

Heinrich Schwendemann, Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem Deutschen Reich und der Sowjetunion von 1939 bis 1941. Alternative zu Hitlers Ostprogramm?, Akademie Verlag, Berlin 1993, 398 S., geb., 98 DM.

Diese Freiburger Dissertation befaßt sich mit einem Abschnitt der deutsch-sowjetischen Beziehungen, der in der Geschichtsschreibung stets als eine Ausnahmesituation beschrieben worden ist. Kurios und unverstündlich muß es in der Tat erscheinen, daß Hitler und Stalin 1939/40 Ostmitteleuropa unter sich aufteilten und fast zwei Jahre lang gute Geschäfte miteinander machten (die Deutschen lieferten wertvolles Rüstungsmaterial, die Russen lebenswichtige Rohstoffe und Nahrungsmittel), um sich dann anschließend den blutigsten und grausamsten Krieg der Weltgeschichte zu liefern. Hatten also 1939/41 zwei Schurken ein makabres Spiel mit List und Betrug gespielt, jeder nur darauf versessen, den anderen bei passender Gelegenheit zu überfallen, wie einige revidionistische Historiker vermuten, hatte Hitler gar Anlaß zu einem »Präventivkrieg«, zwang ihn die wachsende sowjetische Bedrohung zum Handeln, oder war sie willkommener Vorwand, um seinen lange geplanten rasseideologischen Vernichtungskrieg gegen den »jüdischen Bolschewismus« zu beginnen? Die oft hitzige Diskussion über diese Fragen bewegt sich zumeist in den Bahnen der Untersuchung der politisch-ideologischen Zielsetzungen beider Diktatoren und der Analyse militärischer Aufmarschbewegungen. Dabei wird das Feld der wirtschaftlichen Zusammenarbeit oft nur als Randerscheinung beschrieben oder als Argument beliebig eingesetzt. Demnach war der Handelsaustausch letztlich bedeutungslos für die Wirtschaft beider Länder oder – so die Gegenposition – für Hitlers Kriegführung in Westeuropa sogar lebensnotwendig; daß noch in der Nacht vor dem deutschen Überfall sowjetische Getreidezüge über die Grenze rollten, war entweder ein Täuschungsmanöver Stalins oder Ergebnis einer Täuschung durch Hitler.

Die bereits 1991 abgeschlossene Studie Schwendemanns will zeigen, daß die gängigen Thesen über die deutsch-sowjetische Wirtschaftskooperation in der Zeit des Hitler-Stalin-Paktes allesamt einer Überprüfung nicht standhalten. Quellen aus sowjetischen Archiven konnten hier noch nicht verwendet werden. Der Autor stützt sich im wesentlichen auf die Akten der Handelspolitischen Abteilung des Auswärtigen Amtes, die ihm eine lückenlose Zusammenstellung sämtlicher Verhandlungen und Kontakte ermöglichen. Damit ist seine Perspektive allerdings auch schon erheblich vorgeprägt. Einige andere Akten staatlicher und privatwirtschaftlicher Stellen ergänzen diese Sicht. Seine Hauptthese geht von der Erkenntnis aus, daß für Stalin die Frontstellung gegen die Siegermächte von Versailles politisch Vorrang hatte und Hitler daher sein bevorzugter Partner gewesen ist. Der Kremldiktator habe seit dem August 1939 seine gesamte Politik auf eine lange Phase der Kooperation mit Hitler-Deutschland ausgerichtet. Er habe trotz zahlloser Warnungen darauf vertraut, daß Hitler keinen Zweifrontenkrieg riskieren würde und ihn mit einer Politik des »economic appeasement« für die Fortsetzung der Zusammenarbeit gewinnen wollen.

Im Widerspruch zu einer weitverbreiteten Forschungsthese behauptet Schwendemann, daß es ein Wechselspiel beider Diktatoren nicht gegeben habe, weil Hitler sich seit Kriegsbeginn aus dem Tagesgeschäft der Rußlandpolitik »weitgehend verabschiedet« habe. So konnten sich die »prorussischen« Kräfte im Auswärtigen Amt, in der Wirtschaft und anderen Führungskreisen relativ frei entfalten. Während Stalin auf seiner Seite die Fäden fest in der Hand behielt und – dies sein fundamentaler Irrtum – annahm, daß auch die deutschen Initiativen und Aktivitäten unmittelbar von Hitler kontrolliert würden, hatte der Chef der deutschen Verhandlungsdelegation, der Osthändlerreferent im Auswärtigen Amt Karl Schnurre, keinen persönlichen Zugang zu Hitler. Hier agierten, so meint Schwendemann, zwei unterschiedliche Diktaturen, und Stalin beging wegen seiner fundamentalen Fehleinschätzung eine Reihe verhängnisvoller Fehler.

