



Kaiser Wilhelm II., Industrieller Gustav Krupp (in Essen, 1912)*: „Schutz- und Trutzwaffen, welche von keiner Nation erreicht werden“

Verkäufer des Todes

Der Krieg brachte den Produzenten von Waffen und Munition stattlichen Profit.

Hugo Stinnes rechnete nicht mit einem kurzen Krieg. Als ein Berliner Immobilienmakler dem Großindustriellen von der Ruhr im März 1915 eine Wohnung Unter den Linden mit dem Argument anpries, dort habe er den besten Blick auf die Siegesparade der heimkehrenden deutschen Soldaten, winkte Stinnes ab: „Ich halte das für verfrüht.“

Zwar zweifelte der Magnat aus Mülheim nicht am militärischen Erfolg der kaiserlichen Armee. Aber seine größte Sorge in den ersten Kriegsmonaten war, dass Deutschland durch einen „vorzeitigen Frieden“ das wichtigste Kriegsziel der niederrheinisch-westfälischen Schlotbarone verfehlen könnte: die Erbeutung der Bodenschätze in den westlichen Nachbarstaaten.

Schon am 21. August 1914, drei Wochen nach Kriegsbeginn, hatten die führenden Ruhr-Industriellen die Annexion der Erz- und Kohlenlagerstätten in Frankreich und Belgien sowie die Hoheit über die Nordseehäfen dieser Länder zum Hauptzweck des Waffengangs erklärt.

Ähnlich wie Stinnes redeten sich auch andere Schwerindustrielle wie August

Thyssen, Emil Kirdorf, Generaldirektor der Gelsenkirchener Bergwerks AG, oder Alfred Hugenberg, Vorsitzender des Direktoriums der Fried. Krupp AG, gleich nach Kriegsausbruch in einen wahren Erbeutungsrausch.

Den Krieg angestrebt hatte Stinnes nicht. Einem Führer der rechtsradikalen „Alldeutschen Bewegung“, der für einen baldigen Angriffskrieg trommelte, hatte er noch 1911 entgegengehalten, man könne doch „nach und nach die Aktienmehrheit von diesem oder jenem Unternehmen erwerben“, die „Kohleversorgung Italiens an sich bringen“ oder „wegen der notwendigen Erze in Schweden und Spanien unauffällig Fuß fassen“ und sich „sogar in der Normandie festsetzen“.

Stinnes, der 1893 als 23-Jähriger mit einem Kohlenhandel den Grundstock zu einem verzweigten Imperium aus Bergwerken, Stahlhütten und Stromversorgungsunternehmen gelegt hatte, traute sich zu, innerhalb weniger Jahre „die deutsche Vorherrschaft in Europa im Stillen“ zu erreichen.

Nachdem der Krieg ausgebrochen war, half Stinnes allerdings rasch mit, das Heer

mit Granaten zu versorgen. Euphorisch schilderte er seinem Sohn Edmund in einem Brief im Juli 1915 die Auftragslage: „Wir haben 5000 Arbeiter z. Zt., darunter 1200 weibliche. Unsere Mädels gewinnen den Krieg, sie sind ganz tadellos willig.“

Wie Stinnes expandierten die anderen Rüstungsfirmen. Vor 1914 hatte bei Krupp, der legendären „Waffenschmiede des Reiches“, die Produktion von Militärgerät kaum mehr als ein Drittel ausgemacht. Nun aber wurde der Konzern zu über 80 Prozent auf Armeebedarf umgestellt. Die Zahl der Beschäftigten stieg von rund 83 000 im August 1914 auf annähernd 170 000 vier Jahre später.

Bei den Rheinmetall-Werken, die Anfang 1914 knapp 8000 Mitarbeiter beschäftigten, vergrößerte sich die Belegschaft bis 1918 auf fast 48 000. Und allein Thyssens Mülheimer Maschinenfabrik wuchs von 3000 auf 22 000 Mitarbeiter.

Die privaten Rüstungsunternehmen und der staatliche Militärsektor waren gleich nach Kriegsbeginn zu einer Verteilungsorganisation verschmolzen worden. Im preußischen Kriegsministerium wurde eine „Kriegsrohstoffabteilung“ eingerichtet, geleitet von Walther Rathenau, dem Chef der AEG. Ihm zur Seite standen Wirtschaftsführer wie Florian Klöckner,

Bei der Seeschlacht am Skagerrak feuerten deutsche und britische Kriegsschiffe Granaten mit Krupp-Zündern.

