



Peter Hayes

Profits & Persecution.
German Big Business in the Nazi Economy
and the Holocaust

Cambridge University Press | Cambridge 2025
224 Seiten, Hardback | 29,18 €
ISBN 9780521772884

E-Book | 29,18 €
<https://doi.org/10.1017/9781139049689>
ISBN 9781139049689

rezensiert von

Kim Christian Priemel, Universität Oslo

Rund drei Jahrzehnte, nachdem der unternehmensgeschichtliche Boom begann, ist wieder Ruhe im Betrieb eingeleitet. Die Sonderkonjunktur der Auftragsforschung ist weitgehend abgeklungen (bzw. hat sich in den Bereich der Behördenforschung verlagert) und das öffentliche Interesse an Unternehmensgeschichten jenseits des »Dritten Reichs« ist überschaubar. Zurück bleiben viele Regalmeter historischer Literatur, die zusammen leicht sechsstelligen Seitenzahlen erreicht. Möglich, dass alles gesagt ist und inzwischen auch von allen.

Dass Peter Hayes, emeritierter Professor an der Northwestern University in Illinois, nun eine Bilanz zieht, schließt den Kreis. Seine 1987 veröffentlichte, bis heute nicht überholte Monografie »Industry and Ideology« zur IG Farbenindustrie im »Dritten Reich« ging dem Boom voraus und wies der Forschung in vielerlei Hinsicht den Weg. Mit weiteren Studien unter anderem zur Degussa sowie dem vielbeachteten »Why? Explaining the Holocaust« hat Hayes eine Reihe von Meilensteinen gelegt, auf die er nun zurückgreift und mit den Erträgen zahlreicher weiterer Fallstudien ergänzt.¹

Herausgekommen ist – dank kluger Selbstbeschränkung auf rund 120 besonders große und einflussreiche Unternehmen – eine mit 158 Textseiten bewundernswert knappe sowie durchweg konzise Synthese, die souverän die zentralen Fragen der unternehmenshistorischen Forschung zur nationalsozialistischen Gewaltherrschaft ordnet und damit sogar mehr leistet als der etwas engere Titel verspricht. Von den zentralen Forschungsschwerpunkten wird nur der Zwangsarbeitskomplex insofern verkürzt, als Hayes' Augenmerk auf dem Einsatz vor allem von jüdischen und Konzentrationslagerhäftlingen liegt. In vier große Teile gegliedert, von denen der Weimarer Prolog einerseits und die Nachgeschichte ab 1945 andererseits den

¹ Peter Hayes, Industry and Ideology. IG Farben in the Nazi Era, Cambridge 1987; ders., From Cooperation to Complicity. Degussa in the Third Reich, Cambridge 2004; ders., Why? Explaining the Holocaust, New York 2017.

Rahmen setzen, liegt der Schwerpunkt klar auf den beiden mittleren Teilen mit jeweils drei Kapiteln zu den Friedens- und Kriegsjahren der NS-Diktatur, eine Unterscheidung, die wirtschaftshistorisch wie auch mit Blick auf die Politik der Verfolgung und Vernichtung keineswegs immer eindeutig ist.

Für Weimar fällt die Analyse eindeutig aus. Falsche Investitionsentscheidungen kreierten Überkapazitäten, Schulden und fatale Pfadabhängigkeiten, die in großunternehmerischen Kreisen indes nicht selbstkritisch reflektiert, sondern reflexhaft der Demokratie zur Last gelegt wurden. Die nicht mehr ganz taufrische Borchardt-Kontroverse räumt Hayes wegen unzureichender Datengrundlage ab. Das »principal economic problem of the late 1920s«, heißt es stattdessen, »was a widespread corporate failure to think in effective strategic terms and a tendency instead to throw good money after bad.« (S. 11) Dass man in der deutschen Wirtschaftselite indes frühzeitig auf die NSDAP mit ihrem antisemitischen Kurs gesetzt hätte, wie es vulgärmarxistische Lesarten vor und nach 1945 verbreiteten, ist inzwischen eindeutig widerlegt. Vielmehr betont Hayes, dass Vorurteile gegenüber Juden in der deutschen Gesellschaft über die NSDAP hinaus weitverbreitet, vermutlich gar mehrheitsfähig waren. Und »distaste and resentment toward Jews one perceived from a distance« (S. 21) bildeten schwerlich eine ethische Grundlage, von der heraus Widerstand gegen die kommende Verfolgung zu erwarten war.

Dass Solidarität mit den Opfern nationalsozialistischer Ausgrenzung und Verfolgung, geschweige denn aktiver Widerstand, ab 1933 die Ausnahmen bleiben sollte, lag auch daran, dass die – infolge diverser staatlicher Interventionen zur Abwendung von Pleiten ohnehin geschwächte – Unternehmerschaft die autoritäre Sprache verstand, welche das Regime umgehend wählte. Mit mehr oder weniger diskretem Druck und offenen Zwangsmaßnahmen wurden auch Großunternehmen und ihre Verbände der »Gleichschaltung« unterworfen und in eine reaktive Rolle gedrängt. Zugleich fielen die Bedingungen dieser erzwungenen Eingliederung ungleich vorteilhafter aus als etwa für die Organe der Arbeiterbewegung und andere Oppositionskräfte – weil die Unternehmerelite nicht dezidiert als Opposition gesehen wurden und sich selbst ebenso wenig in dieser Rolle sah. Zudem ließen Regimevertreter frühzeitig keinen Zweifel daran, dass sie Know-how und Kapital für Aufrüstung und Krieg brauchten: akzeptierte die Privatwirtschaft die politischen Prämissen und Zielvorgaben des Regimes, gab es für sie einen Platz im »Dritten Reich«.

