©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

WERNER LINK

DIE RUHRBESETZUNG UND DIE WIRTSCHAFTSPOLITISCHEN INTERESSEN DER USA

Mit der Besetzung des Ruhrgebietes durch französische und belgische Truppen (11. Januar 1923) trat die Reparationskrise erneut in ein akutes Stadium. Es schien, als ob die beiden Antagonisten Frankreich und Deutschland erst ihr eigenes „Stück Chaos" (bit of chaos) erleben mußten, bevor sie zu einer fairen Übereinkunft bereit waren[1]. Je hoffnungsloser sich die Gegensätze zuspitzten, desto klarer wurde indes, daß die Reparationsfrage nur im internationalen Rahmen, und zwar unter Führung der USA, gelöst werden konnte.

Die Republikanische Administration der Vereinigten Staaten, die im Frühjahr 1921 ihr Amt angetreten hatte, stellte von Anfang an in Rechnung, daß die USA dank ihrer wirtschafts- und finanzpolitischen Stärke eine Schlüsselstellung einnahmen. Sie war aber – wie Secretary of State Hughes wiederholt kundtat – weit davon entfernt, Amerikas Mitwirkung an der Lösung der Reparationsfrage bedingungslos zuzusichern und den europäischen Mächten eine Art Blankoscheck auszustellen. Vielmehr orientierte sie sich an den „essential American interests" (Hughes), d.h. sie favorisierte eine Lösung, deren Vorteile Herbert Hoover, der einflußreiche Secretary of Commerce, zu Beginn des Jahres 1922 in folgenden vier Punkten zusammenfaßte[2]:

1. The salvation of Europe from social chaos.
2. More certain hope of peace and growing good will.
3. Improvement in our commerce and markets in Europe.
4. Removal of the artificial competition we suffer in other markets from production under subsidized industry and inflated fiscal policies.

Diese Ziele waren mit gewaltsamen Mitteln kaum zu erreichen. Konsequenterweise war die amerikanische Regierung im Laufe des Jahres 1922 auf diplomatischer und finanzpolitischer Ebene mit Nachdruck tätig gewesen, um Frankreich von einer militärischen Aktion abzuhalten und für den Gedanken einer internationalen Expertenkonferenz zu gewinnen; sie hatte darüber hinaus der deutschen Reichsregierung offiziell versichert, daß Amerika annexionistische Maßnahmen ablehnen werde; und schließlich hatte Secretary of State Hughes diese Generallinie in seiner berühmten New-Haven-Rede (29. 12. 1922) auch öffentlich formuliert. Trotzdem bezog die Administration Harding-Hughes-Hoover in den ersten Monaten der Ruhr-

[1] Siehe die entsprechende Bemerkung des amerikanischen Secretary of State Hughes gegenüber dem britischen Botschafter in Washington am 23. 2. 1923; Papers Relating to the Foreign Relations of the United States (künftig zit.: FR), 1923 II, S. 56.

[2] Brief und Memorandum für Präsident Harding (im Anschluß an eine Kabinettsitzung am Vortage) vom 4. 1. 1922; Hoover Presidential Library, West Branch, Iowa, 1-I/93.
Dazu ausführlicher Kap. II des ersten Teils meiner Habilitationsschrift „Die deutsch-amerikanischen Beziehungen in den Jahren 1921 bis 1932, Eine Studie zur internationalen Politik", die demnächst im Droste Verlag erscheinen wird.

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de

Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

besetzung eine betont neutrale Position. Dieses Faktum ist von den Zeitgenossen und von der Forschung oft mit Verwunderung registriert und recht unterschiedlich erklärt worden – basierend auf mehr oder weniger zufälligen und bruchstückhaften Informationen. Inzwischen sind die Originalquellen weitgehend zugänglich geworden, und die Fülle dieser Dokumente erlaubt es, die vielfältigen Motivationen vollständiger und exakter zu erkennen. Während das Ensemble der Wirkungsfaktoren an anderer Stelle genauer behandelt wird[3], sollen sich die folgenden Darlegungen auf die wirtschaftspolitischen Aspekte beschränken und damit *einen* wichtigen Motivationsbereich der amerikanischen Deutschland- und Europapolitik der Monate Januar–November 1923 erhellen.

Der abwartenden Haltung der amerikanischen Regierung in der ersten Hälfte dieses Jahres lag zwar primär die allgemeinpolitische Ansicht zugrunde, daß weder Deutschland noch Frankreich für konstruktive Verhandlungen „reif" seien. Aber nicht minder bedeutsam war der Umstand, daß die Auswirkungen der Ruhrbesetzung auf die USA vom wirtschaftlichen Gesichtspunkt aus zunächst, d.h. kurzfristig betrachtet, ambivalent beurteilt wurden.

