Nachrichten aus der Forschung

Uwe Balder

»Wirtschaftsgeschichte des Ersten Weltkriegs. Ökonomische Ordnung und Handeln der Unternehmen«

Tagung, veranstaltet vom Centre interdisciplinaire d'études et de recherche sur l'Allemagne (CIERA), Roubaix, 12. bis 13. Februar 2015

DOI 10.1515/mgzs-2015-0012

Auf Einladung des CIERA diskutierten deutsche und französische Wirtschaftshistoriker und Wirtschaftshistorikerinnen in den Räumen des »Archives nationales du monde du travail« (ANMT) in Roubaix die Rolle und Spielräume von Unternehmen und Unternehmern in der Kriegswirtschaft des Ersten Weltkriegs.

Anlass zu dieser Tagung gaben die noch wenig aufeinander bezugnehmenden Forschungen zur europäischen Wirtschaftsgeschichte des Ersten Weltkrieges. In seinen einführenden Bemerkungen zur deutschen und französischen Kriegswirtschaft problematisierte *Marcel Boldorf* (Lyon) die realökonomischen Auswirkungen der britischen Seeblockade auf die Leistungsfähigkeit der deutschen Kriegswirtschaft, die u. a. zur Legendenbildung beitrug (z. B. »das unbesiegte deutsche Heer im Felde«). Ähnlich zurückhaltend sollte die Frage der Kriegsgewinne deutscher Unternehmen interpretiert werden. Zwar drifteten Arbeits- und Kapitaleinkommen im Deutschen Reich auseinander, doch Inflation, fallende Umsatzrentabilität, höhere Kosten und Abschreibungen sowie die insgesamt verschleierten Erträge in den Bilanzen verhindern oftmals eine umfassende Bestimmung der unternehmerischen Kriegsgewinne. Gleiches gilt auch für französische Unternehmen. Mithin unterschätzt bleiben die konkreten Auswirkungen des Kriegsausbruchs auf Frankreichs Wirtschaft. Nachdem jeder siebte Industriearbeiterplatz durch die deutsche Eroberung des westlothringischen Industriegebietes und des französischen Nordens verloren ging, folgten unmittelbare Materialengpässe und erhebliche Störungen der schwerindustriellen Produktionskapazitäten.

Kontakt: Uwe Balder, Lehrstuhl für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Universität Regensburg,
E-Mail: Uwe.Balder@geschichte.uni-regensburg.de

Hervy Joly (Lyon) analysierte anschließend die Reaktionen der französischen Unternehmen und Unternehmer auf die Kriegssituation. Er konstatierte im Gegensatz zu Boldorf »begrenzte Auswirkungen auf die ökonomischen Strukturen« Frankreichs. Der französische Staatssektor nahm sich im Gegensatz zum Deutschen Reich deutlich kleiner aus – Fusionen und Staatsinterventionismus blieben die Ausnahme. Die französische Kriegswirtschaft ließ die überwiegend private Wirtschaftsstruktur (bis auf Ausnahmen wie Waffenfabriken) unverändert. Die Industrieunternehmen reagierten mit neuen provisorischen Produktionsstätten in Lyon und Bordeaux, Betriebserweiterungen, Betriebstransfers, Neugründungen und der Beschlagnahmung deutscher Auslandsniederlassungen. Der Kriegswirtschaft entsprang damit eine strukturelle Neuverteilung der Industriebetriebe, die zur flächendeckenden Industrialisierung Frankreichs maßgeblich beitrug. Mit Blick auf die Auswirkungen des Kriegsgeschehens auf Unternehmerfamilien wie Giros & Loucheur und Peugeot, fand die Mehrheit der französischen Wirtschaftselite Verwendung in frontfernen Aufgabenbereichen. Insgesamt zählten französische Unternehmersdynastien wenige Kriegsoffer. Anders als im Deutschen Reich standen zumeist Beamte an der Spitze der französischen Kriegswirtschaftsbükratie. Kriegswirtschaftliche Ausschüsse mit Industriellen und Kaufleuten besetzt, bildeten sich in Frankreich erst zum Kriegsende und Unternehmer, die Regierungsverantwortung – wie Louis Loucheur – übernahmen, blieben die Ausnahme.