In klaren Linien legt Hayes dar, wie die Unternehmerelite ihre Seite des Handels erfüllte und rasch die eigenen jüdischen Angestellten und Kollegen entließ – dabei nie außer Acht lassend, welche Reihenfolge den Unternehmensinteressen am meisten diene – und im Gegenzug NS-Vertreter kooptierte. Die Umstellung vom Welt- auf den Inlandsmarkt, der in immer eklatanterer Weise durch staatliche Abnehmer dominiert wurde (»monopsony«, S. 45) war vor allem für traditionell exportorientierte Branchen schmerzhaft, wurde aber durch rasch wachsende Auftragsvolumina und Profitmargen kompensiert. Die meist erzwungene und für die Voreigentümer selten adäquate, oft als Erpressung und Raub ausgestaltete Übernahme als jüdisch bezeichneter Unternehmen und Vermögen schuf zusätzliche Möglichkeiten zur Bereicherung und Expansion.

Dies erfolgte bereits vor dem Hintergrund der Kriegsvorbereitungen, die »remarkably little friction« (S. 83) im Verhältnis staatlicher und privatwirtschaftlicher Akteure auslösten. Die vom Regime gezeichnete völkisch-rassistische, großdeutsch-imperialistische Zukunft hatte eine deutliche Mehrheit der deutschen und (im Buch weitgehend abwesenden) österreichischen Unternehmer bereits akzeptiert. Bis Kriegsende sollte sich daran, von einzelnen Ausnahmen abgesehen, wenig ändern, auch wenn die Kombination aus Repressionen, wachsenden Dysfunktionalitäten und spätestens ab 1943 offenkundiger Aussichtslosigkeit des Krieges schließlich zu einer diskreten Distanzierung seitens der Unternehmerelite führten.

Diese spiegelte indes allein Eigeninteressen, keine moralischen Vorbehalte. Welche eklatanten Folgen diese Prioritätensetzung hatte, unterstreicht Hayes in den beiden Kapiteln zur

Zwangsarbeit und zur Vernichtung von Europas jüdischer Bevölkerung. »At every stop on this slide into depravity«, so Hayes, »corporate executives participated out of a combination of self-interest (*Eigennutz*) and the force of circumstance (*Sachzwang*).« (S. 110f.) Arbeitgeber fragten mehr Zwangarbeiter nach, als das Regime zur Verfügung zu stellen vermochte, und »[r]eflexive conformity, compliance, and consent prevailed among the captains of German finance and industry at every stage of the Holocaust.« (S. 117) Wie tief diese Verhaltensmuster saßen, unterstrichen spätere Halbwahrheiten, Lügen und Opfererzählungen, welche den unternehmerischen Vergangenheitsdiskurs nach 1945 prägten.

So umfassend Hayes' Übersicht auch ist, bleiben doch Leerstellen. Dies gilt zum einen für die mit Hayes' eigenen Befunden durchaus kompatiblen Ergebnisse der sogenannten Mannheimer Schule, die im Buch überraschend abwesend ist.² Zum anderen wird die gerade aus vergleichender Sicht ertragreiche jüngere Forschung zur Rolle von Unternehmen und Unternehmern im besetzten Europa nicht abgebildet.³ Für die von Hayes abschließend angedeuteten grundsätzlichen Fragen zum Verhältnis von Kapitalismus und Gewaltherrschaft wäre beides aufschlussreich gewesen. Sorgen vor Enteignung und Wettbewerbsnachteilen stellten sich auch in den besetzten Ländern, doch konnten dort noch weniger als im Reich vermeintliche nationale Pflichten oder das Gemeinwohl ins Feld geführt werden, um die Zusammenarbeit mit NS-Deutschland zu rechtfertigen. Der Unwille zum Verzicht als Grundprinzip kapitalistischen Wirtschaften ist hier kaum zu übersehen. In diesem Sinn schließt auch Hayes: »the very probability of German corporate behavior, its obvious practical logic in the short term, is one of the most confounding aspects of the history told by this book« (S. 158).

Zitierempfehlung

Kim Christian Priemel, Rezension zu: Vorname Nachname, *Profits & Persecution. German Big Business in the Nazi Economy and the Holocaust*, Cambridge University Press, Cambridge 2025, in: *Archiv für Sozialgeschichte* (online) 66, 2026, URL: <<https://library.fes.de/pdf-files/afs/82135.pdf>> [30.3.2026].

² Vgl. *Christoph Buchheim/Jonas Scherner*, *The Role of Private Property in the Nazi Economy. The Case of Industry*, in: *Journal of Economic History* 62, 2006, S. 390–416; *Jonas Scherner*, *Die Logik der Industriepolitik im Dritten Reich. Die Investitionen in die Autarkie- und Rüstungsindustrie und ihre staatliche Förderung*, Stuttgart 2008.

³ Vgl. *Joachim Lund* (Hrsg.), *Working for the New Order. European Business under German Domination 1939–1945*, Frederiksberg 2006; *Claude Malon*, *Occupation, épuration, reconstruction. Le monde de l'entreprise au Havre (1940–1950)*, Mont-Saint-Aignan 2013; *Hans Otto Frøland/Mats Ingulstad/Jonas Scherner* (Hrsg.), *Industrial Collaboration in Nazi-Occupied Europe. Norway in Context*, London 2016.