

Nils Ole Oermann / Hans-Jürgen Wolff

Wirtschaftskriege

»Wer zu diesem Buch greift, macht sich vermutlich Sorgen über den Zustand der Welt. Die Sorgen sind berechtigt. In der internationalen Politik greift Misstrauen um sich. Eskalationen und Konflikte nehmen zu. Bisherige Partner werden sich fremd. Einen der wichtigsten Krisenherde bilden die Wirtschafts- und Handelsbeziehungen. Dort wird immer öfter von Konflikt und sogar von Krieg gesprochen. Das ist nicht bloß eine Redensart, es ist ein Alarmsignal. Wirtschaftliche Konflikte wachsen sich oft zu militärischen aus. Dieses Buch handelt von den Gründen dafür und zeigt, was sich tun lässt, damit es beim friedlichen Wettstreit bleibt.«

Nils Ole Oermann und Hans-Jürgen Wolff

Nils Ole Oermann / Hans-Jürgen Wolff

Wirtschaftskriege

Geschichte und Gegenwart

HERDER 

FREIBURG · BASEL · WIEN



© Verlag Herder GmbH, Freiburg im Breisgau 2019

Alle Rechte vorbehalten

www.herder.de

Satz: Arnold & Domnick, Leipzig

Umschlaggestaltung: Gestaltungssaal, Rosenheim

Umschlagmotiv: © ABACA/dpa Picture-Alliance

Herstellung: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN Print: 978-3-451-38420-2

ISBN E-Book: 978-3-451-81620-8

Inhalt

Einleitung	9
1. Kapitel	
Was ist Wirtschaftskrieg? Definitionen und Geschichte(n) ...	13
Enge Verbindung: Wirtschaft, Wettbewerb und Wettstreit	13
It's not the capitalists, stupid!	17
Drei Arten von Wirtschaftskrieg	21
Krieg mit wirtschaftlichem Ziel	22
Kampf gegen die feindliche Kriegswirtschaftskraft im bewaffneten Konflikt	25
Kampf gegen die gegnerische Wirtschaftskraft ohne bewaffneten Konflikt	28
Wirtschaftskriege in der Geschichte: das britische Beispiel	37
2. Kapitel	
Wie lassen sich Wirtschaftskriege verstehen?	
Wissenschaftliche Perspektiven	59
Ein Land erdrosseln, um seinen König umzustimmen?	
Wirtschaftskrieg aus ethischer Sicht	60
Kriegsgründe, Kriegsziele und Kriegführung	62
Zur Ethik von Sanktionen	66
Weiß man wirklich, was man anzettelt?	
Folgenabschätzung	69
Die Komplexität steigt – auch in der wirtschaftsethischen Abwägung	73
Damit nicht der Stärkere alles nimmt: Wirtschaftskrieg und Recht	75
Zur Entwicklung des Kriegsrechts mit Bezug auf die Wirtschaftskriegführung	76

Das Recht zu gewaltlosen Eingriffen in Handels- und Finanzbeziehungen.	81
Subventionen und Anti-Dumping-Maßnahmen	89
»Trade wars are good, and easy to win« – die Ökonomie von Handel und Streit	93
So viel Freihandel wie irgend möglich?	95
Das Plädoyer für Schutz- und Erziehungszölle	98
Die Aktualität der Debatte über den Freihandel	100
Gibt es den »optimalen« Zoll?	102
Zölle gegen Arbeitslosigkeit?	105
Sozialer Ausgleich für Freihandelsverlierer?	107
»Die Dosis macht das Gift« – auch beim Freihandel? ...	111
Die handelspolitische Praxis bis 1945	113
Sind Handelskriege gut, und leicht zu gewinnen?	116
»Some oil and rice now – more later«: Handels- erwartungen und Kriegsursachen	124
3. Kapitel	
Was prägt Wirtschaftskriege heute? –	
Die Entwicklung seit 1989	127
Demographische und technologische Sprünge	127
Umwälzungen in Wirtschaft und Finanzen	131
Auf dem Weg in eine neue Weltordnung?	140
Veränderungen in der Wirtschaftskriegführung	151
Wirtschaftsspionage und Sabotage	153
Wirtschaftskämpferische Aggressionen und Sanktionen	158
Kampf im Finanzsystem	160
Krise der transatlantischen Beziehungen	167
Angriff auf den Dollar?	169

