

NOTIZEN ZUR JÜNGEREN WELTGESCHICHTE

AUFSÄTZE ÜBER GOTT, GELD UND MACHT



**LARS
SCHALL**

*„Die jungen Leute von heute glauben immer, Geld sei alles.“
„Ja“, murmelte Lord Henry und rückte die Blume in seinem
Knopfloch zurecht, „und wenn sie älter werden, dann wissen
sie’s.“*

— Oscar Wilde, Das Bild des Dorian Gray —

Inhalt

Ein kurzes Vorwort

Franz Rosenzweig und die letzte Stille

Das Deutsche Reich und die Wall Street-Kanzlei Sullivan & Cromwell

Die prosaische Wahrheit

Iranische Geschichte, geschrieben durch CIA und Wall Street

JFK und „Operation Walküre“

Amerika: Ein brennendes Haus

Religion und Lüge

Elite-Netzwerke und ein Haufen „fiktives Kapital“

Das Gold- und Ölpreis-Management der Siebziger Jahre

Das Goldpreis-Management in Zeiten der Finanzrepression

Geld: Creatio ex nihilo?

Zum neuen Kalten Krieg: Abmachung oder keine Abmachung?

Ein fortwährender Prozess einer Vielfalt von Gegensätzen

Macht, oder: Die dritte Versuchung in der Wüste

Bibliografie / Quellenangaben u. Anmerkungen

Ein kurzes Vorwort

Während ich an meinem Schreibtisch sitze und mir Notizen zur Vergangenheit mache, aus der die Gegenwart entsprang, befindet sich die Menschheit am Scheideweg eines neuen Zeitalters, welches vielleicht mit dem Ende des Homo Sapiens einhergeht. Wenigstens in der Form, wie wir ihn kennen. An vielen Stellen erwarten uns große Umbrüche und niemand weiß so recht, wohin die Reise geht: beim Finanz- und Währungssystem etwa, welches seit langem einem enormen Crash entgegeneilt; in der Politik, in der man zunehmend durch den „Ausnahmestand“ regiert; auf dem Gebiet der Technologie, durch welche die komplette kapitalistische Arbeitswelt umkrempt werden wird; oder in der Geopolitik, wo ein Kalter Krieg 2.0 herrscht, der womöglich in einem atomaren Konflikt mündet. Ob wir wollen oder nicht, wie der alte Fluch besagt, leben wir in interessanten Zeiten.

Wenn ich in diesem Buch von der Vergangenheit spreche, spreche ich davon, worauf heutige Dinge gründen, und stelle mir dabei – wie in der Illustration auf dem Buchcover – eine Zukunft vor, in der ein niedergeschlagenes Wesen von Künstlicher Intelligenz einst mit gesenktem Haupt auf das Gewesene zurückblickt – ausgedrückt durch einen kleinen Raum unter einer Glaskuppel, in dem eine Rose blüht, die so rot ist, wie die mit Blut geschriebene Weltgeschichte.

Bei den hiermit vorgelegten Notizen handelt es sich um kleinere und größere Informationssplitter, die ich über Jahre hinweg sammelte. Nachdem ich sie eigens für dieses Buch bearbeitete, in Form brachte und ausgiebig mit Übersetzungen und Quellenbelegen versah, werden sie dem

Lesepublikum hoffentlich hier und da Erkenntnisse hinsichtlich der jüngeren, mit Blut geschriebenen Weltgeschichte bieten, bei der es immer wieder um die gleichen Dinge geht, vor allem aber um: Gott, Geld und Macht.

Franz Rosenzweig und die letzte Stille

Am letzten Tage seines Lebens unternahm Franz Rosenzweig den Versuch, einen letzten Gedanken mitzuteilen.

„Je mehr du weißt, desto weniger redest du.
Je weniger du redest, desto mehr weißt du.“
— Mokokoma Mokhonoana —

Franz Rosenzweig (1886-1929), der Autor des bedeutenden Buches *Der Stern der Erlösung*,¹ litt vom Jahr 1922 an in zunehmendem Maße unter einer Amyotrophen Lateralsklerose – was bedeutete, dass er nach und nach die Bewegungs- und Sprechfähigkeit verlor. Um sich überhaupt noch mitteilen zu können, sah sich Rosenzweig gezwungen, eine mühselige Schreibmaschinen-Alphabet-Methode zu entwickeln.

Am letzten Tage seines Lebens unternahm Rosenzweig im Beisein seines Arztes den Versuch, einen letzten Gedanken mittels seiner Methode festzuhalten. Der erste Teilsatz bestand in den Worten: „Und nun kommt er, der Punkt aller Punkte, den mir der Herr im Schlaf wahrhaftig offenbart hat, der Punkt aller Punkte, für den es—“. Rosenzweigs Arzt unterbrach den Schreibprozess an dieser Stelle und der Sterbenskranke musste einige Zeit mit ihm kommunizieren. Nachdem der Arzt gegangen war, wünschte Rosenzweig nicht mehr weiterzuschreiben; der angefangene Satz blieb unvollendet, die Kräfte schwanden, und Rosenzweig verstarb in der Nacht des 10. Dezember 1929 in Frankfurt am Main.²

Das Deutsche Reich und die Wall Street-Kanzlei Sullivan & Cromwell

Von den Zwanziger bis Vierziger Jahren des 20. Jahrhunderts entwickelte sich die Wall Street-Firma Sullivan & Cromwell zur größten Rechtsanwaltskanzlei der Welt. Ihre Aktivitäten bieten eine ungewöhnliche, gleichzeitig aber auch unverzichtbare Perspektive auf Geschäftsgrundlagen des Dritten Reichs.

Auftakt in Versailles

Wiewohl häufig missachtet, ging die geschichtliche Tatsache, dass das Deutsche Reich unter Adolf Hitler in die Lage versetzt wurde, einen Weltkrieg anzuzetteln, nicht zuletzt auf die Aktivitäten zweier Mitglieder des einflussreichen, bis heute bestehenden Thinktanks Council on Foreign Relations (CFR) in New York City zurück: der Brüder John Foster und Allen Dulles.

