 1918, als die Niederlage unübersehbar war, notierte der auf Druck von Hugo Stinnes und anderer Industrieller innerhalb eines Tages aus dem Amt des Staatssekretärs des Reichsmarineamts geagte Nachfolger des „Vaters der Flotte“ im Amt, Vizeadmiral Paul Behncke, in seinem Tagebuch: Tirpitz werde nachgesagt, „in den Händen der Großindustrie“ gewesen zu sein. „T[irpitz] ging vielleicht zu häufig zu Krupp, Thyssen, Stinnes, Ballin. Sie tun nichts umsonst.“<sup>5</sup>

Was also ist die „historische Wahrheit“?

## 1. Die Struktur der deutschen Rüstungsindustrie

Die Struktur der Rüstungsindustrie zwischen 1870 und 1914 war „gemischt“. Wie in anderen Ländern bezogen Armee und Marine in Deutschland ihre Waffen und Ausrüstung sowohl aus eigenen Werkstätten und Werften als auch von privaten Rüstungsunternehmen. Die Armee besaß eine größere Anzahl eigener Gewehr- und Artilleriewerkstätten, mehrere Pulverfabriken und Labors, ein Konstruktionsbüro und drei Geschützgießereien in Preußen, Sachsen und Bayern, in denen Gewehre und Geschütze bis zu einem Kaliber von 21 cm selbst hergestellt wurden. Versuche, den zur Geschützerstellung notwendigen Stahl ebenfalls selbst zu produzieren, anstatt die Halbfabrikate von Privatunternehmen zu beziehen, scheiterten jedoch 1906.<sup>6</sup> Auf der einen Seite dokumentierten diese Werkstätten, die 1911

3 Gustav Krupp von Bohlen und Halbach an Henry A. Bueck, 19.6.1913, HA Krupp, FAH 4 E 328.

4 Tirpitz an Gustav Krupp von Bohlen und Halbach, 5.10.1913, BA-MA Nachlass Tirpitz, N 253/155.

5 Tagebucheintragung Behnckes vom 30.9.1918, zitiert nach: Holger H. Herwig, Das Elitekorps des Kaisers. Die Marineoffiziere im Wilhelminischen Deutschland, Hamburg 1977, S. 254, Anm. 40.

6 Vgl. Matthias Erzbergers Bericht über „Bewaffung und Munition für Feld- und Fußartillerie sowie Marinegeschütze“ (Mai 1914), S. 46, BA-MA RM 3/11044.

28.723 Arbeiter beschäftigten<sup>7</sup>, den Willen der Heeresverwaltung, in einer Zeit dynamischen Wandels in Politik, Wirtschaft, Gesellschaft und – nicht zuletzt – im Bereich der Technologie, die eigene Autonomie zu verteidigen. Andererseits dienten die Werkstätten dazu, den laufenden Bedarf in Friedenszeiten zu decken, die von der Rüstungsindustrie angebotenen Waffen zu testen und deren Preise zu überprüfen bzw. diese im Notfall durch Unterbieten zu drücken. Im großen und ganzen sind diese Ziele vor 1914 auch erreicht worden; die politische und militärische Unabhängigkeit der Armee blieb trotz kostspieliger Fortschritte im Bereich der Rüstungstechnologie und des Wettbewerbs privater Firmen unangetastet, reichte doch die Leistungsfähigkeit der Heereswerkstätten bis 1914 aus, ca. 40 Prozent des laufenden Bedarfs an Rüstungsmaterial zu decken.<sup>8</sup>

Die Marine unterhielt drei Werften und eine Werkstatt für Torpedos und Torpedorohre in Kiel, Wilhelmshaven und Danzig; Pläne zur Errichtung einer vierten Werft an der Nordsee wurden nach der Jahrhundertwende aus Kostengründen aufgegeben. Obwohl Reparatur, Ausrüstung und Indiensthaltung der Flotte Hauptaufgaben der Kaiserlichen Werften waren, bauten diese auch Schiffskörper und Maschinen von Schlachtschiffen, Kreuzern und U-Booten. Versuche, Torpedoboote zu bauen, scheiterten hingegen bereits in den 1880er Jahren, als die Marine erkennen musste, dass sie beim Bau dieser zwar relativ kleinen, technisch aber komplizierten Boote nicht mit erfahreneren Werften wie Schichau oder der Germania Werft konkurrieren konnte.<sup>9</sup>

Seit 1898 wurden große Anstrengungen unternommen, die Leistungsfähigkeit der Kaiserlichen Werften zu erhöhen. Aufgrund der Anforderungen des Flottenbauprogramms wie auch im Interesse der größeren Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Privatwerften war dies aus der Sicht der Verantwortlichen ein Gebot der Stunde. Dementsprechend erhöhte sich die Zahl der auf den Werften beschäftigten Arbeiter von 6.500 im Jahre 1888 über 15.500 (1900) auf schließlich 21.500 im Jahre 1912.<sup>10</sup> Dennoch waren die Betriebs- und Produktionskosten auf den staatlichen Werften letztlich höher als auf den Privatwerften. Daher, aber auch weil Tirpitz die Schiffbauindustrie als einen „Verbündeten“ betrachtete, wurden

7 Vgl. Matthias Erzberger, *Die Rüstungsausgaben des Deutschen Reiches*, Stuttgart 1914, S. 38. Nach Norbert Zdrowomyslaw, *Wirtschaft, Krise und Rüstung. Die Militärausgaben in ihrer wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Bedeutung in Deutschland von der Reichsgründung bis zur Gegenwart*, Bremen 1985, S. 60, betrug die Anzahl der in den Heereswerkstätten beschäftigten Arbeiter sogar 37.926. Die Ursachen für die unterschiedlichen Angaben sind nicht zu klären, da keine Quellen für diese Zahlen angegeben werden.

8 Vgl. *Kriegsrüstung und Kriegswirtschaft*, Bd. 1, Berlin 1930, S. 394. Diese Angabe ist wahrscheinlich für diesen Zeitraum korrekt, da die Armee in dieser Zeit mehrfach erheblich vergrößert wurde. Für die übrige Zeit, insbesondere für die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts, sind noch detaillierte Studien notwendig.

9 Vgl. W. v. Tirpitz, *Wie hat sich der Staatsbetrieb beim Aufbau der Flotte bewährt?*, Leipzig 1923; Wodrig/Grundt, *Die kaiserlichen Werftbetriebe*, Berlin 1913. Zu Danzig vgl. die Fallstudie von Günter Stavorinus, *Die Geschichte der Königlichen/Kaiserlichen Werft Danzig 1844–1918*, Köln 1990.

10 Vgl. Tjard Schwarz, *Die deutschen Schiffswerften*, in: Oswald Flamm (Hg.), *Deutscher Schiffbau 1913*, Berlin 1913, S. 110. Diese Angaben beinhalten vermutlich nicht die in anderen Marinewerkstätten tätigen Arbeiter. Werden diese mitgezählt, so beläuft sich ihre Gesamtzahl auf 26.844. Vgl. Zdrowomyslaw, *Wirtschaft*, S. 60.

die meisten Aufträge vor 1914 an private Unternehmen vergeben.<sup>11</sup> Im Gegensatz zur Armee war die Marine bei der Beschaffung von Geschützen und Panzerplatten vollständig von Krupp bzw. den damit verbundenen Dillinger Hüttenwerken abhängig. Über die sich daraus ergebende strukturelle Schwäche waren sich die Verantwortlichen im Reichsmarineamt durchaus im klaren. Trotz mehrfacher Anläufe gelang es aber nicht, diese monopolartige Stellung durch den „Markt“, das heißt neue Konkurrenten, zu brechen. Der Mangel an Erfahrung bei der Produktion dieser technisch komplizierten Waffen und die für einen „Einsteiger“ hohen Investitionskosten schreckten selbst leistungsfähige Unternehmen wie Thyssen und Rheinmetall ab. Die Errichtung eigener, staatlicher Werke für die Herstellung von Schiffsgeschützen und Panzerplatten schied aufgrund der damit verbundenen hohen Kosten von vornherein aus.<sup>12</sup>

Aufgrund der in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts beginnenden „Industrialisierung“ des Krieges entwickelte sich neben den staatlichen Werkstätten und Werften allmählich eine zunehmend leistungsfähigere private Rüstungsindustrie. Zum Teil aus eigener Initiative, zum Teil in Zusammenarbeit mit den Militärbehörden stiegen größere Stahl- und Maschinenbauunternehmen sowie einige Chemie- und Elektrokonzerne in das Rüstungsgeschäft ein. Zu den bedeutenderen unter diesen gehörten unter anderem der Bochumer Verein, die Dillinger Hüttenwerke, die Grusonwerke, die Firma Krupp, die Mauser AG, die Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken, die Köln-Rottweiler Pulverfabriken sowie die AEG und Siemens. Die Zahl der Firmen, die sich auf die Herstellung von Kriegsmaterial spezialisierten, war jedoch keineswegs konstant. Während beispielsweise der Bochumer Verein aufgrund fehlender Aufträge bald wieder ausstieg oder die Grusonwerke sich schließlich mit einem größeren Konkurrenten zusammenschlossen, traten andere wie zum Beispiel Rheinmetall erst kurz vor der Jahrhundertwende in das Geschäft ein. Grob geschätzt betrug die Zahl der Rüstungsfirmen im engeren Sinne daher ungefähr zwei Dutzend. Zur Herstellung von Geschützen waren zum Beispiel nur drei Firmen in der Lage, nur zwei spezialisierten sich auf die Produktion von Handfeuerwaffen sowie zwei auf Panzerplatten. Von den Werften waren zunächst nur vier, später sechs zum Bau von Kriegsschiffen zugelassen. Und die Zahl der Lieferanten von Pulver und Munition war ebenfalls sehr klein. Da darüber hinaus die Produktion von Kriegsmaterial im Vergleich zu „Friedensmaterial“ in der Regel großen Schwankungen unterlag, ist es schwierig, genaue Angaben für die in der privaten Rüstungsindustrie beschäftigten Arbeiter zu machen. Grobe Schätzungen schwanken zwischen 156.000 und 212.000 Beschäftigten in der Rüstungsindustrie am Vorabend des Ersten Weltkrieges. Diese Zahlen entsprechen etwa 0,2 beziehungsweise 0,3 Prozent der Bevölkerung im Jahre 1910 und 1,4 beziehungsweise 1,9 Prozent der Industriearbeiterschaft im Jahre 1907 insgesamt.<sup>13</sup>

11 Vgl. dazu die Tabelle Nr. 9 bei Epkenhans, Flottenrüstung, S. 462. Vor 1898 betrug diese Relation ca. 50:50.

12 1913 wurden die Kosten für eine staatliche Panzerplattenfabrik auf 35 Millionen Mark, für eine Geschützwerkstatt sogar auf 100 Millionen Mark geschätzt. Vgl. Epkenhans, Flottenrüstung, S. 171f. u. 188.

13 Die 1913 eingesetzte „Rüstungskommission“ schätzte, dass etwa 100.000 Arbeiter in der privaten Rüstungsindustrie beschäftigt wurden. Zdrovomyslaw, Wirtschaft, S. 61, beziffert deren Zahl auf

Die bedeutendste unter der kleinen Anzahl privater Rüstungsfirmen war ohne Zweifel Krupp. Mit ihren Geschütz-, Munitions- und Panzerplattenwerkstätten in Essen und Magdeburg dominierte diese Firma nicht nur den heimischen Markt, bis sie um die Jahrhundertwende von Rheinmetall zunehmend erfolgreicher herausgefordert wurde, sondern sie gehörte auch mit zu den führenden Rüstungskonzernen auf dem internationalen Markt. Die Leistungsfähigkeit der Kruppschen Rüstungswerkstätten war in der Tat bemerkenswert: Im Juni 1914 konnten monatlich 280 leichte und vier schwere Geschütze sowie 150.000 Granaten und 230.000 Zünder produziert werden.<sup>14</sup> Im Gegensatz zu vielen Legenden war Krupp jedoch kein reiner Rüstungskonzern. In den 1880er Jahren unterlagen Rüstungsaufträge zum Teil sehr erheblichen Schwankungen, und auch später machten sie nur in wenigen Jahren mehr als 40 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Selbst 1914, als das Wettrüsten in vollem Gange war, erreichte der Rüstungsumsatz nur knapp die 40-Prozent-Marke. Die Zahl der in den Kruppschen Rüstungswerkstätten beschäftigten Arbeiter spiegelt diese gemischte Struktur des Konzerns ebenfalls wider: 1887, vor der Errichtung des Panzerplattenwerkes und vor dem Ausbau der Geschütz- und Lafettenwerkstätten, betrug die Zahl der in den Rüstungswerkstätten beschäftigten Arbeiter nur 3.000, das heißt 16,7 Prozent von insgesamt 17.884 Beschäftigten.<sup>15</sup> Im Jahre 1914, vor Ausbruch des Krieges, hatte sich diese Relation nur wenig verändert: Nun waren 16.300 (das heißt 19,7 Prozent) von 82.500 Arbeitern mit Rüstungsaufträgen beschäftigt.<sup>16</sup>

Im Bereich der Schiffbauindustrie standen zuletzt sechs von 23 größeren Werften auf der Lieferantenliste des Reichsmarineamtes. Vier dieser sechs Werften waren Aktiengesellschaften, zwei befanden sich in privaten Händen: Schichau und, seit 1896, die Germania Werft. Abgesehen von Krupps Germania Werft, die sich von Anfang an – wenn auch nicht ausschließlich – auf den Bau von Kriegsschiffen spezialisiert hatte, bauten die anderen fünf in erster Linie und durchaus erfolgreich Handelsschiffe. Im Vergleich zu den USA und Großbritannien, wo die vertikale Konzentration in der Eisen-, Stahl- und Schiffbauindustrie zu diesem Zeitpunkt bereits weit fortgeschritten war, waren die deutschen Werften in der Regel unabhängige Unternehmen. Vor allem im Zuge der sich seit 1907 abzeichnenden strukturellen Krise der deutschen Schiffbauindustrie sollte sich dies jedoch als schwerwiegender Nachteil erweisen. Da die notwendige Kapitaldecke zur Überwindung von Konjunkturerinbrüchen in der Regel zu dünn war, standen mehrere Großwerften innerhalb weniger Jahre vor dem Zusammenbruch.

Allerdings beeinflusste der Ausbruch des Ersten Weltkrieges im August 1914 die Struktur der Rüstungsindustrie anfangs kaum. Ähnlich wie die Generäle erwarteten auch die Indu-

145.000. Zusammen mit der geschätzten Zahl von 56.000 oder – nach anderen Angaben – sogar 67.000 in den staatlichen Werkstätten Beschäftigten schwanken die Zahlen zwischen 156.000 und 212.000.

<sup>14</sup> Vgl. die Tabelle in HA Krupp, WA 7f. 1116.

<sup>15</sup> Vgl. Krupp 1812–1912, Essen 1912, S. 248; Wilfried Feldenkirchen, Die Eisen- und Stahlindustrie des Ruhrgebiets 1879–1914, Wiesbaden 1982, Tabelle 104a.