* Beim 100. Jubiläum der Firma Krupp.

Mitinhhaber des Duisburger Klöckner-Konzerns, Generaldirektor Franz Burgers vom Schalker Gruben- und Hüttenverein sowie Hermann Fischer, Inhaber der Discotogesellschaft, der größten privaten Geschäftsbank.

Einem „industriellen Beirat“ gehörten unter anderen Hugo Stinnes, Emil Kirdorf, August Thyssen, Paul Reusch (Gutehoffnungshütte) und Hermann Röchling an. Bei der Vergabe von Heeresaufträgen bevorzugten sie unverhohlen die eigenen Betriebe. So trugen neun von zehn deutschen Soldaten Helme von Röchling.

Stinnes war, wie General Wilhelm Groener, der Aufmarschplaner des deutschen Heeres, in seinen „Lebenserinnerungen“ festhielt, „der tatsächliche Führer der Schwerindustrie, nicht Krupp“. Er verfügte über außergewöhnlichen politischen Einfluss, hatte jederzeit Zugang zu Reichskanzler Theobald von Bethmann Hollweg und zur Obersten Heeresleitung.

Über Krupp hielt Wilhelm II. seine schützende Hand. Der Essener Stahldynastie war der Kaiser schon lange verbunden. Am Grab des 1902 verstorbenen Firmeninhabers Friedrich Alfred Krupp bezeichnete sich der Monarch als „Freund des Verewigten und seines Hauses“.

Als die Alleinerbin Bertha Krupp 1906 den Diplomaten Gustav von Bohlen und Halbach heiratete, der dank eines kaiserlichen Dekrets seinem Adelsnamen den bürgerlichen Namen Krupp voranstellen durfte, war Wilhelm II. Trauzeuge. Er wünschte der „lieben Tochter“ in seiner Festansprache, es möge „gelingen, das Werk auf der erreichten Höhe zu halten, auf die es gehoben worden ist, unserem Vaterland auch fernerhin Schutz- und Trutzwaffen zu liefern, welche nach wie vor von keiner Nation erreicht werden“.

Zu Beginn des Ersten Weltkriegs hatte Krupp gerade ein neues Riesengeschütz entwickelt: einen 42-Zentimeter-Mörser, der sogleich an die Front in Belgien transportiert wurde und die überraschende Einnahme der Festungsstadt Lüttich durch rund 400 Schüsse möglich gemacht haben soll. Die Wunderwaffe wurde unter dem Namen „Dicke Bertha“ berühmt.

Krupp hatte, wie andere europäische Rüstungskonzerne, vor dem Krieg in alle Welt Waffen verkauft, die sich nun auch gegen die eigene Armee richteten. Das Waffengeschäft, konstatiert der britische Historiker Anthony Sampson, hatte sich „zum internationalsten Gewerbe der Welt entwickelt“.

Als mächtigster und reichster Waffenhändler Europas galt der 1849 in Anatolien geborene Wahl-Brite Basil Zaharoff. „Verkäufer des Todes“ wurde er genannt, weil

er skrupellos mit jedem dealte, der Waffen brauchte – ohne Loyalität und ohne Ansehen der Nation.

Sein Handwerk hatte Zaharoff beim britischen Waffenproduzenten Vickers erlernt, dessen Chef er schließlich wurde. Vickers hatte 1902 von Krupp die Lizenzen zur Herstellung aller Kruppschen Zeitzündler für Granaten erworben – was bizarre Folgen hatte: Bei der Seeschlacht am Skagerak 1916 zwischen deutschen und britischen Kriegsschiffen feuerten beide Seiten Granaten mit Krupp-Zündern ab. Das einträgliche Monopol wurde nach dem Krieg öffentlich bekannt, als Krupp Vickers erfolgreich auf Zahlung der Lizenzgebühren verklagte.

Mit dem Ausbruch des Kriegs wandelte sich die Essener Firma „von einem Welt-Kriegs-Konzern zu einem deutschen Weltkriegs-Konzern“, so der Bochumer Historiker Klaus Tenfelde in einer Chronik des Hauses Krupp: Die Auslandsmärkte für Kriegsmaterial brachen fast völlig weg, weil viele der bisherigen Auftraggeber nun zu den Feindstaaten zählten.