Anlässlich der Friedensvertragsverhandlungen, die nach dem Ersten Weltkrieg im Jahr 1919 in Paris und Versailles stattfanden, trat eine ganze Garde junger US-Diplomaten erstmals auf großem internationalem Parkett auf. Zu ihnen gehörte Allen Dulles, zu jenem Zeitpunkt 26 Jahre alt, welcher sich bei den Vertragsgesprächen auf Fragen konzentrierte, die im Zusammenhang mit der Schaffung der Tschechoslowakei und den Gebietsabtretungen Deutschlands und Österreichs standen. Gleichzeitig war er zugunsten der US-Delegation verantwortlich für die politische Informationsgewinnung in Zentraleuropa.¹

Im Vergleich dazu legte sein fünf Jahre älterer Bruder John Foster den wesentlich bedeutenderen Auftritt in Versailles hin. Er war 1911 bei der prestigeträchtigen Wall-Street-Kanzlei Sullivan & Cromwell untergekommen; allerdings erst, nachdem sein Großvater John Watson Foster (einstmals US-Außenminister) persönlich Fürsprache für ihn einlegte: ursprünglich hatte der frischgebackene Absolvent der George Washington University Law School nach seinem Bewerbungsgespräch (wie schon zuvor beim Konkurrenten Spooner & Cotton) eine Abfuhr erhalten. Bewirkt durch die Intervention seines Großvaters wurde Dulles zu einem wöchentlichen Gehalt von 12.50 US-Dollar schließlich doch noch eingestellt.²

Die bis heute existierende Kanzlei Sullivan & Cromwell ging aus der Beziehung hervor, die der New Yorker Rechtsanwalt Algernon Sydney Sullivan (1826-1887) zu William Nelson Cromwell (1854-1948) unterhielt, der seit 1870 für Sullivan als Buchmacher arbeitete. Sullivan förderte Cromwells Talente, indem er ihm erst ein Studium an der Columbia Law School finanzierte und dann mit ihm einige Jahre später ein gemeinsames Anwaltsbüro startete.³ Die beiden Partner ergänzten sich famos: „Sullivan brachte Geschäftsklienten, ging vor Gericht und zu öffentlichen Veranstaltungen“, indes „Cromwell im Büro blieb ... und den Angestellten sein extremes Arbeitspensum aufzwang“.⁴ Der 28 Jahre jüngere Cromwell besaß „ein Gehirn für Zahlen“, und „seine guten Ratschläge, endlose Energie und erfindungsreichen Methoden, um Klienten wachsen, vorankommen und dem Bankrott entgehen zu lassen, trugen ihren Teil dazu bei, den Ruf der Kanzlei, basierend auf Sullivans Arbeit vor Gericht, gedeihen zu lassen“.⁵

Zu Cromwells Mandantenkreis gehörten der deutschstämmige Unternehmer Henry Villard, der Eisenbahn-Magnat Edward Henry Harriman und der Banker

John Pierpont Morgan. Letzterer war ein Mandant sowohl bei der Gründung von General Electric wie auch der National Tube Company und der United States Steel Company – wobei U.S. Steel „das erste amerikanische Unternehmen mit einer Kapitalsumme von einer Milliarde Dollar“ wurde.⁶ „Vielleicht war es sogar Cromwell, der Morgan auf die Idee gebracht hatte, die Stahlindustrie mit U.S. Steel zu vereinen, wie Morgans Mann für Öffentlichkeitsarbeit, Ivy Lee, behauptete. Es gab aber auch andere, die die Originalidee für sich beanspruchten, denn statt einfach seinen Wunsch zuzugeben, alles verkaufen und sich zur Ruhe setzen zu wollen, verbreitete Andrew Carnegie Gerüchte, dass er Konkurrenz für zwei von Morgan unterstützte Firmen, die Pennsylvania Railroad und die National Tube Company, ins Leben rufen würde. Morgan sah sich gezwungen, den listigen Schotten auszubehalten, um diese Herausforderungen zu vermeiden. Obwohl Morgan 500 Millionen Dollar an Carnegie bezahlte, war er derjenige, der ein paar Jahre später zuletzt lachte, da Carnegie ihm gestand: ‚Ich hätte 100 Millionen mehr von Ihnen verlangen sollen‘, und Morgan antwortete: ‚Nun, die hätten Sie bekommen, wenn Sie es getan hätten.‘“⁷

Cromwell beaufsichtigte bei der Firmengründung die Herausgabe von Aktien im Wert von 550 Millionen US-Dollar und von Anleihen im Wert von ebenfalls 550 Millionen US-Dollar. „Die Anleihen repräsentierten den Vermögenswert der neuen Firma und die Aktien das Profitpotential. Anleihen wurden als sichere Investition angesehen, die Aktien als Risiko, basierend auf dem Wachstum der Firma. Dreihundert Insider, unter ihnen Cromwell, erhielten für 25 Millionen Dollar Aktien der neuen Firma im Wert von 200 Millionen Dollar. Innerhalb des ersten Monats stiegen die Aktien um 10 Prozent. ... Cromwell selbst bekam Anteile im Wert von 2 Millionen Dollar, für die er 250.000 Dollar bezahlte. Er und andere Insider erhielten durch eine Sonderdividende das

Dreifache ihrer ursprünglichen Investition zurück, und trotz gelegentlicher Anteilsverkäufe blieb U.S. Steel ein wesentlicher Teil von Cromwells Vermögen bis zu seinem Tod ein halbes Jahrhundert später.“⁸

Einen weiteren Teil seines Vermögens verdiente Cromwell – welcher sich den Ruf eines cleveren Anwalts erwarb, „der die Räuberbarone lehrte, wie man raubt“ – durch die langjährige Arbeit, die er zur Verwirklichung des Panamakanals leistete.⁹

Er war es schließlich auch, der John Foster Dulles nach der Fürsprache von John Watson Foster bei Sullivan & Cromwell einstellte. Nachdem die Kanzlei bereits „im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts auf dem Gebiet des internationalen Rechtsbeistandes Pionierarbeit geleistet“ hatte, wenn es um die Interessen von Banken, Unternehmen und Syndikaten reicher Investoren ging, sollte es zu Dulles' vorrangiger Aufgabe werden, „sicherzustellen, dass diese Dienstleitungen sich auch in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts weiterentwickelten. Zu seinen ersten Kunden in seinen frühen Jahren bei Sullivan & Cromwell gehörten das mächtige deutsch-amerikanische pharmazeutische Unternehmen Merck & Co, französische Banken, die in den Eisenbahnbau in Brasilien investierten, US-amerikanische und britische Banken, die Nikaragua aufkauften, und ein Syndikat sehr großer US-Investoren, die ihre Finanzen zusammengelegt hatten, um in europäische Aktien und Anleihen zu investieren.“¹⁰

Im Juni 1915 wurde der Onkel von John Foster Dulles, Robert Lansing, Außenminister der Vereinigten Staaten, als William Jennings Bryan nach der Versenkung des Schiffes RMS Lusitania durch ein U-Boot der deutschen Marine zurückgetreten war, „weil er dachte, dass Präsident Wilson, der neutral zu bleiben geschworen hatte, absichtlich eine

deutsche Aggression provoziert habe, um Amerika in den Krieg hineinzuziehen. Da die Lusitania ein bewaffnetes britisches Schiff war, hatten die Deutschen den USA geraten, keine Amerikaner an Bord gehen zu lassen. Wilson ignorierte die Warnung, zum Teil, so vermutete Bryan, um amerikanischen Zorn gegenüber den Deutschen zu wecken.“¹¹

Kurz bevor die USA am 6. April 1917 dem Deutschen Reich den Krieg erklärten, schickte Lansing seinen Neffen auf Erkundungstour nach Nikaragua, Costa Rica und Panama, um herauszufinden, wie die dortige Unterstützung im Falle eines Kriegseintritts der Vereinigten Staaten aussah. Den Diktator Nikaraguas, General Emiliano Chamorro, konnte Dulles veranlassen, die diplomatischen Beziehungen zu Deutschland zu kappen.¹² Der Führung Panamas sicherte Dulles im Gegenzug für eine Kriegserklärung an Deutschland steuerliche Vergünstigungen bei den Einnahmen des Panamakanals zu; der Wunsch der USA wurde erfüllt.¹³