<sup>16</sup> Vgl. dazu die Denkschrift von Haux (undatiert), HA Krupp, WA 7f. 1070.

striellen einen schnellen deutschen Sieg. Daher zögerten viele von ihnen zunächst auch, ihre Produktion von Friedens- auf Kriegsmaterial umzustellen.<sup>17</sup> Der Stillstand an allen Fronten und der Beginn des Zermübungskrieges 1915 verwandelten die deutsche Wirtschaft jedoch schon bald in eine Kriegswirtschaft. Schließlich waren fast 40.000 Firmen in irgendeiner Form für die Rüstung tätig.<sup>18</sup> Traditionelle Rüstungskonzerne wie Krupp erweiterten ihre Werkstätten und vergrößerten die Zahl der beschäftigten Rüstungsarbeiter erheblich – von 82.000 im Juni 1914 auf schließlich 168.000 im Oktober 1918 –, um den Ausstoß an Kriegsmaterial zu vervielfachen.<sup>19</sup> Andere Firmen wie die Daimler-Werke, die vor allem Lastwagen und Motoren bauten, M.A.N., einem bedeutenden Hersteller von U-Boot-Motoren, Flugzeugfirmen wie Junkers und Fokker oder auch Elektrokonzerne wie die AEG, die nach Krupp an die zweite Stelle der Lieferanten von Heer und Marine rückte<sup>20</sup>, spielten ebenfalls eine zunehmend wichtigere Rolle.<sup>21</sup> Dieser Aufstieg der vergleichsweise „jungen“ Industrien war zugleich ein Zeichen für die weder von den Militärs noch von den „klassischen“ Rüstungsindustriellen erwartete „Modernisierung“ des Krieges, und es war absehbar, dass diese Entwicklung über kurz oder lang großen Einfluss auf die bisher von der Eisen- und Stahlindustrie dominierte Rüstungsindustrie haben würde.

Der militärische Zusammenbruch des Kaiserreiches im November 1918 veränderte die politischen Rahmenbedingungen für die Rüstungsindustrie jedoch vollständig. Da eines der wesentlichen Kriegsziele der Alliierten darin bestand, den preußischen Militarismus zu beseitigen, zerstörte der Versailler Vertrag das militärische Potential des untergegangenen Kaiserreiches in zweierlei Hinsicht: Zum einen wurden die Größe sowie die Organisation und Ausrüstung der Reichswehr in fast penibler Weise festgeschrieben, während ihr militärischer Auftrag auf die reine Defensive beschränkt blieb. Zum anderen behandelten mehrere Artikel des Vertrages ausführlich Ausmaß und Tätigkeit der Rüstungsindustrie, indem beispielsweise die Zahl der Rüstungsfirmen wie auch die von diesen zu bauenden Waffen bis ins kleinste

17 Vgl. Gerald D. Feldman, Die sozialen und politischen Grundlagen der wirtschaftlichen Mobilmachung Deutschlands 1914–1916, in: ders., Vom Weltkrieg zur Weltwirtschaftskrise, Göttingen 1984, S. 15ff.

18 Vgl. Ernst Willi Hansen, Reichswehr und Industrie : rüstungswirtschaftliche Zusammenarbeit und wirtschaftliche Mobilmachungsvorbereitungen 1923–1932, Boppard 1978, S. 28.

19 Vgl. Haux' Memorandum in: HA Krupp, WA 7f. 1070. Der monatliche Ausstoß an Geschützen stieg beispielsweise von 280 auf 1 435, die Zahl der Granaten von 154.000 auf 1.410.000. Vgl. dazu die detaillierte Tabelle in: Ebd., WA 7f. 1116.

20 Einen knappen Überblick über diese „neuen“ Industrien geben Heinz-Josef Bontrup und Norbert Zdrowomyslaw, Rüstungsindustrie: vom Kaiserreich bis zur Bundesrepublik, ein Handbuch, Heilbronn 1988, S. 51ff. Detaillierte, quellengestützte Studien fehlen jedoch noch; zur AEG vgl. aber Gerhard Hecker, Walther Rathenau und sein Verhältnis zu Militär und Krieg, Boppard 1983, passim, bes. S. 348.

21 Vgl. Gerd Hardach, Der Erste Weltkrieg, München 1973; Wolfgang Michalka, Kriegswirtschaft und Wirtschaftskrieg, in: Helmut Böhme und Fritz Kallenberg (Hg.), Deutschland und der Erste Weltkrieg, Darmstadt 1987, S. 169ff., sowie Das Daimler-Benz-Buch. Ein Rüstungskonzern im „Tausendjährigen Reich“, hg. von der Hamburger Stiftung für Sozialgeschichte des 20. Jahrhunderts, Nördlingen 1987, S. 45ff.; Wolfram Wette, Reichstag und „Kriegsgewinnlerei“ (1916–1918). Die Anfänge parlamentarischer Rüstungskontrolle in Deutschland, in: Militärgeschichtliche Mitteilungen 36 (1984), S. 31ff.



Detail festgelegt wurden; von 30 überhaupt zugelassenen Betrieben durften nach der 1921 endgültig getroffenen Vereinbarung nur 13 eine genau festgelegte Menge an Waffen und Munition herstellen.<sup>22</sup> Die Einfuhr bzw. Ausfuhr von Rüstungsmaterial sowie der Bau von U-Booten, Flugzeugen, Panzern und chemischen Waffen wurden darüber hinaus grundsätzlich verboten. Auf besondere Verbitterung stieß in Deutschland jedoch die mit diesen Beschränkungen einhergehende gleichzeitige Zerstörung überzähliger Maschinen und Werkzeuge in den Rüstungsfabriken, die zudem von einer Interalliierten Militärkommission überwacht wurde: So wurden zwischen 1920 und 1925 zum Beispiel bei Krupp 9.173 (das heißt 44,5 Prozent) der Maschinen in den Artillerie- und Munitionswerkstätten im Wert von 102 Millionen Mark zerstört.<sup>23</sup>

Aufgrund der gravierenden alliierten Bestimmungen mussten viele Firmen die Rüstungsproduktion ganz oder in erheblichen Teilen einstellen bzw. sich auf die Herstellung oft völlig neuer Produkte – bei Krupp waren es Lokomotiven, Registrierkassen, Kochtöpfe etc. – konzentrieren. Am schwersten wurden dabei wohl die Flugzeugindustrie und die Werften getroffen. Während der Bau von Flugzeugen gänzlich verboten war, durften Kriegsschiffe – soweit überhaupt erlaubt – nur noch auf den beiden staatlichen Werften in Wilhelmshaven und Kiel gebaut bzw. repariert werden. Auch wenn der Bau von Kriegsschiffen, von denen fast zwei Drittel an Privatwerften vergeben worden waren, vor 1914 keineswegs so lukrativ gewesen war, wie oft angenommen wurde, war dies ein schwerer Schlag für die ohnehin krisengeschüttelte Werftindustrie. Im Gegensatz zur Reichsmarine, die ihre Werften immerhin behielt, musste die Reichswehr ihre Werkstätten deshalb vollständig schließen.<sup>24</sup>

## 2. Die Beziehungen zwischen Armee, Marine und Rüstungsindustrie

Verantwortlich für die Intensivierung der Beziehungen zwischen Militär und Industrie in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts waren in erster Linie die Fortschritte in der Rüstungstechnologie und die beginnende „Industrialisierung“ des Krieges. Im Rahmen eines evolutionären, von Widersprüchen und Spannungen nicht freien Prozesses nahm dieses Verhältnis allmählich die Gestalt eines modernen „militärisch-industriellen Komplexes“ an.

Im Gegensatz zu mancherlei Legenden hatte die wachsende Bedeutung privater Rüstungsfirmen für die Ausrüstung von Armee und Marine mit modernen Waffen jedoch keinen Einfluss auf die staatliche Rüstungspolitik. Aufrüstungsprogramme wie die Bismarcksche Heeresvorlage von 1887 oder Tirpitz' Flottenbaupläne zehn Jahre später wurden unabhängig von den Interessen privater Unternehmer und der Agitation in deren Diensten stehender

22 Vgl. Hansen, Reichswehr, S. 33f. Eine detaillierte Liste der zugelassenen Firmen ist abgedruckt in: *Trials of War Criminals before the Nuernberg Military Tribunals*, Bd. IX, Washington 1950, Dokument NIK-7352, S. 245ff.

23 Vgl. dazu den undatierten Bericht in: HA Krupp, WA 4/2882.

24 Vgl. dazu August Genth, *Die preußischen Heereswerkstätten, ihre Entwicklung, allgemeine volkswirtschaftliche Bedeutung und ihr Übergang in privatwirtschaftliche Betriebe*, Potsdam 1926, S. 87ff.

Vereine und Verbände konzipiert und – entsprechend der politisch-militärischen „Großwetterlage“ bzw. wirklichen oder vermeintlichen Bedrohungsszenarien – realisiert. Diese Unabhängigkeit wurde nicht zuletzt durch Bestrebungen demonstriert, die Einflussnahme parlamentarischer, industrieller und nationalistischer „pressure groups“ auf rüstungspolitische Entscheidungen grundsätzlich zu verhindern, es sei denn, diese wurden – wie beim Flottenbau – zur Durchsetzung weiterer Novellen im Reichstag oder zur Popularisierung der Marine in der Öffentlichkeit gebraucht.

Die Vergabe von Rüstungsaufträgen selbst geschah im Rahmen eines hochgradig bürokratisierten Verfahrens, das von den Vertretern der daran interessierten Firmen, in deren Diensten stehenden pensionierten Offizieren oder über direkte Appelle an den Kaiser in der Regel nicht beeinflusst werden konnte. Denn die Militärbehörden waren stets bestrebt, zivile Stellen in Regierung und Verwaltung soweit wie möglich von diesem Vergabeprozess auszuschließen. So wurden bei der Vergabe von Heeres- bzw. Marineaufträgen vor 1918 normalerweise nur die Firmen zu Angeboten aufgefordert, die nach Tests ihrer Waffen bzw. Ausrüstungsgegenstände bereits in die „Lieferantenliste“ aufgenommen worden waren. Nach Eingang der Angebote erhielt der Anbieter mit der niedrigsten Offerte in der Regel den Zuschlag. Allerdings war es nicht grundsätzlich ausgeschlossen, dass Aufträge aufgrund der Situation auf dem Arbeitsmarkt in bestimmten Regionen, aus technischen Gründen oder zur Brechung vermuteter bzw. tatsächlicher Rüstungskartelle an Außenseiter vergeben wurden. So erhielten in den 1870er Jahren englische und österreichische, nicht aber deutsche Firmen größere Aufträge für neue Gewehre, da sie diese schneller und vor allem billiger liefern konnten.<sup>25</sup> Auch Tirpitz, der innerhalb kürzester Zeit den Ruf erwarb, ein gerissener Geschäftsmann zu sein, überraschte die Marinelieferanten häufig mit seiner „unkonventionellen“, kaum berechenbaren Vergabepaxis.<sup>26</sup>

Der bedeutendste Lieferant des Heeres wie der Marine war jedoch Krupp, obwohl insgesamt mehr als 1.000 Firmen die Armee mit einer Vielzahl von Ausrüstungsgegenständen, Waffen und Munition versorgten. Dafür gab es vor allem zwei Gründe: Zum einen war Krupp unter rein militärischen und technischen Gesichtspunkten ein idealer Partner, da sein Unternehmen über große Erfahrungen bei der Stahlproduktion verfügte, genügende industrielle Kapazitäten und eine qualifizierte Arbeiterschaft aufwies und sich außerdem bemühte, die bereits vorhandenen zivilen und militärischen Produkte durch kontinuierliche Forschung in firmeneigenen Labors weiter zu verbessern. Zum anderen waren die Inhaber des Konzerns der Überzeugung, im Interesse des Staates tätig zu sein – ein rational nur schwer erklärbarer Aspekt, der jedoch in seiner Bedeutung nicht unterschätzt werden sollte, da die Verantwortlichen bei Krupp dadurch für Wünsche, die von den Militärbehörden an sie herangetragen wurden, weit empfänglicher waren als Aktiengesellschaften, die bei geschäftlichen Entscheidungen immer auch die Interessen der Aktionäre im Auge behalten mussten. Die Schattenseite dieser Partnerschaft war aus der Sicht der Militärs freilich die Tatsache, dass Patriotis-

25 Vgl. ebd., S. 25.

26 Vgl. dazu Epkenhans, Flottenrüstung, S. 219ff.



mus und Geschäft einander nach Meinung der Firmeninhaber prinzipiell nicht ausschlossen.<sup>27</sup> Konflikte, Missverständnisse und Misstrauen behinderten dementsprechend oft das glatte Funktionieren dieser auf den ersten Blick idealen Beziehung.

Trotz wiederholter Konflikte über Krupps Preise für Geschütze und Panzerplatten versuchten vor der Jahrhundertwende jedoch weder die Armee noch die Marine, neue Lieferanten zu finden bzw. aufzubauen, um die in weiten Bereichen monopolartige Stellung des Krupp-Konzerns zu brechen. Selbst wenn sie dies ernsthaft versucht hätten, wären sie jedoch höchstwahrscheinlich nicht erfolgreich gewesen. Denn die politisch bedingten starken Schwankungen des Rüstungsmarktes, die „Einzigartigkeit“ der Produkte, die nur vom Staat abgenommen werden konnten, sowie die Praxis der Heeresverwaltung, den laufenden Bedarf der Armee durch die eigenen Heereswerkstätten zu decken, ließen den Einstieg in das Rüstungsgeschäft als einen mit vielen unwägbareren Risiken verbundenen und deshalb wenig profitablen Schritt erscheinen.<sup>28</sup> Tatsächlich betrug der Wert der Heeresaufträge selbst bei Krupp in dem außenpolitisch relativ ruhigen Jahrzehnt zwischen 1878 und 1888 durchschnittlich nur eine halbe Million Mark pro Jahr. Im Vergleich zum Rüstungsexport, dessen Umsatz sich im gleichen Zeitraum auf etwa 13 Millionen Mark belief, war dies ein verschwindend geringer Betrag.<sup>29</sup>

Dennoch war Krupp stets ein verlässlicher Lieferant für Armee und Marine. Andere Unternehmen dagegen hatten mit dem Rüstungssektor erhebliche Probleme, unter denen vor der Jahrhundertwende vor allem die Marine litt: So weigerten sich in den 1880er Jahren, als nur wenige Schiffe in Auftrag gegeben wurden, große Stahlkonzerne des Ruhrgebietes, Schiffbaumaterial zu liefern, da ihnen aufgrund der geringen Bestellungen die Kosten der Umstellung der Produktionsanlagen einfach zu hoch waren.<sup>30</sup> Selbst in den 1890er Jahren, als Rheinmetall sich allmählich zu einem ernstzunehmenden Konkurrenten Krupps entwickelte, zögerte die Heeresverwaltung noch, die Düsseldorfer Firma als Lieferant für Geschütze zu akzeptieren; erst nachdem Rheinmetall im Ausland eindrucksvoll die eigene Leistungs- und Innovationsfähigkeit demonstriert hatte, wurde das Unternehmen in die Lieferantenliste aufgenommen, so dass Aufträge für neue Haubitzen nun zu fast gleichen Teilen an Rheinmetall und Krupp vergeben werden konnten.<sup>31</sup>

27 Für eine detaillierte Beschreibung des Verhältnisses zwischen Krupp und den Militärbehörden vgl. Michael Epkenhans, Zwischen Patriotismus und Geschäftsinteresse. F. A. Krupp und die Anfänge des deutschen Schlachtflottenbaus 1897–1902, in: Geschichte und Gesellschaft 19 (1989), S. 196ff; Willi A. Boelcke, Krupp und die Hohenzollern. Krupp-Korrespondenz mit Kaisern, Kabinettschefs und Ministern 1850–1918, 2. Aufl., Frankfurt am Main 1970.

28 So auch Alfred Schröter, Die Ambivalenz im Einfluss rüstungswirtschaftlicher Vorgänge auf die volkswirtschaftliche Entwicklung am Beginn des 20. Jahrhunderts, in: Fritz Klein und Karl Otmar von Aretin (Hg.), Europa um 1900. Texte eines Kolloquiums, Berlin (DDR), 1989, S. 80f.

29 Vgl. dazu das Bilanzbuch der Firma, HA Krupp, WA 1/1423.

30 Vgl. Leckebusch, Seeschiffswerften, S. 43. Die von Schröter, Ambivalenz, S. 77, aufgestellte These, dass die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Eisenindustrie diese geradezu zur „Rüstungspolitik drängten“, um ihre Stellung zu wahren, kann so nicht aufrechterhalten werden.