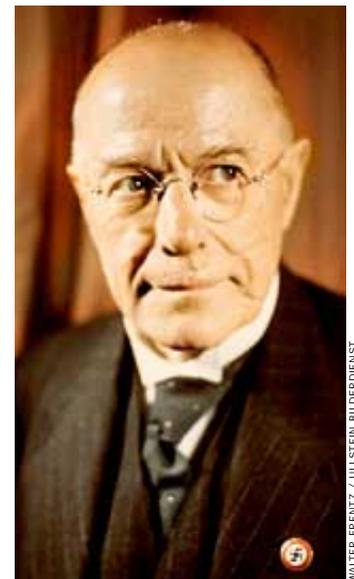
Die Ausfälle waren zu verschmerzen. Als der Krieg begann, stieg in der gesamten Schwerindustrie die Produktion. Die Branche musste zwar einen großen Teil ihrer Belegschaften an die Front entlassen, bekam aber im Gegenzug Kriegsgefangene und Zivilinternierte zugewiesen.

Als schon im Oktober 1914 Munition knapp wurde, löste dies zusätzliche Eilbestellungen aus. Und der ungeheure Materialverschleiß im Sommer 1916, vor allem bei den Schlachten vor Verdun und an der Somme, steigerte den Bedarf an Rüstungsgütern noch einmal sprunghaft.

Auch Stinnes, dem es – so der amerikanische Historiker und Stinnes-Biograf Gerald D. Feldman – „ganz und gar kei-



Krupp-Kanone „Dicke Bertha“ vor Lüttich (1914), Industriellen-Frau



Rüstungsfabrikanten Stinnes, Röchling, Kirdorf*, Thyssen: „Die

ne Freude“ bereitete, „sich an der Rüstungsindustrie zu beteiligen“, forcierte nun die Militärproduktion. „Die Heeresverwaltung verlangt unmögliche Mengen Granatenstahl“, notierte Stinnes. „Wir müssen selbstredend mitmachen, soweit es irgend durchführbar ist.“

Die Produktionssteigerungen, die Krupp schon während der beiden ersten Kriegsjahre erzielte, wurden noch bei weitem übertroffen durch die Zuwächse seit Ende 1916, die mit dem so genannten Hindenburg-Programm verbunden waren. Nachdem im Verlauf der Somme-Schlacht die Oberste Heeresleitung (OHL) ausgewechselt und die Verantwortung für die Kriegführung in die Hände des Generalfeldmarschalls Paul von Hindenburg und des Ersten Generalquartiermeisters Erich Ludendorff übergeben worden war, setz-

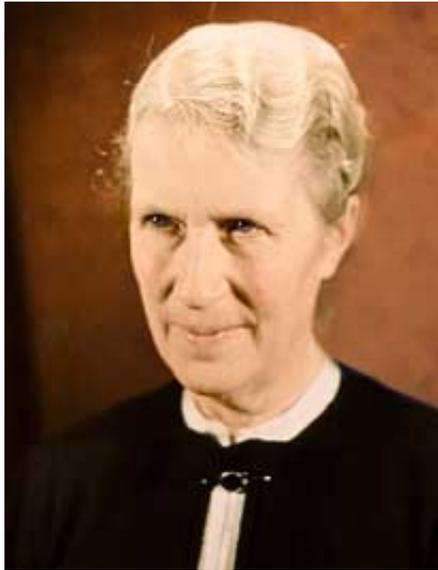
* Bei der Verleihung des „Adlerschildes“ durch Adolf Hitler anlässlich Kirdorfs 90. Geburtstag 1937.

„Die Nutzung der Landesnot im eigenen Interesse bedeutet keine Entartung des Kapitalismus.“



HERMANN RUTZ VERLAG

Bertha Krupp (1943): Zu Kriegsbeginn ein neues Riesengeschütz entwickelt



WALTER FRENZ / JULSTEIN BILDDIENST



JULSTEIN BILDDIENST

Heeresverwaltung verlangt unmögliche Mengen Granatenstahl!



JULSTEIN BILDDIENST

te eine Serie hektischer, zunächst interner Beratungen über den für eine siegreiche Fortsetzung des Waffengangs erforderlichen Bedarf an Kriegsmaterial ein.

Krupp fuhr persönlich ins Kriegsministerium nach Berlin und machte den beiden neuen Chefs der OHL Zusagen über die künftige Leistungsfähigkeit. Die Beflis-senheit zahlte sich aus. Am Hindenburg-Programm war wohl keine andere Firma stärker beteiligt als die Krupp AG.

Gustav Krupp ordnete zwar an, dass keine außergewöhnlichen Gewinne zu kalkulieren seien. Aber das Unternehmen erhielt durch die bald hundertprozentige Auslastung einen zusätzlichen, sehr erheblichen Bonus.