Einerseits verursachten die verwaltungs- und zollpolitischen Maßnahmen der Besatzungsmächte[4] erhebliche Behinderungen für diejenigen amerikanischen Industriezweige und Firmen, die im direkten Handelsverkehr mit dem Ruhrgebiet standen. Abgesehen von den extremen Fällen, in denen amerikanische Export- und Importgüter von den französischen Behörden beschlagnahmt und nur nach energischen diplomatischen Vorstellungen freigegeben wurden[5], kam es generell beim Transitverkehr zu kostspieligen Verzögerungen und partiell zu Verweigerungen von Exportlizenzen. Noch gravierender war, daß die Besatzungsbehörden diejenigen Waren, die sie zur Ausfuhr freigaben, mit einer hohen Exportsteuer belegten, daß aber die deutsche Regierung diese Usurpation der Steuerhoheit nicht anerkannte und im Rahmen des passiven Widerstands die Ausfuhren unter dem französisch-belgischen Lizenzsystem ihren Staatsangehörigen untersagte. Die amerikanischen Geschäftsleute und das State Department, das von ihnen zur Wahrung ihrer Interessen in zunehmendem Maße angerufen wurde, waren bestrebt, sich durch diese Schwierigkeiten hindurchzulavieren, ohne rechtlich Stellung zu beziehen[6]. Sie

[3] Kap. III des ersten Teils meiner oben (Anm. 2) erwähnten Studie.

[4] Das besetzte Gebiet wurde zu einem eigenen Zollgebiet erklärt, aus dem wichtige Produkte und Waren (Kohle, Koks, Eisen- und Stahlprodukte, Zement, Maschinen, elektrotechnische Erzeugnisse, chemische Dünger, Farbstoffe etc.) nicht in die anderen Reichsteile ausgeführt werden durften. Die zur Auslandsausfuhr freigegebenen Waren wurden mit einer Exportsteuer belegt. Vgl. Tel. 29 und 31, 16. und 17. 2. 1923, US-Botschafter Houghton (Berlin) an Secretary of State (Washington); National Archives Washington (künftig zit.: NA) 862t.01/628 und 640.

[5] Vgl. die Telegramme und Aufzeichnungen von Ende Februar 1923 in: NA 662.009 Ruhr/1 f.

[6] Siehe u.a. die Aufzeichnung des Under Secretary of State William Phillips vom 7. 3. 1923 (ebd.). – Die Rückbeorderung der im Rheinland stationierten amerikanischen Truppen entsprach der Neutralitätspolitik. Intern bestand jedoch die einhellige Meinung, daß die Ruhrbesetzung „a distinct violation of the Treaty of Versailles" sei; siehe die Aufzeichnung des

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de
Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

respektierten die französisch-belgischen Behörden als De-facto-Regierung in den besetzten Gebieten und arbeiteten folglich mit den Interallied Licence Services, die die Ein- und Ausfuhrlizenzen erteilten, zusammen, und zwar unter Zwischenschaltung der US-Konsulate in Koblenz und Köln bzw. (ab Mai) der Botschaften in Paris und Brüssel[7]. Das State Department machte aber deutlich, daß daraus keine Anerkennung der Rechtmäßigkeit der Ruhrbesetzung hergeleitet werden dürfe[8]. Gleichzeitig wirkte die amerikanische Regierung auf die deutschen Stellen ein, die Behinderungen des Exports zu revidieren, und in der Tat ließ die Reichsregierung das Commerce Department Anfang Mai vertraulich wissen, daß sie ihr Verbot vom 16. März insoweit aufgehoben habe, als es ihren Staatsangehörigen untersagte, Waren an Ausländer zu verkaufen, wenn anzunehmen sei, daß sie unter dem Lizenzsystem der Besatzungsmächte ausgeführt würden[9]. Damit waren die Modalitäten für die Geschäftsbeziehungen der amerikanischen Firmen mit ihren Partnern im besetzten Gebiet (insbesondere hinsichtlich der vor dem 1. Februar abgeschlossenen Verträge) geregelt. Bis Anfang Juli wurden nicht weniger als 183 Exporterlaubnisanträge amerikanischer Firmen bei den Besatzungsbehörden in Koblenz eingereicht[10]. Trotz dieser Normalisierung waren Verzögerungen und bürokratische Schwierigkeiten unvermeidlich, und die neue Situation wurde von den am deutschen Geschäft interessierten Amerikanern als höchst unbefriedigend empfunden[11].

Andererseits notierte die amerikanische Industrie mit sichtlicher Genugtuung die Vorteile, die ihr aus der Ruhrbesetzung erwuchsen. Am eklatantesten war dies in der Stahlindustrie. Mr. Charles Schwab, der Präsident der Bethlehem Steel Corporation, glaubte, daß sich die rheinisch-westfälische Eisenindustrie unter dem Druck der französischen Bajonette eventuell dem amerikanischen Einfluß unterstellen würde[12]. Um diese Chancen an Ort und Stelle zu untersuchen, reiste er – nachdem er sich bei Harding, Hughes, Hoover und Mellon politische Rücken-

---

Office of the Economic Adviser of the Department of State, „Treaty Provisions Governing French Occupation of the Ruhr", 6. 1. 1923; NA 862t.01/612.