31 Zwischen 1909 und 1912 erhielt Krupp Aufträge im Wert von 4,5, Rheinmetall in Höhe von 5 Millionen Mark. Vgl. dazu Erzbergers Bericht über „Bewaffnung und Munition für Feld- und Fußartillerie sowie Marinegeschütze“ (Mai 1914), S. 32, BA-MA RM 3/11044.

Die Haltung der Marine gegenüber Krupp war ähnlich. Trotz wiederholter Klagen über die Panzerplatten- und Geschützpreise der Firma lehnte Tirpitz es zunächst ab, nach anderen Lieferanten Ausschau zu halten. Die Erklärung für diese auf den ersten Blick erstaunliche Tatsache ist darin zu sehen, dass Tirpitz sein Flottenbauprogramm so rasch wie möglich verwirklichen wollte. Jeder Versuch, andere Konzerne zur Aufnahme der Produktion von Panzerplatten und Geschützen zu ermutigen oder diese dabei sogar finanziell zu unterstützen, barg nach Tirpitz' Auffassung das Risiko, dass die Unerfahrenheit der neuen Konkurrenten zu Verzögerungen bei der Fertigstellung der Schiffe führen würde.<sup>32</sup> So wurde noch 1899 das Angebot der Schichau-Werft, mit technischer und finanzieller Unterstützung der Marine den Bau von Schiffsgeschützen aufzunehmen, von vornherein abgelehnt.<sup>33</sup>

Allerdings war trotz dieser Erwägungen ein Konflikt zwischen Krupp und dem Reichsmarineamt vorprogrammiert, da die Kosten der von dem Konzern hergestellten Panzerplatten und Geschütze immerhin fast 60 Prozent der gesamten Schiffbaukosten ausmachten. Das Ergebnis dieses Konfliktes, der Ende 1899 offen ausbrach und mit großer Vehemenz im Reichstag wie auch in der Presse ausgetragen wurde, war schließlich ein 1901 geschlossener Kompromiss: Während Tirpitz Krupp einen mittelfristigen Vertrag für die Lieferung einer bestimmten Menge an Panzerplatten anbot, senkte die Firma die Preise von durchschnittlich 2.320 auf 1.900 Mark pro Tonne.<sup>34</sup> Infolge niedrigerer Panzerplattenpreise in den USA wurde dieser Vertrag 1905 bzw. 1907 vorzeitig mit günstigeren Konditionen für die Marine erneuert.

Mit dieser Politik begrenzten Entgegenkommens machte Tirpitz zugleich deutlich, dass er prinzipiell und trotz der guten Beziehungen zwischen dem Kaiser und den Inhabern der Firma nicht bereit war, Krupp eine Monopolstellung zu garantieren bzw. sich eventuell sogar einem Preisdiktat zu unterwerfen. Aufgrund zunehmend knapper Haushaltsmittel sowie angesichts wiederholter Kritik an Krupps Preisen im Reichstag hielt Tirpitz auch weiterhin nach neuen Lieferanten für Panzerplatten und Geschützen Ausschau.<sup>35</sup> Weder Rheinmetall noch Thyssen, die in den Jahren 1904, 1907 und 1909/10 mehrfach angesprochen wurden, waren letztlich jedoch bereit und in der Lage, den Forderungen der Marine zu entsprechen. Während Rheinmetall nach langen Versuchen und mit erheblicher Unterstützung der Marine 1910 ein 8,8 cm-Geschütz abliefern konnte, gab Thyssen den Plan, die Produktion von Panzerplatten aufzunehmen, bereits 1911 endgültig auf, nachdem erste Tests die damit verbundenen technischen Probleme offenbart hatten. Rheinmetalls Fähigkeit, leichte Geschütze herzustellen, war in den Augen der Marine zwar nützlich, änderte an der Abhängigkeit von

32 Vgl. dazu Epkenhans, *Flottenrüstung*, S. 153ff.

33 Vgl. dazu die Denkschrift des Waffendepartments vom 4.6.1899, BA-MA RM 3/10164.

34 Vgl. dazu auf der Grundlage einiger Krupp-Akten zuerst Richard L. Owen, *Military-Industrial Relations: Krupp and the Imperial Navy Office*, in: Richard J. Evans (Hg.), *Society and Politics in Wilhelmine Germany*, London 1978, S. 77ff; Epkenhans, *Flottenrüstung*, S. 160ff.

35 Ebd., S. 157ff.

Krupp aber nichts, da die Kosten für diese nur 3 Prozent der gesamten Armierungskosten ausmachten.<sup>36</sup>

Im Gegensatz zu Krupp waren die Beziehungen zwischen der Marine und den Werften strukturell einfacher: Indem Tirpitz die vorhandenen traditionellen Rivalitäten zwischen den Schiffbauunternehmen ausnutzte und zugleich die Zahl der zum Bau von Großkampfschiffen zugelassenen Betriebe erhöhte, konnte er relativ leicht die Errichtung eines Kartells verhindern und die anfänglich hohen Preise drücken.<sup>37</sup>

Mit Krupp dagegen kam es 1913 zu einem regelrechten Skandal. Auch wenn die von den staatlichen Werkstätten ausgeübte Preiskontrolle in der Regel ausreichte, um überhöhte Preise zu verhindern, entstand dadurch eine für die Heeresverwaltung und Marine wie für die Rüstungsindustrie „prekäre“ Situation. Um die Wogen zu glätten, setzte die Regierung noch im April 1913 eine Kommission ein, die sich detailliert mit den Beziehungen zwischen Militär und Industrie beschäftigen sollte. Aus der Sicht der Verantwortlichen im Kriegsministerium und im Reichsmarineamt sowie der betroffenen Rüstungsindustriellen stellte diese Kommission freilich den ersten Schritt zu einer weiterreichenden parlamentarischen Kontrolle sowohl der Rüstungspolitik als auch der Rüstungslieferungen dar. Es war daher nicht weiter erstaunlich, dass sie deren Zusammensetzung und Untersuchungsauftrag soweit als möglich zu begrenzen suchten.<sup>38</sup>

Gleichermaßen „unerfreulich“ war aus Sicht der für die Rüstung Verantwortlichen die vom Reichstag im Juni 1913 verabschiedete Resolution, Heeres- und Marineaufträge in Zukunft möglichst an staatliche Betriebe zu vergeben. Während die davon betroffenen Rüstungsfirmen fürchteten, dadurch den heimischen Markt über kurz oder lang zu verlieren, hatten weder die Armee noch die Marine ein Interesse an der Ausweitung ihrer Werkstätten. Ausschlaggebend für diese Haltung war zum einen die schwierige Finanzlage, zum anderen die wenig erfreuliche Aussicht, in Zukunft die Kapazitäten und das technologische Know how der bisherigen Lieferanten zu verlieren. Obwohl der Ausbruch des Krieges im Sommer 1914 die Sitzungen der „Rüstungskommission“ für unbestimmte Zeit unterbrach, war dieser Ausschuss doch ein Zeichen für das wachsende Interesse der Öffentlichkeit an den Beziehungen zwischen Militär und Industrie.

Mit dem Beginn des Krieges im August 1914 wurden die Beziehungen zwischen Militär und Industrie in zunehmendem Maße intensiviert, um die Wirtschaft für die deutschen Kriegsanstrengungen zu mobilisieren. Führende Industrielle arbeiteten nun eng mit den Militärbehörden zusammen, wenn sie nicht sogar, wie Walther Rathenau, der Präsident der AEG, zeitweilig einen Posten im Kriegsministerium übernahmen, um Teilbereiche wie die Rohstoffversorgung grundlegend zu organisieren. Trotz der durch Arbeitskräfte- und Rohstoffmangel, schlechte Organisation und chaotische Planungen seitens der Militärs sowie Kor-

<sup>36</sup> Vgl. dazu den Bericht für die Sitzungen der Budgetkommission im Frühjahr 1915, BA-MA RM 3/11634.

<sup>37</sup> Vgl. dazu Epkenhans, *Flottenrüstung*, S. 213ff. u. 266ff.

<sup>38</sup> Ebd., S. 366ff.

ruption und teilweise exzessive Preise verursachten Spannungen, Konflikte und eklatanten Fehlentscheidungen war diese Kooperation am Ende insofern erfolgreich, als es gelang, die vorhandenen knappen Rohstoffe richtig zu verteilen und den Ausstoß an Kriegsmaterial zu erhöhen.<sup>39</sup> Sieht man einmal von den „Gemeinwirtschaftskonzeptionen“ ab, die von Politikern, Ökonomen und Industriellen unterschiedlichster Couleur erörtert wurden<sup>40</sup>, war das Verhältnis von Militär und Industrie während des Ersten Weltkrieges insbesondere durch zwei unterschiedliche Entwicklungslinien gekennzeichnet, ohne dass freilich eine eindeutige Richtung erkennbar geworden wäre: Auf der einen Seite senkte sich die Waagschale im Verhältnis von Militär und Industrie bis zu einem gewissen Grade zugunsten der Industrie, legte doch die dritte Oberste Heeresleitung (OHL) unter Hindenburg und Ludendorff 1916 die Kontrolle über den Produktionsprozess und die Kriegsmaterialpreise offen in deren Hände, ohne dass die Militärs dadurch allerdings zu „Agenten“ der Schwerindustrie wurden, da sie darin den einzigen Weg sahen, den Ausstoß an Rüstungsmaterial zu erhöhen.<sup>41</sup> Auf der anderen Seite waren die staatlichen Behörden jedoch nicht bereit, sich den partikularen Interessen einzelner „Monopole“ zu beugen, wie die „Militarisierung“ der Daimler-Werke zeigt, die im Sommer 1918 aus innenpolitischen Gründen bei der OHL sogar zu der Erwägung führte, dieses Beispiel auf die gesamte Industrie auszudehnen.<sup>42</sup> Der Versuch des Reichstages, in dieses Beziehungsgeflecht einzudringen und aufgrund der innenpolitischen Brisanz der „Kriegsgewinnerei“ eine effektive parlamentarische Kontrolle von Rüstung und Rüstungsproduktion zu ermöglichen, war indessen aufgrund der gegebenen Machtverhältnisse letztlich zum Scheitern verurteilt.<sup>43</sup>

Nach 1918 beeinflussten die militärische Niederlage und die Restriktionen des Versailler Vertrages die Beziehungen zwischen den Militärbehörden und der Rüstungsindustrie tiefgreifend. Da der Militärhaushalt im Vergleich zur Zeit vor 1914 um fast zwei Drittel schrumpfte, waren die Aufträge an die Industrie klein und dementsprechend wenig lukrativ.

39 Vgl. dazu die klassische Studie von Gerald D. Feldman, *Army, Industry, and Labour in Germany 1914–1918*, Princeton 1966. Siehe ferner Gunther Mai, *Kriegswirtschaft und Arbeiterbewegung in Württemberg 1914–1918*, Stuttgart 1983; Hermann Schäfer, *Regionale Wirtschaftspolitik in der Kriegswirtschaft: Staat, Industrie und Verbände während des Ersten Weltkrieges in Baden*, Stuttgart 1983. Eine detaillierte Studie über die deutsche Kriegswirtschaft ist noch ein Desiderat der Forschung. Wie notwendig eine solche Studie wäre, zeigt am Beispiel der Kriegsgewinne der Vergleich zwischen Bontrup/Zdrowomyslaw, *Rüstungsindustrie*, S. 171ff., und Lothar Burchardt, *Zwischen Kriegsgewinnen und Kriegskosten: Krupp im Ersten Weltkrieg*, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 32 (1987), S. 71ff. Siehe hierzu auch die zwar materialreiche, in ihren Urteilen aber noch ganz der Tradition der marxistischen Geschichtsschreibung verhaftete Arbeit von Zdenek Jindra, *Der Rüstungskonzern Fried. Krupp AG 1914–1918*, Prag 1986.

40 Vgl. dazu am Beispiel Walther Rathenaus Wolfgang Michalka, *Mitteleuropa, Kriegsrohstoffversorgung und „Von kommenden Dingen“: Walther Rathenau im Ersten Weltkrieg*, in: Ernst Schulin und Wolfgang Michalka (Hg.), *Walther Rathenau im Spiegel seines Moskauer Nachlasses*, Heidelberg 1993, S. 27ff.

41 Vgl. Michael Geyer, *Deutsche Rüstungspolitik: 1860–1980*, Frankfurt am Main 1984, S. 103ff.

42 Vgl. Mai, *Kriegswirtschaft*, S. 73ff. u. 432, sowie ders., *Öffentlichkeit und Rüstung im Ersten Weltkrieg*, in: Jost Dülffer (Hg.), *Parlamentarische und öffentliche Kontrolle von Rüstung in Deutschland 1700–1970*, Düsseldorf 1992, S. 116ff.

43 Vgl. dazu vor allem Wette, *Reichstag*, S. 31ff.

Krupps Kriegsmateriallieferungen machten in den zwanziger Jahren kaum mehr als ein Prozent des Gesamtumsatzes der Firma aus. Anderen Firmen erging es vermutlich kaum besser. Aufgrund des Versailler Vertrages war es zudem nicht mehr möglich, profitable Rüstungsexportgeschäfte mit dem Ausland diplomatisch zu unterstützen. Aus Angst vor Vergeltungsmaßnahmen der Alliierten und aus Sorge vor Streiks kommunistischer oder pazifistischer Arbeiter in den eigenen Betrieben zögerten außerdem viele Industrielle vor allem zu Beginn der zwanziger Jahre, Waffen geheim und illegal herzustellen. Die Entwicklung neuer militärischer Technologien war deshalb in Deutschland oder bei deutschen Firmen im Ausland nur in sehr geringem Umfange möglich. Der durch die Enthüllungen der Zusammenarbeit zwischen Reichswehr und Roter Armee verursachte öffentliche Aufschrei ist ein Beispiel für die Schwierigkeiten, mit denen sowohl die Reichswehr als auch ihre ausländischen Partner im Rahmen geheimer Rüstungsmaßnahmen zu rechnen hatten.

Dennoch versuchte die Reichswehr, ihre traditionellen Beziehungen zur Industrie aufrechtzuerhalten, soweit dies unter den gegebenen Umständen möglich war. Viele Rüstungskonzerne standen jedoch zum Teil unüberwindlich erscheinenden Schwierigkeiten gegenüber, wie ein Blick auf die Entwicklung des Krupp-Konzerns nach 1918 zeigt: Zunächst produzierte das Unternehmen – auch mit Unterstützung des Arbeiter- und Soldatenrates – im Rahmen von „Notstandarbeiten“ weiterhin in begrenztem Umfang Kriegsmaterial, um größere Entlassungen zu vermeiden, wobei die hergestellten Geschütze entsprechend den Waffenstillstandsbedingungen an die Alliierten abzuliefern waren.<sup>44</sup> Die von der Interalliierten Militärischen Kontroll-Kommission angeordnete Zerstörung weiter Teile der Produktionsanlagen sowie die Bestimmung, dass künftig nur noch Geschütze mit einem Kaliber über 17 cm produziert werden dürften, waren jedoch ein schwerer Schlag für die Firma. Die eingeschränkten Möglichkeiten des heimischen Rüstungsmarktes<sup>45</sup>, der vollständige Verlust ausländischer Kunden und die Probleme bei der Umstellung auf Friedensproduktion waren schließlich gleichermaßen dafür verantwortlich, dass sich die finanzielle Lage des Konzerns seit 1920 stetig verschlechterte. Während der Plan, einen Teil der Firmenaktien an Interessenten in den USA zu verkaufen, und das Angebot einer engen Partnerschaft mit dem führenden französischen Rüstungskonzern Schneider-Creuzot 1920 noch abgelehnt worden waren, um die Unabhängigkeit der Firma zu wahren<sup>46</sup>, nahmen die finanziellen Schwierigkeiten nur fünf Jahre später solche Ausmaße an, dass das Direktorium den Verkauf von 50 Prozent der Aktien, die bis auf wenige Ausnahmen alle im Besitz der Familie waren, nach

44 Vgl. dazu die Denkschrift „Die Abteilung Artilleriekonstruktionen der Fried. Krupp AG und die Entwicklung von Heeresgeschützen von November 1918 bis 1933“, in: HA Krupp, WA 7f. 1446 (teilweise abgedruckt in: *Trials of War Criminals*, Bd. IX, S. 266ff. (Dokument NIK-9041)). Demnach wurden bis Juli 1919 238 Geschütze repariert sowie bis zum 31. März 1919 315 Geschütze neu hergestellt.