Im Anschluss daran fungierte Dulles zunächst beim War Trade Board als Verhandlungsspezialist für politisch-ökonomische Fragen, ehe er sich zu einem „der wichtigsten Repräsentanten des Außenministeriums bei der Pariser Friedenskonferenz von 1919“ entwickelte.¹⁴ Sein von Bernard Baruch geförderter Part war es, Norman H. Davis, dem Hauptverhandlungsführer der USA (und späteren Präsidenten des Council on Foreign Relations), als ein auf „deutsche Kriegsreparationen und damit zusammenhängende finanzielle Angelegenheiten“ spezialisierter Assistent zu dienen.¹⁵ Zum Zeitpunkt, da Dulles in Paris zur Friedensvertragsverhandlung eintraf, war er lediglich ein Junior Legal Council der amerikanischen Delegation. „Als er ein paar Monate später wieder abreiste,

hatte er sich aus eigener Kraft zu einem wichtigen Verhandlungsführer aufgeschwungen. Er entwarf einen großen Teil der vorgeschlagenen Vertragsformulierungen, die Kriegs-Reparationszahlungen betrafen, und er wurde zum bedeutendsten US-Rechtsexperten auf diesem lukrativen neuen Gebiet.“¹⁶

Tatsächlich konnte seine Frau Janet in einem Brief stolz an seine Mutter vermelden: „Foster hat eine Kopie des Abkommens und ein großer Teil der Reparations- und Entschädigungsklauseln darin sind genauso, wie Foster sie schrieb!“¹⁷ Zu diesen Klauseln gehörte nicht zuletzt der berühmt-berüchtigte Artikel 231 des Versailler Vertrages (die sogenannte Kriegsschuld Klausel), den Dulles zusammen mit dem englischen Wirtschaftswissenschaftler John Maynard Keynes verfasste.¹⁸

Beobachtet von William Cromwell, der sich während des Ersten Weltkriegs in einer Suite im Pariser Hotel Ritz an der Place Vendôme einquartiert hatte,¹⁹ erwies sich Dulles in Versailles „unentbehrlich als Verhandlungsführer ohne eigene Meinung“, während andere der jungen amerikanischen Delegierten frustriert hinschmissen, „weil, wie William C. Bullitt, einer von ihnen, schrieb: ‚unsere Regierung sich auf ... neue Unterdrückungen, neue Unterwerfungen und neue Zersplitterungen eingelassen hat – ein neues Jahrhundert des Krieges.‘“²⁰

Das Hauptaugenmerk von Norman Davis und der US-Delegation bei den Reparationsverhandlungen lag darauf gerichtet, „die Handelsmaschine neu zu starten, die vom Krieg zum Erliegen gebracht worden war. Ohne eine wirtschaftliche Erholung Deutschlands, schrieb Norman Davis, ‚ist es für den Rest Europas unmöglich, zurück an die Arbeit zu gehen und zu florieren. Es ist für die zukünftige Stabilität Europas das Allerwichtigste, dass

[Geschäfts-]Vertrauen und Kredit wiederhergestellt werden, solange irgendeine große Nation in Europa unter einer finanziellen Last keucht, von der die Investoren der Welt denken, sie könne sie nicht schultern.' Davis sprach nicht einfach nur in einem abstrakten Sinn von Stabilität, sondern er sprach von einer besonderen Ordnung; einer Ordnung, die ‚die Investoren der Welt‘ für tragfähig halten. Die Aufgabe war, Mittel- und Osteuropa aus dem Monarchismus des 19. Jahrhunderts ohne eine Revolution wie die in Russland in den modernen Kapitalismus überzuleiten.“²¹

Dulles zeigte sich dieser Auffassung gegenüber nützlich, und quasi zur Belohnung erhielt er Zugang „zur aufkeimenden Machtstruktur der Nachkriegszeit“, einhergehend mit dem „täglichen Arbeitskontakt zu Staatsmännern, die seinen derben Intellekt zu schätzen wussten.“²² Sobald er aus Paris in New York zurück war, ernannte ihn William Cromwell zum Partner in der Kanzlei Sullivan & Cromwell.²³ „Cromwell erkannte in seinem jungen Protegé einen verwandten Geist. Beide machten sich leidenschaftlich Gedanken um internationale Angelegenheiten, mit Zugang und der Fähigkeit, die Staatsoberhäupter der Welt zu bezaubern. Für Cromwell war Dulles die perfekte Verbindung zwischen seinen eigenen Interessen und die zwar lukrative, aber prosaische Aktivität der Kanzlei“, während Dulles eine Wall Street-Karriere „abseits des eintönigen Lebens der meisten Anwälte“ offenstand: „Für jeden anderen war selbst eine Partnerschaft keine Garantie dafür, über der Plackerei ordinärer Arbeit zu stehen, doch für Dulles war die Partnerschaft die Bestätigung, dass er sich niemals mehr mit Routinearbeit befassen musste.“²⁴

In den Folgejahren entpuppte sich John Foster Dulles zu einem der wichtigsten Akteure überhaupt, als die Wall Street dazu überging, ein gerüttelt Maß an US-Dollar nach

Europa zu verleihen: den Syndikaten, die erst den Dawes- und dann den Young-Plan finanzierten, diente er als juristischer Sonderberater. Durch den Dawes-Plan (1923/24) wurde „eine Ära deutscher Prosperität“ initiiert, welche auf Kredite gründete, die aus den Vereinigten Staaten flossen – „eine desaströse Formel, die Sullivan & Cromwell energisch förderte“.²⁵ So wurde für die Essener Krupp Stahlwerke (und dem Anleihe-Emittenten J. & W. Seligman & Company) die erste amerikanische Anleihe eines deutschen Konzerns, die es geben sollte, durch Sullivan & Cromwell organisiert, maßgeblich eingefädelt von John Foster Dulles.²⁶ Und das war nur der Auftakt „zu einer unglaublichen Ära, als Sullivan & Cromwell einen großen Bereich amerikanischer Investitionen dominierte“. Die Banken konkurrierten regelrecht miteinander darum, dass Sullivan & Cromwell für sie nach deutschen Kunden suchte. Schon im ersten Jahr des Dawes-Plans flossen 150 Millionen US-Dollar aus den USA gen Weimarer Republik – „eine Summe, die sogar der deutschen Regierung Sorgen bereitete. Sie warnte vor dem ‚unbedachten Platzieren deutscher Anleihen auf dem amerikanischen Markt, insbesondere wenn die Leihnehmer deutscher Nationalität und die Zwecke nicht produktiv sind.‘“²⁷