[7] Rundschreiben des Bureau of Foreign and Domestic Commerce (künftig zit.: BFDC), Department of Commerce, an amerikanische Firmen – inseriert im Schreiben an den US-Handelsattaché Herring (Berlin) vom 14. 4. 1923; NA BFDC 046.2-Ruhr-General. Vgl. FR 1923 II, S. 208f.

[8] Vgl. u.a. die Aufzeichnung der Division of Western European Affairs im Department of State vom 26. 2. 1923; NA 662.009 Ruhr/1. Siehe auch die Dokumente in FR 1923 II, S. 194ff.

[9] Aufzeichnung von Charles E. Lyon, Acting Chief, Western European Division of the Department of Commerce, vom 5. 5. 1923; Hoover Presidential Library 1-I/143.
Der Versuch deutscher Regierungsstellen und Firmen, die Revision dieser Bestimmungen von einem amerikanischen Protest gegen die Ruhrbesetzung abhängig zu machen und in diesem Sinne Druck auf die USA auszuüben, war damit gescheitert. Er hatte nie Aussicht auf Erfolg gehabt. Siehe die Aufzeichnung des Direktors des BFDC, Dr. Klein, für Hoover vom 12. 3. 1923; NA BFDC 046.2-Ruhr-General.

[10] Aufstellung von US-Handelsattaché Jones (Paris) vom 11. 7. 1923 (ebd.).

[11] American Consul Dyer, Coblenz, Political Letter, 24. 7. 1923; NA 862t.01/806.

[12] Zu Schwabs weltweiten Kartellplänen auf der Basis amerikanisch-britischer Zusammenarbeit siehe: Literary Digest, vol. 77 No. 6 (12. 5. 1923).

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de
Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

deckung geholt hatte – am 20. Februar nach Europa. Zuvor unterrichtete er den deutschen Botschafter in Washington, Wiedfeldt, über seine Pläne, die Wiedfeldt in seinem Bericht vom 6. Februar mit folgenden Worten wiedergab[13]:

„Seine eigentliche Absicht, die deutschen Werke ganz zu kaufen, glaubte er nicht ausführen zu können, weil das sentimentale Empfinden der deutschen Besitzer und Direktoren entgegenstünde, die sich mit ihren Werken noch persönlich verbunden fühlten. Sein Ziel sei daher, die Mehrheit des Aktienkapitals und den Vorsitz des Aufsichtsrates zu bekommen und damit soviel Einfluß zu haben, daß er die betreffenden Werke leiten, ausbauen, einschränken und – ich fürchte – auch stilllegen kann, wie es ihm beliebt."

Diese offene Sprache gegenüber einem Mann, der nur vorübergehend seinen Posten als Krupp-Direktor mit dem Botschaftsamt vertauscht hatte und folglich vital am Schicksal der Ruhrindustrie interessiert war[14], ist ein Indiz für die Ernsthaftigkeit der amerikanischen Pläne. Wiedfeldt hatte Schwab zwar entgegengehalten, „daß weder der Gesamtverkauf noch der Verkauf von Mehrheiten bei der rheinisch-westfälischen Eisenindustrie in Frage kommen könnte", aber ihn gleichwohl ermuntert, nach Deutschland zu gehen, weil er ein amerikanisches Angebot als Gegengewicht zu französischen Beteiligungswünschen als vorteilhaft ansah und ein materielles Interesse großer amerikanischer Wirtschaftsunternehmen an den deutschen Verhältnissen für wertvoll hielt[15]. Angesichts der desparaten Ruhrsituation konnte der amerikanische Stahlmagnat also zu Recht davon ausgehen, daß deutscherseits eine gewisse Bereitschaft für eine deutsch-amerikanische Industrieverflechtung (wenn auch nicht so weitgehend, wie man sich das in den USA gewünscht hätte) vorhanden war. Bezeichnenderweise war es der Widerstand in Paris, der Schwab bewog, sein Projekt vorläufig zurückzustellen – keineswegs jedoch endgültig aufzugeben[16].

Aktueller war der Vorteil, der der amerikanischen Stahlindustrie (und nicht nur diesem Zweig!) durch die Besetzung des deutschen schwerindustriellen Zentrums

[13] Bericht Wiedfeldts vom 6. 2. 1923, der dem Außenminister und dem Reichskanzler vorgelegt wurde; Deutsches Zentralarchiv Potsdam (künftig zit.: DZA) AA Nr. 47204.

[14] Zu Wiedfeldt siehe die wohlwollende Biographie des Krupp-Archivars Ernst Schröder; Sonderdruck aus: Beiträge zur Geschichte von Stadt und Stift Essen, Heft 80, 1964.

[15] Daß amerikanisches Kapital auch unter rein wirtschaftlichen Gesichtspunkten der Industrie und den deutschen Regierungsstellen willkommen war, „sofern es für wirklich produktive Zwecke verwendet wird und beiderseits die nötigen Sicherungen gewährleistet werden", geht aus zahlreichen Unterlagen hervor; siehe z.B. das Schreiben des Reichswirtschaftsministeriums an den Reichsverband der Deutschen Industrie vom 12. 12. 1923; DZA RWM Nr. 2524/1.