4. Kapitel

Die chinesische Herausforderung und der gesplante Westen	173
Washington geht auf Gegenkurs	173
Westeuropa ringt um eine Haltung	177
Wonach strebt China?	179
Chinas militärischer Fußabdruck wird größer	183
China durchdringt die Wirtschaftsräume der Welt	185
Chinas finanzieller Einfluss wächst	191
Chinas Drang nach Wissen – und nach Kontrolle	193

5. Kapitel

Was tun? Acht Empfehlungen	201
Das westliche Modell und sein Niedergang	202
Umfassende Systemkonkurrenz	205
Globales Wirtschaften als Teil der Außen- und Sicherheitspolitik	206
Westeuropa, die EU und die transatlantische Partnerschaft	213
China, Russland, Iran	217
Kein Ende in Sicht	225
Anmerkungen	227
Personenverzeichnis	265
Stichwortverzeichnis	267
Die Autoren	272

Einleitung

»Krieg, Handel und Piraterie«

Wer zu diesem Buch greift, macht sich vermutlich Sorgen über den Zustand der Welt. Die Sorgen sind berechtigt. In der internationalen Politik greift Misstrauen um sich. Eskalationen und Konflikte nehmen zu. Bisherige Partner werden sich fremd. Einen der wichtigsten Krisenherde bilden die Wirtschafts- und Handelsbeziehungen. Dort wird immer öfter von Konflikt und sogar von Krieg gesprochen. Das ist nicht bloß eine Redensart, es ist ein Alarmsignal. Wirtschaftliche Konflikte wachsen sich oft zu militärischen aus. Dieses Buch handelt von den Gründen dafür und zeigt, was sich tun lässt, damit es beim friedlichen Wettstreit bleibt.

Ist Wirtschaftskrieg in Sicht? Die Frage macht weltweit Schlagzeilen, seit in den Vereinigten Staaten von Amerika Präsident Donald John Trump regiert. In Deutschland ist »Wirtschaftskrieg« fast schon ein unflätiges Wort, denn Wirtschaftskrieg führen, so etwas tut man einfach nicht. Andere westliche Nationen sind da robuster: In Paris lehrt seit 1997 die staatlich anerkannte *Ecole de Guerre Economique* wirtschaftliche Kampftechniken, die aus militärischem und kriegerischem Denken entwickelt werden. Die Briten haben den Wirtschaftskrieg geradezu erfunden, und sie stehen dazu. In den USA ist das Thema Wirtschaftskrieg seit Jahrzehnten populär, auch wenn

die behaupteten ausländischen Aggressoren wechseln. Wie populär, das zeigt der Erfolg des Films »Death by China«. Er lief lange erfolgreich bei Netflix und wurde bei YouTube schon mehr als eine Million Mal angeklickt.¹ Der Film übersetzt die Wirtschaftsbeziehungen der USA mit der Volksrepublik China in Bilder von chinesischen Bombern, Schlachtschiffen und U-Booten, die Amerika zerstören. Das wird zu Recht als Agitprop kritisiert. Breitenwirkung hatte es trotzdem, und zwar lange vor den jüngsten Präsidentschaftswahlen. Der Autor von Buch und Film »Death by China«, Peter Navarro, ist heute als »Direktor für Handel und Industriepolitik« Leiter des neu geschaffenen Nationalen Handelsrats der USA. Das Thema Wirtschaftskrieg sollte besser nicht Agitatoren und Propagandisten überlassen werden. Es gehört für alle auf die Tagesordnung, die ihr Grundlagenwissen in Wirtschaftsfragen, ihr Urteilsvermögen und ihren politischen Orientierungssinn stärken wollen – auch in Deutschland.

