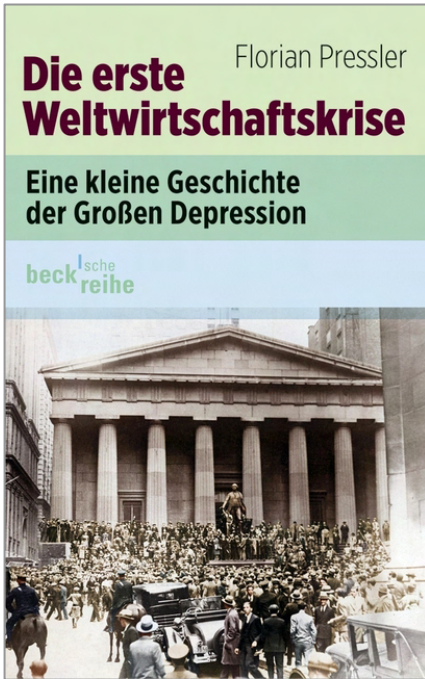


Unverkäufliche Leseprobe



Florian Pressler
Die erste Weltwirtschaftskrise
Eine kleine Geschichte der großen
Depression

256 Seiten, Paperback
ISBN: 978-3-406-64535-8

Weitere Informationen finden Sie hier:
<http://www.chbeck.de/11431199>

1. Amerika in den «Roaring Twenties»

Hoch über dem Atlantik mögen Charles Lindbergh Zweifel an seinem waghalsigen Unternehmen gekommen sein. Würde das Triebwerk seiner einmotorigen «Spirit of St. Louis» den extremen Belastungen des Fluges standhalten? Seine schwer mit Treibstoff beladene Maschine hatte wenige Stunden zuvor auf einem New Yorker Rollfeld einen holprigen Start hingelegt, war nur mit Mühe abgehoben und konnte nur langsam Höhe gewinnen. Nun lagen tausende von Kilometern Ozean vor ihm. Gegenwind oder schlechtes Wetter konnten Lindberghs Kalkulationen im Handumdrehen zunichtemachen. War dann immer noch genug Treibstoff an Bord, um das europäische Festland erreichen zu können? Würde er selbst nach den Strapazen eines mehr als 30-stündigen Überfluges die nötige Konzentration für Navigation und Landung aufbringen?

Lindbergh war nicht der Erste, der sich an einer Non-Stop-Überquerung des Atlantiks von New York nach Paris versuchte, auf die der Millionär Raymond Orteig ein Preisgeld von 25 000 Dollar ausgesetzt hatte, und er war sicher nicht der aussichtsreichste Kandidat. Die Maschine des erfahrenen französischen Weltkriegspiloten René Fonck war 1926 bereits beim Start verunglückt und in Flammen aufgegangen. Die ebenfalls französischen Piloten Charles Nungesser und François Coli stürzten nur wenige Tage vor dem Flug der «Spirit of St. Louis» über dem Atlantik ab und blieben verschollen.

Der junge amerikanische Postflieger Lindbergh war spät in das Rennen eingestiegen und hatte die Mittel zum Erwerb des Flugzeugs, das innerhalb weniger Monate von Ryan Airlines in San Diego gebaut wurde, nur mit großer Mühe zusammengebracht. Im Vergleich zu seinen gescheiterten Vorgängern war er unerfahren und unbekannt. Und im Gegensatz zu ihnen, die immer mit einem Co-Piloten geflogen waren, war er allein.

**Charles
Lindbergh:
Am 27. Mai 1927
gelang ihm der
erste Non-Stop-
Flug von New
York nach Paris**



Grund zum Zweifeln hatte Lindbergh also durchaus. «Wir hatten Berichte über gutes Wetter über dem gesamten Atlantik», erklärte er später gegenüber Journalisten, «aber über 1000 Meilen Ozean hinweg schlugen mir Regen und Graupel entgegen. [...] Ich flog zeitweise nur zehn Fuß über dem Ozean und dann in 10 000 Fuß Höhe.»¹ Über Stunden navigierte er ohne Sicht und nur nach Kompass durch Nacht und dichten Nebel, bis er die Küste Irlands erreichte. Die Sonne war schon zum zweiten Mal seit seinem Abflug untergegangen, als er am 27. Mai 1927 auf einem Rollfeld nahe Paris landete.