[16] Aufzeichnung von Ludwig Bendix (Finanzbeirat der Deutschen Botschaft in Washington) vom 21. 8. 1923; DZA AA Nr. 43814. – John F. Sinclair entwickelte im Mai 1923 einen bescheideneren Plan: die Eisenindustrie Frankreichs und die Kohle- und Eisenindustrie Deutschlands sollten eine große Corporation bilden, an der beide Seiten mit 40 % zu beteiligen wären, während die US Steel Corporation und J. P. Morgan & Co. die restlichen 20 % gegen Barzahlung erwerben sollten. Brief an Reichskanzler Cuno vom 11. 5. 1923; Bundesarchiv Koblenz (künftig zit.: BA) R 43 I / 37.

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de
Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

wettbewerbsmäßig entstand. Luther Becker, der Leiter der Abteilung Eisen und Stahl im Bureau of Foreign and Domestic Commerce des Commerce Department, legte bereits im Januar 1923 in ausführlichen Aufzeichnungen dar, daß infolge der Behinderung oder Ausschaltung der deutschen Konkurrenz die USA – gemeinsam mit Belgien und England – in die Lage versetzt würden, das entstehende Vakuum auf dem Weltmarkt auszufüllen. Die amerikanische Stahlindustrie sei sich voll im klaren über die einmaligen Chancen, die sich ihr damit eröffneten. Insbesondere in Südamerika könne sie nun die lästige deutsche Konkurrenz verdrängen. Da Deutschland als Markt für amerikanische Eisen- und Stahlprodukte unbedeutend[17] und die Störung der Handelsbeziehungen also irrelevant war, überwogen eindeutig die Vorteile (selbst wenn indirekt durch die Verminderung der deutschen Einfuhren aus den lateinamerikanischen und asiatischen Ländern deren Kaufkraft gegenüber dem amerikanischen Angebot beeinträchtigt würde). Lapidar notierte Becker als Resümee[18]:

> „The demand, however, for iron and steel throughout the world is so insistent that whatever American steel mills may lose through this cause will be more than compensated for by the elimination of Germany as a factor in world's trade in iron and steel."

Das Commerce Department wies seine Handelsattachés in Südamerika telegraphisch an, die Annullierung jedes bedeutenden deutschen Auftrages in ihrem Amtsbezirk sofort zu melden, damit die amerikanischen Firmen anderen Konkurrenten bei der Nutzung dieses erzwungenen deutschen Rückzugs zuvorkommen konnten[19]. Es wirkte darüber hinaus durch die Versendung von Rundschreiben der deutschen Taktik entgegen, ihre Kunden auf die Freigabe der im besetzten Gebiet zurückgehaltenen billigen Warenbestände zu vertrösten. In den Rundschreiben des Bureau of Foreign and Domestic Commerce hieß es, diese Warenlager seien wesentlich kleiner, als von deutscher Seite behauptet würde, und seien zudem in schlechtem Zustand; auf keinen Fall würden sie den internationalen Markt beeinflussen können[20]. Mit dieser Aktion sollte Terrain gesichert und ausgebaut werden, das – die Prognose Beckers bestätigend – schon in den ersten Monaten der Ruhrbesetzung den deutschen Konkurrenten (wie Krupp, Stinnes und Thyssen) entrissen worden war[21].

Ähnlich – wenn auch nicht so ausgeprägt – sahen die Konkurrenzvorteile in anderen amerikanischen Industriezweigen aus, die zuvor in direktem Wettbewerb mit der Ruhrindustrie gestanden hatten. Die amerikanischen Kohleexporte schnell-

[17] 1922 hatten die USA nur 461 Bruttotonnen (davon 304 t Roheisen) nach Deutschland exportiert. Aufzeichnung Beckers vom 25. 1. 1923; NA BFDC 046.2-Ruhr-General.

[18] Aufzeichnung Beckers vom 25. 1. 1923 (ebd.).

[19] Tel. vom 29. 1. 1923 an die Handelsattachés in Argentinien, Brasilien und Chile, sowie Aufzeichnung Beckers vom 26. 1. 1923; NA BFDC 220-Germany.

[20] Rundschreiben an verschiedene US-Handelsattachés in Latein-Amerika und an einige Stahlfirmen (u.a. an die Bethlehem Steel Corp.) vom November 1923 (ebd.).

[21] Aufzeichnung des BFDC, „The Effects of the Ruhr Occupation on American Trade", o.D. (Ende Juli 1923); NA BFDC 046.2-Ruhr-General.