Dieter Ziegler und *Christian Böse* (Bochum) illustrierten die kriegswirtschaftliche Regulierungen im Deutschen Reich am Beispiel der Ruhrkohle. Der Beitrag arbeitete zunächst die traditionelle Abneigung der Ruhrindustriellen gegen staatliche Eingriffe heraus, die zur Bildung starker privatwirtschaftlicher Kartellstrukturen etwa des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats (RWKS) führte. Mit Kriegsbeginn behielten die Produktionskartelle ihre Marktmacht, indem sie Abbau, Preise und Absatz kontrollierten. Im Zuge der Neuverhandlungen des zum Jahresende 1915 auslaufenden Kartellvertrages erhöhte der Staat über einen neu eingesetzten Reichskohlekommissar den Druck auf die Industriellen, eine Einigung im Sinne der Sicherstellung des Kohlebedarfes der Kriegswirtschaft zu finden. Letztlich stellten diese begrenzten Eingriffe für die Montanindustrie, auch die Sonderrechte für Staatszechen, das »kleinere Übel« gegenüber einer staatlichen Kohleabsatzorganisation dar.

Jordan Bal (Lille) vertiefte in seinem Beitrag über den Textilarbeitgeberverband im nordfranzösischen Armentières das Verständnis für die Konsequenzen der deutschen Besatzung und der Kriegshandlungen auf französische Industriebetriebe. Mit ihrer unmittelbaren Nähe zur belgischen Grenze wurde die durch die Leinenindustrie geprägte Kleinstadt bereits Anfang Oktober 1914 von deutschen Truppen besetzt, und schon wenige Wochen später durch britische Truppen

befreit. Obwohl viele Betriebe unter Arbeiter- und Rohstoffmangel, Betriebsdemontagen und Warenbeschlagnahmungen litten, profitierte der Ort von der hohen französischen und britischen Nachfrage nach Stoffen und Tuchen. Während einige Unternehmer ihre Betriebe westwärts verlagerten, so z.B. in die Normandie und nach Paris, blieben mehr als ein Dutzend Textilbetriebe in Armentières aktiv. Dank der intensiven Lobbyarbeit des lokalen Arbeitgeberverbandes gelangten einige Betriebe an Ausgleichszahlungen für erlittene Verluste und reinvestierten diese in neue Anlagen. Den wenigen Gewinnern stand eine Mehrheit an Verlierern gegenüber. Im Vergleich zu lokalen Konkurrenten wie den Textilbetrieben in Roubaix-Tourcoing verlor Armentières seine Vorkriegsstellung – auch weil die Leinenindustrie nach Kriegsende europaweit an Gewicht verlor.

Lutz Budrass (Bochum) beleuchtete zum Abschluss des ersten Tagungstages die ökonomischen Auswirkungen der Kriegsereignisse auf die deutsche Luftfahrtindustrie. Nachdem deutsche Luftfahrtunternehmen bis 1910 nicht im Blickpunkt des Militärs gestanden hatten, begann im Zuge der Marokko- und Balkankrisen ein Wettrüsten mit Frankreich. Gestützt wurde dieser Konkurrenzkampf durch umfangreiche Forschungs- und Entwicklungsarbeiten an hierfür eigens gegründeten Forschungsinstituten. Zu Kriegsbeginn dominierten wenige Traditionsfirmen den Markt, in den zunehmend – teils unseriöse – Neugründungen eintraten. Während der Flugzeugbau boomte, blieb der Motorenbau wenig innovativ und leistungsarm (Daimler, Benz, Maybach) oder orientierte sich an französischen Vorbildern. Der Staat reagierte auf Produktionsrückstände mit einer deutlichen Straffung der Lenkung und Aufsicht durch die »Inspektion der Fliegergruppen«, eine standardisierte Bauaufsicht in den Unternehmen und den Aufbau einer Zwangsorganisation wie dem »Kriegsverband der Luftfahrtindustrie«. Die seit 1916 eingesetzte Flugzeugmeisterei beschleunigte die Typenbereinigung und forcierte damit einen Konzentrationsprozess. Die verstärkte Lenkung begünstigte u. a. den »aerodynamischen Paradigmenwechsel« (Verdickung der Tragflächenprofile) im Flugzeugbau und verschaffte deutschen Jagdflugzeugen ab 1917 einen entscheidenden technologischen Vorsprung. Pionierunternehmen, die lange noch auf Holz setzten, wurden von den technologischen »Aufsteigern der Luftfahrtbranche« wie Zeppelin, Dornier, Rohrbach oder Junkers zunehmend und dauerhaft verdrängt.