Das Außenministerium der USA sah die Entwicklung ebenfalls mit Sorgen. Durch Artikel in der CFR-Zeitschrift Foreign Affairs und öffentliche Auftritte versuchte Dulles diese Bedenken zu zerstreuen. „Seine Reden wurden in den Zeitungen abgedruckt, insbesondere dann, wenn er sich und seine Kollegen für den Dawes-Plan lobte, und für die ‚finanzielle und wirtschaftliche Wiederbelebung, welche vielleicht die bemerkenswerteste Leistung dieser Art ist, die die Welt jemals kannte.‘“ Es handelte sich in seinen Worten um „einen weisen und konstruktiven und entschiedenen Einsatz der finanziellen Macht dieser Nation“.²⁸

Sullivan & Cromwell beaufsichtigte die Herausgabe einer schier „endlosen Serie an deutschen Anleihen“, und die Aufträge ergingen so schnell, dass Fehler in den begleitenden Prospekten auftauchten. Manche der Prospekte wurden vor Veröffentlichung nicht gründlich korrekturgelesen, „was wohl kaum überraschend war, wenn man sieht, wie verzweifelt die Versuche wurden, neue Anleihen zu akquirieren. Andere waren absichtlich irreführend. Ein bayrischer Anleihe-Prospekt aus dem Jahre 1926 begann: ‚Bayern hat eine exzellente finanzielle Geschichte‘, dabei die Zeitspanne vor 1914 diskutierend, wohingegen Bayern im Jahr zuvor, 1925, seine Schulden nicht mehr begleichen konnte.“²⁹

1931 wunderte sich der Finanzminister Preußens im Rückblick: „Zwischen 1925 und 1926 verging nicht eine Woche, in der nicht Repräsentanten amerikanischer Banken zu mir kamen, aus eben diesem Grund (Kredite erzeugen). Die deutschen Behörden wurden mit Darlehensangeboten aus dem Ausland regelrecht überschwemmt.“³⁰ Die mit Abstand führenden US-Banken bei diesen Anleihegeschäften waren die National City Bank und Dillon, Read & Company.³¹

Inzwischen war John Foster Dulles 1927 zum alleinigen Geschäftsführer bei Sullivan & Cromwell ernannt worden, nachdem „der bejahrte William Cromwell selbst den hart arbeitenden, sich selbstverherrlichenden Dulles auswählte, die Firma zu leiten“.³² Bis dahin hatte sich Dulles als „ein unersättlicher und genauer juristischer Handwerker, ein Savonarola bei Gerichtsverfahren“ erwiesen.³³ Unter seiner alleinigen Geschäftsführung entwickelte sich Sullivan & Cromwell für die folgenden zwei Jahrzehnte zur größten Rechtsanwaltskanzlei der Welt.³⁴ Um dem Andrang Herr zu werden, der durch amerikanische Kreditgeber entstand, gründete Sullivan & Cromwell schließlich eine Kanzlei in

Berlin, die von Heinrich Albert geleitet wurde.³⁵ Dulles hatte sich zunehmend auf die rechtlichen Aspekte hinsichtlich der deutschen Reparationen spezialisiert. Sein Dienst in der Versailler Reparationskommission hatte ihm „die Vertrautheit des Insiders mit den erlesenen Finanzabteilungen in jenem Europa“ verschafft, „das aus dem Großen Krieg hervorging, und das ermöglichte ihm den Sprung“ zu weiteren Taten. „Schon 1920 durchstreifte er den Kontinent, ‚um einige Untersuchungen anzustellen und einige Verhandlungen im Interesse amerikanischer Bankiers zu führen‘, wie er an einen Bekannten schrieb, ‚die in Deutschland, Polen und der Tschechoslowakei zu investieren wünschen.‘ Fosters Unterstützer taten sich zusammen, um die Overseas Securities Corporation aufzubauen, in der er Rechtsberater sein sollte. Gleichzeitig sagte Foster zu, als Berater der U.S. Governments War Finance Corporation zu fungieren, einer Einrichtung, die amerikanische Exporte garantierte, wenn die üblichen Kanäle versagten.“³⁶ Zudem war er vom Bankhaus J.P. Morgan 1923-24 dem Dawes-Komitee als Sonderberater empfohlen worden. Banken aus den USA und Großbritannien hatten das Komitee in der Hoffnung auf den Weg gebracht, „einen Ausweg aus dem Sumpf der Reparationen zu finden. Dulles half bei der Entwicklung eines Planes, nach dem US-amerikanische und ausländische Banken der Reichsbank neue Darlehen gaben. Diese benutzte das Geld zur Zahlung von Reparationen an Großbritannien, Frankreich und andere europäische Mächte, die im Gegenzug die Kriegsanleihen, die sie von den USA bekommen hatten, abzahlten. Dieses Finanz-Karussell schuf Millionen Dollar an Zinszahlungen an die internationalen Kreditgeber und ließ Darlehen, die Milliarden von Dollar wert waren, noch ein wenig länger fortlaufen. Wie lange das geliehene Geld weiterhin rotieren können würde, war eine offene Frage, aber solange es funktionierte, wurde John

Foster Dulles als Meister des internationalen Finanzwesens gefeiert.“³⁷

Zur gleichen Zeit leistete Sullivan & Cromwell „Pionierarbeit mit der Schaffung eines ähnlichen Systems für private US-Investitionen“ in der Weimarer Republik. Amerikanisches Geld suchte Anlagemöglichkeiten in Übersee: „Die Vereinigten Staaten gingen mit einer Währung und Industrie aus dem Ersten Weltkrieg hervor, die stärker als je zuvor waren, jedenfalls solange Großbritannien und andere Schuldner ihre Rechnungen bezahlten. Der Boom der 1920er Jahre, angetrieben von Imperialismus, billigem Öl und einer aufstrebenden Automobil-Wirtschaft in den USA, schuf enorme Mengen an Investmentgeldern in den Banken von New York und Boston.“ Diese Gelder flossen in der zweiten Hälfte der 1920er Jahre größtenteils nach Deutschland, dem „wichtigsten internationalen Markt für das Recycling des neuen privaten Reichtums in den USA“. Das Recycling geschah durch die Vergabe von „Darlehen an die deutsche Industrie, direkte US-Investitionen in deutsche Unternehmen, Entwicklungs-Darlehen an deutsche Städte und Dawes-Plan-Kredite im Wert von Millionen von Dollar, die indirekt die deutschen Kriegsreparationen finanzierten. Der Umfang des Kapitalflusses von den USA nach Deutschland in den 1920er Jahren ist niemals vollkommen dokumentiert worden, aber der Teil davon, der verfolgt werden kann, kommt insgesamt 1,5 Milliarden nahe, worin die Dawes-Plan-Kredite noch nicht enthalten sind. In heutiger Währung würde die Summe einige zehn Milliarden Dollar betragen.“³⁸

