

TEIL I UNTERSUCHUNGSGEGENSTAND

Gegenstand des Buchs ist das Sowjetgeschäft von Siemens zwischen 1917 und 1933. Ich argumentiere, dass Siemens als transnationaler Akteur einen eigenen Zugang zu den deutsch-sowjetischen Beziehungen besaß und diesen Zugang zur Umsetzung unternehmensspezifischer Ziele nutzte. Die Studie basiert auf der Annahme, dass Institutionen – verstanden als die Spielregeln menschlicher Interaktion – ökonomisches Handeln beeinflussen. Dazu entwickle ich einen erweiterten Ansatz im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik, der die subjektive Handlungsrationale von Akteuren berücksichtigt und die Wechselwirkung zwischen Akteuren und institutionellen Strukturen analytisch erfassbar macht. Im Ergebnis zeige ich, dass ideologisch motiviertes Misstrauen die Entwicklung des Sowjetgeschäfts von Siemens maßgeblich beeinflusste.

Die Russische Sozialistische Föderative Sowjetrepublik (kurz Sowjetrussland) wurde im Januar 1918 ausgerufen, am 30. Dezember 1922 erfolgte die formale Gründung der Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken (UdSSR). Ich verwende die Bezeichnung Sowjetrussland, wenn ein inhaltlicher Bezug zum Zeitraum bis 1922 gegeben ist. Bis zur Kalenderumstellung am 1. Februar 1918 werden alle in Russland datierten Angaben nach dem julianischen Kalender, für die Folgezeit nach dem gregorianischen Kalender zitiert.

Alle im Deutschen wiedergegebenen Zitate aus russischen Quellen basieren auf eigener Übersetzung. Die Umschrift russischer Begriffe und Namen erfolgt nach dem Transliterationssystem des Fachs Osteuropäische Geschichte. Ausnahmen sind im Deutschen übliche Eigennamen wie Moskau und St. Petersburg, die in der deutschen Transkription wiedergegeben werden. In den deutschsprachigen Quellen wird die alte Rechtschreibung belassen (zum Beispiel „Rußland“ anstelle von „Russland“), ebenso wie russische Namen in deutschsprachigen Quellen in ihrer Umschrift. Russische Bezeichnungen werden im Text kursiv gesetzt, Abkürzungen von Eigennamen (zum Beispiel NKVT oder Narkomtorg) dagegen nicht. Auf eine besondere Kennzeichnung des Geschlechts verzichte ich. Dies bedeutet, dass zum Beispiel bei der Erwähnung von Siemens-Mitarbeitern sowohl die männlichen als auch die weiblichen Mitarbeiter eingeschlossen sind.

1 EINLEITUNG

Das Unternehmen Siemens wurde 1847 in Berlin gegründet und entwickelte sich bis 1914 zum größten elektrotechnischen Unternehmen Europas mit einer starken internationalen Ausrichtung. Russland war ein Schwerpunkt dieser Auslandsaktivitäten. Bereits seit 1852 etablierte der Unternehmensgründer Werner von Siemens in mehreren Reisen persönliche Kontakte zur zaristischen Wirtschaftsverwaltung, die den Grundstein für den späteren wirtschaftlichen Erfolg legten. Siemens entwi-

ckelte sich zum größten elektrotechnischen Unternehmen in Russland, baute eine eigene Fabrikation auf und unterhielt in zahlreichen Städten von Riga bis Vladivostok Vertriebsniederlassungen.

Gewisse Einschränkungen seines Russlandgeschäfts erfuhr Siemens mit Beginn des Ersten Weltkriegs, der Bestand des Unternehmens blieb aber zunächst gesichert. Erst durch das Nationalisierungsdekret der Bol'ševiki vom 28. Juni 1918 wurde Siemens enteignet und verlor die Kontrolle über seine russischen Tochtergesellschaften. Während des Bürgerkriegs in Sowjetrußland kamen die deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen weitgehend zum Erliegen und wurden erst nach 1921 wieder schrittweise aufgenommen. Ausgehend von diesem Tiefpunkt entwickelte sich das Sowjetgeschäft von Siemens in den folgenden Jahren positiv. Es erreichte besonders während der Weltwirtschaftskrise einen hohen Stellenwert, als zeitweilig beinahe sieben Prozent des gesamten Unternehmensumsatzes auf sowjetische Bestellungen entfielen.