Wie so oft lässt sich dabei ein Goethewort zitieren. In der Tragödie »Faust« wird der ziemlich weltläufige Teufel Mephistopheles als Kauffahrer ausgesandt. Er kehrt zurück als Chef einer Piratenflotte, und verkündet bei seiner Ankunft gutgelaunt, die Veränderung seiner Rolle habe sich eben im gleitenden Übergang so ergeben, denn: »Krieg, Handel und Piraterie, / Dreieinig sind sie, nicht zu trennen.«² Sieht er da richtig, oder ist das bloß eine Schutzbehauptung und Spöttelei über die göttliche Dreifaltigkeit? Ist nicht im Gegenteil Handel auf Frieden angewiesen, und schützt nicht gerade friedlicher Handel miteinander vor Krieg gegeneinander? Leider lässt sich tatsächlich ein großer Teil der Weltgeschichte als zeitlich und sachlich enger Zusammenhang von Krieg, Handel und Piraterie erzählen und erklären.³ Die entsprechenden Beispiele und Methoden reichen von der Geschäftsanbahnung per Kanonenboot⁴ bis zur Beliefe-

rung des eigenen Kriegsgegners,⁵ vom Schießkrieg um Rohstoffe und Absatzgebiete bis zum SchADVirus zur Vernichtung von Produktionsanlagen, vom mörderischen Kolonialismus bis zur unblutigen Ausbeutung sozialistischer Brudervölker per Transferrubel.⁶ Kaperkrieg hat sogar Brandenburg-Preußen geführt, und in diesem Erwerbszweig ist meist des einen Seeheld des andern Pirat.⁷ Auch schützen selbst intensive Wirtschaftsbeziehungen nicht immer vor Krieg, und manchmal brüten gerade sie Kriegsgründe aus.⁸ Kurz: Im Handeln der Nationen sind die Grenzen zwischen konstruktivem und destruktivem Verhalten immerfort fließend, und in der Zeit folgen und mischen sich unaufhörlich Kooperation und Konfrontation.

Woran liegt das? Darauf geben unterschiedliche Denkschulen unterschiedliche Antworten. Die Denkweisen und Antworten hängen zu einem erheblichen Teil davon ab, welches Menschenbild ihnen zugrunde liegt und welches Verständnis davon, was im tiefsten Grunde vor sich geht in der (Welt)Wirtschaft, in den Staaten und im »Spiel der Kräfte in der Weltpolitik« (Wilhelm G. Grewe). Ist der Mensch von Natur aus gut und wird nur durch herrschende Umstände verdorben, oder ist er gefährlich und bedarf der Zügelung? Vollzieht sich in der (Welt)Wirtschaft ein eher partnerschaftliches Miteinander oder ein eher wettbewerbliches Gegeneinander? Herrschen in modernen Industriestaaten, soweit es um Krieg und Frieden geht, mächtige Interessengruppen oder gemeinwohlorientierte Politiker? Erstreben diese vorrangig (noch) mehr Profite für die heimische Wirtschaft oder leitet sie zuallererst die Sorge um die nationale Sicherheit und Wohlfahrt? Dominieren weltweit in den Staatenbeziehungen – wenigstens seit 1945 oder seit 1989 – vornehmlich Freundschaft und das gemeinsame Bemühen ums globale Gemeinwohl oder spielen noch immer Rivalität, Großmachtpolitik und die Furcht vor dem Aufstieg bössartiger Anderer kräftig mit? Die Autoren dieses Buches neigen zu der

jeweils zweiten Vermutung. Das wird eingangs des 1. Kapitels kurz begründet, und unserer Meinung nach von diesem Buch als ganzem bestätigt. Dabei geht es nicht darum, Monster zu beschwören oder Kreuzzüge auszurufen. Wir wollen zeigen, *wie* über den Zusammenhang von Wirtschaft und Macht gedacht werden sollte, nicht *was*.

Die Erscheinungsformen von Wirtschaftskrieg sind vielgestaltig und vielschichtig. In ihnen verschlingen sich alle möglichen Faktoren und Wirkungen. Wirtschaftskriege lassen sich darum historisch, ökonomisch, rechtswissenschaftlich, politikwissenschaftlich, ethisch, ideengeschichtlich und spieltheoretisch beschreiben und analysieren. Interdisziplinäre Darstellungen wie unsere sind selten.⁹ Die Studien der Einzeldisziplinen dagegen und die einschlägigen Staatsakten füllen Bibliotheken. Die Fülle des Materials wächst täglich und immer schneller. Gerade darum halten wir ein Buch wie dieses für hilfreich.