Simon Vacheron (Paris) untersuchte den Strategiewechsel nordfranzösischer Textilbetriebe in Reaktion auf den Arbeits- und Rohstoffmangel infolge des Kriegausbruchs. Auf lokaler Ebene dominierte die Selbsthilfe der Unternehmervereinigungen. Dank eigener Netzwerke, die in engem Kontakt zu Kommunalstellen standen, gelang es den Unternehmern, eingezogene Arbeitskräfte durch Frauen, Flüchtlinge und Kriegsuntaugliche zu ersetzen. Diese private »Netz-

werkwirtschaft« stieß jedoch bei der Substitution der Rohstoff-, Maschinen- und Materialimporte aus dem Deutschen Reich an ihre Grenzen. Erst Kooperationen mit den französischen Kriegsbehörden im Rahmen der Rohstoffkomitees ab 1917 forcierten angelsächsische Importe und Entnahmen aus stillgelegten Konkurrenzbetrieben. Die textilen Fabrikationsbetriebe begegneten den Produktionseinschränkungen mit dem Aufbau regionaler Fabriknetzwerke, der Diversifikation (Umstieg von Seide auf Wolle) oder Umstellung (Herstellung von Kriegsgerät). In der Analyse der Kriegsgewinne bestätigte sich die bereits beschriebene Verlagerung der französischen Textilindustrie, ausgelöst und verstärkt durch den Krieg, von Norden in Richtung Süden.

Uwe Balder (Regensburg) fokussierte sich auf die Einwirkungen der Kriegsregulierungen auf den deutschen Textileinzelhandel. Die kriegswirtschaftlichen Verwaltungen sahen in der Textil- und Bekleidungsindustrie leistungsfähige Produktions- und Distributionsinstanzen für den militärischen Bedarf. Um die zivile Versorgung konkurrierte der etablierte Einzelhandel mit neu geschaffenen öffentlich-rechtlichen Verteilungsorganisationen. Die Kriegswirtschaft teilte dem Einzelhandel die Rolle des passiven Verteilers zu. Wie das Beispiel des Bezugscheins zeigt, bevorzugten die Regulierungsbehörden hier großbetriebliche Handelsstrukturen. Dem mittelständischen Einzelhandel fehlte – anders als seinen Vorlieferindustrien – ein akzeptierter Dachverband. Diese Zerfaserung schwächte die Einflussnahme des Einzelhandels auf die Gesetzgebung und öffnete Flanken für die erfolgreichen Versuche der Lieferindustrien die veränderten »Terms of Trade« an den Einzelhandel weiterzugeben. Damit sanken nicht nur die Erträge, sondern auch das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit des Handels. Zentralisierte Einkaufsstrukturen, statistische Lager- und Buchführung und gezielte Reklame verschafften den Großunternehmen im Einzelhandel klare Vorteile im Wettbewerb um Waren und Kunden. Damit verschärfte die Regulierung die offenen Bruchlinien innerhalb von Betriebsformen und Branchen. Zum anderen schuf die provozierte Frontstellung gegen die Textil- und Bekleidungsindustrie zum Kriegsende hin die Voraussetzung zur Integration des Handels unter einem reichsweiten Dachverband.

Étienne Zannis (Lille) stellte erste Überlegungen zur Messung der Unternehmensbereicherung auf Grundlage einer Analyse der »außerordentlichen Besteuerung« der Kriegsgewinne in Frankreich vor. Auf »zusätzliche« Gewinne oberhalb eines berechneten durchschnittlichen Friedensgewinns mussten französische Unternehmen ab Juli 1916 eine progressive Kriegsgewinnsteuer von bis zu 80 Prozent abführen. Da eine allgemeine Definition von »Kriegsgewinn« schwierig bleibt, bieten die Unterlagen zu der neuen Steuerart in französischen Unternehmensarchiven einerseits ein plausibles Kriterium zur Höhe der Kriegsgewinne, andererseits ein Abbild der Beziehung zwischen Steuerinspektoren und besteu-

ten Unternehmen. Die Friktionen dieses weitgehend unbeachteten Quellenbestandes liegen in seiner Repräsentativität, Integrität und Genauigkeit.