Die Direktinvestitionen, die US-Unternehmen bei deutschen Firmen eingingen, lassen sich vom Umfang her mit dem Wort „beträchtlich“ umschreiben.³⁹ Die Chancen, „sich zum Schnäppchenpreis in die europäischen Märkte einkaufen“ zu können, standen äußerst günstig.⁴⁰ So erwarb

die International Telephone and Telegraph Corporation (ITT) „in den späten 1920er und frühen 1930er Jahren ein halbes Dutzend deutscher Fabriken für Telekommunikationsausrüstung“, indes General Motors zur gleichen Zeit herum „die Kontrolle des Adam-Opel-Unternehmens übernahm (und damit etwa 40 Prozent des deutschen Automobil-Marktes)“. In Köln baute die Ford Motor Company ein großes Fabrikwerk auf, um „Autos für ganz Mittel- und Osteuropa herzustellen. Es gab auch Gemeinschaftsunternehmen, z. B. die Verträge von IG Farben mit Standard Oil of New Jersey, von denen einige, wie sich herausstellte, US-Recht verletzen. General Electric kaufte wesentliche Anteile der deutschen Elektronik-Riesen AEG und Siemens und startete Gemeinschaftsunternehmen mit beiden Firmen.“⁴¹

Diese Direktinvestitionen aus den USA konzentrierten sich „in den Händen von weniger als zwei Dutzend großen Unternehmen“.⁴² Die Wirtschaftshistorikerin Mira Wilkins berichtet, dass folgende US-Firmen das Geschäft mit Deutschland bestimmten: „Öl- und Chemie-Unternehmen wie du Pont, Standard Oil of New Jersey und Texaco, Nahrungsmittel- und Verbraucher-Produkt-Unternehmen wie Corn Products Refining Co. (heute CPC International) und United Fruit, dazu Bergwerksunternehmen wie American Metal (heute AMAX), Anaconda, International Nickel (mit Sitz in Kanada, aber in amerikanischem Besitz) und die großen Guggenheim-Minen-Interessen.“ Die am stärksten engagierten Industrie-Investoren der USA waren dem Anschein nach „Automobil- und Leichtindustrie-Unternehmen, darunter Ford, GE, GM, Goodrich, IBM, International Harvester, ITT, National Cash Register (Gemeinschaftsunternehmen mit Krupp), Singer und einige kleinere Unternehmen“.⁴³

Verwaltet wurde der riesige Kapitalfluss, der nach Deutschland hinüberschwappte, „fast ohne Ausnahme (...) von einer kleinen Gruppe von Spezialisten“,⁴⁴ wie etwa den privaten Investmentbankern des Hauses Dillon, Read & Co, die sich um Darlehen an Flick, Siemens und die Deutsche Bank kümmerten.⁴⁵ In den Jahren „[z]wischen 1925 und dem Börsen-Crash von 1929 stiegen diese Darlehen auf mehr als eine Viertel Milliarde Dollar an.“ Durch Anleihen, die die Dillon, Read & Co verkaufte, vermochte Friedrich Flick „fremdfinanzierte Firmenübernahmen von deutschen und polnischen Kohle- und Stahl-Unternehmen durchzuführen. Der größte Teil des Eigenkapitals von Dillon, Read & Co war Öl-Geld, darunter wesentliche Summen von den Rockefeller-, Draper- und Dillon-Familien. Der größte Teil des Geldes jedoch, das an Deutschland geliehen wurde, wurde über Kommanditgesellschaften auf den US-Märkten erhoben.“ Im Umkehrschluss bedeutete dies, dass das Haus Dillon, Read & Co und seine wichtigsten Partner bereits ausgezahlt waren, als Deutschland in den frühen 1930er Jahren hinsichtlich einer Reihe von Darlehen zahlungsunfähig wurde. Kleinere Anleger, die sich an diesen Anleihegeschäften beteiligt hatten, mussten dagegen herbe Verluste hinnehmen.⁴⁶ Unter den Führungskräften von Dillon, Read & Co befanden sich zur damaligen Zeit „James Forrestal (später US-Verteidigungsminister), William Draper (später Wirtschaftschef der US-Militärregierung während der Besetzungen Deutschlands und Japans durch die USA), Paul Nitze (bekannter US-Diplomat und nationaler Sicherheitsberater), Ferdinand Eberstadt (später Vizevorsitzender des War Production Board und eine zentrale Figur bei der Schaffung der CIA) und C. Douglas Dillon (US-Diplomat und später Finanzminister).“⁴⁷

Ähnlich prominent wie Dillon, Read & Company war eine weitere Wall-Street-Firma besetzt, die sich auf den Handel

zwischen den USA und Deutschland spezialisiert hatte, Brown Brothers Harriman. An ihrer Spitze stand William Averell Harriman, „dessen Familien-Vermögen mit dem der Rockefellers konkurrierte. Harriman wurde für die folgenden fünfzig Jahre eine der einflussreichsten Gestalten in der US-Außenpolitik. Zu seinen wichtigsten politischen Verbündeten, die auch als ranghohe Manager der Bank dienten, gehörten Robert Lovett (später US-Verteidigungsminister) und Prescott Bush (bekannter Senats-Abgeordneter und Vater des US-Präsidenten).“⁴⁸

John Foster Dulles wiederum, das lässt sich aus seinen Notizbüchern rekonstruieren, zählte zu seinen Kunden „so gut wie alle bedeutenden US-Banken, die sich mit internationalem Handel befassen: J.P. Morgan & Co.; Kuhn, Loeb & Co.; Lee, Higginson & Co.; Brown Brothers, Harriman und die eng mit ihnen verbundene W. A. Harriman & Co.; Dillon, Read & Co.; Guaranty Trust Company of New York; First National Corporation of Boston und weitere von ähnlichem Kaliber“.⁴⁹ Zumeist arbeitete Dulles an „komplexen drei- oder vierseitigen Finanzprojekten“, deren Erfolg von seinem Verhandlungsgeschick einerseits und seinen Kontakten zu ausländischen Regierungen andererseits abhing. „Normalerweise traten Privatbanken und Maklergesellschaften an führende deutsche und andere ausländische Unternehmen, Banken und Kommunalverwaltungen heran“, indem sie ihnen Darlehen in US-Dollar anboten – etwa für den Bau neuer Fabriken. Wenn das Geschäft zustande kam, wurden Anleihen im Wert von Millionen von Dollar ausgestellt und unterhalb des Marktpreises an die Klienten von Dulles verkauft. Diese verkauften die erworbenen Anleihen an andere US-Banken oder einzelne Investoren zu höheren Preisen weiter. Für gewöhnlich erhielten „Dulles und Sullivan & Cromwell zwei

oder drei Prozent des Gesamtwertes der Anleihen für die von ihnen geleisteten Dienste“.⁵⁰

Aber nicht nur Unternehmen, sondern auch ausländische Regierungen gehörten zu den Schuldnern, mit denen Dulles als Mittelsmann arbeitete, darunter so „verschiedene Regierungen wie die von Argentinien, der Tschechoslowakei und Dänemark. Dulles legte jedoch eindeutig besonderen Wert auf Projekte für Deutschland, die Militär-Junta in Polen und Mussolinis faschistischen Staat Italien.“⁵¹