45 Bis zur Ankunft der Interalliierten Militärischen Kontroll-Kommission reparierte bzw. lieferte Krupp Geschütze entsprechend den noch während des Krieges mit der Heeresverwaltung getroffenen Vereinbarungen.

46 Vgl. dazu den Brief Wiedfeldts an G. Krupp v. Bohlen und Halbach, 6.9.1920, in dem berichtet wird, dass sich Schneider-Creuzot für Krupp interessierte, „um darin die Gewähr zu haben, dass wir uns militärisch nicht betätigen.“ HA Krupp, WA 7f. 1412, sowie Burchardt, *Krupp im Ersten Weltkrieg*, S. 117ff.

England vorschlug.<sup>47</sup> Ein derartiger Schritt lag freilich weder im Interesse der Reichsregierung noch der Reichswehr, die auf keinen Fall ihren erfahrensten Lieferanten verlieren wollte. Infolgedessen erhielt die Firma, die darüber sicherlich erleichtert war, 1925 einen Regierungskredit in Höhe von 40 Millionen Reichsmark zur Abwendung der Finanzkrise.

Diese Unterstützung, die ganz im Einklang mit der allgemeinen Politik der Reichswehr gegenüber der privaten Rüstungsindustrie stand, beweist das prinzipielle, wenn auch unterschiedlich starke Interesse beider Seiten an einer Fortsetzung der bisherigen Zusammenarbeit. Bereits zu Beginn der zwanziger Jahre hatten sowohl die Regierung als auch die Reichswehr keinen Zweifel daran gelassen, dass sie Krupp weiterhin als einen wichtigen Partner betrachteten. Die Krupp-Verantwortlichen andererseits waren aus genuinen geschäftlichen Interessen wie aufgrund der traditionellen, eigentümlich patriotischen Haltung ihrer Inhaber ebenfalls weiterhin kooperationsbereit.<sup>48</sup>

Grundlage dieser durch die exponierte Lage Krupps im Ruhrgebiet und die eher zögerliche Haltung der Inhaber der Firma zunächst freilich begrenzten Zusammenarbeit war ein im Frühjahr 1922 geschlossener „Geheimvertrag“, der die – illegale – Lieferung von Konstruk-

47 Vgl. Karl Heinrich Pohl, Die Finanzkrise bei Krupp und die Sicherheitspolitik Stresemanns, in: Vierteljahrshefte für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 61 (1974), S. 505ff.

48 Der interne Entscheidungsprozeß über die Zukunft der Firma ist – insbesondere im Hinblick auf die Rüstungsproduktion – anhand der noch vorhandenen Akten nicht mehr zu rekonstruieren. Der Wille der Reichswehr, ihren erfahrensten und leistungsfähigsten Lieferanten nicht zu verlieren, und die traditionelle Haltung der Firmenleitung gegenüber den Militärbehörden sowie geschäftliche Erwägungen lassen es jedoch unwahrscheinlich erscheinen, dass die Firma jemals ernsthaft die vollständige Einstellung der Kriegsmaterialproduktion erzwang. Aus dieser Entscheidung, weiterhin mit der Reichswehr zusammenzuarbeiten, selbst wenn dies – wie im Falle der Tätigkeit von Krupp-Ingenieuren bei der Entwicklung neuer Geschütze – eine Verletzung der Bestimmungen des Versailler Vertrages bedeutete, kann allein aufgrund der Umstände aber kaum eine langfristige und geplante Vorbereitung eines Aggressionskrieges abgeleitet werden. Wirklich in Gang kam die Zusammenarbeit zwischen der Reichswehr und Krupp erst im Sommer 1921, als die Reichswehr, die dabei offensichtlich die treibende Kraft war, mit Unterstützung des damaligen Reichskanzlers Wirth an die Firma herantrat, um deren Unterstützung und Know-how bei der Wahrung eines wenigstens halbwegs modernen Rüstungsstandards zu erhalten. Vgl. dazu J. Wirth an G. Krupp v. Bohlen und Halbach vom 9.8.1921. Vgl. HA Krupp, WA 40/251. In engem Zusammenhang damit steht offenbar auch der in diese Zeit fallende Versuch, die Kontrolle über den einzigen ernsthaften Konkurrenten bei der Herstellung von Kriegsmaterial, Rheinmetall, zu gewinnen. Mit der AEG und der Firma Otto Wolff – den beiden anderen Inhabern größerer Aktienpakete der Rheinmetall AG – schloss Krupp am 13.7.1921 ein Abkommen, das einen geheimen Zusatzartikel enthielt, der vorsah, Krupp über die Aufsichtsgremien der Rheinmetall AG eine direkte Kontrolle der Rüstungsproduktion dieses Konzerns zu gewähren. Inwieweit von diesem „Weisungsrecht“ Gebrauch gemacht wurde bzw. wie sich diese Einflussnahme in der Praxis gestaltete, ist anhand der Krupp-Akten – Rheinmetall-Unterlagen sind leider grundsätzlich nicht freigegeben – nicht zu ermitteln. Zu dem Vertrag siehe ebd., WA 43/246. Vgl. auch die Denkschrift „Konstruktive Tätigkeit und Weiterentwicklung“ (undatiert), in: Ebd., WA 43/246. Siehe ferner die Denkschrift „Die Abteilung Artillerie-Konstruktionen der Fried. Krupp AG und die Entwicklung von Heeresgeschützen von November 1918 bis 1933“, WA 7f. 1446. Die Zusammenarbeit mit Bofors erhielt zu dieser Zeit durch den Abschluss eines Vertrages, der detailliert den Austausch militärischer Technologie regelte, ebenfalls ihre endgültige Gestalt. Eine gute Zusammenfassung der Kooperation zwischen der Reichswehr und Krupp in den frühen zwanziger Jahren bietet Ehrhard Reusch, Die Fried. Krupp AG und der Aufbau der Reichswehr in den Jahren 1919–1922, in: Archiv und Wirtschaft 13 (1980), S. 72ff.



tionszeichnungen sowie andere Formen technischer Unterstützung der Reichswehr vorsah.<sup>49</sup> Erst nachdem die Interalliierte Militärische Kontroll-Kommission im Frühjahr 1926 abgereist war, wurden die Beziehungen zwischen Krupp und der Reichswehr auf Drängen des Chefs der Heeresleitung, General von Seeckt, der der Firma Ende 1925 einen persönlichen Besuch abgestattet hatte, enger und damit für die Aufrüstung bedeutsamer. Das ökonomische Interesse der Firma Krupp und auch anderer Unternehmen im Ruhrgebiet<sup>50</sup> sowie das Interesse der Reichswehr an einer leistungsfähigen, das heißt letztlich auf Großbetrieben basierenden Rüstungsindustrie<sup>51</sup> gingen eine unverkennbare Symbiose ein.

Seit 1925/26 intensivierten sich daher die Beziehungen zwischen Krupp und der Reichswehr zunehmend. Ein Kennzeichen dafür war allein der Anstieg der Zahl der in den Konstruktionsabteilungen beschäftigten Ingenieure und Techniker von 10 im Jahre 1926<sup>52</sup> auf schließlich 153 nur sechs Jahre später.<sup>53</sup> Unter Verletzung des Versailler Vertrages konstruierten diese Ingenieure, die – bezeichnenderweise – von der Reichswehr bezahlt wurden, Geschütze mit einem Kaliber unter 17 cm sowie Panzerprototypen, die dann von Rheinmetall gebaut und in Russland getestet wurden.<sup>54</sup> Erst 1932/33, als sich die innen- und außenpolitischen Rahmenbedingungen fast vollständig gewandelt hatten, begann die Firma in zunehmenden Maße, selbst illegal Kriegsmaterial zu produzieren.<sup>55</sup>

Die symbiotische Beziehung zwischen Krupp und der Reichswehr spiegelt letztlich auch in paradigmatischer Weise die Beziehungen zwischen Militär und Industrie in der Weimarer Republik insgesamt wider. Der Hauptgrund für die allmähliche Verbesserung dieser Beziehungen und die frühzeitige Vorbereitung potentieller industrieller Kapazitäten für einen möglichen Kriegsfall ist vor allem in der während des Ersten Weltkrieges von vielen Offizieren gemachten Erfahrung zu sehen, dass eine leistungsfähige Rüstungsindustrie eine wesentliche Vorbedingung für den militärischen Erfolg darstellt.<sup>56</sup> Um dieses Ziel zu erreichen, richtete die Reichswehr nicht nur intern ihre Organisation auf einen zukünftigen Wirt-

49 Vgl. Hansen, Reichswehr, S. 77f., 93ff. u. 172ff. Zum Text dieses „Geheim-Abkommens“ vom 25.1.1922 vgl. HA Krupp, WA 40b/v.382.

50 Vgl. hierzu die Ausführungen in der „Denkschrift über die Reise des Chefs der Heeresleitung in das Ruhrgebiet vom 24.–28.11.1925“, BA-MA Nachlass Seeckt, N 247/116, in der das gegenseitige Interesse aller Beteiligten an einer Verbesserung der Lage der Rüstungsindustrie deutlich wird. Denn dort heißt es unter Hinweis auf die wirtschaftlichen Schwierigkeiten einiger Konzerne unter anderem: „Neben vaterländischer Gesinnung sind wohl diese ersten Zukunftsaussichten mit der Grund für das Entgegenkommen und große Vertrauen auf die Heeresleitung, die überall hervortreten.“

51 So betonte Seeckt im Anschluss an diese Reise in einer Besprechung mit seinen Amtschefs am 3./5.12.1925 unter anderem: „Schlechter Zustand Rheinmetalls. Kein Geld an Firmen, die nicht lebensfähig. Soweit möglich, größere Zentralisierung der Rüstungsaufträge. Ausschaltung kleiner Firmen. Erhaltung gesunder Konkurrenz, nicht auf einer Firma alles basieren.“ Ebd.

52 Vgl. den Bericht von Just, 11.4.1930, HA Krupp, WA 7f. 1109.

53 Vgl. die Denkschrift über „Konstruktive Tätigkeit und Weiterentwicklung“ (undatiert), in: HA Krupp, WA 40b/v.382.

54 Vgl. die jährlichen „KM-Berichte 1927/28–1934/35“, HA Krupp, WA 40b/v.373, sowie die Denkschrift „Entwicklung von A. K. nach dem Kriege“ (undatiert), ebd., WA 40b/v.353.

55 Vgl. den „KM-Bericht“ über das Geschäftsjahr 1932/33, HA Krupp, WA 40b/v.373.

56 Vgl. Hansen, Reichswehr, S. 55ff.

schaftskrieg aus<sup>57</sup>, sondern unterstützte seit 1923/24 auch die für die Rüstungsproduktion zugelassenen wie nicht zugelassenen Firmen entweder finanziell oder durch die Lieferung versteckt gehaltener Maschinen direkt bzw. indirekt.<sup>58</sup>

Diese zunächst weitgehend improvisierten Maßnahmen wurden im Rahmen der Stabilisierung der Republik zunehmend systematisiert und mündeten schließlich in das erste Rüstungsprogramm der Reichswehr von 1928 ein.<sup>59</sup> Gleichzeitig nutzte die Reichswehr alle ihr zur Verfügung stehenden Möglichkeiten, um bedeutende Flugzeughersteller oder Werften und deren qualifizierte Arbeiterschaft bzw. deren technisches Know how durch Zuweisungen aus den Etats anderer Ministerien zu erhalten.<sup>60</sup> Der Versuch, bedeutende Teile der Rüstungsindustrie – wie die Flugzeugindustrie oder die Herstellung chemischer Waffen – nach Russland zu verlagern, scheiterten jedoch bereits in der ersten Hälfte der zwanziger Jahre an Misswirtschaft, fehlenden Geldmitteln, Inkompetenz und zu hoch gespannten Erwartungen aller Beteiligten.<sup>61</sup>

In Zusammenarbeit mit führenden Industriellen und im Rahmen der Vorbereitung des ersten – geheimen – Rüstungsprogramms erstellte die Reichswehr schließlich eine Liste von 48 nicht zugelassenen Firmen, die im Ernstfall die Herstellung von Waffen und Munition zur Ausrüstung eines 16-Divisionen-Heeres aufnehmen sollten.<sup>62</sup> Zwischen 1928 und 1932 wurden schätzungsweise – genaue Zahlen fehlen leider – 14,8 Millionen Reichsmark für vorbereitende Maßnahmen und weitere 280 Millionen Reichsmark für den Kauf von Waffen und Munition ausgegeben.<sup>63</sup> Diese Summen versetzten die Reichswehr in die Lage, beträchtliche Mengen an Kriegsmaterial zur Ausrüstung größerer Truppenteile anzuschaffen, und verhalfen gleichzeitig dazu, die industriellen Kapazitäten der zugelassenen wie auch der „schwarzen“ Lieferanten zu verbessern.

Im zweiten Rüstungsprogramm, das zwischen 1933 und 1938 realisiert werden sollte, spielte die Ausweitung des militärischen und des industriellen Potentials eine noch größere Rolle. So sah ein erster Entwurf vor, von den veranschlagten Gesamtkosten in Höhe von 996 Millionen allein 717 Millionen Reichsmark für vorbereitende Maßnahmen auszugeben. Als die Weltwirtschaftskrise auch Deutschland zu erfassen begann, wurde dieser Betrag jedoch auf 205 Millionen Reichsmark reduziert. Um das angestrebte langfristige Ziel dennoch zu erreichen, versuchte die Reichswehr, die von der Regierung geplanten Arbeitsbeschaffungsprogramme soweit wie möglich in den Dienst der Aufrüstung zu stellen. Vor dem Hintergrund

57 Vgl. dazu die grundlegenden Bemerkungen von Rolf-Dieter Müller, *Die Mobilisierung der Wirtschaft für den Krieg – eine Aufgabe der Armee? Wehrmacht und Wirtschaft 1933–1942*, in: Wolfgang Michalka (Hg.), *Der Zweite Weltkrieg. Analysen, Grundzüge, Forschungsbilanz*, München 1989, S. 350ff.

58 Hansen, *Reichswehr*, S. 54ff., 105ff. u. 156ff.

59 Zu diesem Programm ebd., S. 119ff.

60 Ebd., S. 106f.

61 Vgl. dazu Manfred Zeidler, *Reichswehr und Rote Armee 1920–1933. Wege und Stationen einer ungewöhnlichen Zusammenarbeit*, München 1993, S. 54ff. u. 89ff.

62 Für eine detaillierte Liste siehe Hansen, *Reichswehr*, S. 217ff.

63 Ebd., S. 121f.

der sich rapide verschlechternden wirtschaftlichen Lage war dies oftmals der einzige Weg, Lieferanten vor dem Bankrott zu bewahren.<sup>64</sup> Unter den Firmen, die von dieser wirtschaftlichen Interventionspolitik der Reichswehr profitierten, waren viele kleine Unternehmen, aber auch mehrere große Konzerne wie die Schichau-Werft oder die Berliner Borsig-Werke.