1. Kapitel

Was ist Wirtschaftskrieg?

Definitionen und Geschichte(n)

Enge Verbindung: Wirtschaft, Wettbewerb
und Wettstreit

Es gibt zu viele, die vom Wohlstand durch Globalisierung schwärmen und achselzuckend an deren Opfern vorbeisehen; die den Freihandel loben und ihn zum eigenen Vorteil verhindern; die eine »regelbasierte internationale Ordnung« preisen, darin aber bloß Trittbrettfahrer sein wollen und die Instandhaltungskosten anderen überlassen. Oliver Cromwell verlangte von seinem Portraitmaler ein ungeschöntes Gemälde: Es solle ihn zeigen mit allen Unzulänglichkeiten, »warts and all«, Warzen inbegriffen. Solchem Realismus fühlen wir uns verpflichtet bei der Beschreibung der Zusammenhänge zwischen Wirtschaft, Wettstreit und Krieg.

Die meisten Menschen wollen mehr als nur leben – sie wollen *gut* leben. Dafür arbeiten sie, dafür arbeiten sie mit anderen zusammen, und dafür arbeiten sie gegen andere an. Schon im friedlichen Handel und Wandel steckt harter Wettkampf, ja strukturelle Gewalt: Wer bietet die beste Ware, produziert am günstigsten, macht den meisten Gewinn? Wer schlägt die Kon-

kurrenten aus dem Feld? Was Ordnungshüter »die Fähigkeit zur Aggression« (»the gift of aggression«¹) nennen, das kennzeichnet auch so manchen ehrbaren Unternehmer und sein Handeln; es hat zu Begriffen wie »schöpferische Zerstörung« (Joseph Schumpeter) geführt. Die Zerstörung alter Strukturen durch fähige Unternehmer erhöht meist die allgemeine Wohlfahrt. Die *Spinning Jenny* zum Beispiel, die weltweit erste Spinnmaschine für Baumwollfasern, vervielfachte die Produktivität bei der Herstellung von Webgarn. Sie machte dadurch für alle Tuch und Kleidung viel erschwinglicher, und sie half den Weg bahnen für die Exportmacht der englischen Textilindustrie. Aber *Jenny* und die ihr folgenden Textilmaschinen raubten in England, auf dem europäischen Festland und in Übersee auch ungezählten handwerklich arbeitenden Menschen Lohn und Brot, und die Betroffenen haben die Gewalt dieser Veränderung oft erlitten und empfunden wie ein Kapitalverbrechen. Gewiss, in der längeren Frist wurden die vorindustriellen Webersleute Europas frei, in neuen Berufen ein weniger karges Dasein zu fristen. Zuerst aber brachte ihnen der technische Fortschritt noch größeres Elend, und Hilfen auf dem Weg zu neuem Auskommen suchten sie meist vergebens. Die englische Textilindustrie wiederum wurde so produktiv und politisch einflussreich, dass England seinen Indienhandel entsprechend manipulierte: Das blühende indische Textilgewerbe wurde mit hohen Abwehrzöllen auf Distanz gehalten und ausgezehrt, die indischen Einfuhrzölle für Textillieferungen der britischen Kolonialherren minimiert, die indische Baumwolle nach England gebracht, die daraus gefertigte Ware zum großen Teil teuer den Indern verkauft, und Hunderttausende indische Weber hungerten, weil ihre Handspinnräder zum Stillstand gezwungen waren. Mahatma Gandhi hat darum das Spinnrad zum Symbol des Widerstands gegen Ungerechtigkeit gemacht. So gleitend kann er sein, der Übergang von unternehmerischem Fortschritt und

allgemeinem Wohlfahrtsgewinn zu räuberischen internationalen Handelsbedingungen mit kriegsähnlicher Not im Gefolge.²