Hintergrund dieser positiven Geschäftsentwicklung war die sowjetische Industrialisierungs- und Elektrifizierungspolitik. Besonders die Elektrifizierung hatte in der sowjetischen Wirtschaftsplanung eine außerordentlich wichtige Funktion in wirtschaftlicher, gesellschaftspolitischer und ideologischer Hinsicht, die Lenin wie folgt zusammenfasste: „Kommunismus – das ist Sowjetmacht plus Elektrifizierung des ganzen Landes.“¹ Im Februar 1920 begann die auf Initiative Lenins gegründete Staatliche Kommission zur Elektrifizierung Russlands (*Gosudarstvennaja Komissija po Èlektrifikacii Rossii*, GOËLRO) mit der Ausarbeitung einer langfristigen Elektrifizierungsstrategie für Sowjetrußland. Lenin bezeichnete den GOËLRO-Plan, der im Dezember 1920 vom 8. Allrussischen Rätekongress als erster Perspektivplan für die Entwicklung der sowjetischen Wirtschaft verabschiedet wurde, als „zweites Parteiprogramm“². Der Plan sah eine umfassende Versorgung von Industrie, Landwirtschaft, Transportwesen und Privathaushalten mit Elektrizität vor, blieb in seiner Wirkung allerdings begrenzt. Erst nach Verabschiedung des ersten Fünfjahresplanes im Jahr 1928 wurde die Elektrifizierung in mehreren Großprojekten intensiviert. Die Zielvorgaben für die Elektroindustrie konnten jedoch aufgrund der technischen, personellen und finanziellen Defizite der sowjetischen Wirtschaft nur durch eine enge Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen umgesetzt werden. Der Import elektrotechnischer Produkte hatte deshalb eine vorrangige Stellung im sowjetischen Außenhandel, wovon vor allem deutsche Unternehmen profitieren konnten. Der deutsche Anteil an der sowjetischen Elektroeinfuhr lag seit Mitte der 1920er Jahre bei über 50 Prozent.

Die Wirtschaftsinteressen der deutschen Unternehmen im Sowjetgeschäft trafen auf eine Außenpolitik des Deutschen Reichs, die seit den frühen 1920er Jahren den Aufbau enger Wirtschaftsbeziehungen mit der Sowjetunion verfolgte. Hintergrund war das Ziel aller Regierungen der Weimarer Republik, den Vertrag von Ver-

1 W.I. Lenin: Bericht über die Tätigkeit des Rats der Volkskommissare am 22. Dezember 1920, in: Institut für Marxismus-Leninismus beim Zentralkomitee der SED (Hg.): Lenin – Werke. April–Dezember 1920 (Lenin – Werke 31). 5. Auflage. Berlin (Ost) 1972, S. 483–515, hier 513.

2 Lenin: Bericht über die Tätigkeit des Rats der Volkskommissare (1972), S. 511.

sailles zu revidieren und den Status des Deutschen Reichs als europäische Großmacht wiederherzustellen. Mit Sowjetrußland, dem zweiten „Paria“³ im internationalen System der Nachkriegszeit, erwuchs dem Reich ein quasi natürlicher Partner. Mit diesem verband sich Deutschland zu einer „Schicksalsgemeinschaft“⁴, um die Versailler Ordnung zu zerstören. Der Vertrag von Rapallo 1922 steht stellvertretend für diesen „Teufelspakt“⁵, der zu einem „Musterbeispiel für die Kooperation zwischen Staaten unterschiedlicher Gesellschaftsordnung“⁶ wurde. Nach dem Ende der Ruhrbesetzung stand die Weimarer Außenpolitik zwar einerseits unter dem Zeichen einer verstärkten Westorientierung, die 1925 im Vertrag von Locarno kulminierte. Zweites Standbein und Gegengewicht zur Westpolitik blieb jedoch die „unheilige Allianz“⁷ mit der Sowjetunion. Locarno fand in Stresemanns Balancepolitik folgerichtig ein Jahr später seine Ergänzung im deutsch-sowjetischen Vertrag von Berlin. Während der Weltwirtschaftskrise erreichte das deutsch-sowjetische Freundschaftsverhältnis schließlich seinen Höhepunkt und ließ einen so starken Druck auf die Westmächte entstehen, dass eine Teilrevision des Versailler Vertrags zum Beispiel in der Reparationsfrage durchgesetzt werden konnte.⁸ Nach 1933 kühlten sich die bilateralen Beziehungen zunächst stark ab, um sechs Jahre später im Hitler-Stalin-Pakt auf spektakuläre Weise revitalisiert zu werden.