Lindbergh hatte erreicht, was vor wenigen Jahren noch als unmöglich gegolten hatte, und wurde über Nacht zu einem amerikanischen Helden und einem Idol seiner Zeit. Nur 24 Jahre nach-

dem die Gebrüder Wright erstmals mit einem motorgetriebenen Flugzeug für zwölf Sekunden abgehoben und 37 Meter weit geflogen waren, hatte Lindbergh mit seinem Flugzeug 5780 km zurückgelegt und war 33½ Stunden in der Luft geblieben.

In einer gewissen Weise verkörpert Lindberghs Flug den Geist der 1920er Jahre in Amerika – einer Zeit des Aufbruchs, des wirtschaftlichen Booms und des rasanten technischen und gesellschaftlichen Wandels. Seine Atlantiküberquerung versinnbildlicht den Optimismus, das Unternehmertum und den technischen und wirtschaftlichen Anspruch, den die junge Nation seit der Jahrhundertwende entwickelt hatte. Die *Roaring Twenties*, in denen dieser Anspruch gipfelte, erscheinen uns heute als eine Zeit, die dem jungen Lindbergh an Lässigkeit, Zukunftsvertrauen und hoch gesteckten Zielen um nichts nachstand – ein Jahrzehnt geprägt von Jazz, schwarzgebranntem Alkohol, Gangsterbossen, Stummfilm-Stars und leicht verdientem Geld. Eine Zeit, in der Amerika die Anspannung und die Schrecken des Ersten Weltkrieges hinter sich ließ und seinen Blick nach vorne richtete. Technische Innovationen, die in den 1920er Jahren zur Marktreife gelangten, machten nicht nur Transatlantikflüge möglich, sondern erleichterten den Menschen die Arbeit und versüßten ihnen die Freizeit. Die gesellschaftlichen Konventionen und Moralvorstellungen der viktorianischen Epoche wurden im Laufe dieser *New Era* genauso herausgefordert, wie die Strecken- und Geschwindigkeitsrekorde der noch jungen Aeronautik – und genau wie diese wurden sie vielerorts überwunden. Kinos schossen aus dem Boden und liefen hinsichtlich der Besucherzahlen schon bald den Gottesdiensten den Rang ab. Millionen von Amerikanern verfolgten die Wochenschauberichte über Lindberghs Flug auf zehntausenden von Leinwänden überall im Land. Auch wirtschaftlich schwangen sich die USA zu nie gekannten Höhen auf. Das amerikanische Bruttoinlandsprodukt (BIP) wuchs durchschnittlich um satte fünf Prozent pro Jahr und bescherte Millionen von Amerikanern Wohlstand und Vollbeschäftigung. Doch diese Zeit des Booms ist auch der Ausgangspunkt unserer Betrachtung der Weltwirtschaftskrise. Wer den Absturz der 1930er

Jahre verstehen will, muss bei den Höhenflügen der 1920er Jahre ansetzen.