Aus der Sicht der Reichswehr hatte die Wirtschaftskrise indessen auch positive Aspekte: Einerseits stieg die Zahl der Firmen, die zur Zusammenarbeit bereit waren, geradezu sprunghaft an – von 50 im Jahre 1929 auf mehr als 1.000 nur zwei Jahre später; viele Industrielle, die vorher eher zurückhaltend gewesen waren, betrachteten die Kooperation mit der Reichswehr nun offenbar als Mittel zum Erhalt finanzieller Unterstützung durch die Reichsregierung.<sup>65</sup> Andererseits führte die interventionistische Wirtschaftspolitik dazu, dass bedeutende Rüstungsfirmen wie Rheinmetall, Borsig, Schichau oder auch die Vereinigten Stahlwerke, von der Regierung, die einen Großteil der Aktien dieser Unternehmen besaß, mit Hilfe der VIAG besser kontrolliert werden konnten.

### 3. Rüstung und wirtschaftliche Entwicklung 1871–1933

Der rasante Industrialisierungsprozess, der sich seit der Reichsgründung in Deutschland vollzog, lässt es kaum zu, die Bedeutung der Rüstung für die wirtschaftliche Entwicklung aus makroökonomischer Sicht genau zu bestimmen. Ein Blick auf den Anteil der Militärausgaben an den gesamten staatlichen Ausgaben und am Nettosozialprodukt zeigt jedoch, dass entgegen den propagandistischen Behauptungen vieler Politiker, Militärs und Industrieller, die damit ihre partikularen politischen, militärischen und ökonomischen Interessen durchsetzen wollten<sup>66</sup>, der Einfluss von Rüstungsausgaben auf die Entwicklung der Wirtschaft im großen und ganzen begrenzt war. Der Schlachtfloottenbau ist dafür ein geradezu klassisches Beispiel. Obwohl die Militärausgaben zwischen 1874 und 1913 von 348,6 auf 1.771,2 Millionen Mark stiegen, war die Tendenz – 22 anstatt 27 Prozent aller Staatsausgaben (einschließlich der Länderhaushalte) – prozentual gesehen rückläufig. Bezogen auf das Nettosozialprodukt ist freilich ein Anstieg von 2,4 auf 3,6 Prozent zu verzeichnen.<sup>67</sup>

Infolge der drastischen Verringerung von Armee und Marine nach 1919 änderte sich an diesen Relationen in der Weimarer Republik kaum etwas. Der Reichswehretat, der zwischen 1925 und 1932 von 632,7 auf 714,5 Millionen Mark anstieg, entsprach 4,2 Prozent der

64 Vgl. dazu Geyer, *Das Zweite Rüstungsprogramm*, S. 132ff; Hansen, *Reichswehr*, S. 177ff.

65 Ebd., S. 185.

66 Zu diesem Themenkomplex vgl. Berghahn, *Tirpitz-Plan*, S. 129ff; Epkenhans, *Flottenrüstung*, S. 143ff, sowie – um ein zeitgenössisches Beispiel zu geben – den Artikel im offiziellen „Nauticus“ über „Die befruchtende Wirkung der Flottengesetze auf die deutsche Industrie“, in: *Nauticus* 14 (1912), S. 312ff.

67 Für detaillierte Angaben siehe Zdrowomyslaw, *Wirtschaft*, Tabelle 4, 5. Diese Zahlen enthalten jedoch nicht die Militärpensionen oder die in anderen Etats versteckten Ausgaben zur Verbesserung der militärischen Infrastruktur. Vgl. auch Schröter, *Ambivalenz*, S. 75f.

Reichsausgaben bzw. 1 Prozent des Nettosozialprodukts.<sup>68</sup> Letztlich nicht messbar ist freilich der Effekt der im Reichswehretat nicht enthaltenen indirekten Ausgaben, das heißt vor allem jener Beträge, die andere Ressorts etwa für den Straßenbau ausgaben, oft aber in erster Linie der Verbesserung der militärischen Infrastruktur dienten. Während der Weltwirtschaftskrise zu Beginn der dreißiger Jahre betrachteten viele Politiker und Industrielle Rüstungsaufträge und eine Wiederaufnahme des Rüstungsexports nicht nur unter militärischen Aspekten, sondern auch als Mittel zur Überwindung der Rezession und langfristigen Stabilisierung der Konjunktur.

Dabei bleibt die Frage interessant, wie viele dieser Ausgaben in die Taschen der Rüstungsindustrie flossen. Im kaiserlichen Deutschland war Rüstung im wesentlichen personalintensiv; bis zu 60 Prozent des Militäretats entfielen auf Personalkosten. Selbst bei der Marine, die im Vergleich zur Armee teureres Gerät benötigte, konnten beispielsweise 1914 nicht mehr als 225,4 Millionen Mark, das heißt knapp 50 Prozent des Marinehaushalts, für Beschaffungen aufgewendet werden, die den Werften und der Zubehörindustrie für den Bau von Kriegsschiffen und für deren Reparatur bzw. Armierung zugute kamen.<sup>69</sup> Nach 1918, als die für Rüstungsausgaben zur Verfügung stehenden Mittel erheblich niedriger waren, entfielen zwischen 1924 und 1932 in der Regel sogar nur etwa zehn Prozent des Reichswehretats – oft eher noch weniger – auf Rüstungsaufträge.<sup>70</sup> Ohne die in anderen Etats versteckten Summen oder die Mittel, die man „schwarzen Kassen“ entnahm, betrug das Auftragsvolumen zwischen 1924 und 1932 somit insgesamt nicht mehr als 535 Millionen Mark. Dieser Betrag enthält freilich nicht die Subventionen bzw. billigen Kredite, die die Reichswehr ihren zugelassenen und „schwarzen“ Lieferanten für den Ankauf von Maschinen oder die Modernisierung und Vergrößerung der Anlagen im Interesse der Aufrechterhaltung einer potentiell leistungsfähigen Rüstungsindustrie seit Mitte der zwanziger Jahre gewährte.<sup>71</sup>

Obwohl diese Zahlenangaben letztlich keinen Zweifel daran lassen, dass – abgesehen von der Zeit des Ersten Weltkrieges bzw. später der NS-Ära – Rüstungsausgaben nur einen sehr begrenzten Effekt auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hatten, ist es dennoch notwendig, nach den mikroökonomischen Auswirkungen von Rüstungsausgaben zu fragen. Allerdings müssen hier einige Beispiele genügen.

Grundsätzlich sollte der temporal und sektoral durchaus vorhandene Einfluss von Aufträgen an Rüstungsfirmen bzw. andere Lieferanten nicht überschätzt werden. So war selbst Krupp trotz der Rüstungsaufträge, die er aus dem Inland und – insbesondere vor der Jahrhundertwende – auch aus dem Ausland erhielt, keineswegs von der Rüstungsproduktion abhängig. In der Schiffbauindustrie waren die Verhältnisse ähnlich. Zwar profitierte dieser Industriezweig in seinen Anfängen in den 1870er Jahren sicherlich von der Bestimmung des Stosch-

68 Vgl. dazu Bontrup/Zdrowomyslaw, Rüstungsindustrie, Tabelle 1.

69 Vgl. Nauticus 16 (1914), S. 526.

70 Vgl. Hansen, Reichswehr, S. 197, und Lachmann, Bewaffnung, S. 81.

71 1926 erhielten die Rüstungsfirmen für derartige Maßnahmen beispielsweise 52,3 Millionen Reichsmark aus dem „Fabrikenfond“. Für weitere Beispiele siehe Hansen, Reichswehr, S. 155ff. u. 177ff.

schen Flottengründungsplans von 1873, Kriegsschiffe möglichst nur noch im Inland und nicht mehr im Ausland zu bauen. Von den 63 größeren Werften standen 1914 jedoch nur sechs auf der Lieferantenliste der Marine, und deren Anteil am Flottenbau war insgesamt sehr unterschiedlich.<sup>72</sup> Während Krupps Germania Werft in Kiel in erster Linie eine Kriegsschiffwerft war, bauten die anderen nach wie vor hauptsächlich und durchaus erfolgreich Handels- und Passagierschiffe. Zu Beginn der Tirpitz-Ära sowie später, zum Beispiel in den Jahren 1907 bis 1909, als der Schiffbau aufgrund struktureller, durch Überkapazitäten gekennzeichnete Probleme in eine ernsthafte Krise geriet, waren Marineaufträge auch durchaus geeignet, Konjunkturreinbrüche überwinden zu helfen.<sup>73</sup> Im Vergleich zu Großbritannien, wo fast 30 Prozent der Stahlproduktion in der Schiffbauindustrie verwendet wurden, blieb der entsprechende Anteil in Deutschland allerdings verschwindend gering und betrug beispielsweise im Jahre 1910 nur etwa 4 Prozent.<sup>74</sup>

Nach 1919 waren Rüstungsaufträge aufgrund der veränderten politischen Rahmenbedingungen erst recht mehr oder weniger eine *quantité négligeable*. Wie bereits erwähnt, machten diese bei Krupp beispielsweise nur ein Prozent des Gesamtumsatzes aus. Trotz des vergleichsweise geringen Auftragsvolumens war die direkte bzw. indirekte Unterstützung durch Reichswehraufträge für viele Firmen oder auch ganze Industriezweige dennoch von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Die Flugzeugindustrie, die 1932 gerade 36 Flugzeuge herstellte und in der 1933 nur 3.988 Personen beschäftigt waren, erhielt zwischen 1926 und 1932 Regierungssubventionen in Höhe von 321,2 Millionen Mark.<sup>75</sup> Schichau, Borsig, Krupp – in der schweren Finanzkrise des Jahres 1925 – sowie viele andere Firmen wurden aufgrund ihrer Bedeutung für die Rüstungspläne der Reichswehr zur gleichen Zeit ebenfalls in hohem Maße subventioniert.

Differenziert zu betrachten sind auch die direkten Rüstungsgewinne, die seit der Debatte über die Kruppschen Panzerplattenpreise an der Jahrhundertwende Gegenstand zum Teil „wilder“ Spekulationen waren. Die häufigen Annahmen, die Gewinne hätten 100 Prozent oder sogar mehr betragen, scheinen stark übertrieben. Die im Krupp- bzw. dem Blohm & Voss-Archiv zur Verfügung stehenden Daten erlauben den Schluss, dass die Profite in hohem Maße vom Produkt und der „Marktlage“ abhingen und dass sie in Einzelfällen zwar durchaus hoch, aber nicht in dem Ausmaß wie angenommen exzessiv waren. Vor 1914 betrugen Krupps Bruttogewinne bei Panzerplatten im Durchschnitt etwa 60 Prozent, bei Geschützen 30 Prozent. Im Vergleich zu den in großen Stückzahlen hergestellten Feldgeschützen scheint der Bau von Schiffsgeschützen darüber hinaus wegen der geradezu sprunghaften Steigerung der Kaliber finanziell risikoträchtig und technisch schwierig gewesen zu sein, so dass selbst

72 Zur Verteilung der Aufträge auf die einzelnen Werften vgl. das Schaubild Nr. 1a-c bei Epkenhans, Flottenrüstung, S. 466f.

73 Vgl. dazu die Beispiele ebd., S. 319ff.

74 Vgl. Sidney Pollard und Paul Robertson, *The British Shipbuilding Industry, 1870–1914*, Cambridge/Mass. 1979, S. 46f.

75 Vgl. Ralf Schabel, *Die Illusion der Wunderwaffen. Düsenflugzeuge und Flugabwehrraketen in der Rüstungspolitik des Dritten Reiches*, München 1994, S. 103.

ein langjähriger Kritiker der Firma im Reichstag und in der Öffentlichkeit 1914 glaubte, die Preise als angemessen bezeichnen zu können.<sup>76</sup> In diesem Zusammenhang sind vor allem die teilweise sehr hohen Investitionskosten für die Produktionsanlagen zu erwähnen. Um den Anforderungen der Flottennovellen von 1906 und 1908 entsprechen zu können, musste Krupp beispielsweise zunächst 28 Millionen Mark in die Vergrößerung und Modernisierung der vorhandenen Anlagen investieren.<sup>77</sup>

Gewinne im Kriegsschiffbau waren vor allem von den allgemeinen Schwankungen auf dem Schiffbaumarkt und dem Schiffstyp abhängig. Bei Linienschiffen schwankten sie zwischen 1898 – dem Jahr der Verabschiedung des Ersten Flottengesetzes – und 1906 zwischen 4 und 18 Prozent. Die schwere Krise der Schiffbauindustrie in den Jahren danach sowie der von Tirpitz durch die Zulassung weiterer Werften erzeugte Wettbewerb versetzten das Reichsmarineamt in die Lage, die Preise so stark zu drücken, dass viele Aufträge schließlich mit zum Teil hohen Verlusten abschlossen. Beim Schlachtschiff „Prinz Luitpold“ verlor die Germania Werft beispielsweise 700.000 Mark, und die Verluste von Blohm & Voss bei den zur gleichen Zeit in Auftrag gegebenen Schlachtkreuzern „Seydlitz“ und „Derfflinger“ beliefen sich sogar auf 2,2 Millionen Mark.<sup>78</sup> Allein der Bau von Torpedobooten scheint profitabler gewesen zu sein – offenbar nicht zuletzt deshalb, weil hier nur drei und nicht sechs Werften miteinander konkurrierten. Bei der Germania Werft betrugen die Gewinne je nach Typ zwischen 2 und 17 Prozent. Auch bei U-Booten, wo ein Monopol der Germania Werft durch die erfolgreiche Konkurrenz der Kaiserlichen Werft Danzig verhindert wurde, beliefen sie sich auf 30 Prozent. Im Vergleich zur britischen Vickers Werft, die bis zu 100 Prozent erreichten, war dies jedoch immer noch ein vergleichsweise „bescheidener“ Prozentsatz.<sup>79</sup>

Legendäre Gewinne der traditionellen Rüstungsfirmen wie auch der „Neueinsteiger“ gab es tatsächlich erst nach Beginn des Ersten Weltkrieges. Sie verursachten bald einen regelrechten Aufschrei der Öffentlichkeit, standen sie doch in krassm Gegensatz zu den stetig zunehmenden schweren Verlusten an Menschenleben und der wachsenden Not weiter Teile der Bevölkerung. Alle Versuche, diese Gewinne zu begrenzen und damit eine Quelle der Unzufriedenheit zu beseitigen, scheiterten jedoch häufig bereits im Ansatz am Widerstand der Industrie, aber auch am mangelnden Durchsetzungswillen der Militärbehörden. Erst Anfang November 1918, als es zu spät war, erkannten einige, dass dieses skrupellose Verhalten für die sozialen Spannungen, die sich nun in einer Revolution zu entladen drohten, mitverantwortlich war.<sup>80</sup>

76 Vgl. Erzbergers Bericht über „Bewaffung und Munition für Feld- und Fußartillerie sowie Marinegeschütze“ (Mai 1914), S. 129, BA-MA RM 3/11044.