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de

Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

ten in die Höhe. Die expandierende chemische Industrie (insbesondere die Farbstoffproduktion) nahm einen großen Aufschwung, da sie nunmehr Aufträge erhielt, die sonst an die großen deutschen Chemie-Konzerne gingen. Die Seide-, Spitzen- und Samtwaren aus Krefeld, Barmen und Elberfeld verschwanden vom Weltmarkt und wurden durch amerikanische Textilprodukte ersetzt. Andere Spezialerzeugnisse – wie Metall- und Messerschmiedewaren – sahen sich nicht mehr der Solingischen und Remscheider Konkurrenz ausgesetzt. Die deutschen Lederexporte, die bis zur Ruhrbesetzung die Märkte in Ost- und Südeuropa, in Skandinavien und Holland zum Nachteil der amerikanischen Lederindustrie (much to the detriment of American leather) aufgrund niedrigerer Preise beherrscht hatten, fielen jetzt aus und boten den amerikanischen (und britischen) Waren neue Absatzchancen. In all diesen Zweigen wirkte die Übertragung umfangreicher Aufträge stimulierend auf die amerikanische Industrie- und Handelswelt[22].

In anderen Bereichen überwogen indessen von Anfang an die Nachteile der Ruhrbesetzung, weil der deutsche Markt für die amerikanischen Exportprodukte (so vor allem für Kupfer, Blei, Rohbaumwolle, Weizen, Speck, Konserven und andere Agrarprodukte) seither eine geringere Aufnahmefähigkeit hatte und die Preise entsprechend fielen. Die agrarpolitische Pressure Group im Kongreß meldete daher schon direkt nach der Ruhrbesetzung ihre Opposition an[23]. Auf der Frühjahrstagung der Internationalen Handelskammer in Rom ließen die amerikanischen Delegierten erkennen, daß sie nach wie vor den Hughes'schen Gedanken einer Expertenkonferenz unterstützten; einige Mitglieder der US-Delegation, die besonders ausgeprägte geschäftliche Interessen in Deutschland hatten, reisten anschließend nach Berlin, um die Reichsregierung entsprechend zu beraten und auf eigene Faust Verbindungen nach Washington herzustellen[24].

Für die weitere Entwicklung war jedoch ein anderer Umstand wichtiger: In der zweiten Jahreshälfte machten sich auch bei denjenigen amerikanischen Industriezweigen, die bisher die Vorteile des Verschwindens der deutschen Konkurrenz genossen und sich neue Märkte auf Kosten Deutschlands erobert hatten, allmählich die nachteiligen Auswirkungen bemerkbar. Hoover hatte dies bereits im März vorausgesehen, indem er beispielsweise auf die Destruktion des Kohlemarktes und die damit verbundenen Preissteigerungen aufmerksam machte[25]. Obwohl die erfolg-

---

[22] Ebd., sowie die in dieser Denkschrift verarbeiteten Einzelberichte der Unterabteilungen des BFDC von Ende Juli 1923. Vgl. auch den Bericht des Trade Commissioner Lansing W. Hoyt (Shanghai) vom 26. 2. 1923 (ebd.).

[23] Zitate bei Klaus F. Schoenthal, American Attitudes Toward Germany, 1918–1932, Ph. D. Thesis, Ohio State University 1959 (Mikrofilm), S. 135. Laut „The Effects of the Ruhr Occupation . . ." (a. a. O.) war der Preis für einen Scheffel (bushel) Weizen im Sommer 1923 unter einen Dollar gefallen. Vgl. auch das Protesttelegramm der Dried Fruit Association of California an das BFDC vom 21. 7. 1923 (ebd.).

[24] Siehe den Bericht des deutschen Botschafters in Rom vom 31. 3. 1923; Politisches Archiv des Auswärtigen Amtes, Büro RM 5 secr., Bd. 2. – Tel. 84 vom 1. 5. 1923, Houghton (Berlin) an Secretary of State (Washington); NA 462.00 R 29/2694.

[25] Aufzeichnung von William Castle (Leiter der Westeuropaabteilung im State Department)

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de
Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

reichen Konjunkturdämpfungsmaßnahmen, die im Februar von dem Federal Reserve Board eingeleitet worden waren, sich auswirkten[26], war im Sommer erkennbar, daß die normale Preisentwicklung bei Kohle und Stahl die von diesen Grundstoffen abhängigen Industrien negativ beeinflussen und über kurz oder lang die wirtschaftliche Situation auch in den USA durch die Beieffekte des französisch-belgischen Ruhrexperiments (Sinken der Weltproduktion und Störung des Welthandels) infiziert würde. Zu diesem Schluß kam nunmehr auch das Bureau of Foreign and Domestic Commerce, nachdem es genaue Analysen von allen Unterabteilungen eingeholt und ausgewertet hatte. Wörtlich hieß es in der Zusammenfassung[27]:

> „In the long run American industry has a great deal to lose by the disappearance of Germany from the world trade. Our exports to that country last year were twice our imports, or $ 274,000,000 compared with $ 130,000,000. Germany as a market is twice as important to this country as she is a competitor. More important, however, is the worldwide loss to industry which comes from the general uncertainty concerning the outcome of the Ruhr situation. Any disturbance of business in one continent is equally reflected in all important markets."