„Wohlhabende Finanzleute“

An einer Stelle in seiner Autobiographie kommt Paul Nitze auf eine aufschlussreiche Unterredung zu sprechen, die er 1929 mit Clarence Dillon gehabt hatte, dem Vorsitzenden von Dillon, Read & Company. In dem Gespräch sagte Dillon, dass in dem vorangegangenen halben Jahrhundert „die New Yorker Bankgemeinde mehr Einfluss als die Politiker in Washington ausgeübt“ hätten. Im Laufe der gesamten Geschichte seien Gemeinschaften immer von Gesellschaftselementen „aus dem einfachen Volk oder aus der Aristokratie beherrscht“ worden – „und von Zeit zu Zeit von wohlhabenden Finanzleuten. Dieses letztere Element fand seinen Weg an die Spitze der Hierarchie in den Stadtstaaten Italiens während der Tage der Medici, eine Zeit lang in Frankreich und ... in den Vereinigten Staaten.“⁵²

Jene „wohlhabenden Finanzleute“, die es in den USA „an die Spitze der Hierarchie“ geschafft hatten, übten „großen Einfluss auf die Außenpolitik der USA“ aus, „was sich oftmals direkt im Foreign Service, bei den Diplomaten des Außenministeriums, zeigte“. Es existierte – Paul Nitze und die Dulles-Brüder sind Beispiele dafür – „eine Drehtür zwischen dem internationalen Dienst für große Banken und Anwaltskanzleien einerseits und Posten im US-

Außenministerium andererseits“.⁵³ Die Top-Diplomaten im Foreign Service und die Top-Investmentbanker der Wall Street „hatten häufig die gleichen Privatschulen und Eliteuniversitäten besucht“, und zumeist „gehörten sie derselben Gesellschaftsschicht an und teilten die gleichen Ansichten bei Themen, die von (...) Geopolitik bis hin zum Kleidungsstil reichten“.⁵⁴ Wichtig unter den Führungskräften des Foreign Service wurden insbesondere George Kennan, Robert Murphy, Loy Henderson, Joseph Grew, Hugh Gibson, James Clement Dunn, Elbridge Durbrow, Ray Atherton und Arthur Bliss Lane. Sie „und eine Handvoll anderer Persönlichkeiten“ bildeten „das Rückgrat des Foreign Service“ – vor allem hinsichtlich „sämtlicher Aspekte der europäisch-amerikanischen und (später) der sowjetisch-amerikanischen Beziehungen“.⁵⁵ Dieser Personenkreis wählte, die UdSSR sei im Vergleich zu Deutschland der „langfristig gefährlichere Gegner für die USA“, und er beabsichtigte, „Mitteleuropa in irgendeine Form von Pufferzone gegen die Bolschewiken“ einzubinden.⁵⁶ Die von diesen Personen vertretenen Postulate wurzelten in den von Daniel Yergin („Der zerbrochene Frieden“) so bezeichneten „Riga-Axiomen“, die sich in den 1920er Jahren unter den Foreign Service-Mitarbeitern in Riga, Berlin und Warschau herauskristallisierten. Wie von Yergin und anderen Forschern aufgezeigt wurde, wirkten sich die Überzeugungen der Riga-Gruppe dauerhaft auf das Verhältnis zwischen den USA und der UdSSR aus.⁵⁷ Noch stärker vielleicht aber geriet „der Einfluss der Riga-Gruppe auf die amerikanisch-deutschen Beziehungen, insbesondere nachdem Hitler an die Macht gekommen war“.⁵⁸ William C. Bullitt etwa, der erste US-Botschafter in Moskau binnen der Roosevelt-Ära, verließ die Sowjetunion mit der Überzeugung, „dass nur Nazi-Deutschland den Vormarsch des Sowjet-Bolschewismus nach Europa stoppen könnte“.⁵⁹ Außerhalb des Foreign

Service fanden die „Riga-Axiome“ nachhaltig Unterstützung durch John Foster Dulles, James Forrestal, Paul Nitze, Charles Edward Wilson, Philip Reed und „Führungspersönlichkeiten des integrierten Du Pont/General Motors/U.S. Rubber-Imperiums jener Zeit“.⁶⁰

Auf der anderen Seite des Atlantiks traten im Deutschen Reich ähnliche Entwicklungen zwischen den Banken und Anwaltskanzleien auf, wie wir sie für die USA darstellten. Heinrich Albert beispielsweise, tätig bei der Berliner Kanzlei Albert & Westrick, zählte zu den „wichtigsten deutschen Förderern von US-Krediten an Deutschland während der 1920er Jahre“.⁶¹ In den Hitlerjahren übernahm er die Geschäftsführung des deutschen Ford Motor-Tochterunternehmens und diverser anderer US-Unternehmen im Deutschen Reich. Zu John Foster Dulles unterhielt Albert enge Beziehungen: „er arbeitete mindestens dreißig Jahre lang bei einer Fülle von Projekten mit ihm zusammen“.⁶² 1945, dem Jahr der „Stunde Null“, wurde Albert Treuhänder von US-amerikanischen und britischen Firmenvermögen in Berlin. Außerdem spielte er in der Nachkriegszeit bei der Gründung der Christlich Demokratischen Union (CDU) eine Schlüsselrolle. Gerhardt Westrick, Alberts Sozietätspartner (und Bruder des prominenten Bankers Ludger Westrick), war in der Nazi-Zeit Vorsitzender / Vorstandsmitglied eines halben Dutzends deutscher ITT- und Kodak-Tochtergesellschaften. Zudem betreute er die Interessen von Texaco in Mitteleuropa und vertrat deutsche Industrieunternehmen in den USA.⁶³

Zwischen der Industrie und dem Finanzsektor im Deutschen Reich existierte in den 1920er/30er Jahren eine sehr enge Verzahnung, so dass beide Bereiche „von einer Handvoll mächtiger Unternehmen kontrolliert“ wurden.⁶⁴ Es gab weder Anti-Kartell- noch Anti-Monopolgesetze, die dem

einen Riegel vorgeschoben hätten. Die resultieren Großorganisationen, „Trusts“ genannt, waren „darauf ausgerichtet, Preise zu diktieren, Wettbewerber aus bestehenden Märkten herauszuhalten und die Ausübung politischer Macht zu koordinieren. Dies führte zu einem dicht geknüpften Netz von weniger als 300 Personen, die die Führungspersönlichkeiten und Unternehmensleitung praktisch jedes Großunternehmens im Land stellten. Innerhalb dieses Kreises konzentrierte sich die Macht auf die größten Banken, Versicherungsgesellschaften und Produktionsunternehmen.“⁶⁵ Aufgrund der mit ihnen verbundenen Industriekonzerne und der wechselseitigen Geschäftsleitungs- und Finanzverflechtungen, die zwischen beiden Häusern gepflegt wurden, übten unter den Banken insbesondere die Deutsche Bank und die Dresdner Bank großen Einfluss aus.⁶⁶