Nicht nur am Ende, sondern auch zu Beginn der Dekade durchlebten die Vereinigten Staaten wirtschaftlich schwierige Zeiten und der Start in das neue Jahrzehnt war genauso holprig wie der der «Spirit of St. Louis» beim Abflug auf dem New Yorker Rollfeld. Die *Roaring Twenties* begannen mit einer kurzen, aber heftigen Rezession, die durch das Ende des Krieges in Europa ausgelöst wurde. Als die Waffen schwiegen, geriet die auf Rüstungsgüter ausgerichtete Industrie auf beiden Seiten des Atlantiks ins Stocken. Staatliche Aufträge für die Armeen der kriegführenden Mächte brachen weg, ohne dass privater Konsum die Lücke füllen konnte. In den vom Krieg erschöpften Ländern Europas kam die private Nachfrage nur langsam wieder in Gang, denn die aus den Schützengraben heimgekehrten Soldaten fanden erst nach und nach zurück in den Arbeitsmarkt. In den USA erhöhte zudem die erst kurz vor dem Krieg gegründete Zentralbank (*Federal Reserve/FED*) die Leitzinsen. Während des Krieges hatte sie die Zinsen niedrig gehalten, um die Zinslast der amerikanischen Bundesregierung aus der hohen kriegsbedingten Verschuldung erträglicher zu gestalten. Als die Zinsen nun wieder stiegen, verteuerten sich Investitionen und die ohnehin stockende Wirtschaft wurde zusätzlich abgewürgt.

Die wirtschaftlichen Turbulenzen waren heftig, aber kurz. Zwischen Januar 1920 und Juli 1921 fiel das amerikanische Bruttoinlandsprodukt (BIP) um knapp sieben Prozent. Die Arbeitslosigkeit schnellte von ca. fünf Prozent auf ca. neun Prozent in die Höhe – ein beachtlicher Wert, wenn man bedenkt, dass keinerlei staatliche Arbeitslosenunterstützung existierte und die Betroffenen auf die Mildtätigkeit ihrer Mitmenschen angewiesen waren. Auch das allgemeine Preisniveau brach deutlich ein. Aufgrund der mangelnden Nachfrage unterboten sich die Produzenten gegenseitig, so dass Produkte billiger zu haben waren. Allerdings gingen diese niedrigeren Preise auch mit niedrigeren Löhnen für die einher, die die Produkte herstellten, was wiederum die Nachfrage einschränkte. Eine Deflationsspi-

rale kam in Gang, und die Preise sanken bis Juli 1921 um 19 Prozent.

Die Situation erschien kritisch, doch schon Mitte 1921 konnte sich die ins Trudeln geratene amerikanische Wirtschaft wieder fangen und an Höhe gewinnen. Die während des Krieges aufgestaute Nachfrage brach sich Bahn und leitete eine Phase des Booms ein, die den *Roaring Twenties* ihren Namen gab. Das Knattern der Automobile, deren Zahl nun dramatisch nach oben schoss, das Krächzen der Grammophone und Radioapparate, die in immer mehr Wohnzimmern Einzug hielten, machte den Aufschwung förmlich hörbar. Was noch vor wenigen Jahren als Luxus gegolten und nur einer verschwindend kleinen Schicht Wohlbetuchter zur Verfügung gestanden hatte, wurde für immer mehr Menschen zur Selbstverständlichkeit. Die zarte Morgenröte einer Konsumgesellschaft begann sich am Horizont abzuzeichnen.

Dies galt zumindest für die Vereinigten Staaten, die deutlich gestärkt aus dem Krieg hervorgegangen waren. Während die Materialschlachten an der Westfront weite Landstriche Europas verwüstet und die europäischen Volkswirtschaften zerrüttet hatten, bedeutete der Krieg für Amerika wirtschaftlichen Aufschwung. Amerikanische Fabriken hatten die Staaten der Entente ab 1914 mit Waffen und Munition versorgt und satte Gewinne eingestrichen. Amerikanische Farmer lieferten Nahrungsmittel, als Europas Bauern die Pflüge stehen ließen und zu den Waffen eilten. Lange bevor die Vereinigten Staaten selbst in den Krieg eintraten und ihn für die Entente entschieden, war Amerika zu einer Waffenkammer geworden, aus der sich Großbritannien und Frankreich bedienten und ohne die sie nicht überleben konnten. Märkte in Asien und Südamerika, die vor dem Krieg noch von europäischen Produzenten beliefert und dominiert worden waren, gerieten nach 1914 unter amerikanischen Einfluss. Der wirtschaftliche und politische Bedeutungszuwachs der USA machte sich auch in anderen Bereichen bemerkbar. Vor 1914 waren technische Neuheiten, wissenschaftliche Innovationen, gesellschaftliche Entwicklungen, kulturelle Errungenschaften und politische Ideen meist von Europäern nach Amerika gebracht worden, doch dieser

Strom begann sich nun umzukehren. So wie Charles Lindbergh weit erfahrenere und bekanntere europäische Piloten hinter sich ließ, begannen die Vereinigten Staaten die Mächte der Alten Welt in Wirtschaft, Kultur und Technik von ihrer Spitzenposition zu verdrängen. Amerika wurde zum Vorreiter der Moderne, der auch für Europa Maßstäbe setzte.