77 Vgl. dazu HA Krupp, WA 4/1741–43.

78 Vgl. dazu Epkenhans, Flottenrüstung, S. 234ff. mit weiteren Nachweisen für andere Werften.

79 Vgl. Clive Trebilcock, *The Vickers Brothers. Armaments and Enterprise 1854–1914*, London 1977, S. 107f.

80 So schrieb der Generaldirektor der M.A.N., A. v. Rieppel, am 5.11.1918 an General Groener: „Ich bin überzeugt, dass wenn es gelungen wäre, die Gewinne der Heereslieferanten auf ein angemessenes Maß zurückzuschrauben, die Stimmung im Inland und an der Front sich nicht so unglücklich gestaltet haben würde. Die großen Kriegsgewinne sind sowohl bei den Lieferanten als bei den Arbeitern zu verurteilen; sie zeigen, dass unser deutsches Volk noch nicht auf der Höhe politischen und nationalen Den-



Allerdings wissen wir bis heute wenig über die genaue Höhe und Struktur der Kriegsgewinne – trotz der Anhörungen der bereits während des Krieges eingesetzten „Kommission zur Prüfung der Kriegslieferungen“ und der Angaben über die von den beteiligten Firmen ausgeschütteten Dividenden. Wie notwendig jedoch eine detaillierte Untersuchung der Kriegsgewinne auf der Makro- wie auch auf der Mikroebene ist, belegt Lothar Burchardts Studie über die berühmt-berüchtigten Kruppschen Kriegsgewinne. Anhand der Bilanzen der Firma kann Burchardt detailliert nachweisen, dass deren Reingewinn, der im Durchschnitt bei 8,4 Prozent vom Umsatz lag, zwar hoch, aber nicht, wie oft unterstellt, exzessiv war, insbesondere wenn man die Kosten für die – kriegsbedingte – große Erweiterung der Produktionsanlagen, verlorene Investitionen, Wohlfahrtsausgaben und Reserven für eine ungewisse Zukunft mit in Betracht zieht. Dies gilt erst recht, wenn man die – zumindest ausweislich der ausgeschütteten Dividenden – weit höheren Kriegsgewinne anderer Großkonzerne und Lieferanten berücksichtigt.<sup>81</sup>

Nach 1918 beklagte sich die Reichswehr wiederholt über zu hohe Preise, war doch im Vergleich zu der Zeit vor 1914 zum Beispiel die Preise für ein Gewehr um 700 Prozent und für ein leichtes Feldgeschütz sogar um mehr als 3.300 Prozent gestiegen. Zum Teil war dieser Preisanstieg zweifellos das Ergebnis überhöhter Gewinnzuschläge; teilweise war dafür aber auch die Tatsache verantwortlich, dass – wie die Reichswehr intern offen eingestand – die Anlagen für die Fertigung von Rüstungsmaterial aufgrund der Versailler Bestimmungen nur unzureichend ausgelastet werden konnten.<sup>82</sup> Da nur eine bestimmte Anzahl von Firmen – in manchen Fällen sogar nur eine einzige – zur Herstellung bestimmter Waffen zugelassen war, besaß die Reichswehr jedoch nicht die Möglichkeit, auf andere, billigere Anbieter auszuweichen und damit durch den „Markt“ die Preise zu regulieren.

Vielfach waren die von der Reichswehr gezahlten hohen Preise aber auch eine versteckte Form der Subventionierung wichtiger Lieferanten.<sup>83</sup> Die einzige Firma, von der verlässliche Zahlenangaben vorhanden sind, ist Krupp: Zwischen 1928 und 1934 schwankten die Bruttogewinne zwischen 21,3 und 12,2 Prozent.<sup>84</sup> Darin sind die Subventionen, billigen Kredite und großzügigen Vorauszahlungen allerdings noch nicht einbezogen.<sup>85</sup>

kens steht, wie es erforderlich ist, um durch entsprechende Organisation und Selbstzucht einen Kampf um die Existenz erfolgreich zu bestehen.“ BA-MA, Nachlass Groener, N 46/157.

81 Vgl. Burchardt, Krupp, S. 92ff. u. 121. Einige württembergische Beispiele bei Mai, Kriegswirtschaft, S. 72f.

82 Vgl. Hansen, Reichswehr, S. 157f.

83 Vgl. Geyer, Rüstungsprogramm, S. 132; Hansen, Reichswehr, S. 157ff.

84 Vgl. dazu die jährlichen Berichte der „KM-Abteilung“, HA Krupp, WA 40b/v.373.

85 Bis 1928 erhielt die Firma z.B. 5,13 Millionen Mark an Subventionen. Vgl. dazu die auch weitere Hinweise enthaltende Denkschrift „Konstruktive Tätigkeit und Weiterentwicklung“ (undatiert), HA Krupp, WA 40B/382.

#### 4. Rüstungsexporte

Seit den 1870er Jahren gehörte Deutschland zusammen mit England und Frankreich zu den führenden Rüstungsexporteuren der Welt.<sup>86</sup> In der Innenpolitik waren diese Exporte, die oft genug den Eindruck erweckten, als ob der Staat nichts anderes als der Handlanger profitgieriger „Händler des Todes“ sei, immer wieder Gegenstand heftiger Kontroversen sowohl im Reichstag als auch in der Öffentlichkeit. Mit zunehmender Vehemenz kritisierten sozialdemokratische Reichstagsabgeordnete und Presseorgane den internationalen Waffenhandel insbesondere in den letzten Jahren vor dem Ersten Weltkrieg. So erklärte Gustav Noske im Frühjahr 1914 im Reichstag, während die Masse der Bevölkerung immer schwerer unter den zur Finanzierung der neuen Heeres- und Marinevorlagen eingeführten Steuern leide, toleriere bzw. unterstütze die Regierung zur selben Zeit den Export von Rüstungsmaterial selbst in Staaten, die, wie Russland, in einem zukünftigen Krieg mit Sicherheit auf der Seite der Gegner zu finden sein würden.<sup>87</sup>

Noskes politisch und moralisch durchaus zutreffenden Einwände wurden jedoch weder von der Reichsleitung und den Militärbehörden noch von der konservativ-bürgerlichen Mehrheit der Reichstagsabgeordneten geteilt. In ihren Augen waren Rüstungsexporte – wie Anleihen und günstige Handelsverträge – im Zeitalter konkurrierender Imperialismen ein probates Mittel, um den Einfluss des Reiches in Ländern zu stärken, in denen es politische, militärische und wirtschaftliche Interessen zu behaupten bzw. durchzusetzen galt: Politische Verbündete wie Österreich-Ungarn und Italien, Nachbarn wie Belgien und Holland, die Balkanstaaten sowie eine Reihe lateinamerikanischer Länder<sup>88</sup>, aber auch Großmächte wie Russland, dessen Rüstungsindustrie noch wenig entwickelt war<sup>89</sup>, gehörten daher zu den besten Kunden der deutschen Rüstungsindustrie. Aus diesem Kalkül heraus gab es auch fast keine Restriktionen für den Waffenexport. Aus Sorge, den Vorsprung in einigen Bereichen moderner Schiffstechnik wie zum Beispiel dem Dieselmotor zu verlieren, leistete die Marine allerdings zunehmend Widerstand gegen die Ausfuhr hochmoderner Kriegsschiffe.<sup>90</sup> Die bemerkenswert niedrigen Exportziffern der Kriegsschiffswerften sind zumindest teilweise auf diese restriktive Haltung des Reichsmarineamtes zurückzuführen.<sup>91</sup>

Ein geradezu paradigmatisches Beispiel für das Geflecht politischer, militärischer und geschäftlicher Interessen des Rüstungsexports sind die Waffenlieferungen in die Türkei. Schon Bismarck, der stets bemüht gewesen war, ein halbwegs freundschaftliches Verhältnis zu Russland aufrechtzuerhalten, und daher einem stärkeren Engagement in orientalischen Fragen

86 Für eine allgemeine Charakterisierung des Waffenexports um die Jahrhundertwende siehe Lothar Hilbert, *Der zunehmende Waffenexport seit den 1890er Jahren*, in: Klein/Aretin, *Europa*, S. 59ff.

87 Vgl. Noskes Rede im Reichstag, 19.2.1914, *Stenographische Berichte*, Bd. 293, S. 7492ff.

88 Zum Rüstungsexport nach Südamerika vgl. Jürgen Schäfer, *Deutsche Militärhilfe an Südamerika. Militär- und Rüstungsinteressen in Argentinien, Bolivien und Chile vor 1914*, Düsseldorf 1974.

89 Zu Krupps Geschäftsbeziehungen nach Russland vgl. Walther Kirchner, *Krupp, 1818–1914*, in: *Die deutsche Industrie und die Industrialisierung Russlands 1815–1914*, St. Katharinen 1986, S. 204ff.

90 Vgl. dazu Epkenhans, *Flottenrüstung*, S. 297ff.

91 Vgl. dazu die Tabelle Nr. 11, in: *Ebd.*, S. 463.

lange ablehnend gegenübergestanden hatte, war aus sicherheitspolitischen Erwägungen dem Wunsch des Sultans nach Entsendung einer deutschen Militärmission nachgekommen. Später, als die deutsch-russischen Beziehungen sich verschlechterten, war die Bedeutung der Türkei als Bündnispartner dann weiter gestiegen, vor allem in den Jahren vor 1914. Überdies hatten die stetig wachsenden ökonomischen Interessen Deutschlands im Osmanischen Reich es notwendig erscheinen lassen, den „kranken Mann am Bosphorus“ am Leben zu erhalten.<sup>92</sup> Und schließlich war auch die lärmende alldeutsche „Berlin-Bagdad“-Propaganda nicht ohne Wirkung geblieben.<sup>93</sup>

Für die deutsche Rüstungsindustrie wie auch für andere Wirtschaftszweige erwies sich diese Verbesserung des deutsch-türkischen Verhältnisses seit den 1880er Jahren als der Beginn einer in jeder Hinsicht einträglichen Beziehung. Allein zwischen 1888 und 1893 stieg der deutsche Export in die Türkei um 350 Prozent, wovon ein großer Prozentsatz auf Waffenexporte entfiel.<sup>94</sup> Denn nachdem die deutsche Militärmission im Osmanischen Reich eingetroffen war, hatte sie nicht nur begonnen, die Armee zu reformieren, sondern auch ihren formellen und informellen Einfluss geltend gemacht, um der Rüstungsindustrie Aufträge für die Ausrüstung der türkischen Armee und Marine mit modernem deutschen Kriegsgerät zu verschaffen: So vergab die türkische Regierung zwischen 1885 und 1887 allein an die Firma Krupp, die zu den Pionieren des Handels mit der Türkei gehörte, Aufträge im Wert von 20,74 Millionen Mark. Die Danziger Schichau und die – damals noch nicht zu Krupp gehörende – Kieler Germania Werft erhielten zur gleichen Zeit Torpedobootaufträge im Umfang von 2,455 Millionen Mark.<sup>95</sup> Der größte Auftrag ging freilich an die Mauser AG in Oberndorf, bei der die Türkei Gewehre und Munition im Wert von 45,75 Millionen Mark kaufte.<sup>96</sup>

Obwohl die französische Rüstungsindustrie seit der Jahrhundertwende ein ernstzunehmender Konkurrent auf dem türkischen Markt war, änderte sich dieses Muster in der Folgezeit nicht wesentlich. Die steigenden politischen und kommerziellen Interessen des Reiches in der Türkei, die Unterstützung durch die verschiedenen Militärmissionen und die enge Zusammenarbeit zwischen Regierung, Deutscher Bank und Krupp sicherten beispielsweise die Stellung dieser Firma – aber auch anderer Rüstungskonzerne – am Bosphorus. So ernst daher die durch den Mangel an Kapital und unterschiedliche Interessenschwerpunkte ausgelöste Krise am Vorabend des Weltkrieges auch gewesen sein mag, so sehr trug der schon fast traditionelle Wille, diesen Markt nicht an den französischen Konkurrenten Schneider-Creuzot zu

92 Vgl. Bernd F. Schulte, *Vor dem Kriegsausbruch 1914. Deutschland, die Türkei und der Balkan*, Düsseldorf 1980.

93 Vgl. Gregor Schöllgen, *Imperialismus und Gleichgewicht. Deutschland, England und die orientalische Frage 1871–1914*, München 1984; Friedrich Scherer, *Adler und Halbmond. Bismarck und der Orient 1878–1890*, Paderborn 2001, S. 474ff. mit weiteren Angaben über einzelne Waffenlieferungen.

94 Vgl. ebd., S. 49.

95 Vgl. Heinsius, *Schiffbautechnischer Fortschritt*, S. 335.

96 Vgl. Kommission zur Prüfung der Rüstungslieferungen, *Stenographische Berichte*, S. 33, BA-MA RM 3/11043. Vgl. auch Jehuda Wallach, *Anatomie einer Militärhilfe. Die preußisch-deutschen Militärmissionen in der Türkei 1835–1919*, Düsseldorf 1976, S. 104ff.

verlieren, schließlich zu deren Überwindung bei.<sup>97</sup> Die Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken, die die türkische Armee mit Waffen und Munition ausrüsteten, waren gleichermaßen erfolgreich.

Im Gegensatz zur türkischen Armee, die ihre Waffen fast ausschließlich bei deutschen Firmen bestellte, vergab die türkische Marine ihre Kriegsschiffbauten nach der Jahrhundertwende jedoch zumeist an englische Werften. Der Hauptgrund dafür ist vor allem darin zu sehen, dass Vickers und Armstrong moderne Dreadnoughts schneller und zu weitaus günstigeren finanziellen Bedingungen liefern konnten als die deutsche Konkurrenz. Die einzige Möglichkeit, diese englische Dominanz zu brechen, wurde 1910 verpasst, als Tirpitz es nach langen Verhandlungen mit dem Auswärtigen Amt und den Werften ablehnte, im Bau befindliche Schiffe abzutreten, um kurzfristigen türkischen Lieferwünschen entgegenkommen zu können; aufgrund des Wettlaufs mit der Royal Navy mochte der Staatssekretär auf keines seiner Schiffe verzichten – ganz abgesehen von der Befürchtung, dass die englische Marine mission in der Türkei dadurch Zugang zu sensitiver deutscher Technologie erhalten hätte, die der Staatssekretär weiterhin geheim halten wollte.<sup>98</sup>

Neben diesen von immanenten Widersprüchen somit nicht ganz freien politischen und militärischen Motiven wurden Rüstungsexporte auch aus makroökonomischer Sicht für bedeutsam gehalten. So schätzten der Zentrumsabgeordnete Matthias Erzberger und führende Industrielle im Jahre 1914, dass etwa 100.000 Arbeitsplätze direkt oder indirekt von Waffenverkäufen ins Ausland abhingen.<sup>99</sup> Die Bilanzunterlagen der Firma Krupp, Angaben der Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken aus dem Jahre 1914 sowie die Akten des Reichsmarineamtes über den Export von Kriegsschiffen vermitteln ebenfalls einen Eindruck von der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Auslandsgeschäfts. So produzierte beispielsweise Krupp vor der Jahrhundertwende fast 80 Prozent des hergestellten Kriegsmaterials für den Export. Da der Anteil des Kriegsmaterialumsatzes am Gesamtumsatz der Firma sich zu dieser Zeit zwischen 40 und 50 Prozent bewegte, ist die Bedeutung des Exportgeschäftes für die Firma ohne weiteres ersichtlich. Die Diversifizierung der Produktpalette, der Einstieg in das Schiffbaugeschäft und nicht zuletzt die Verabschiedung der Flottengesetze verringerten jedoch allmählich die Abhängigkeit des Konzerns vom Rüstungsexport. Obwohl Exporte weiterhin erheblich zu den Gewinnen der Firma beitrugen, rangierten sie beim Kriegsmaterialumsatz in der Folgezeit nur noch an zweiter Stelle hinter den Geschützlieferungen für die Marine.

Die Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken und die Mauser AG waren demgegenüber in einer gänzlich anderen Position: Da die Armee weiterhin den Großteil ihrer Handfeuerwaffen in ihren eigenen Heereswerkstätten herstellte, waren diese beiden Unternehmen in

97 Vgl. Schöllgen, Gleichgewicht, S. 392ff.

98 Vgl. dazu Epkenhans, Flottenrüstung, S. 304ff.

99 Vgl. Erzbergers Bericht über „Bewaffnung und Munition für Feld- und Fußartillerie sowie Marinegeschütze“ (Mai 1914), S. 42, BA-MA RM 3/11044. Darin dürften aber weitgehend die in der privaten Rüstungsindustrie insgesamt Beschäftigten enthalten sein.

hohem Maße von Exporten abhängig; annähernd 80 Prozent der hergestellten Gewehre und Karabiner wurden in den Jahren zwischen 1890 und 1912, für die genaue Zahlen vorliegen, ins Ausland verkauft.