Hüben wie drüben bildeten die Elite-Akteure auf Seiten der USA und Deutschlands „eine vergleichsweise kleine Gruppe“, selbst unter dem Gesichtspunkt betrachtet, dass sie sich „in der geschlossenen Welt des amerikanischen und deutschen Rechts- und Bankensektors“ bewegten.⁶⁷ Außenpolitische Zusammenhänge gehörten zu ihren Spezialitäten, und „im Laufe von zehn, zwanzig, ja sogar dreißig Jahren bauten sie starke Beziehungen zueinander auf. Sie teilten oft die gleichen Überzeugungen im Hinblick auf soziale Klassen, Geschäfte und die Bedeutung der amerikanisch-deutschen Beziehungen. In vielen Fällen waren sie auch über Geschäftspartnerschaften und Beteiligungen miteinander verbunden.“⁶⁸ Und so hieß „der Kitt, der diese Gruppen zusammenhielt“, Handel und Geschäft, nicht Politik – „das heißt, zumindest nicht Politik im engen Sinne dieses Begriffs“.⁶⁹ Allen Dulles zum Beispiel gehörte in den 1930er Jahren an der Wall Street durchaus zu denen, die vor den Nazis warnten; zugleich arbeitete er für

die United Fruit Company, die „auf internationaler Ebene maßgeblich daran beteiligt war, Wege zu finden, den Handel mit Deutschland trotz Hindernissen seitens der amerikanischen und britischen Regierung auszuweiten“.⁷⁰

Der zeitweilig auftretenden Differenzen zum Trotz, hegten die amerikanischen und deutschen Elite-Akteure „gemeinsame Überzeugungen, die für sie weitaus fundamentaler waren“, und zwar: „die zentrale Bedeutung des Erhalts der Lebensfähigkeit des Kapitalismus als nationales und globales Wirtschaftssystem, und die Schlüsselrolle der produktiven Kapazitäten und Märkte in den USA und Deutschland im Rahmen dieser Anstrengungen. Gemessen an diesem grundlegenden Werten wurden die Nazis und ihr ganzer brutaler Apparat von einem Großteil der Elite als etwas Vorübergehendes gesehen, zumindest in den 1920er und 1930er Jahren.“⁷¹

Später, nachdem ein weiterer Weltkrieg vonstattengegangen war, sollte John Foster Dulles den Prozess, an dem er kontinuierlich teilnahm, rückblickend in die Worte fassen: „Die Reparationsgläubiger hatten innerhalb Deutschlands eine Maschine errichtet, die beabsichtigte, das Zahlen von Reparationen zu ermöglichen, die aber tatsächlich Deutschland in die Lage versetzte, den vernichtendsten Krieg aller Zeiten vom Zaun zu brechen.“⁷² Just als Foster im Zuge dieses Prozesses zu einem der bestbezahlten Anwälte der Wall Street aufstieg, trat sein jüngerer Bruder Allen im diplomatischen Dienst zunehmend auf der Stelle. Notgedrungen holte er Mitte der 1920er Jahre an der George Washington University ein Jura-Studium nach, um im Anschluss bei Sullivan & Cromwell unterzukommen, wo sein Bruder fünf Monate zuvor verantwortlich für das Einstellen neuer Rechtsanwälte geworden war.⁷³ Zugleich bekam Allen den Mitgliederstatus im Council on Foreign Relations verliehen und entwickelte sich zu „einem

verlässlichen Mitwirkenden bei Foreign Affairs“.⁷⁴ 1930 tat er den nächsten Karriereschritt, als auch er zum Partner bei Sullivan & Cromwell aufstieg. Seine Spezialität als Anwalt bestand im Aufspüren von Möglichkeiten zur Umgehung von Regularien und Verboten der US-Regierung. Mandanten wie die Mellons⁷⁵ und Dupont⁷⁶ dankten es ihm, dem „praktischen Problemlöser mit einem pffiffigen Wissen von der Welt“.⁷⁷ Im Großen und Ganzen war es jedoch weiterhin Foster, „der sich in wichtigen Aufsichtsratsposten sonnte“ und „die Finanz-Schlagzeilen in gefeierten Gerichtsverfahren beherrschte. Allen hielt die Klienten zweiten Ranges ruhig, besuchte von Zeit zu Zeit Paris, und sah in den beiden kleinen Büros vorbei, die Sullivan und Cromwell in Hamburg und im Esplanade in Berlin unterhielt.“⁷⁸

Zuvor war über die Jahre hinweg mit einigem Zutun der U.S. Federal Reserve (aber auch der National City Bank unter Charles E. Mitchell) eine heimische Aktienblase entstanden, die immer weiter und schneller zu wachsen schien, bis es im Oktober 1929 in New York City, mit Winston Churchill als Augenzeugen, zum großen Crash an der Börse kam und die „teuerste Orgie in der Geschichte“ plötzlich vorbei war.⁷⁹ Ein rapider wirtschaftlicher Abschwung breitete sich aus. Kredite, die zuvor von den USA und anderen Ländern nach Deutschland flossen, gerieten ins Stocken.⁸⁰ Die wirtschaftlichen Probleme, welche sich der Weimarer Republik stellten, verschlimmerten sich noch, als Mitte 1931 eine Welle von Bankinsolvenzen durchs Land schwappte. Diese Bankenkrise, der eine Schuldenkrise zugrunde lag, gipfelte international in einem Zusammenbruch des Goldstandards, des Handels und der Kapitalströme. Der industriellen Produktion und Beschäftigung in Deutschland war ein herber Schlag versetzt worden. Steuererhöhungen und Ausgabenkürzungen waren die Folge, woraufhin es den

Nationalsozialisten zunehmend leichter fiel, mit ihren Agitationen gegen „das System“ auf Resonanz zu stoßen.⁸¹ Hitler selbst, dessen „Chancen auf große Wahlerfolge ... im Sommer 1931 sprunghaft“ emporgeschnellt waren,⁸² begab sich ab Oktober 1931 vermehrt auf informelle Werbetour mit dem Ziel, „aus der Rolle der NSDAP im Bündnis der nationalen Opposition heraus die politische Führung zuerkannt zu bekommen, und zum politischen Hauptlobbyisten der führenden deutschen Groß-Kapitalisten zu avancieren“.⁸³

In den Monaten, als man sich im krisengeschüttelten Deutschland allmählich anschickte, dem großdeutschen Demagogen aus Braunau am Inn die Kanzlerschaft zu übertragen, erhielt Foster im Mai 1932 einen Brief von Allen, in dem zu lesen war: „Mit der preußischen Wahl scheint die Frage der Beteiligung des Hitler-Faktors in der preußischen Regierung und anschließend in der Reichsregierung erneut aufgeworfen zu werden. Ich persönlich hoffe, dass diese Beteiligung geklärt wird, da ich glaube, dass jede Regierung in Frankreich kaum irgendwelche weit reichenden Vereinbarungen mit einer deutschen Regierung eingehen wird, die nicht in irgendeiner Weise von dem Hitler-Element unterzeichnet oder abgesegnet wurden.“⁸⁴