Die deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen waren nicht nur ein politisches Instrument der Weimarer Revisionspolitik. Maßgeblich begünstigt wurde das „Sonderverhältnis“⁹ mit Sowjetrußland durch die gegenseitigen Wirtschaftsinteressen. Deutschland und Rußland waren komplementäre Volkswirtschaften, die im Verlauf des 19. Jahrhunderts einen sehr hohen Verflechtungsgrad etabliert hatten. Diese Tradition enger deutsch-russischer Wirtschaftsbeziehungen wurde im Ersten Weltkrieg nur vorübergehend unterbrochen. Bereits im Vertrag von Brest-Litovsk vom März 1918 kam der Versuch der deutschen Wirtschaft zum Tragen, sich einen privilegierten Zugriff auf den Wirtschaftsraum in Osteuropa zu verschaffen.

Nach der deutschen Kriegsniederlage wurde dieses Ziel von deutschen Industriellen weiterhin vertreten. Rapallo und der Berliner Vertrag waren auch wichtige Wirtschaftsabkommen, die die politischen Beziehungen ergänzten. Schwer- und Elektroindustrie, Maschinenbau und chemische Industrie prägten diese

3 Aleksandr M. Nekrich: *Pariahs, Partners, Predators. German-Soviet Relations 1922–1941*. New York 1997.

4 Kurt Rosenbaum: *Community of Fate. German-Soviet Diplomatic Relations, 1922–1928*. Syracuse 1965.

5 Sebastian Haffner: *Der Teufelspakt. Die deutsch-russischen Beziehungen vom Ersten zum Zweiten Weltkrieg*. Zürich 1988.

6 Manfred Pohl: *Geschäft und Politik. Deutsch-russisch/sowjetische Wirtschaftsbeziehungen; 1850–1988*. Mainz 1988, S. 110.

7 Gerald Freund: *Unholy Alliance: Russian-German Relations from the Treaty of Brest-Litovsk to the Treaty of Berlin*. New York 1957.

8 Hans-Werner Niemann: *Die Russengeschäfte in der Ära Brüning*, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 22 (1985), 2, S. 153–174, hier 164.

9 Klaus Hildebrand: *Das Deutsche Reich und die Sowjetunion im internationalen System 1918–1932. Legitimität oder Revolution? (Frankfurter Historische Vorträge 4)*. Wiesbaden 1977, S. 22ff.

„Wirtschaftsräson“¹⁰ in der Außenpolitik und bauten die deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen kontinuierlich aus. In der Weltwirtschaftskrise erreichte das Sowjetgeschäft schließlich seinen quantitativen Höchststand und sicherte vielen deutschen Unternehmen das Überleben. Nach dem vorübergehenden Absinken des bilateralen Handels nach 1933 wurde im Hitler-Stalin-Pakt wieder an diese Tradition angeknüpft. Sowjetische Lieferungen garantierten im Westfeldzug die Rohstoffversorgung des Dritten Reichs, deutsche Maschinenlieferungen gingen in die Sowjetunion. Im Jahr 1941 begann schließlich mit dem deutschen Überfall auf die Sowjetunion die letzte Phase deutscher Ostexpansion. Lebensraum war auch wirtschaftlicher Ergänzungsraum. Insofern lagen Brest-Litovsk, Rapallo und Zweiter Weltkrieg auf einer Kontinuitätslinie des deutschen „ökonomischen Imperialismus“¹¹ in Osteuropa.

Dieser kurze Überblick fasst die Ergebnisse der historischen Forschung zusammen, die den wissenschaftlichen Diskurs bis in die 1980er Jahre und darüber hinaus stark beeinflussten. Auf den ersten Blick scheint die Interpretation der deutsch-sowjetischen Beziehungen auf diese Weise plausibel, sie birgt aber eine Reihe von Problemen.

Es ist nach meiner Einschätzung erstens fragwürdig, den intersystemaren deutsch-sowjetischen Handel nach 1917 als kontinuierliche Fortsetzung deutscher Kriegs- und Vorkriegspolitik zu bewerten oder ihm gar einen „Kontinuitätswang“¹² zu unterstellen. Im Außenhandel zwischen kapitalistischen Unternehmen und der Sowjetunion könnte vielmehr *a priori* ein wichtiger Einfluss ideologischer Faktoren vermutet werden, die machtpolitische Zielsetzungen überlagern würden. Die unterschiedlichen „Wirtschaftskulturen“ wurden jedoch bisher kaum berücksichtigt. Zweitens erscheinen die deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen zur Zeit der Weimarer Republik in der Forschung meist als Anhang der deutschen Revisionspolitik. Die Forschung ging wie selbstverständlich davon aus, dass der Faktor Wirtschaft einen zentralen Stellenwert in der außenpolitischen Konzeption des Reichs einnahm und die deutschen Unternehmen die Revisionspolitik aus national-ökonomischen Gesichtspunkten heraus befürworteten.¹³ Dies leitet zum dritten Kritikpunkt über, der den Untersuchungsgegenstand der bisherigen Forschung betrifft. Die Historiographie der deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen war

10 Hartmut Pogge von Strandmann: Großindustrie und Rapallopolitik. Deutsch-sowjetische Handelsbeziehungen in der Weimarer Republik, in: Historische Zeitschrift 222 (1976), 2, S. 265–341, hier 338.