Die Werften schließlich – um ein letztes Beispiel zu geben – profitierten ebenfalls vom Export: Zwischen 1881 und 1896 wurden etwa 40 Prozent aller Kriegsschiffe für ausländische Marinen gebaut, wobei der Wert der zwischen 1877 und 1895 gebauten Kriegsschiffe sich auf 69,6 Millionen Mark belief, während der Wert der in den drei Jahren zwischen 1895 und 1898 gebauten Schiffe sogar auf 100 Millionen Mark geschätzt wurde.<sup>100</sup> Nach der Jahrhundertwende allerdings verloren die deutschen Werften auf dem internationalen Kriegsschiffbaumarkt vor allem gegenüber der nahezu übermächtigen englischen Konkurrenz aufgrund der Polarisierung des Mächtesystems und der Schwierigkeiten bei der Gewährung von Anleihen zur Finanzierung der Exporte schnell an Boden. So schätzte das Reichsmarineamt den Auftragswert der zwischen 1906 und 1914 bei Vickers und Armstrong in Bau gegebenen Großkampfschiffe intern auf 432,2 Millionen Mark, während das Volumen der im gleichen Zeitraum in Deutschland gebauten größeren Kriegsschiffe nur 39 Millionen Mark betrug.<sup>101</sup>

Obwohl die Kriegsmaterialexporte der Firma Krupp in Anbetracht des Anstiegs des deutschen Außenhandels<sup>102</sup> von 2.923 auf 10.097 Milliarden Mark zwischen 1880 und 1913 gesamtwirtschaftlich kaum ins Gewicht fielen, spielten sie im Rahmen der Handelsbeziehungen zu einzelnen Ländern doch eine bedeutende Rolle. So machten die Rüstungsexporte nach Rumänien und in die Türkei im Geschäftsjahr 1906/07 jeweils ungefähr ein Drittel der deutschen Gesamtausfuhr in diese Staaten im Jahre 1906 aus.<sup>103</sup>

Vom Standpunkt der Militärbehörden waren Rüstungsexporte schließlich auch deshalb von Bedeutung, weil sie in Friedenszeiten, wenn der heimische Markt gesättigt und die Auftragslage für die Rüstungsindustrie schlecht war, ein geeignetes Mittel darstellten, diese Industrie für den Fall späterer Auf- und Umrüstungen am Leben zu erhalten. Da die Rüstungsfirmen zur Wahrung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit zudem gezwungen waren, den technologischen Standard ihrer Produktion ständig zu verfeinern, hatten Armee und Marine zugleich die Gewähr, jederzeit modernes Kriegsgerät anfordern zu können. Wie hoch die Modernisierungskosten waren, zeigt die Tatsache, dass Krupp zwischen 1901 und 1903 allein fünf Millionen Mark in Forschungen und Versuche zur Verbesserung von Geschützen investierte.<sup>104</sup>

100 Vgl. Heinsius, Schiffbautechnischer Fortschritt, S. 332ff., sowie Nauticus 1 (1899), S. 268f.

101 Vgl. dazu die Denkschrift „Betrifft: Unterstützung des deutschen Privatschiffbaus durch Änderung des bisherigen Systems“ (undatiert, September 1916), BA-MA RM 3/3689.

102 Vgl. Sozialgeschichtliches Arbeitsbuch II. Materialien zur Statistik des Kaiserreichs 1870–1914, hrsg. von G. Hohorst u.a., 2. Aufl., München 1978, S. 85.

103 Vgl. Tabelle 1 sowie das Statistische Jahrbuch für das Deutsche Reich 31 (1910), S. 221. Es handelt sich hierbei nur um Näherungswerte, da das Geschäftsjahr der Firma erst am 1.7. eines Jahres begann und die Angaben daher nur bedingt mit den kalendermäßigen Berechnungen in der Reichsstatistik vergleichbar sind; sie vermitteln aber einen ungefähren Eindruck von den Relationen.

104 Vgl. dazu die Geschäftsberichte, in: HA Krupp, WA IV 1768.

Doch der Aufwand lohnte sich. Denn mit einem Gesamtvolumen im Waffenexport von 864,3 Millionen Mark für die Zeit von 1875 bis 1914 war Krupp Deutschlands erfolgreichster „merchant of death“, obwohl die Düsseldorfer Rheinmetall AG, für die verlässliche Angaben leider nicht zu erhalten sind, die Loewe AG in Berlin und Karlsruhe sowie die Mauser AG in Oberndorf ebenfalls bedeutende Rüstungsexporteure waren. So exportierten die Mauser Werke zwischen 1890 und 1912 Gewehre und Karabiner im Wert von 83,6 Million Mark.<sup>105</sup> Der Wert der im gleichen Zeitraum von der Loewe AG ins Ausland verkauften Waffen und Munition belief sich sogar auf 240 Millionen Mark.<sup>106</sup>

Sowohl der gute Ruf der von Krupp hergestellten Geschütze als auch der Mangel an ernsthaften Konkurrenten bis in die 1890er Jahre, als Schneider-Creuzot und Rheinmetall die Stellung der Firma im Ausland, zunehmend aber auch im Inland zu bedrohen begannen, waren gleichermaßen für Krupps starke Stellung auf dem internationalen Rüstungsmarkt verantwortlich. Die Türkei, Bulgarien, Rumänien, Italien, Holland, Belgien, China, Japan und ein Teil der südamerikanischen Staaten blieben trotz des sich verschärfenden internationalen Wettbewerbs noch bis 1914 regelmäßige und bedeutende Kunden des Essener Rüstungskonzerns, während Russland, Spanien und Griechenland vor allem an die französische und englische Konkurrenz abwanderten.

Dabei war die Geschäftsstrategie Krupps – wie die anderer Rüstungsunternehmen – relativ einfach.<sup>107</sup> Die Firmenzentrale ließ sich über ein weltweites Netz von Vertretern kontinuierlich über ausländische Rüstungsprogramme informieren. Wenn größere Aufträge zu erwarten bzw. schwierige Verhandlungen zu führen waren, wurden erfahrene Repräsentanten wie Carl Menshausen, pensionierte Armee- oder Marineoffiziere und hochrangige Mitglieder der Essener Geschäftsleitung entsandt, um „vor Ort“ Einfluss zu nehmen. Bestechungsgelder sowie andere Formen von „Geschenken“ waren üblich, obwohl der geschäftliche Erfolg dadurch keineswegs immer gesichert werden konnte.<sup>108</sup> Häufig wurden zudem ausländische Besichtigungs- und Einkaufskommissionen nach Essen eingeladen, wo ihnen dann ein prächtiger Empfang bereitet wurde; davon versprach man sich nicht nur positive Auswirkungen auf die Atmosphäre der Verhandlungen, sondern auch bessere Resultate bei den Schießvorführungen auf dem firmeneigenen Versuchsgelände in Meppen als auf unbekanntem Plätzen im Ausland. Versuche zur Beeinflussung der Presse und andere Formen moderner Werbung, wie die Herausgabe detaillierter Broschüren und die Organisation von Ausstellungen, waren weitere Mittel, die Interessen der Firma zu fördern. Wie die englischen oder französischen Rivalen hatte allerdings auch Krupp keinen Einfluss auf die Planung, Verabschiedung und Durchführung ausländischer Rüstungsprogramme.<sup>109</sup>

105 Vgl. dazu die Kommission zur Prüfung der Rüstungslieferungen, Stenographische Berichte, S. 39.

106 Ebd., S. 48.

107 Einen detaillierten, durch seine Offenheit in vielerlei Hinsicht einzigartigen Bericht über das Vorgehen auf ausländischen Märkten enthält die 87 (!) Seiten lange Denkschrift Beckmanns über „Erfahrungen im Kriegsmaterial-Geschäft mit dem Auslande“ (9.9.1937), HA Krupp, WA VIII. 1448.

108 Vgl. Kirchner, Krupp, 1818–1914, S. 229ff. Für Blohm & Voss vgl. Walden, Werfindustrie, S. 77ff.

109 Vgl. Clive Trebilcock, The British Armaments Industry 1890–1914: False Legend and True Utility, in:



Politische Unterstützung im Inland wurde indessen ausdrücklich gesucht. So bemühte sich insbesondere Krupp kontinuierlich um den Beistand der Reichsleitung oder sogar, wann immer möglich, des Kaisers. Diese Unterstützung wurde in der Regel auch gewährt, indem ausländische Delegationen vom Kaiser oder hochrangigen Regierungsvertretern empfangen oder offizielle Militärmissionen, amtliche Berater und Kriegsschiffe beispielsweise in die Türkei, nach Chile, Argentinien und Rumänien entsandt wurden. Nicht selten intervenierten Vertreter des Auswärtigen Amtes sogar direkt zugunsten Krupps. Solange übergeordnete politische Erwägungen den Wünschen der Firma nicht entgegenstanden – und dies war äußerst selten der Fall<sup>110</sup> –, funktionierte diese Kooperation auch mehr oder weniger reibungslos. Erst der Eintritt der Rheinmetall AG in das Rüstungsgeschäft und deren ständige laute Klagen über eine einseitige Unterstützung der Essener Konkurrenz im Ausland durch die deutsche Regierung – wie im Fall der umstrittenen Lieferungen an die Türkei im Jahr 1905<sup>111</sup> –, zwangen Krupp und die Reichsleitung zu einer größeren gegenseitigen Distanz bei Rüstungsverhandlungen mit ausländischen Regierungen, um unerfreuliche Diskussionen im Reichstag und in der Öffentlichkeit zu vermeiden.

In Frankreich und England dagegen funktionierte das Zusammenspiel zwischen Banken, Staat und Rüstungsfirmen, das im übrigen auch für die Aufbringung von Anleihen zur Finanzierung von Rüstungsaufträgen zunehmend notwendiger wurde, besser. Die französischen und britischen Großbanken verfügten über eine stärkere Kapitalkraft als die deutschen Bankhäuser, die entweder desinteressiert oder gar nicht in der Lage waren, sich am Rüstungsgeschäft zu beteiligen.<sup>112</sup> Und anders als beispielsweise die führenden englischen Rüstungskonzerne Vickers und Armstrong<sup>113</sup>, deren Erfolg zum großen Teil auf relativ detaillierte Marktabsprachen zurückzuführen war, konkurrierten die deutschen Rüstungsfirmen bei internationalen Geschütz- und Kriegsschiffaufträgen häufig gegeneinander. Versuche des Auswärtigen Amtes, des preußischen Kriegsministeriums und einflussreicher Reichstagsabgeordneter, zwischen Krupp und Rheinmetall eine Vereinbarung über die Aufteilung des Auslandsmarktes zu vermitteln, scheiterten mehrfach.<sup>114</sup> Trotz erheblichen politischen Drucks lehnte die Essener Firmenleitung es immer wieder ab, dem neuen Konkurrenten Zugang zu angestammten Märkten zu gewähren. Die großen Werften in Hamburg, Kiel, Danzig und Bremen verhielten sich ähnlich. Auch hier gelang es trotz mehrfacher Anläufe nicht, traditionelle Rivalitäten zu überwinden, um durch gemeinsames Vorgehen die überragende Stellung der englischen Konkurrenz zu brechen.<sup>115</sup> Eine Ausnahme bildete lediglich der internationa-

War, Economy, and the Military Mind, London 1976, S. 95.

110 Um Russland nicht zu verärgern, lehnte es das Auswärtige Amt beispielsweise ab, Krupp in Bulgarien (1895) und in Persien (1899) zu unterstützen. Vgl. dazu Schöllgen, Gleichgewicht, S. 84f.

111 Vgl. ebd., S. 234ff.

112 Vgl. dazu die grundlegenden Bemerkungen von Hilbert, Waffenexport, S. 65f.

113 Vgl. Trebilcock, The Vickers Brothers, S. 124f.

114 Vgl. die Denkschrift von Guenther (Reichskanzlei), 11.3.1905, BA R 43 F/11; Schöllgen, Gleichgewicht, S. 234ff.

115 Vgl. das Schreiben von Admiral Rollmann an Blohm & Voss, 10.12.1907, und Blohm & Voss' pessimistische Antwort, StA Hamburg, 621–1/1016.

le Wettbewerb um argentinische Aufträge im Jahr 1908/09. Hier gab es erstmals Absprachen zwischen Blohm & Voss sowie Krupp und der Germania Werft, obwohl diese Kooperation durch die hohen Auslandspreise für Kruppsche Panzerplatten und Geschütze immer noch erheblich belastet war.<sup>116</sup>

Erst am Vorabend des Weltkrieges zeichnete sich ein Wandel dieser starren Situation ab. Ausgelöst durch die sich ständig verschlechternde Situation der Werften, vereinbarten Krupp, Blohm & Voss und die Vulcan AG in Stettin, in Zukunft bei Auslandsaufträgen enger zusammenzuarbeiten. Um gegenüber Vickers und Armstrong wettbewerbsfähig zu werden, war Krupp bereit, nicht nur die Preise für Panzerplatten und Geschütze zu senken, sondern notfalls auch bei der Finanzierung ausländischer Aufträge zu helfen<sup>117</sup>, wie dies bei Vickers längst gang und gäbe war.<sup>118</sup> Die Stellung der englischen Konkurrenz auf dem Weltmarkt war jedoch so stark, dass die Bemühungen, einen Auftrag für den Bau eines griechischen oder türkischen Großkampfschiffes zu erhalten, letztlich erfolglos blieben. Allein in Russland gelang es den deutschen Werften in den letzten Jahren vor dem Weltkrieg, Boden gutzumachen. So begann Schichau 1912 mit dem Bau einer Torpedobootswerft in der Nähe von Riga, die Stettiner Vulcan beteiligte sich an einer Werft in Reval, während sich Blohm & Voss gleichzeitig in Erwartung russischer Großaufträge technisch und finanziell bei der Modernisierung der Petersburger Putilov Werft engagierten, die dafür im Gegenzug Konstruktionspläne, technische Ausrüstungsgegenstände und Schiffsmaschinen in Hamburg bestellte.<sup>119</sup>

Ein weiterer wichtiger Unterschied zwischen der Firma Krupp – die diesbezüglich freilich ein Einzelfall gewesen zu scheint<sup>120</sup> –, sowie Vickers<sup>121</sup> oder Armstrong war die Weigerung des Konzerns, die eigene Stellung durch Kooperation mit ausländischen Partnern oder durch die Gründung eigener Zweigniederlassungen im Ausland zu stärken. So wurden mehrfach geäußerte Wünsche seitens der russischen, spanischen, rumänischen und türkischen Regierung zurückgewiesen, die dortigen staatlichen Geschützfabriken zu übernehmen<sup>122</sup> oder – wie 1912/13 in der Türkei – ein Marinearsenal und ein Marinedock zu errichten.<sup>123</sup> Abgesehen

116 Vgl. Blohm & Voss an Krupp, 13.2.1909, StA Hamburg, 621–1/1021.

117 Vgl. Muehlon (Krupp) an Blohm & Voss, 11.4.1913, StA Hamburg, 621–1/1122.

118 Vgl. Trebilcock, *The Vickers Brothers*, S. 129f.

119 Vgl. Walden, *Werftindustrie*, S. 80ff.

120 1904/05 bildeten die Deutsche Waffen- und Munitionsfabriken, die Mauser AG, die österreichische Rüstungsfirma Steyr und die Fabrique Nationale d'Armes de Guerre in Belgien ein Kartell, das den Auslandsmarkt aufteilte. Vgl. dazu Erzberger, *Rüstungsausgaben*, S. 51ff.