Die Kriegsprofite waren von Anfang an umstritten, ihre genaue Höhe wurde nie ermittelt. Den Unternehmern gelang es, wie der Bielefelder Historiker Hans-Ulrich Wehler darlegt, „alle staatlichen Anläufe zu einer Kontrolle ihrer internen Kosten-

kalkulation und Preisfestsetzung bis zuletzt mit unerschütterlichem Egoismus zu vereiteln“.

Der Staat verkam zum Selbstbedienungs-laden der Industrie. Er zahlte Vorschüsse zur Finanzierung der Umstellung von Zivil- auf Rüstungsproduktionen, unterzeichnete langfristige Lieferverträge und entrichtete fast jeden von der Wirtschaft diktierten Preis für Rüstungsgüter.

Die aufkommende Kritik wehrte ein führender Mitarbeiter der Kriegsrohstoff-abteilung hochmütig ab: „Die Nutzung der Landesnot im eigenen Interesse bedeutet keine Entartung des Kapitalismus.“ Aber selbst Kriegsminister Adolf Wild von Hohenborn klagte beim Studium einer Preisliste, dass „die Eisenleute offenbar noch nicht genug verdient“ hätten.

Die Unternehmer rührte solcher Tadel nicht. Jakob Reichert, Geschäftsführer des Vereins Deutscher Eisen- und Stahl-

industrieller, beharrte darauf: „Wer Außerordentliches leistet unter außerordentlichen Umständen, hat Anspruch auf außerordentliche Vergütung. Hohe Kriegsgewinne sind aber durchaus begründet. Sie stärken die Hoffnung auf unseren Sieg im künftigen Weltwirtschaftskampf.“

Bei Krupp kletterte der Überschuss von 31,3 Millionen Mark im Geschäftsjahr 1913/14 auf 79,7 Millionen Mark in 1916/17, bei der Deutschen Waffen- und Munitionsfabrik von 5,5 auf 12,7 Millionen Mark, bei den Kölner Pulverfabriken von 4,3 auf 14,7 Millionen Mark, bei Rheinmetall sogar von 1,4 auf 15,3 Millionen Mark.

Die skandalumwitterten Kriegsprofite führten dazu, dass seit Dezember 1916 eine Reichstagskommission die Kriegslieferungen und -gewinne untersuchte. Den Vorsitz übernahm Innenminister Karl Helfferich, vormals Vorstandsmitglied der Deutschen Bank, der unverfroren die Interessen der Industrie verfocht.

Monatelang verstanden es die Unternehmen, ihre Interna zu verbergen. In einem Geheimmemorandum vom Juli 1917 forderte schließlich selbst General Groener als Chef des Kriegsamts, dass die staatliche Regulierung der Gewinne unumgänglich sei, da die Unternehmer offenbar nur dem „Gewinnanreiz“, keineswegs aber der „Vaterlandsliebe“ folgten. Der empörte Aufschrei des Unternehmerlagers gegen diese Kritik führte mit zum Sturz Groeners.

Immerhin fand die Kommission manches heraus. Dass etwa die 16 wichtigsten Stahl- und Montanbetriebe ihre Gewinne vom letzten Vorkriegsjahr bis 1917 um 800 Prozent hatten steigern können. Die Realgewinne lagen sogar noch höher, da ein großer Teil des Profits in Rücklagen und im Aktienkapital versteckt worden war, ehe er publiziert wurde.

„Die Dividenden steigen, die Proletarier fallen“, kommentierte die linke Politikerin Rosa Luxemburg bitter.

Obendrein, resümiert Wehler, sicherte sich die Rüstungsindustrie „auch auf längere Sicht – von Kostenexternalisierung, Risikoprämien und Kapazitätsausbau einmal ganz abgesehen – staatlich finanzierte Vorteile für den künftigen Konkurrenzkampf“.

Zwar mussten Krupp und Thyssen alle Einrichtungen zerstören, die der Kriegsproduktion gedient hatten. Bei Krupp schrumpfte die Belegschaft wieder auf die Hälfte. Für die Umstellung der Betriebe auf zivile Produkte standen allerdings erhebliche, während des Kriegs angelegte Finanzpolster zur Verfügung.

Auch Hugo Stinnes hat trotz der Niederlage vom Krieg profitiert. Als er 1924 starb, war das Familienunternehmen mit über 600 000 Beschäftigten der größte Arbeitgeber der Welt.

NORBERT F. PÖTZL