Im Sommer 1923 war mithin, auch vom wirtschaftspolitischen Interesse der USA aus betrachtet, der Wendepunkt von einer abwartenden Politik zu einer aktiven Einflußnahme für eine Lösung des Reparationskonflikts erreicht. Die Konkurrenzvorteile wichtiger Industriezweige waren durch die zeitweilige Ausschaltung der deutschen Firmen eingebracht. Mochten auch einzelne Interessenten (wie etwa die Stahlindustrie) eine weitere Konsolidierung ihrer neuen Marktpositionen wünschen, so war die überwiegende Mehrheit der US-Wirtschaft, in erster Linie die notleidende Landwirtschaft[28], primär auf die Stabilisierung der europäischen Verhältnisse, die Normalisierung des Welthandels und die Steigerung der Konsumfähigkeit angewiesen. Konjunktur-, währungs- und anleihepolitische Erwägungen, die seit längerem vor allem von der Federal Reserve Bank of New York angestellt wurden, verlangten nach einer Lösung, die die Rückführung der europäischen Währungen auf den Gold-Dollar-Standard erleichtern, Amerika von dem inflationistischen Golddruck befreien und dem amerikanischen Bankkapital profitable und sichere Anlagemöglichkeiten eröffnen würde[29]. Diese Vereinheitlichung der amerikanischen In-

---

über eine Unterredung mit Hoover am 7. 3. 1923; NA 862t.01/687. Vgl. Edward J. Berbusse, Diplomatic Relations between the United States and Weimar Germany, 1919–1929, Ph. D. Thesis, Georgetown University Washington 1951 (Mikrofilm), S. 167f. – Siehe auch FR 1923 II, S. 53f.

[26] Siehe die Darstellung bei G. Schmölders, Die Konjunkturpolitik der Vereinigten Staaten, Leipzig 1934, S. 70, die allerdings den Wirkungsfaktor „Ruhrbesetzung" völlig außer acht läßt. Zur Begründung, die Hoover gab, siehe: Literary Digest, vol. 77 No. 2 (14. 4. 1923), „To Make Prosperity permanent".

[27] Aufzeichnung des BFDC, „The Effects of the Ruhr Occupation on American Trade" (a. a. O.).

[28] Dazu u.a. Second Report on the Agricultural Outlook, Department of Agriculture, July 1923 (bes. S. 14); N. Y. Times vom 26. 9. 1923; E. Meyer and F. W. Mondell, Report to the President on Wheat Situation, November 5, 1923, Washington 1923.

[29] Siehe dazu Kap. II des ersten Teils (et passim) meiner oben (Anm. 2) erwähnten Studie.

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de

Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

teressenlage war von der Regierung klar erkannt worden. Die Beamten des Commerce Department begannen nunmehr konsequent, die Öffentlichkeit darauf vorzubereiten, daß im Interesse der eigenen Industrie und Landwirtschaft ein Eingreifen der USA zugunsten einer Entwirrung der europäischen Verhältnisse notwendig sei[30]. Und nicht zufällig setzte das State Department zur gleichen Zeit, im Juli 1923, in Deutschland den Hebel an, um mit Hilfe eines Handelsvertrages modellhaft die neue Politik der unbedingten Meistbegünstigung zu fixieren und so den juristischen Rahmen für die Befriedigung der gesteigerten amerikanischen Exportbedürfnisse zu schaffen[31].

Die gesamtwirtschaftlichen Überlegungen erhielten im Sommer/Herbst 1923 eine zusätzliche Dimension, als sich eine Verständigung zwischen deutschen und französischen Industriezweigen abzuzeichnen begann.

Zunächst richteten die Amerikaner ihr besonderes Augenmerk auf die Vorgänge in der Farbenindustrie. Die anfängliche Befürchtung, daß die Franzosen die beschlagnahmten Mengen deutscher Farbstoffe (die den französischen Verbrauch bei weitem überstiegen) in den USA zu Dumpingpreisen auf den Markt werfen wollten, wurden zwar von den zuständigen Stellen in Frankreich wiederholt zerstreut[32]. Trotzdem blieb bei der amerikanischen Farbenindustrie und den Vertretern des Commerce Department ein tiefgehendes Mißtrauen wach. Mitte Juni besuchten die beiden US-Handelsattachés Herring und Jones die Bayer-Werke in Leverkusen und erkundigten sich u. a., ob etwas Wahres an den Gerüchten sei, daß die Franzosen versuchten, Einfluß auf die Produktion der chemischen Industrie im Rheinland zu bekommen und ob etwa eine geheime Börsentransaktion (durch den Ankauf einer Aktienmajorität) möglich sei[33]. Es war offensichtlich, daß die amerikanischen Attachés eine solche Entwicklung als vom amerikanischen Standpunkt aus unerwünscht ansahen und daß amerikanischerseits ein den französischen Intentionen entgegenlaufendes Interesse an einer Kapitalbeteiligung existierte[34]. In den folgenden Monaten wurden alle deutsch-französischen Absprachen auf dem Farbstoffsektor in Washington genau verfolgt, und in Paris wurden die diplomatischen Vertreter der USA mehrfach vorstellig, um informell den französischen Stellen klarzumachen, daß die amerikanische Regierung eine monopolistische Verflechtung zwischen der deutschen und der französischen Farbenindustrie nicht hinnehmen werde; notfalls

---

[30] Beispielsweise gab Dr. Julius Klein, der Direktor des BFDC, am 26. 7. 1923 den oben zitierten Bericht seines Amtes an Edwin F. Gay von der N. Y. Evening Post, damit er einen entsprechenden Artikel veröffentliche; NA BFDC 046.2-Ruhr-General. Siehe dazu die Zitate in: Literary Digest, vol. 78 No. 9 (1. 9. 1923), „Clues to the Coolidge Foreign Policy".