121 Zu Vickers vgl. Trebilcock, *The Vickers Brothers*, S. 133ff.

122 Vgl. dazu die Denkschrift von Beckmann über „Erfahrungen im Kriegsmaterial-Geschäft mit dem Auslande“ (9.9.1937), HA Krupp, WA VIIIf. 1448, S. 73ff. Während des Ersten Weltkrieges zeigte sich Krupp türkischen Wünschen gegenüber jedoch aufgeschlossener; aufgrund der Niederlage konnten die nun geplanten Projekte allerdings nicht realisiert werden. Zu den wiederholten russischen Versuchen, Krupp zu veranlassen, die Obuchov-Werke (1863/1868) bzw. die Putilov-Werke (1905) zu übernehmen oder – wie 1898 angeregt – sogar eine vollständig neue Geschützfabrik zu errichten, siehe Kirchner, *Krupp, 1818–1914*, S. 220ff.

123 Vgl. Krupp von Bohlen und Halbach an Jagow, 23.12.1913, PA/AA, Türkei Nr. 142 Bd. 37.

davon, dass Krupp die finanziellen Risiken derartiger Unternehmungen als zu hoch betrachtete, hatte die Firma schlichtweg auch „kein Interesse daran, andere Staaten zu befähigen, brauchbares Artilleriegerät selbst herzustellen“. <sup>124</sup> Die Krupp-Vertreter bemühten sich daher, ausländische Regierungen davon zu überzeugen, dass es besser sei, Kriegsmaterial direkt in Essen zu bestellen, als das Geld in kostspielige eigene Rüstungsfabriken zu investieren. Lizenzen für Kriegsmaterial wurden hingegen relativ großzügig vergeben. Da es völlig außer Frage stand, dass beispielsweise die Admiralität in London oder die US-Marine <sup>125</sup> in Essen Panzerplatten bestellen würden, sicherte sich die Firma dadurch bis zum Auslaufen des Patents eine zum Teil recht einträgliche Einnahmequelle. Bis 1910 beliefen sich die Patentabgaben auf durchschnittlich eine Million Mark <sup>126</sup>, und die vom italienischen Ansaldo-Konzern in den zwanziger Jahren geleisteten jährlichen Zahlungen in Höhe von fast 100.000 Reichsmark dürften ebenfalls als eine sehr willkommene Einnahmequelle betrachtet worden sein. <sup>127</sup>

Ungeachtet aller Probleme waren Rüstungsexporte im Vergleich zu einheimischen Aufträgen dennoch in der Regel ein überaus gewinnbringendes Geschäft. Im Gegensatz zum einheimischen Markt, auf dem aggressive Geschäftspraktiken und überhöhte Preise unkalkulierbare und unerwünschte Nebenwirkungen haben konnten, gab es im Auslandsgeschäft keine derartigen immanenten Schranken. Solange ausländische Mitbewerber den eigenen Preis nicht unterboten, konnten die Rüstungsfirmen versuchen, durch überhöhte Preise große Gewinne zu erzielen. Bei dem Wettbewerb für argentinische Kriegsschiffe lag der Preis für Panzerplatten zum Beispiel um 125 Prozent über dem Preis für einheimische Lieferungen. <sup>128</sup> Bei Torpedobootsaufträgen waren die Unterschiede ähnlich signifikant: Während die Gewinne bei den für die deutsche Hochseeflotte gebauten Boote zwischen 2 und 17 Prozent lagen, betrug diese bei den an Russland gelieferten Schiffen 31 Prozent. Eine Garantie für hohe Gewinne beinhalteten ausländische Aufträge jedoch ebenfalls nicht. So machte die Germania Werft bei den nach heftigem internationalen Wettbewerb 1910 für Argentinien gebauten Torpedobooten schließlich sogar 68.000 Mark Verlust. <sup>129</sup> Bei der Lieferung von Kriegsmate-

124 Vgl. die Denkschrift Beckmanns über „Erfahrungen im Kriegsmaterial-Geschäft mit dem Auslande“ (9.9.1937), S. 73.

125 Es ist eine weitverbreitete und selbst kürzlich noch von Weir, *The Kaiser's Navy*, S. 47, wiederholte, letztlich aber falsche Legende, dass Krupp Panzerplatten an die US-Marine billiger verkauft habe als an die kaiserliche Marine.

126 Vgl. Epkenhans, *Flottenrüstung*, S. 157ff. Krupps Lizenzabkommen aus dem Jahre 1912 mit Skoda war in gewisser Hinsicht ein Sonderfall: Da Skoda offensichtlich erhebliche Schwierigkeiten hatte, schwere Schiffsgeschütze zu konstruieren und herzustellen, hatte das Reichsmarineamt den Essener Konzern, der dieser Bitte – wenn auch nur widerwillig – entsprach, offenkundig aus bündnispolitischen Erwägungen bereits 1909/10 um Unterstützung der österreichischen Firma „gebeten“. Vgl. dazu den Schriftwechsel zwischen Tirpitz und dem österreichischen Marineattaché vom November 1909, BA-MA, RM 3/8, Krupp an Tirpitz, 6.1.1910, BA-MA, Nachlass Tirpitz N 253/155, und die Denkschrift von Beckmann, *Erfahrungen im Kriegsmaterial-Geschäft mit dem Auslande* (9.9.1937), S. 71ff.

127 Zu Ansaldo's Zahlungen vgl. die „KM-Berichte 1927/28–1934/35“, HA Krupp, WA 40b/v.373.

128 Vgl. Krupp an Blohm & Voss, 2.2.1909, StA Hamburg, 621–1/1021.

129 Vgl. dazu Epkenhans, *Flottenrüstung*, S. 457ff. Andere Zahlen waren nicht zu ermitteln.

rial, bei dessen Herstellung die Firma auf eine größere Erfahrung als beim Bau von Kriegsschiffen zurückgreifen konnte, scheinen jedoch hohe Gewinne die Regel gewesen zu sein.<sup>130</sup>

Die deutsche Niederlage im Herbst 1918 war auch für das Auslandsgeschäft der deutschen Rüstungsindustrie ein schwerer Schlag. Gemäß Artikel 170 des Versailler Vertrages wurden schließlich im Juni 1921 alle Lieferungen von Kriegsmaterial ins Ausland durch ein Reichsgesetz verboten.<sup>131</sup> Nur die Ausfuhr sogenannten „weichen Kriegsmaterials“, von Kochgeschirr, Tellern und anderen Ausrüstungsgegenständen, war noch erlaubt. Trotz dieses totalen Ausfuhrverbots machten die deutschen Waffenlieferungen – in Form sogenannter „Jagdgewehre“ – Mitte der zwanziger Jahre noch 16,9 Prozent des internationalen Waffenhandels aus.<sup>132</sup> Um den Abzug der internationalen Militärischen Kontroll-Kommission zu erreichen, wurden die Exportbestimmungen deshalb 1927 nochmals erheblich verschärft.<sup>133</sup>

Die Rüstungsindustrie lehnte das Ausfuhrverbot von Waffen natürlich vehement ab, war aufgrund der innen- und außenpolitischen Umstände während der Weimarer Republik aber nicht in der Lage, eine Revision dieser Bestimmungen durchzusetzen.<sup>134</sup> Bereits 1919 hatten jedoch einige Rüstungsfabriken begonnen, die Bestimmungen des Versailler Vertrages entweder durch den Schmuggel vorhandenen Kriegsmaterials ins neutrale Ausland oder durch die Errichtung von Tochterfirmen jenseits der deutschen Grenzen zu umgehen. Firmen wie Fokker, Rheinmetall, Carl Zeiss, Siemens, Mauser und andere eröffneten in dieser Zeit Filialen in den Niederlanden, der Schweiz und in Schweden. Dies geschah allerdings vor allem aus kommerziellen Erwägungen und weniger im Interesse einer künftigen Aufrüstung der Reichswehr.<sup>135</sup> In einigen Fällen wurden die deutschen Rüstungsfirmen sogar regelrecht eingeladen, in diesen Ländern tätig zu werden. So betrachteten die niederländische Armee und Marine deutsche Waffenlieferungen als eine Angelegenheit von „nationalem Interesse“ und versuchten mit allen Mitteln, diese weiterhin zu gewährleisten, wozu auch die Aufforderung

130 Vgl. dazu die jährlichen Berichte von Haux', in: HA Krupp, WA IV 1768. Leider ist eine Aufschlüsselung der Bruttogewinne bei Kriegsmaterial entsprechend den Einnahmen aus dem Inlandsgeschäft und Exporten nicht möglich.

131 Vgl. dazu Hansen, Reichswehr, S. 160f.

132 Vgl. ebd., S. 161. Genaue Angaben darüber, was exportiert wurde, sind nicht zu erhalten. Offenbar mit Genehmigung der Kontrollkommission – konkrete Unterlagen fehlen – hat Krupp aber zwischen 1919 und 1923 das noch vor dem Krieg von Holland, Norwegen, Schweden und Brasilien bestellte Kriegsmaterial abgeliefert – so auch der Terminus in den Bilanzunterlagen. Vgl. dazu die Denkschrift „Die Abteilung Artillerie-Konstruktionen der Fried. Krupp AG und die Entwicklung von Heeresgeschützen von November 1918 bis 1933“, HA Krupp, WA VII f. 1446 (dort wird allerdings nur Brasilien namentlich genannt), sowie die nach den Bilanzunterlagen erstellte Tabelle Nr. 3. Zur Illustrierung des Exports in den folgenden Jahren sei die Zusammensetzung des exportierten Kriegsmaterials im Geschäftsjahr 1930/31 angeführt. Danach wurden für 57.962 RM Uhrwerksteile für Bofors, für 5.268 RM Gasdruckmessapparate, Richtgläser und Pulverschnur für Bofors, für 2.771 RM Gasdruckmessapparate für Ansaldo, für 130 RM Richtgläser für Brasilien und für 60 RM Rotpausen für Hazemeyer (zusammen 66.191 RM) ausgeführt. Vgl. die Aufstellung in den KM-Berichten, HA-Krupp, WA 40B/373.

133 Vgl. dazu Trials of War Criminals, Bd. IX, S. 256ff.

134 Vgl. die Eingabe des Reichsverbandes der Deutschen Industrie an das Reichwehrministerium, 16.1.1933, HA Krupp, WA 40/252. Im übrigen vgl. Hansen, Reichswehr, S. 185ff.

135 Vgl. ebd., S. 37.

an die entsprechenden deutschen Firmen gehörte, in Holland eine Niederlassung zu errichten.<sup>136</sup>

Das seit den Nürnberger Prozessen berüchtigste Beispiel für derartige Versuche, den Versailler Vertrag zu umgehen, um am Rüstungsexportgeschäft und an der Weiterentwicklung der Rüstungstechnologie zu partizipieren, war die Zusammenarbeit Krupps mit der schwedischen Firma Bofors beziehungsweise mit dem holländischen „Ingenieurskantoor voor Scheepvaart“ (IvS). Unter technologischen und finanziellen Gesichtspunkten scheint die Zusammenarbeit mit Bofors nach den noch vorhandenen Akten für beide Partner, aber auch für die indirekt daran beteiligte Reichswehr ein Erfolg gewesen zu sein; die von Bofors an Krupp gezahlten Patentabgaben beliefen sich bis 1937 auf immerhin 5,03 Millionen Mark.<sup>137</sup> Das IvS hingegen dürfte – entgegen späteren Behauptungen der Marine, die freilich auch heute fälschlicherweise noch häufig für zutreffend gehalten werden – eher ein teures, von fast allen Beteiligten ungeliebtes und wenig erfolgreiches Unternehmen gewesen zu sein, wie erst jüngst eine detaillierte Studie nachgewiesen hat. Die Suche nach ausländischen Kunden für die von der IvS gebauten U-Boote erwies sich oft als mühselig, militärisch nutzlos und finanziell katastrophal. In technischer Hinsicht gingen die vom IvS konstruierten U-Boote kaum über den bereits am Ende des Ersten Weltkrieges erreichten Standard hinaus.<sup>138</sup>

Nach der Machtübernahme der NSDAP – dies sei hier abschließend erwähnt – waren zunächst geheime, seit 1935 schließlich auch offiziell erlaubte Rüstungsexporte zwar grundsätzlich möglich und aus außenhandelspolitischen Gesichtspunkten zeitweilig sogar erwünscht. Der Primat der nationalsozialistischen, auf den Krieg abzielenden Aggressionspolitik bestimmte jedoch in jeder Hinsicht die Spielregeln, die Richtung und den Umfang der Ausfuhren. Immerhin stellte der Export von Rüstungsgütern mit einem Volumen von 1,277 Milliarden Mark zwischen 1935 und 1940 nun wieder einen durchaus bedeutenden Faktor im Außenhandel dar und trug damit – trotz mancher immanenter Widersprüche – zur Sicherung der notwendigen deutschen Rohstoffimporte bei.<sup>139</sup>

136 Vgl. Johannes Houwink ten Cate, *Das U-Boot als geistige Exportware: Das Ingenieurkantoor voor Scheepvaart N.V. (1919–1957). Ein Beitrag zur Geschichte der Geheimrüstung der Reichsmarine*, in: Ralph Melville u.a. (Hg.), *Deutschland und Europa in der Neuzeit. Festschrift für Karl Otmar v. Aretin*, Bd. 2, Wiesbaden 1988, S. 908ff.

137 Vgl. die Denkschrift „Überblick über die Kriegsmaterial-Erzeugung bei der Fried. Krupp Aktiengesellschaft“, 17.1.1938, HA Krupp, WA 40b/v.389, und die Denkschrift „Beteiligungen Aktiebolaget Bofors in Bofors (Schweden)“, ebd., WA 40b/382.

138 Vgl. Houwink ten Cate, *Das U-Boot*, S. 912ff.

139 Vgl. Hans-Erich Volkmann, *Außenhandel und Aufrüstung in Deutschland 1933 bis 1939*, in: ders. und Friedrich Forstmeier (Hg.), *Wirtschaft und Rüstung am Vorabend des Zweiten Weltkrieges*, 2. Aufl., Düsseldorf 1981, S. 92ff.

## 5. Ausblick

Rüstung, Rüstungspolitik und Rüstungsexporte gehören aufgrund ihres moralisch anrühenden, innen- und außenpolitisch brisanten sowie wirtschaftlich fragwürdigen Charakters seit jeher zu den umstrittensten Themen in der Öffentlichkeit wie in der historischen Forschung. Der enge Zusammenhang von Rüstung und Krieg sowie die teilweise skandalösen Geschäftspraktiken der „merchants of death“ haben verständlicherweise häufig zu einer stark emotionalen Betrachtung dieses facettenreichen Problems geführt. Eine tiefergehende Analyse der militärischen, wirtschaftlichen und firmenegoistischen Aspekte des Dreiecks von Politik, Militär und Rüstungsindustrie in ihrem nationalen wie internationalen Umfeld wurde dadurch aber letztlich eher erschwert als erleichtert. Insofern versteht sich dieser Beitrag auch als Anstoß zu einer „Historisierung“ dieses komplexen Themas, die mit tradierten Legenden und Mythen „aufräumt“, ohne dabei jedoch in das andere Extrem einer Beschönigung und Exkulpierung zu verfallen. Nur ein „adjustment of the balance“<sup>140</sup> – wie von Clive Trebilcock im Rahmen seiner Analyse der englischen Rüstungsindustrie gefordert – wird letztlich eine differenzierte Analyse der Motive und Interessen der beteiligten Partner in diesem „Netz reziproker Abhängigkeiten“ (Manfred Messerschmidt) ermöglichen. Dabei wird es darauf ankommen, die jeweiligen Gewichte innerhalb dieses Beziehungsgeflechts zu verdeutlichen und die Mechanismen zu beschreiben, die bei der Formulierung von Rüstungspolitik, der Organisation von Rüstung und der Produktion von Rüstungsmaterial wirksam waren und sich gegenseitig beeinflussten.

<sup>140</sup> Trebilcock, *Legends*, S. 4.