Selbst ein vollkommen friedlich und fair erreichter, großer volkswirtschaftlicher Erfolg entwickelt nicht selten ein Eigenleben und erzeugt immer weiter ausgreifende und angreifende Sachzwänge, die zu Konfliktursachen werden können: Je erfolgreicher ein Land sich industrialisiert, desto mehr Rohstoffe müssen her und desto größere Absatzgebiete, und immer längere Liefer- und Vertriebswege verlangen nach immer mehr Infrastruktur. Je weiter das entsprechende Netz von Handelsniederlassungen und Auslandsinvestitionen, von Schürf- und Transportrechten, Lieferverträgen und Wirtschaftsabkommen, Häfen und Kanälen, Eisenbahntrassen und Flugplätzen ausgebaut wird, desto mehr wird dieses Netz wie von selbst zu einem internationalen Einflussfaktor und gewinnt Freunde, Verbündete und Abhängige, und desto mehr erscheint das Erreichte seinen Erbauern schützenswert und schutzbedürftig – was nahelegt, spätestens jetzt auch militärische Macht zu projizieren. All das weckt nur zu leicht den Argwohn anderer. Die erblicken womöglich selbst in fairen Handels- und Finanzbeziehungen ein Austauschverhältnis, von dem sie relativ weniger als die Gegenseite profitieren – eine Leiter, auf der der Gegner von morgen ihnen über den Kopf steigt und die er umstößt, sobald er sich auf den »kommandierenden Höhen der Weltwirtschaft« festgesetzt hat, von denen schon Lenin sprach. Darum lautet ein Schlüsselbegriff zum Thema Wirtschaftskriege: Latenz. Latenz bedeutet das allmähliche, zuerst kaum wahrnehmbare Reifen von Entwicklungen, das sachte Heranrücken der Ereignisse, das langsame Erkennen der im Gegebenen schlummernden Möglichkeiten.³ Wenn sich täglich die Fläche der Seerosenblätter auf dem Teiche verdoppelt, dann mag das lange Zeit recht idyllisch und biodivers ausschauen, und das noch am vorletzten Tag – aber dann! Für die Latenz vor dem Umschlag haben

Groß- und Hegemonialmächte meist empfindlichere Fühler und ein wacheres Bewusstsein als Klein- und Mittelmächte. Die neigen mangels Gestaltungsmacht eher dazu, sich in den Gegebenheiten einzurichten und zu hoffen: Meine Nische wird schon nicht verschwinden.

Bereits im friedlichen Handel und Wandel also stecken viel Druck und Stress, persönliches Leid und riskante internationale Dynamik. Oft bleibt es aber nicht friedlich, wo es um Handel, Rohstoffe und Märkte geht. Durch die Jahrhunderte wurden Zwischenhändler physisch ausgeschaltet, fremde Handelsstationen zerstört, Monopole aller Art errichtet, exklusive Wirtschafts- und Fischereizonen behauptet und mit Gewalt durchgesetzt, Länder okkupiert und Völker unterdrückt – alles für Machterhalt und weitere Expansion. Dabei wirken Staatsgewalt und Privatwirtschaft eng zusammen. Mal übernimmt die eine, mal die andere das operative Geschäft, und obendrein sind sie Gestaltwechsler: Hier verkappt sich der Staat als Unternehmen,⁴ dort übernehmen Firmen Hoheitsgewalt und stellen dafür ganze Armeen auf, wie es zum Beispiel die *East India Company* und ihr niederländisches Pendant *getan* haben.

Welche Akteure sind mit wirtschaftlichen Zielen oder Mitteln aggressiv, und was versprechen sie sich davon? Das hängt von der jeweiligen politischen Ordnung ab, vom Stand der Produktivkräfte und der volkswirtschaftlichen Erkenntnisse und Denkgewohnheiten, von den logistischen und militärischen Möglichkeiten, von der öffentlichen Meinung (falls zugelassen), von der relativen Stärke der beteiligten Staaten und vom Weltbild und den Erwartungen der Entscheider. Da liegt natürlich jeder historische Fall etwas anders, und die Faktoren der jeweiligen Willensbildung lassen sich im Nachhinein oft nur schwer rekonstruieren, gewichten und eindeutig bewerten. Doch lässt sich mit Blick auf Wirtschaftskriege immerhin eine wichtige geistesgeschichtliche Zäsur erkennen, und eine beliebte Theo-

It's not the capitalists, stupid!

rie über den angeblichen Haupttreiber der meisten Konflikte lässt sich ausschließen.

It's not the capitalists, stupid!