Die Schrittmacher und Motoren des wirtschaftlichen Booms in Amerika waren die Automobilbranche und die Elektrifizierung der Haushalte. Zwar hatte es Autos und elektrische Geräte schon vor dem Weltkrieg gegeben, doch erst nach dem Friedensschluss erreichten die neuen Technologien Massenwirksamkeit und begründeten neue Industriezweige. Die Elektrifizierung versorgte Amerikas Familien mit einer gefahrlosen und zuverlässigen Lichtquelle, gleichzeitig revolutionierte sie die Produktion und gab den Startschuss für die Entwicklung elektrischer Haushaltsgeräte. In amerikanischen Industrieanlagen war bis dahin die Dampfmaschine die vornehmliche Kraftquelle für alle Arten von Maschinen gewesen. Doch Dampfmaschinen waren auf die Zufuhr von Wasser und Kohle angewiesen und konnten daher nur dort aufgestellt werden, wo beides leicht zu beschaffen war. Die Kraftübertragung erfolgte über Wellen, die an der Decke verliefen und über Antriebsriemen mit den einzelnen Maschinen verbunden waren. Neben der hohen Verletzungsgefahr für die Arbeiter, die sich häufig in den frei laufenden Riemen verfangen, schränkte die mechanische Kraftübertragung auch die Möglichkeiten der Ingenieure ein, Anlagen sinnvoll auszurichten und zu gruppieren. Für kleinere Betriebe waren die teuren Dampfmaschinen ohnehin unerschwinglich und so blieben Handwerker und Kleinunternehmer auf menschliche Muskelkraft angewiesen.

Das alles änderte sich mit der Elektrifizierung. Elektrischer Strom machte Unternehmen unabhängig vom Zugang zu Wasser und Kohle. Maschinen wurden sicherer und konnten nach den Anforderungen der Produktion statt nach Verlaufsrichtung von Wellen und Riemen aufgestellt werden. Bald fanden sich elektrische Sägen und Bohrmaschinen auch in kleineren Werkstätten, wo sie die Produktivität enorm erhöhten. Auch in vielen Haus-

halten hielten elektrische Geräte Einzug. 1920 ging in Pittsburgh die erste kommerzielle Radiostation der USA auf Sendung und schon zehn Jahre später war jeder dritte amerikanische Haushalt mit einem Radiogerät ausgestattet. Auch Kühlschränke, Staubsauger und Waschmaschinen waren bald kein ungewöhnlicher Anblick mehr. Telefonanschlüsse in den Häusern begannen die alten Telegrafestationen zu ersetzen. Per Versandkatalog erreichte die frohe Kunde neuer elektrischer Geräte, die das Leben einfacher und angenehmer machten, jede Familie und eine professionalisierte Werbebranche regte die Menschen zum Kaufen an.