[31] Der Abschluß des deutsch-amerikanischen Handelsvertrags wird in Kap. IV des ersten Teils meiner Habilitationsschrift (siehe Anm. 2) ausführlich behandelt.

[32] Siehe die Berichte der Pariser Beamten des Commerce Department vom Sommer 1923 in NA BFDC 232-Germany, insbesondere die Schreiben vom 13. und 22. August 1923.

[33] Bericht von Dr. Walther, Bayer-Leverkusen, „Besuch der beiden Handelsattachés der amerikanischen Gesandtschaften in Berlin und Paris, Herring, Berlin, Jones, Paris" (am 15. Juni 1923); DZA AA Nr. 43814.

[34] Ebd., S. 5.

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de
Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

werde sie darauf mit der Anwendung der Section 317 des amerikanischen Zollgesetzes von 1922 reagieren[35]. Im Oktober machte James Logan, „unofficial observer" der USA bei der Repko, das State Department auf die Zusammenarbeit zwischen der Compagnie Nationale des Matérières Colorantes und dem I.G.-Farben-Konzern aufmerksam und beschwor die Gefahren, die der amerikanischen Industrie von einer eventuellen deutsch-französischen Verflechtung und einer dann möglichen destruktiven internationalen Preispolitik drohten. Er schrieb nach Washington[36]:

„In view of all the foregoing, and the possible line-up between French and German industries resulting from the present Ruhr settlement negotiations, I venture the suggestion that the dye industrial phase be carefully watched by all our Government Agents so that under certain contingencies, and if deemed wise from all its broader aspects, our Administration as a protective measure should promptly operate under the authority vested in it by Congress, as set forth in Section 317, Paragraphs (a) and (e) of the Tariff Act of September 22, 1922."

Die Nachricht von den Sonderverhandlungen zwischen den Ruhrindustriellen und der Micum sowie zwischen den Vertretern der chemischen Industrie und der Interalliierten Hohen Kommission für die Rheinlande[37] löste schließlich in Washington größte Bestürzung aus[38], weil sich nunmehr die befürchtete Wirtschaftsallianz zwischen Deutschland und Frankreich in umfassendem Maße zu verwirklichen schien. Die Pläne, von denen Stinnes im Herbst 1922 Hughes unterrichtet hatte, wurden offenbar jetzt mit umgekehrten Vorzeichen realisiert: die Errichtung eines gigantischen, unter französischer Vorherrschaft stehenden Trusts der mit Gewißheit versuchen werde, die Welt zu beherrschen[39]. Nach den (nicht zutreffenden) Informationen, die Secretary Hughes von einem amerikanischen Geschäftsmann zugegangen waren, sollte nämlich in den Industrieabkommen eine Mehrheitsbeteiligung Frankreichs an den deutschen Unternehmungen vereinbart worden sein[40]. Botschafter Wiedfeldt, bei dem sich Hughes unverzüglich nach dem Verhandlungs-

[35] Unterlagen in NA BFDC 232-Germany. – Section 317, Title III, Tariff Act of 1922, räumte dem Präsidenten das Recht ein, im Falle handelspolitischer Diskriminierung der USA durch einen anderen Staat neue Zölle oder Zollerhöhungen gegen Waren dieses Landes zu verfügen, um die Aufhebung der Diskriminierung zu erzwingen.

[36] Report vom 10. 10. 1923; Secret Letters, vol. X; Logan Papers, Hoover Institution Stanford, California. (Im Durchschlag irrtümlich „Section 316".)

[37] Dazu E. Weill-Raynal, Les Réparations Allemandes et la France, t. 2, Paris 1947, S. 463 ff. – Zum Gesamtkomplex neuerdings K. D. Erdmann, Adenauer in der Rheinlandpolitik nach dem Ersten Weltkrieg, Stuttgart 1966.

[38] Vgl. u. a. die beiden Telegramme, die sofort nach Eintreffen der Nachricht am 10. 11. 1923 an die US-Konsulate in Köln und Frankfurt am Main abgesandt wurden; NA 462.00 R 29/3175 a und b; sowie Tel. 424, L-12, Hughes an Logan (Paris) vom 20. 11. 1923.
D. B. Gescher, Die Vereinigten Staaten von Nordamerika und die Reparationen 1920–1924, Bonn 1956, teilt auf Seite 201 aufgrund einer Tagebucheintragung Castles vom 10. 11. 1923 mit, daß Hughes so empört über diese französische Politik gewesen sei, daß er sich geweigert habe, Botschafter Jusserand zu empfangen.

[39] G. W. F. Hallgarten, Hitler, Reichswehr und Industrie, Frankfurt a.M. 1955, S. 58 ff.; D. B. Gescher, a. a. O., S. 129 ff.