Zu der geistesgeschichtlichen Zäsur: Im Frankreich der absoluten Könige diente noch alles Wirtschaften vor allem der Macht des Staates, verkörpert in der Person des Monarchen, und es erschien nach der herrschenden, merkantilistischen Wirtschaftslehre plausibel, möglichst viel ans Ausland zu verkaufen und möglichst wenig von dort einzukaufen. Außenpolitik und Außenhandel wurden als ein Nullsummenspiel um Macht und Reichtum betrachtet. Handel und Gewerbe hatten nicht vorrangig dem Wohlstand der Bürger zu dienen, sondern dem Staat und seinem Machtinstrument, der Armee. Handel galt quasi als Fortsetzung des Krieges mit anderen Mitteln – und umgekehrt.⁵ Der Merkantilismus wurde bis Ende des 18. Jahrhunderts in unterschiedlichen nationalen Spielarten praktiziert, aber seine Grundannahmen und Ziele waren überall die gleichen: Er war wirtschaftlicher Nationalismus, um einen wohlhabenden und mächtigen Staat zu bauen. Die Regierungen strebten danach, Wohlstand anzuhäufen, und nahmen an, dass sie das nur auf Kosten der anderen Staaten tun könnten. Man hielt das Volumen des internationalen Handels für begrenzt und nicht vermehrbar. Es ging also darum, ein möglichst großes Stück davon zu bekommen, und gemessen wurde der Erfolg am eigenen Handelsüberschuss und am Bestand an Gold und Silber in der Staatskasse. Um beides zu erreichen, arbeiteten die Eliten von Politik und Wirtschaft eng zusammen, und viele tummelten sich in beiden Sphären. Der Staat verlieh seinen Kaufleuten Monopolrechte und bevorzugte die heimische Wirtschaft, indem er sie vor auswärtiger Konkurrenz

schützte und bei der Eroberung neuer Märkte subventionierte. Sie dankten es ihm durch Treue und Abgaben und dadurch, dass sie seine Flagge um die Welt trugen (und einrammten wo immer möglich).

Für merkantilistisch denkende Akteure hatten Wirtschaftskriege aller Hitzegrade eine viel größere Plausibilität und ökonomische Unbedenklichkeit als für Regierungen und Gesellschaften, die bereits mit dem Freihandelsgedanken nach Adam Smith und David Ricardo vertraut waren⁶ und deren Volkswirtschaften sich mit anderen in tausenderlei Zusammenhängen verzahnt hatten. Auch sie strebten nach Wohlstand und Einfluss für ihre Nation, nach Gold und Größe für das Vaterland. Diese Post-Merkantilisten erkannten aber zunehmend in Krieg und Wirtschaftskrieg eine Störung der internationalen Arbeitsteilung, die insgesamt zu Wohlstandseinbußen führt. Das hatte Folgen für die Faktoren und Interessengruppen, die bei der Entscheidung zum Kampf den Ausschlag gaben. Zwar gab es weiterhin mehr Protektionismus als Freihandel, und es wurden auch nach 1820 weiter Wirtschaftskriege geführt und Militärkriege mit wirtschaftlichen Zielen. Viele europäische Mächte verhielten sich auch militärisch in Einklang mit der Palmerston-Devise »*it is the business of the Government to open and to secure the roads for the merchant*« (es ist die Aufgabe der Regierung, dem Händler die Wege zu öffnen und zu sichern).⁷ Aber es findet sich (selbst in der Phase des Ne imperialismus⁸) kaum ein einziger Fall, in dem eine wirtschaftliche Interessen- und Lobbygruppe für die Entscheidung zum bewaffneten Konflikt ausschlaggebend war.

Eine Ausnahme ist vielleicht der »Salpeterkrieg« Chiles gegen Bolivien und Peru (1879–1884), der vor allem um Salpetervorkommen, ihren Abbau, ihre Besteuerung und um ein Abbauunternehmen geführt wurde, von dessen Anteilseignern einige auch Regierungsmitglieder waren. Selbst da schwangen

jedoch in der Entscheidung für den Krieg hegemoniale Absichten und nationalistische Verfeindungen mit, und es wurmte die Erkenntnis, dass der Krieg eigene Investitionen in Feindesland gefährdete, dass also die eigene wirtschaftliche Interessenslage vielschichtig war. Dagegen ging es in den von der *Central Intelligence Agency* (CIA) mit eingefädelten Regierungsstürzen 1953 im Iran und 1954 in Guatemala zwar auch um Interessen der *United Fruit Company* bzw. der von Großbritannien geführten *Anglo-Iranian Oil Company*, aber zu allererst um die Eindämmung des Kommunismus und der Sowjetunion.⁹