Die größte Veränderung im amerikanischen Alltag bewirkte jedoch zweifelsfrei das Automobil. In der Weitläufigkeit der Vereinigten Staaten half es, Räume zu überbrücken, und schuf einen neuen Lebensstil. Auf dem Land verringerte es die Abhängigkeit von der (oft weit entfernten) Eisenbahn und ermöglichte den problemlosen Transport von Waren zu Märkten und Konsumenten. In der Stadt bewirkte es eine neue urbane Geographie, indem es die räumliche Bindung von Arbeitsplatz und Wohnort aufhob. Vor dem Aufkommen des Automobils hatten Amerikas Arbeiter und Angestellte in den Innenstädten dicht gedrängt im Schatten der Schornsteine gelebt. Die Notwendigkeit, den Arbeitsplatz zu Fuß zu erreichen, bewirkte eine extreme Verdichtung des Wohnraums, die ab der Jahrhundertwende allenfalls durch die Einführung von Straßenbahnen etwas aufgelockert worden war. Die Wohnverhältnisse waren schlecht, ungesund und unhygienisch. Nun ermöglichte das Automobil zumindest den Bessergestellten die Flucht aus den rußigen und engen Stadtkernen. Die weiträumigen Vorstadtsiedlungen, die Amerika bis heute prägen, begannen zu blühen und die Städte fraßen sich ins Umland. Straßen wurden hier nicht mehr als *street*, sondern als *drive* bezeichnet und so angelegt, dass eine Fortbewegung ohne Auto nicht mehr vorgesehen war. Die Versandhandelsunternehmen Sears und Montgomery Ward wandelten sich zu Amerikas ersten Warenhausketten. In zahlreichen Regionen eröffneten sie neue, größere Geschäfte auf der grünen Wiese, wo ausreichend Raum für Parkplätze zur Verfügung stand. Eine neue suburbane Mittelschicht

erledigte dort ihre Einkäufe. In den Innenstädten blieben dagegen bald nur noch Ärmere und Randgruppen zurück. So bewirkte das Automobil eine Segregation der amerikanischen Gesellschaft und löste ein langsames Sterben der Stadtkerne aus, das bis in die 1980er Jahre andauerte.

Nicht nur in sozialer und geografischer, sondern auch in wirtschaftlicher Hinsicht bewirkte das Auto eine Revolution. Wo es Autos gab, wurden Straßen und Tankstellen benötigt. Allein zwischen 1920 und 1930 verdoppelte sich die Gesamtlänge des amerikanischen Straßennetzes. An vielbefahrenen Kreuzungen wurden Ampeln installiert, um den Verkehr zu regeln. Für die amerikanische Ölindustrie, die sich bisher auf den Vertrieb von Lampenölen konzentriert hatte und durch die Elektrifizierung in schweres Fahrwasser zu geraten drohte, kam der Autoboom gerade rechtzeitig. Nun mussten neue Raffinerien und Bohrtürme gebaut werden. Im Umkreis der Autofabriken von Ford, Chrysler und General Motors entstanden Zulieferbetriebe, die Scheinwerfer, Ledersitze und Gummireifen herstellten.

Zunächst waren all diese Teile in Einzelfertigung zu Autos zusammengesetzt worden, doch Henry Fords Idee der Fließbandfertigung veränderte nicht nur die Automobilindustrie, sondern revolutionierte die Grundlagen industrieller Produktion an sich. Ford hatte seine Fabrik, in der das berühmte Model T – das erste für breite Schichten erschwingliche Auto – hergestellt wurde, bereits 1910 auf die neue Produktionsmethode umgestellt, doch eine wirkliche Massenproduktion setzte erst nach dem Ende des Krieges ein. Im Mai 1927 lief schließlich das 15-millionste Model T vom Band und Ford hatte die zum Zusammenbau eines Autos notwendige Zeit von mehr als zwölf Stunden auf weniger als eine Stunde reduzieren können. Der Preis eines Fahrzeugs war von 950 auf 260 Dollar gefallen. Die Fahrzeuge durchliefen nun eine Fertigungsstraße, die das Arbeitstempo in der Fabrik vorgab. Jeder Arbeiter erledigte nur einige wenige, routinierte Handgriffe, die er an jeder vorbeifahrenden Karosserie wiederholte. Eine vollständige Austauschbarkeit der Fahrzeugteile verhinderte Verzögerungen durch das Einpassen der Komponenten. Für die Arbei-