Gestützt auf einen umfangreichen Tabellen-Anhang will der Autor beweisen, daß Deutschland wirtschaftlich von der UdSSR unabhängig war. Die sowjetischen Rohstofflieferungen seien zwar wichtig, aber nicht lebensnotwendig gewesen. So mußten auch die letzten Aktionen Stalins vor dem deutschen Angriff scheitern, als die UdSSR im Frühjahr 1941 angesichts des deutschen Aufmarsches, den die sowjetische Führung als Erpressungsmanöver interpretierte, massive ökonomische Zugeständnisse machte. Schwendemann widerspricht damit anderen Darstellungen, die bei den deutsch-sowjetischen Wirtschaftsverhandlungen Stalin in der überlegenen Position sehen, weil Deutschlands Rohstoffversorgung keineswegs gesichert war, so daß die Deutschen um jedes Zugeständnis ringen mußten und einen hohen Preis zu zahlen hatten. Stalin achtete auf seinen Vorteil durch hartnäckige, intelligente Verhandlungen, nicht durch Erpressungspolitik, wie manchmal – etwa von Fabry – behauptet worden ist.

So zeigt sich, daß auch bei einer Konzentration auf die Politik der Handelsabteilung des Auswärtigen Amtes unterschiedliche Deutungen möglich sind. In dem Bemühen, alle bisherigen Interpretationen zum Hitler-Stalin-Pakt in Frage zu stellen und neue Einsichten zu liefern, ist es dem Verfasser zumindest gelungen, Stalins ökonomisches Appeasement im Frühjahr 1941 deutlicher als bisher hervorzuheben. Damit wird bestätigt, daß wohl Stalin der Betrogene gewesen ist und nicht Hitler. Welche Alternative Stalin aber gehabt hätte, wenn er die Warnungen vor dem deutschen Aufmarsch erstgenommen hätte – diese Frage bleibt offen.

*Rolf-Dieter Müller, Potsdam*

Detlev Clemens, *Herr Hitler in Germany. Wahrnehmung und Deutungen des Nationalsozialismus in Großbritannien 1920 bis 1939*, Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1996, 468 S., Ln., 128 DM.

Die Perzeptionsforschung erfreut sich auch in der Geschichtswissenschaft seit längerem zunehmender Konjunktur. Hier werden kollektive Fremd- und Feindbilder rekonstruiert, werden im Umgang mit anderen Völkern und Staaten tradierte Stereotypen und Vorurteile herausgearbeitet und dort »kognitive Dissonanzen« festgestellt, wo diese Vorurteile und die reale Wahrnehmung, Klischee und Wirklichkeit so gar nicht zur Deckung kommen wollen. Dabei herrscht kaum Konsens darüber, welche Relevanz denn nun die »Images« und ihre regierungsoffizielle Verarbeitung für das außenpolitische Entscheidungshandeln im Kontext seiner inneren und äußeren Determinanten haben. Der konkrete Nachweis dürfte auch nur schwer zu erbringen sein. An diesem Punkt setzt die vorliegende Untersuchung, eine leicht überarbeitete und ergänzte Dissertation der Universität Erlangen-Nürnberg, ein. Ihr Verfasser will den allgemein als Arbeitshypothese angenommenen Mechanismus der »wechselseitigen Beeinflussung zwischen der Perzeption der Außenwelt und der auf sie bezogenen und auf sie zurückwirkenden Politik« (S. 21) am konkreten Beispiel »des wechselseitigen Einflusses von Politik und Perzeption in der Konzipierung der britischen Deutschlandpolitik in den 30er Jahren« (S. 447) quellenmäßig überprüfen. Dies wäre in der bisherigen Appeasement-Forschung nichts Neues. Aber Clemens spannt thematisch und zeitlich den Bogen viel weiter, als dies bisher geschehen ist, und geht auf das Jahr 1920 zurück, als sich britische Diplomaten nachweislich zum erstenmal mit dem Nationalsozialismus beschäftigt haben. So gelingt ihm der überzeugende und eindrucksvoll an einer Fülle von Material belegte Nachweis, daß nicht nur die Diplomaten und Beamten des Foreign Office seit 1920 das Phänomen Hitler und seine Partei kontinuierlich intensiv verfolgt und in seiner ganzen Vielschichtig-