Dieser generelle Befund bedeutet: Marxistische Theorien über den Kapitalismus als Hauptkriegsursache und über Kapitalisten als die ausschlaggebenden Kriegstreiber verfehlen die Wirklichkeit.¹⁰ Gewiss, Kapitalisten wollen an allem verdienen, auch am Krieg; aber sie zetteln ihn nicht an, schon gar nicht mit historisch-materialistischer Gesetzmäßigkeit, und je mehr Kapitalisten es gibt und je breiter sie über die Branchen verteilt sind, desto mehr von ihnen haben durch Krieg viel zu verlieren, wissen das auch und sagen es laut (wenn sie dürfen).¹¹ Besonders Bankiers verabscheuen Krieg geradezu,¹² weil er unkalkulierbare Unsicherheit bedeutet. Darum trifft empirisch anscheinend eher das Gegenteil zu: Kapitalistische, demokratische und nicht protektionistisch eingestellte Staaten sind wohl weniger häufig in militärische Konflikte verwickelt als Nationen, die anders strukturiert und gestimmt sind.¹³

Nein, staatliche Entscheidungen zu Krieg und Wirtschaftskrieg haben andere Gründe als das schnöde Erwerbsinteresse kleiner interessierter Kreise. Entschieden wird meist aus Sorge um die künftige nationale Sicherheit, die immer auch auf Handelserwartungen und Versorgungssicherheit gebaut ist,¹⁴ aus Nationalismus und Sendungsbewusstsein, aus Furcht vor den möglicherweise bösen Absichten anderer Mächte und aus Furcht vor dem eigenen Abstieg im weltweiten Machtgefüge.

Diese zeitlosen¹⁵ politischen Motive sind und bleiben virulent in den Staatenbeziehungen. Sie sorgen zugleich für eine zwischenstaatliche Grundspannung auch in Friedenszeiten, die einem rauen Wettbewerbsklima in der Privatwirtschaft entspricht. Mit Recht stellt John A.C. Conybear fest: »Warum haben wir nicht die ganze Zeit Wirtschaftskriege? Vielleicht ist die vernünftigste unmittelbare Antwort: Haben wir doch! (...) Es herrscht im System immer ein gewisses Maß an Wirtschaftskrieg, aber es befindet sich nicht immer auf sehr hohen Konfliktstufen.«¹⁶ Selbst in Organisationen, die der internationalen Zusammenarbeit dienen, wird unerbittlich um nationale Vorteile gerangelt.

Für die aufrichtigen Befürworter einer friedlich-kooperativen, vertrauensbasierten, an liberalen Werten orientierten Weltinnenpolitik ist das von unverständlicher Tragik. Noch dazu werden heutzutage ihre gutgemeinten Appelle in Asien und Afrika oft bloß als Zeichen des Niedergangs des Westens aufgenommen, oder als Ausdruck von dessen alter Scheinheiligkeit. Besonders befremdlich wirkt die (wett)kämpferische, agonale Dimension des Staatenlebens naturgemäß auf viele Menschen in postheroischen Gesellschaften wie der deutschen, die der Harmonie bedürfen, die Konflikte scheuen und diese nur als Ausdruck mangelnden guten Willens verstehen können, die am liebsten einfach nur mit allen Seiten Geschäfte machen möchten, und die damit ja bisher auch recht gut gefahren sind. Sie müssen dabei freilich mit kognitiven Dissonanzen zurechtkommen wie etwa der, sogar von befreundeten Staaten ausspioniert zu werden, oder der, durch »humanitäre Interventionen« vollends inhumane Verhältnisse anzurichten. Außerdem haben sie eigentlich schon erlebt und erfahren, wie schnell sich vermeintliche Evidenzen erledigen – in der Weltfinanzkrise nämlich, als das westliche Mantra zu Bruch ging, am besten lasse man den Banken und Finanzinstituten und