Foster sah den Aufstieg europäischer Diktatoren seinerseits „als eine Repräsentation des unvermeidlichen Regresses durch die unterdrückten, aber dynamischen jüngeren Mächte Europas gegen das statische imperiale Gefolge.“ In einem Artikel für das CFR-Magazin Foreign Affairs, der einige Monate nach Hitlers Machtantritt erschien, verteidigte er Deutschland, indem er auf die Argumentation von Hjalmar Schacht zurückgriff, wonach „es die USA waren, die von all diesen nicht zurückgezahlten Krediten an Deutschland profitierten, was sich ‚in der Zeit von 1924 bis Mitte 1930 zu einem wichtigen Überschuss

entwickelte', während die Vereinigten Staaten florierten. ‚Wie die individuellen Ansichten des Einzelnen auch aussehen‘, so Foster abschließend ‚niemand kann seine Augen vor der Tatsache verschließen, dass uns das Volumen von Auslandsfinanzierungen, die wir bereits ausgiebig getätigt haben, dazu verpflichtet, mehr zu tun.‘⁸⁵

Hjalmar Schacht, den seit März 1933 wieder amtierenden Reichsbankpräsidenten, hatte Foster durch die Vermittlung von Allen während des Kapp-Putsches kennengelernt, der im März 1920 in Berlin stattfand.⁸⁶ Über die Jahre hielten sie den Kontakt zueinander aufrecht, und in den 1930er Jahren wuchs ihre Beziehung „zu einer engen Zusammenarbeit. Schacht erkannte den Wert eines Amerikaners mit seinen eigenen Gründen, deutsche Interessen zu fördern, und er benutzte Dulles und Sullivan & Cromwell von der Zeit an, da die Nazis die Macht an sich rissen, bis hin zum Zweiten Weltkrieg“ – als Schacht für Hitler der Mann wurde, den er in diesen Jahren „zur Lenkung der geheimen, uneingeschränkten Rüstungsfinanzierung brauchte. Während sich der offizielle Reichswehretat auf durchschnittlich 700 bis 800 Millionen Reichsmark im Jahr belief, gelang es Schacht durch den einer versteckten Diskontierung von Regierungswechseln durch die Reichsbank gleichkommenden Einsatz von Mefo-Wechseln, der Reichswehr über acht Jahre verteilt die phantastische Summe von 35 Milliarden Reichsmark zu garantieren.“ Damit erhielt Hitlers oberste Priorität, die Aufrüstung, zwar gehörig Rückendeckung; auf Dauer aber bedeutete die „gleich zu Beginn der Kanzlerschaft Hitlers ... gefällte Entscheidung, ohne Rücksicht auf die wirtschaftlichen Folgen für die Rüstung unbeschränkte Finanzmittel zur Verfügung zu stellen, die Ruinierung der Staatsfinanzen. Auch wenn im Februar 1933“, als Hitler vor der Führungsspitze der Reichswehr seine Aufrüstungsabsichten darlegte, „noch kein Krieg geplant wurde, gab doch die

Aufrüstungspolitik der Wirtschaft eine Schlagseite, die sich nur durch Wiedereintritt in die internationale Wirtschaftsgemeinschaft oder durch riskante kriegerische Eroberungen und anschließende Vorherrschaft beseitigen ließ. Hitler machte zu keiner Zeit ein Geheimnis daraus, welche Option er bevorzugte.“⁸⁷

Für das US-Kapital stand in jenen Tagen, als Hitler die Macht übernahm, in Deutschland einiges auf dem Spiel. Hinsichtlich der Gelder, die aus den USA gen Deutschland geflossen waren, schrieb der US-Journalist Hubert Renfro Knickerbocker im Jahr 1932, es handele sich um „etwa vier Milliarden Dollar, was mehr als einem Prozent unseres Nationaleinkommens entspricht und einen weitaus größeren Anteil darstellt, als wir in jedem anderen Land außer Kanada haben. Aufgeteilt auf unsere 120.000.000 Einwohner bedeutet dies, dass jede amerikanische Familie mit drei Kindern einen Anteil von 100 Dollar an Deutschland hat. Amerika allein hat achtunddreißig Prozent der gesamten ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland und damit ein größeres Interesse an der Erhaltung des Privatkapitalismus in diesem Land als jedes andere Land der Welt außer Deutschland selbst.“⁸⁸

Fest steht: nach der Machtergreifung Hitlers, dem ironischerweise die „Führerpersönlichkeit“ abging, stiegen die US-Investitionen im neu-etablierten Dritten Reich um 48 Prozent.⁸⁹

Während einer Unterredung, die am 2. August 1933 stattfand, garantierte Hitler dem US-Banker Henry Mann im Beisein von Sosthenes Behn, dem Gründer von ITT, „dass das ausländische Kapital, insbesondere das amerikanische, von der Nazi-Regierung nicht angetastet werde“.⁹⁰ In einer Aufzeichnung der Unterredung auf dem Obersalzberg über die Sicherheit exportierten Kapitals heißt es: „Der

Reichskanzler betonte energisch, daß er keine Diskriminierung fremden, zu legitimen wirtschaftlichen Zwecken in Deutschland angelegten Kapitals zulassen werde. Das gelte u.a. auch, trotz des besonderen deutschen Interesses an der Hebung der deutschen Kraftwagen-Industrie, für das Kapital der General Motors und ähnlicher Gesellschaften. Er erwarte natürlich, daß das deutsche Kapital im Ausland ebenso sicher sei.“⁹¹

Dem Anschein nach muss Henry Mann bald darauf noch einmal bei Hitler auf dem Obersalzberg zu Besuch gewesen sein, diesmal in Begleitung von Winthrop A. Aldrich (Chase National Bank). Für Freitag, den 1. September 1933 steht jedenfalls im Tagebuch des Botschafters der USA in Berlin, William E. Dodd: „Henry Mann von der National City Bank sprach von dem Gespräch, das er und Herr Aldrich etwa zehn Tage zuvor mit dem Kanzler in seinem Sommerhaus hatten. Die von Hitler vorgetragene Idee waren dieselben, die er Professor Coor vorgetragen hatte. Er ist ein Fanatiker in der Judenfrage. Er hat keine Vorstellung von internationalen Beziehungen. Er hält sich für einen deutschen Messias. Aber trotz Hitlers Haltung glauben diese Bankiers, dass sie mit ihm zusammenarbeiten können.“⁹²

Andere US-Banker sahen die Dinge reservierter: Im gleichen Monat, als sein Foreign Affairs-Beitrag erschienen war, in dem die Argumentation von Hjalmar Schacht vertrat, kam John Foster Dulles in einem Brief an den Reichsbankpräsidenten auf die Schuldentrückzahlungsverhandlungen im Zusammenhang mit der Reederei Norddeutsche Lloyd zu sprechen, welche sich in seinen Worten „schwierig“ gestalteten, „teilweise aufgrund der Tatsache, dass die führenden Bankiers Kuhn, Loeb & Co. hinsichtlich ihrer Haltung gegenüber Deutschland etwas voreingenommen sind“.⁹³