11 Rolf-Dieter Müller: Das Tor zur Weltmacht. Die Bedeutung der Sowjetunion für die deutsche Wirtschafts- und Rüstungspolitik zwischen den Weltkriegen (Wehrwissenschaftliche Forschungen 32). Boppard am Rhein 1984, S. 357.

12 Unter „Kontinuitätswang“ versteht Hartmut Pogge von Strandmann den wirtschaftlichen Druck nach einer Wiederaufnahme enger Handelsbeziehungen mit Sowjetrußland angesichts der schwierigen Lage deutscher Unternehmen nach 1918. Pogge von Strandmann: Großindustrie und Rapallopolitik (1976), S. 269.

13 Hartmut von Pogge von Strandmann: Industrial Primacy in German Foreign Policy? Myths and Realities in German-Russian Relations at the End of the Weimar Republic, in: Richard J. Bessel/Edgar Joseph Feuchtwanger (Hg.): Social Change and Political Development in Weimar Germany. London 1981, S. 241–267, hier 245.

bisher weitgehend auf die Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem deutschen und dem sowjetischen Staat beschränkt. Mag dieser Blick für die sowjetische Planwirtschaft möglicherweise noch gerechtfertigt sein, so ist eine solche Begrenzung für das Deutsche Reich überaus fragwürdig. Staatliche Politik hat in internationalen Wirtschaftsbeziehungen zwar einen prägenden Einfluss, für nicht-planwirtschaftlich organisierte Volkswirtschaften ist ein ausschließlicher Fokus auf den Staat jedoch nicht zulässig. Vielmehr können Unternehmen und deren Interessenvertretungen einen maßgeblichen Einfluss auf die staatliche Außenwirtschaftspolitik ausüben.

Seit den 1980er Jahren ist eine Reihe von Publikationen erschienen, die ein differenzierteres Bild der deutsch-sowjetischen Beziehungen in der Zwischenkriegszeit zeichnen. Diplomatiegeschichte wird darin um Kulturgeschichte erweitert und der Fokus auf staatliche Außenpolitik um nicht-staatliche Akteure ergänzt. Mehrere Studien handeln von nicht-staatlichen Akteuren und ihrem Einfluss auf das Verhältnis zwischen Deutschem Reich und Sowjetunion.¹⁴ Es hat sich auch die Interpretation der Wirtschaftsbeziehungen verändert, deren Stellenwert für deutsche Unternehmen nun relativiert wird. Ein Paradigmenwechsel ist in der Historiographie der deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen bisher jedoch nicht auszumachen, nach wie vor dominieren staatliche über private Akteure. Bisher gibt es keine Detailstudie zur Strategie eines deutschen Unternehmens im Sowjetgeschäft.

Meine Fallstudie zu Siemens eröffnet einen neuen Ansatz zum Verständnis der deutsch-sowjetischen Beziehungen nach der Oktoberrevolution. Siemens tritt im Folgenden als eigenständiger Akteur in den deutsch-sowjetischen Beziehungen auf, eine Begrenzung auf „Wirtschaftsbeziehungen“ unterlasse ich bewusst. Vielmehr erfordert die Analyse wirtschaftlicher Beziehungen zwischen unterschiedlichen Gesellschaftssystemen methodische Instrumente, die einen detaillierten Blick auf die Handlungsmotivationen von Akteuren erlauben. Einen solchen methodischen Blick bietet der theoretische Ansatz der Neuen Institutionenökonomik, der Institutionen als die Spielregeln menschlicher Interaktion zum Untersuchungsgegenstand macht.¹⁵ Institutionen können sowohl eine formale als auch eine infor-