ter bedeutete die neue Fertigungsmethode eine radikale Umstellung. Der geschickte Handwerker, der ein gesamtes Automobil zusammensetzen konnte, die Technik verstand und sich daher mit seiner Arbeit identifizierte, wurde nicht mehr benötigt. Die Arbeit am Fließband war eintönig, langweilig und durch die Bandgeschwindigkeit fremdbestimmt. Die Reduzierung der Tätigkeit auf wenige Handgriffe entfremdete den Arbeiter vom Produkt, dessen Komplexität er nicht mehr begriff und zu dessen Gesamtheit er nur noch minimal beigetragen hatte. In der Anfangsphase betrug die Fluktuation unter Fords Beschäftigten daher deutlich mehr als 100 Prozent pro Jahr. Kaum ein Arbeiter hielt es unter solchen Bedingungen länger als einige Monate in Fords Fabrik aus. Eine Verdopplung des Arbeitslohnes auf ansehnliche fünf Dollar pro Tag und eine Verkürzung der Arbeitszeit konnte die ständige Abwanderung jedoch stoppen. Die enormen Produktivitätsgewinne durch die Fließbandfertigung gaben Ford die Möglichkeit, solch hohe Löhne zu zahlen und seine Arbeiter dadurch zum Bleiben zu bewegen. Auch wenn sich Fords Arbeiter nicht mehr mit dem Produkt ihrer Arbeit identifizierten, so konnten sie sich dieses Produkt doch zumindest nun selbst leisten. Zudem entstanden zahlreiche neue, höher qualifizierte und besser bezahlte Arbeitsplätze in der Verwaltung und Entwicklung. Die Industrie schuf sich in den eigenen Angestellten neue Kundschaft.

Diese Entwicklung ist symptomatisch für die 1920er Jahre. Die Kaufkraft der Angestellten wuchs deutlich, wenn auch nicht im gleichen Maße wie die Produktivität und die Gewinne der Unternehmen. Der private Konsum wurde zum Treibstoff der amerikanischen Wirtschaft, der den Konjunkturmotor am Laufen hielt. Höhere Löhne versetzten die Menschen in die Lage, all die neuen Dinge zu kaufen, die in den Geschäften und Versandkatalogen zu sehen waren. Und reichte der Lohn nicht aus, so füllten die Konsumentenkredite die Finanzierungslücke, mit denen nun überall geworben wurde. Produkte wurden mit einer Anzahlung gekauft, der Rest in Raten abbezahlt. Die gekaufte Ware konnte sofort mitgenommen und benutzt werden, doch blieb sie bis zur Zahlung der letzten Rate formal im Besitz des kreditgebenden Händ-

lers. Diese staatlich nicht kontrollierten Kredite waren – ähnlich wie heutige Kreditkarten – mit hohen Zinszahlungen verbunden, wurden aber trotzdem von vielen Amerikanern gerne in Anspruch genommen, denn die Stimmung war optimistisch. Eine neue Epoche schien angebrochen, in der wissenschaftliche Planung, unternehmerischer Geist und die neuen Industrien zu einer ständigen Verbesserung der Lebensbedingungen führen würden. Charles Lindberghs Non-Stop-Flug über den Atlantik versinnbildlichte geradezu, wie sich natürliche Grenzen durch technische Finesse durchbrechen ließen. Was lange Zeit niemand für möglich gehalten hatte, war plötzlich felsenfeste Realität. Lindbergh wurde zum Helden einer Gesellschaft, die alte Gewissheiten nicht länger akzeptierte und der Zukunft hoffnungsvoll entgegenblickte. Die Aufnahme von Krediten, so glaubten viele Amerikaner, war aufgrund der positiven Aussichten gerechtfertigt. Schließlich hatte auch Lindbergh seinen Erfolg mit geliehenem Geld finanziert. Ein *American way of life* war im Entstehen begriffen, an dem die Menschen durch den Kauf von Autos, Kühlschränken und Radiogeräten teilzuhaben hofften.

[...]

Mehr Informationen zu diesem und vielen weiteren Büchern aus dem Verlag C.H.Beck finden Sie unter: www.chbeck.de