

Kriegsgewinne.

Von
Georg Bernhard.

Im Anfang war der Preis! Dieser Satz gilt für die Warenerzeugung im Frieden. Der Preis beherrscht den Kauf und die Bestellung, er regelt den Abfluß und den Zufluß der Güter, um den Preis wird mehr gefeilscht als um die Qualität. Der Markt regiert die Ware, der Preis aber ist der König des Marktes.

Im Kriege zeigt die Wirtschaft ein verändertes Gesicht. Der Markt verschwindet, der Preis wird entthront, die Ware verliert den kapitalistischen Verkehrscharakter, sie wird Verbrauchsgut. Um sie zu erlangen, fragt man nicht mehr nach dem Preis. Was die Ware kostet, wird nebensächlich. Man will Kanonen, Gewehre, Patronentaschen, Granaten, Uniformen. Gleichgültig, wer sie herstellt, gleichgültig, wer sie beschafft und gleichgültig, was sie kosten.

Gleichgültig ist das alles für den, der diese tausendmal wichtigen Dinge braucht. Gleichgültig aber nicht für den, der sie herstellen soll. Es gab zu Anfang des Krieges zwei Wege für die Erlangung von Kriegsmaterial. Der erste: Man konnte alle Betriebe militarisieren. Genau wie jeder Deutsche seinem Vaterlande mit der Waffe dienen muß, so toni man die industrielle Dienstpflicht erzwingen. Dann hatte jeder, vom Generaldirektor bis zum Kohlenschipper, als Soldat an seinem Posten in der Fabrik zu arbeiten. Den Arbeitern würden die Durchschnittslöhne, den Angestellten und Direktoren die Durchschnittseinkommen, den Aktionären und Geschäftstesthabern eine Durchschnittsrente der letzten Friedensjahre zu verbürgen gewesen sein. Kein Zweifel, daß um viele Millionen, ja vielleicht um Milliarden billiger viel Kriegsgesetz auf diese Weise hätte beschafft werden können. Mehr als fraglich aber, ob die Menge der Erzeugung auch nur annähernd den Riesenmassen gleichgekommen wäre, die wir aufgestapelt und verbraucht haben. Aus diesem Bedenken heraus wählte man denn auch den zweiten Weg: Man zog nicht ängstlich die Preise, die man zahlte. Man gewöhnte bewußt große Gewinne, um die Zahl der Kriegsfabrikanten zu vermehren, um die Umstellung von der Friedensarbeit zum Kriegshandwerk zu erleichtern. Man ließ die kapitalistische Form des Privatbesitzes an Produktionsmitteln unverändert, und Direktoren, Angestellte, Arbeiter und Aktionäre waren zufrieden. Und der Staat zunächst auch.

Dieses an sich gesunde Prinzip wurde zum ersten Male übertrieben bei der Durchführung des Hindenburg-Programms. Es galt damals, die Erzeugung noch mehr zu steigern als bisher und vor allem die starke Steigerung in kürzester Zeit durchzuführen. Man wollte die Leistungsfähigkeit verdoppeln. Wieder sollte der Preis den Anreiz dazu bilden. Und man stellte zunächst den Eisenherstellern die Frage, welchen Preis sie brauchten, um die gewünschte Erweiterung und Beschleunigung durchzuführen. Die Fabrikanten waren nicht schüchtern. Aber die Militärverwaltung bewilligte damals den Preis, weil sie dem Versprechen traute, daß die Fabrikanten das zugesagte Maß der Erhöhung durchführen würden. Es soll heute nicht untersucht werden, woran es lag, daß die Erhöhung der Produktion im versprochenen Maße nicht durchgeführt wurde. Aber immerhin läßt sich nicht leugnen, daß der Reiz des hohen Profits eine starke Vermehrung der Erzeugung zur Folge hatte. Eine Vermehrung, die unseren Truppen an allen Fronten zugute kam. Allein auf der anderen Seite steht es fest, daß von jener hohen Festsetzung der Eisenpreise gegen Schluß des Jahres 1916 die Welle der allgemeinen Verteuerung und Wertentwertung sich durch ganz Deutschland, durch alle Warengebiete, durch alle Lohnbüros fortpflanzte. Eins zog das andere nach sich. Damals entstanden die größten Riesengewinne.

Was aber bei der Durchführung des Hindenburg-Programms vor sich ging, war höchstens eine Uebertreibung. Der Grundsatz selbst war vorher festgelegt. Und er ward in einem unterirdischen Kampf, der sich entspann, von neuem festgelegt und bestätigt. Wenn man sich diese Dinge vor Augen hält, so mutet die Verhandlung, die zwei Tage lang im Hauptauschuß des Reichstages über die Kriegslieferungen geführt wurde, etwas merkwürdig an. Der Unterausschuß des Reichstages für die Prüfung der Preisgestaltung des Waffen- und Munitionsbeschaffungsamtes hat plötzlich die Kriegsgewinne entdeckt. Plötzlich, nachdem bereits zwei Jahre die Kriegsgewinnsteuern bestehen, deren Ertrag man bisher auf 6 Milliarden Mark schätzt, und die jeder, der sich mit Finanzreform-Plänen trägt, heute schon für die Zukunft mit einer Summe einstellt, die diesen Betrag um ein vielfaches übertrifft.