14 Vgl. vor allem Hans-Jürgen Perreys Studie zum Russlandausschuss der Deutschen Wirtschaft aus dem Jahr 1985: Hans-Jürgen Perrey: Der Rußlandausschuß der Deutschen Wirtschaft. Die deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen der Zwischenkriegszeit. Ein Beitrag zur Geschichte des Ost-West-Handels. (Studien zur modernen Geschichte 31). München 1985; sowie: Wolfgang Müller: Rußlandberichterstattung und Rapallopolitik. Deutsch-sowjetische Beziehungen 1924–1933 im Spiegel der deutschen Presse. Saarbrücken 1983. Aus den frühen 1990er Jahren vgl. besonders: Christoph Mick: Sowjetische Propaganda, Fünfjahrplan und deutsche Russland-Politik 1928–1932 (Quellen und Studien zur Geschichte des östlichen Europa 42). Stuttgart 1995. Christoph Mick: Kulturbeziehungen und außenpolitisches Interesse. Neue Materialien zur „Deutschen Gesellschaft zum Studium Osteuropas“ in der Zeit der Weimarer Republik, in: Osteuropa 43 (1993), 10, S. 914–928; Siehe dazu auch den ausführlichen Forschungsüberblick in Kapitel 2.

15 Vgl. die Einführung von Rudolf Richter: Rudolf Richter: The New Institutional Economics. Its Start, Its Meaning, Its Prospects. <http://www.uni-saarland.de/fak1/fr12/richter/home-ger.htm>, Stand: 3.10.2008 (zuletzt geprüft am 5.7.2010). Erstmals abgedruckt in: Rudolf Richter: The New Institutional Economics. Its Start, Its Meaning, Its Prospects, in: The European Business

melle Dimension einnehmen, sie werden kommunikativ vermittelt und sind in den kulturellen Kontext der handelnden Akteure eingebunden. Ich übernehme diesen Ansatz und erweitere ihn durch eine konzeptionelle Trennung zwischen fundamentalen Zielpräferenzen von Akteuren und sekundären überindividuellen Institutionen. Diese um Akteure erweiterte Neue Institutionenökonomik bietet methodische Instrumente, wie die Handlungsmotivation von Siemens im Sowjetgeschäft und die Unternehmensstrategie in den deutsch-sowjetischen Beziehungen analytisch fassbar gemacht werden können.

Mit meiner Fallstudie verfolge ich zwei historiographische Ziele im Kontext der deutsch-sowjetischen Beziehungen und ein theoretisch-methodisches Ziel. Anhand des Fallbeispiels werde ich erstens untersuchen, ob sich eine Kontinuität des deutschen Wirtschafts imperialismus in Osteuropa zwischen 1914 und 1945 im Sowjetgeschäft von Siemens während der Weimarer Republik nachweisen lässt. Zweitens und daraus abgeleitet werde ich eine Position zum Stellenwert ökonomischer Interessen in den deutsch-sowjetischen Beziehungen zwischen 1917 und 1933 beziehen. Drittens will ich mit der Verwendung des sozialwissenschaftlichen Ansatzes der Neuen Institutionenökonomik zeigen, dass sich einerseits solche methodischen Instrumente sehr gut auf historische Arbeiten übertragen lassen, und andererseits die Geschichtswissenschaft einen Beitrag zur theoretischen Entwicklung in den Sozialwissenschaften leisten kann.

Die Arbeit ist in vier Teile mit jeweils mehreren Kapiteln gegliedert. In Teil I werden zunächst der Forschungsstand dargestellt und aus der Forschungskritik heraus die zentralen Untersuchungsfragen entwickelt. Ein theoretischer Überblick zeigt anschließend die Einordnung der Arbeit in die Diskussion um den Stellenwert nicht-staatlicher Akteure in transnationalen Beziehungen sowie in den institutionenökonomischen Ansatz. Aus diesen theoretischen Annahmen leite ich ein methodisches Konzept ab, das das Sowjetgeschäft von Siemens als eine Geschichte der Interaktion zwischen Akteuren und Institutionen versteht. Den Abschluss von Teil I bildet ein Überblick über die Unternehmensgeschichte von Siemens bis zum Ersten Weltkrieg.

Teil II beschreibt die Entwicklung des Sowjetgeschäfts von Siemens als eine chronologische Geschichte institutionellen Wandels. In Teil III folgt die methodische Analyse dieser Institutionengeschichte. Basierend auf den Annahmen der Neuen Institutionenökonomik betrachte ich sowohl den internen Diskussionsprozess im Unternehmen als auch die externen Beziehungen von Siemens mit zentralen Akteuren in den deutsch-sowjetischen Wirtschaftsbeziehungen. Anschließend analysiere ich mit Bezug auf die Begriffe Effizienz und Effektivität den Wandel sekundärer Institutionen und fundamentaler Zielpräferenzen im Sowjetgeschäft von Siemens. Die Ergebnisse der Analyse werden in Teil IV diskutiert und in den Kontext der Fragestellung meiner Arbeit integriert.