Stefanie van de Kerkhof (Siegen) beschäftigte sich mit den Unternehmensstrategien der westdeutschen Eisen- und Stahlindustriellen im Vergleich zu anderen deutschen Industriegebieten am Vorabend des Ersten Weltkriegs. Der wirtschaftliche Evolutionsprozess der Region an Rhein und Ruhr seit den 1850er Jahren brachte eine Zunahme des deutschen Kriegsproduktionspotenzials. Bereits um 1910 waren etwa die Kruppschen Produktionskapazitäten auf rüstungsrelevante Güter ausgerichtet, sodass keine »ruckartige« Umstellung zu Kriegsbeginn 1914 notwendig war. Die bekannten kriegsbedingten Probleme der deutschen Rüstungswirtschaft wie Munitionskrise, Rohstoffmangel und Hindenburg-Programm führten zur innerbetrieblichen Rationalisierung und den »gemeinwirtschaftlichen« Strukturen der Kriegsgesellschaften, die in der Schwerindustrie jedoch nie zu einem bestimmenden Akteur wurden. Dagegen stiegen die Unternehmensgewinne der privatwirtschaftlichen Rüstungsunternehmen signifikant. Im Kriegsverlauf bemühte sich die deutsche Rüstungsindustrie aktiv um die Festigung ihrer weltweiten Führungsrolle durch aggressive Expansionsstrategien hinter der deutschen Front in Belgien, Pas-de-Calais, Vosges, etc.

Die Tagung erwies sich als vielversprechender Versuch der »Ent-Ökonomisierung der Geschichtsbetrachtung« (nach Jürgen Kocka) – besonders des Ersten Weltkrieges – entgegenzutreten. Wie *Nicolas Stoskopf* (Haute-Alsace) in seinem zusammenfassenden Kommentar richtig feststellte, erscheint der innereuropäische Vergleich äußerst ertragreich, die Mechanismen der Kriegswirtschaft und die Anpassungsstrategien von Unternehmen zu verstehen und zu evaluieren. Mit Blick auf Frankreich und das Deutsche Reich wurden erste Parallelen, aber auch deutliche Unterschiede sichtbar. So verloren z. B. unter den Zwängen der Kriegs- und Mangelwirtschaft Privatunternehmen nicht automatisch ihre Unabhängigkeit. Die Beiträge zeigten alle eine verschiedenartige Durchmischung der Bereiche Politik und Wirtschaft, die deutlich mit dem Kriegsverlauf korrelierte. Während deutsche wie französische Industrielle in staatliche Institutionen aufstiegen, zeigten deutsche Unternehmen eine stärkere Tendenz zur Kartellierung, französische Unternehmen traten den Regulierungsmaßnahmen eher in einem losen Netzwerkverbund gegenüber. Die grenzüberschreitenden Beispiele aus den Sektoren Textil und Kohle zeigten viele erfolgreiche Adaptionen und Abwehrmaßnahmen, die strukturellen Konsequenzen der Kriegswirtschaft zu minimieren. Kriegswirtschaft evozierte aber auch in beiden Ländern Chancen und Perspektiven. Unternehmer nutzten die durch die veränderten Marktbedingungen entstandenen Handlungsspielräume und erschlossen neue Ertragsquellen. Die Wirtschaftsgeschichte des Ersten Weltkrieges auch aus Perspektive des Handels und der Konsumsphäre zu diskutieren, zeigte, dass die »Kriegsgewinne« und Ertrags-

steigerungen der Industrieunternehmen vor allem zulasten des zivilen Konsumgütermarktes gingen. Mit jenen Perspektiverweiterungen und ihrem komparativ-transnationalen Zugriff verhalf die Tagung zu äußerst lebhaften und anregenden Einblicken und Diskussionen.