[40] D. B. Gescher, a. a. O., S. 201.

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

inhalt erkundigte, war angeblich nicht über Einzelheiten im Bilde, verstärkte aber (sicher nicht unbeabsichtigt) den Alptraum von einer neuen übermächtigen Konkurrenz, indem er die Vermutung äußerte, daß die Micum-Abkommen auf eine Kontrolle der Ruhrindustrie durch die französischen Industriellen mit Hilfe von Aktienerwerbungen hinauslaufen würden; diese kombinierte Industriemacht werde sich dann neue Absatzmärkte suchen müssen und als potente Konkurrenz auf dem Weltmarkt erscheinen[41].

Mit dieser Entwicklung schloß sich der Kreis der wirtschaftspolitischen Überlegungen. Die kurzfristigen Vorteile der durch die Ruhrbesetzung erfolgten Lähmung der deutschen Wirtschaft waren ausgeschöpft. Statt der bisherigen Konkurrenzerleichterungen würde bei einer ökonomischen Verflechtung zwischen Deutschland und Frankreich (welche konkrete Form sie auch immer annehmen mochte) eine für die amerikanische Industrie höchst gefährliche Wettbewerbssituation entstehen. Im Interesse der amerikanischen Wirtschaft mußte das französische Ruhrabenteuer beendet, der europäische Markt konsolidiert und eine dauerhafte, den Aufschwung des Welthandels garantierende Lösung der Reparationsfrage gefunden werden. Aber diese Lösung durfte, vom amerikanischen Standpunkt aus betrachtet, nicht einseitig zugunsten Frankreichs gehen, sie durfte nicht die expansive Exportpolitik der USA, die als Grundvoraussetzung für den Fortbestand der amerikanischen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung angesehen wurde, beeinträchtigen. Gesamt- und wirtschaftspolitische Erwägungen sprachen dafür, daß die amerikanische Regierung nun aktiv in den europäischen Konflikt eingreifen mußte, um eine für die USA nachteilige Lösung der Reparationsfrage zu verhindern und der amerikanischen wirtschaftlichen Expansion optimale Chancen zu eröffnen. Wie ein Blick in die Wirtschaftspresse zeigt und wie die geheimen Sondierungsmissionen exponierter Vertreter der Industrie und Hochfinanz manifestieren, durfte sich die politische Führung mit der wirtschaftlichen in Übereinstimmung wissen. Die Publikationsorgane der amerikanischen Geschäftswelt und die Tagespresse hatten inzwischen die amerikanische Öffentlichkeit entsprechend präpariert[42].

Die Administration Coolidge-Hughes-Hoover konnte jetzt, Ende 1923, ihre Deutschland- und Europapolitik auf einen breiten inneramerikanischen Konsens stützen und ihre Doppelrolle als unabhängige Vermittlerin und Interessentin voll entfalten[43]. Im diplomatischen Zusammenspiel mit England setzte sie im Rahmen

---

[41] Aufzeichnung über die Unterredung Hughes' mit Botschafter Wiedfeldt am 13. 11. 1923; Hughes Papers, Library of Congress, Washington.

[42] Siehe dazu die Dissertation von K. F. Schoenthal (zit. unter Anm. 23), die die diesbezüglichen Pressebelege enthält (S. 115ff.). Schoenthal sieht allerdings nicht, daß die Regierungsstellen selbst diese Aufklärungsaktion stimulierten (vgl. oben Anm. 30) und überschätzt generell den Einfluß der „profranzösischen Fraktion" im State Department. Nicht irgendwelche profranzösische (bzw. später prodeutsche) Neigungen einzelner Personen waren entscheidend für die Formulierung der offiziellen amerikanischen Politik, sondern die Beurteilung der eigenen Interessenlage.

[43] Dieser Prozeß wird im zweiten Teil meiner Habilitationsschrift (siehe oben Anm. 2) analysiert; deshalb mag hier diese Andeutung genügen.

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de

Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

©Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte

der Reparationskommission Bedingungen für die Einberufung eines Sachverständigenausschusses durch, die es Amerika erlaubten, durch formell unabhängige Experten maßgeblich an der reparationspolitischen Neuregelung mitzuwirken, ohne daß die Regierung eine offizielle Verantwortung übernehmen mußte. Owen D. Young (General Electric Co.) und Charles G. Dawes (Central Trust Company of Illinois) erzielten – unterstützt von einem großen Mitarbeiterstab und Beamten des State und Commerce Department – im Frühjahr 1924 in Paris ein Verhandlungsergebnis, das in hohem Maße den amerikanischen Interessen entsprach: der Dawesplan, der von den USA gestiftete „economic peace" (Dawes), leitete die Phase der relativen Stabilisierung in Deutschland und Europa ein.

Jahrgang 17 (1969), Heft 4
Inhaltsverzeichnis: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv.html
URL: http://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/1969_4.pdf
VfZ-Recherche: http://vfz.ifz-muenchen.de

Institut für Zeitgeschichte München-Berlin
Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte