**Mythos Marshallplan ,**

**ifo Schnelldienst  4/2017 – Nr.70., 23.02.17**

**ifo Schnelldienst 4/2017 – 70. Jahrgang – 23. Februar 2017 14**

**Zur Diskussion gestellt**



Werner Abelshauser[[1]](#footnote-1)\*

**Mythos Marshallplan**

Der Ruf nach einem »Marshallplan für Afrika« ist nicht neu. Schon die Erste Entwicklungsdekade der UNO (1961–1970) folgte ganz dieser Devise. In den Wirtschaftswissenschaften hatte sich die Spezialdisziplin der Entwicklungsökonomie herausgebildet. Ihre Pioniere, wie Colin Clark, Albert O. Hirschman, W. Arthur Lewis, Gunnar Myrdal, Ragnar Nurkse, Raúl Prebisch, Paul Rosenstein-Rodan, Walt W. Rostow, Hans Singer, Jan Tinbergen u.a. waren unter dem Eindruck der raschen Rekonstruktion Westeuropas nach dem Zweiten Weltkrieg von der Möglichkeit der »Ent­wicklung« durch schieres Wirtschaftswachstum überzeugt. Der Marshallplan schien schließlich den Beweis dafür gelie­fert zu haben, dass kapitalgestützte Projekthilfe »Wunder« wirken konnte.

Seitdem ist – so hat der in Washington lehrende ghanaische Ökonom George Ayittey ausgerechnet – von den westlichen Staaten die Summe von sechs Marshallplänen nach Afrika gepumpt worden. Nach heutiger Kaufkraft wären es weit mehr als 500 Mrd. Dollar gewesen – und doch kommt Ayittey zu dem vernichtenden Urteil, dass der Kapitalstrom »ohne erkennbares Ergebnis« blieb (Columbia University, Controversies in Globalization, 2009,S. 89). Auch der »Mar­shallplan für Osteuropa«, den es nach dem Zusammenbruch des Ostblocks de facto gegeben hat, ist in den 1990er Jah­ren grandios gescheitert. Auch dort waren die Vorausset­zungen ganz andere als 1947 in Westeuropa. Nach Jahr­zehnten der Entwicklung in die Sackgasse musste wieder nahezu von vorne angefangen werden. Anders als in Afrika gab es allerdings Ansätze in der Wirtschaftskultur dieser Länder, die auf mittlere Sicht Erfolg versprachen. Seitdem ist kaum eine Entwicklungsregion der Weltwirtschaft nicht in die Nähe des Marshallplans gerückt worden, ganz zu schweigen von der Initiative des ›Global Marshall Plan‹, **(15)** deren Verfechter jährlich 100 Mrd. Dollar von der Nord- in die Südhalbkugel transferieren wollen.

Dabei könnten die Freunde des Marshallplans schon seit den 1970er Jahren aus dem Forschungsstand zu dem ame­rikanischen Hilfsprogramm für Europa wissen, dass der Mar­shallplan als Modell absolut ungeeignet ist, um Entwick­lungsländer voranzubringen. Anders als in den meisten Empfängerländern Westeuropas nach dem Krieg fehlt es dort gerade an Potential und wirtschaftskulturellen Voraus­setzungen, deren Nutzbarmachung eine Frage der Finan­zierung wäre. Das heißt nicht, dass wir nicht dafür kämpfen sollten, dass Afrika geholfen wird. Gefragt sind aber nicht Hilfslieferungen oder Kapitalimporte, sondern kreative prak­tische Lösungen. Afrika hat viele Probleme, die sich mit Geld allein nicht lösen lassen.

Dies einzusehen, heißt nicht, den Marshallplan-Mythos zu ignorieren. Im Gegenteil, die Praxis des Marshallplans und ihre Folgen zeigen eindrucksvoll, welche Mittel entwick­lungspolitisch *nicht* wirksam sind. Es lohnt sich deshalb durchaus, *endlich* den Forschungsstand zur Kenntnis zu nehmen. Das deutsche Beispiel scheint am besten geeignet, die wundersamen Kräfte des Marshallplanes zu analysieren.

**Die Ausgangslage**

Unter den Nachwirkungen des Morgenthau-Planes be­schränkte sich der Wiederaufbau der deutschen Westzonen bis Frühjahr 1947 auf die Verwaltung des deutschen Zusam­menbruchs.[[2]](#footnote-2) Henry Morgenthaus Plan, die deutsche Ex­portnation im eigenen und britischen Interesse vom Welt­markt auszuschließen, stieß freilich rasch auf den Wider­stand einflussreicher Wirtschaftskreise und der zuständigen Ministerien, wie des State Departments. So änderte sich allmählich die Zielsetzung der amerikanischen Europapolitik – und damit die Rolle, die das besiegte Deutschland in Eu­ropa spielen sollte. Die Morgenthausche Devise, Westeuro­pa *zu Lasten* Deutschlands zu stabilisieren, erwies sich of­fensichtlich als unrealistisch. Zwei Jahre nach Kriegsende hatte die US-Regierung verstanden, dass noch so umfang­reiche Demontagen und andere deutsche Reparationsleistungen nicht reichten, um schwache Industrieländer wie Großbritannien oder Frankreich zu Ausstattern des europä­ischen Wiederaufbaus zu machen. Hingegen war ihr seit Ende 1945 bis ins Detail bekannt, dass die deutsche Wirt­schaft – ungeachtet der Bombenschäden – leistungsfähiger als vor dem Kriege sein konnte, wenn man sie nur ließe. Anfang 1947 zog die US-Regierung daraus die Konsequen­zen, indem sie nunmehr nach der Devise verfuhr, Westeu­­ropa nicht länger *zu Lasten*, sondern *mit Hilfe* des deutschen Wirtschaftspotentials zu stabilisieren.

Für die deutschen Westzonen führte dieser Kurswechsel zu einem grundlegenden Wandel der Rekonstruktionsbedingungen. Zum einen verfuhren die Besatzungsmächte nun immer großzügiger bei der Erteilung von *Permits*, d.h., sie erlaubten den Betrieben, die vorhandenen Anlagen, Ar­beitskräfte und Rohstoffe produktiv zu nutzen. Gleichzeitig senkten sie die Demontagelast bis 1949 auf 38% des ur­sprünglichen Ansatzes. Das am 3. April 1948 vom US-Kon­gress verabschiedete European Recovery Programm (ERP), das bald nach dem federführenden Außenminister George C. Marshall benannt wurde, verkörperte die umfassendste Konzeptualisierung der neuen amerikanischen Strategie für Europa. In

ihr sollte Westdeutschland – ob es wollte oder nicht – die aktive Rolle übernehmen, die seiner strategi­schen Bedeutung für die Stabilisierung Westeuropas ent­sprach.

**Der Marshallplan**

Ludwig Erhard, der Leiter der deutschen Verwaltung für Wirt­schaft, hatte im Vorfeld des Marshallplans für frei verfügba­re Kapitalhilfe plädiert, deren gezielter Einsatz ermöglicht hätte, den westdeutschen Wiederaufbau zu beschleunigen und nach Wunsch zu gestalten. Tatsächlich floss aber kein einziger Dollar nach Deutschland, über den die Militärregie­rung, geschweige denn die deutsche Wirtschaftsverwal­tung, hätten verfügen können. Der materielle Kern des ERP-Programms für Westdeutschland bestand vielmehr neben der Fortsetzung der Nahrungsmittelhilfe vor allem aus amerikanischer Devisenhilfe, die es US-Exporteuren erlaub­te, von der Marshallplan-Administration (ECA) dazu be­stimmte Waren nach Deutschland zu liefern, während deut­sche Importeure in Landeswährung auf ein »Gegenwertkon­to« einzahlen konnten. Es handelte sich bei diesen Marshall­plangütern auch nicht um Träger innovative Technologien oder sonstige aufbauspezifische Importe. Die Marshallplan­lieferungen bestanden im Wesentlichen aus Rohbaumwolle und Tabak aus den Südstaaten der USA. Daran knüpften sich auf deutscher Seite Mutmaßungen, die USA würde den Marshallplan als Vorspann für die Verwertung heimischer Überschüsse benutzen. Tatsächlich betrug der Anteil an Ma­schinen und Fahrzeuge lediglich 2,3% aller ERP-Einfuhren. Entsprechend groß war Erhards Enttäuschung, zumal die ersten nennenswerten Lieferungen erst Anfang 1949 in Bre­merhaven eintrafen. Während die im ERP-Vertrag vorgese­hene Propagandamaschine schon auf Hochtouren lief, musste der deutsche »Berater für den Marshallplan« in sei­nem vertraulichen Jahresbericht 1948 einräumen, dass das Programm bis Anfang 1949 nur »wenig unmittelbar greifba­re wirtschaftliche Ergebnisse« bewirkt hatte. Nach außen hin wurde die Öffentlichkeit aber von Anfang an – oft wider bes­seres Wissen – falsch über das Ausmaß der Hilfsleistungen **(16)** unterrichtet. In der Bevölkerung entstand so der Eindruck, dass Fortschritte dem Marshallplan und nicht der eigenen Rekonstruktionsdynamik zuzuschreiben waren. Erhard sah darin den Kern von Legenden, die das Wesen der erfolgrei­chen Wiederankurbelung der westdeutschen Wirtschaft ver­fälschten. Das böse Wortspiel vom »Dollar-Gift«, das in die­sem Zusammenhang entstand, verrät durchaus Erhards Neigung, in der sich ankündigenden alternativen Wegstel­lung für die westdeutsche Außenwirtschaft eher auf eine weltoffene Handelspolitik als auf den Dollar-Drive im Rahmen amerikanischer Programme zu setzen.

Auch der stellvertretende Militärgouverneur, General William H. Draper, musste früh einräumen, dass das Hilfsprogramm als Folge der »heillosen Bürokratie« der Marshallplanverwal­tung »vergleichsweise unwirksam« war. Im Frühjahr 1949 trafen zwar endlich Lieferungen in nennenswertem Umfang in Bremerhaven ein. Es häuften sich aber gleichzeitig die Klagen über nicht ausgenutzte Kontingente, weil deutsche Importeure Schwierigkeiten hatten, Marshallplangüter auf­zunehmen – sei es, weil sie zu spät kamen, sei es, weil sie im Vergleich zum Weltmarktangebot zu teuer oder von schlechter Qualität waren, wie die in der deutschen Textilindustrie unbeliebte (low-grade) Rohbaumwolle. Der Direk­tor der Verwaltung für Wirtschaft sah sich paradoxer Weise vor die Aufgabe gestellt, anstatt Probleme mit Hilfe des Mar­shallplans zu lösen, das materielle ERP-Programm in Deutschland vor offenem Versagen zu bewahren. Er setzte die westdeutsche Wirtschaft solange unter Druck, bis sie schließlich »freiwillig« einwilligte, den ECA-Kontingenten Pri­orität vor den aus deutschen Exporterlösen finanzierten und in der Regel wettbewerbsfähigeren gewerblichen Einfuhren zu geben. Die Bank deutscher Länder war ebenfalls zähne­knirschend bereit, durch ein größeres kreditpolitisches En­gagement die ERP-Lieferungen bis zu einem gewissen Grad zu subventionieren.

**Deutsche Wirtschaftshilfe für Europa**

Der Marshallplan hatte aber auch noch eine andere, für die westdeutsche Wirtschaft sehr viel wichtigere Seite. Weil die USA das deutsche Wirtschaftspotenzial für den Wiederauf­bau Westeuropas nunmehr aktiv nutzen wollten, stellten sie in den bilateralen ERP-Verträgen ein Junktim zwischen dem Bezug von Marshallplanhilfe und dem Verbot der Entnahme von Reparationen aus der laufenden deutschen Produktion her. Dies betraf vor allem die Besatzungsmächte Großbri­tannien und Frankreich. Aber auch den anderen Reparationsgläubigern wurde der ausgesprochene Verzicht auf den größten Teil der Demontagen durch ERP-Hilfe kompensiert. Der Vorteil für die deutsche Wirtschaft lag auf der Hand, aber auch die Wirtschaft der übrigen am Marshallplan teilneh­menden Staaten profitierte von der wachsenden Stärke ei­nes politisch von seinen Fesseln befreiten Lieferanten von Wiederaufbaugütern in der Mitte Europas. Um diesen Effekt noch zu verstärken, ließ sich die ECA ab dem zweiten Marshallplanjahr eine Methode einfallen, wie sie im Rahmen des ERP die Wiederherstellung der innereu­ropäischen Marktbeziehungen weiter fördern könnte. Sie knüpfte einen wachsenden Teil der Devisenhilfe an die Be­dingung *(conditional aid)*, dass der Empfänger dafür ande­ren Mitgliedstaaten Ziehungsrechte *(drawing rights)* auf die eigene Währung gewährte. Die Verteilung der Ziehungsrech­te orientierte sich an der Einschätzung von ECA, ob das jeweilige Land künftig in der Lage sei, Zahlungsbilanzüber­schüsse zu erzielen oder ob es Defizite verkraften müsste. Nach Lage der Dinge – und sehr zum Ärger der deutschen Wirtschaftsverwaltung – wurde die Bizone als potenzielles Überschussland eingestuft, so wie Großbritannien, Belgien oder Italien. Gewiss wäre es 1949 auch politisch nicht ge­rade opportun gewesen, die Westzonen in den Genuss ERP-geförderter Devisenhilfe für Einkaufsmöglichkeiten in den europäischen Nachbarländern kommen zu lassen, wie dies für Frankreich, Österreich oder die Niederlande galt. Anders als für Großbritannien traf diese Einschätzung der wirtschaftlichen Stärke im deutschen Fall aber voll ins Schwarze.

Dieser »europäische« Marshallplan hatte aus deutscher Perspektive einen ambivalenten Charakter. Die Westzonen verloren im zweiten Marshallplanjahr nicht nur überdurch­schnittlich an Devisenhilfe aus dem Marshallplan, sondern mussten erst recht in Form von conditional aid am Gesamteffekt empfangener Auslandshilfe die höchsten Kürzungen zu Gunsten von Defizitländern hinnehmen. Es ist daher nicht überraschend, dass auch Erhard und seine Mitstreiter über­zeugt waren, der Marshallplan habe »nicht das Geringste« zum Aufschwung der Wirtschaft beigetragen. Tatsächlich zehrte die Unterstützung für Berlin (1,5 Mrd. DM) nahezu die gesamte Auslandshilfe auf, so dass auch das U.S. State Department, davon überzeugt war, »that foreign aid is only a marginal factor in the recovery process«.

Allein die deutsche Exportwirtschaft verwies auf den Be­schäftigungseffekt und auf die Chance, aus dem im Export­geschäft anfallenden Gewinn zu investieren. Auch der Hin­weis auf »die Gefahr, dass Industrien anderer Staaten in diese Märkte eindringen«, spiegelte die Interessenlage der deutschen Exporteure klar wider. Diese Argumentation ver­fehlte ihre Wirkung nicht, zumal die westdeutsche Außen­handelspolitik – ganz in Übereinstimmung mit der ECA – schon früh auf die Herstellung eines einheitlichen europäi­schen Wirtschaftsraumes gerichtet war, in dem die west­deutsche Wirtschaft ihre potentielle Stärke voll entfalten konnte. Mit der Festsetzung der Überschusskapazitäten im Außenhandel war auch eine Entscheidung über die Vertei­lung der Industriestandorte in Europa verbunden. Der Mar­shallplan wurde deshalb, so ungleich er die Lasten innereu­ropäischer Wirtschaftshilfe auch verteilte, bald auch vom Bundeswirtschaftsministerium durchaus positiv bewertet: »Zweifellos sind die drawing-rights ein ungeheuer großer **(17)** Schritt vorwärts zu einer europäischen Wirtschaftsgemein­schaft.«

**Schlussfolgerung**

Offensichtlich taugt der Marshallplan für Deutschland nicht als Modell in Sachen Entwicklungshilfe. Der Marshallplan war in Westeuropa deshalb erfolgreich, weil er auf wirtschaft­liche Substanz stieß. Westdeutschland war 1945 eines der am höchsten entwickelten Länder der Welt und nicht so stark zerstört, wie viele noch heute glauben. Es besaß einen höheren produktiven Kapitalstock als vor dem Krieg und verfügte als Folge der Vertreibung sogar über deutlich mehr qualifizierte Arbeitskräfte. Deutschland war arm, aber alles andere als unterentwickelt. Zudem waren deutsche Produk­te international gefragt, wobei Investitionsgüter in der Nach­kriegszeit besonders begehrt waren. Obwohl das deutsche Beispiel zumeist im Vordergrund des entwicklungspoliti­schen Vorbilds des Marshallplans steht, wird dessen Un­tauglichkeit noch deutlicher, wenn man seine Wirkung auf Entwicklungsländer betrachtet, die ja ebenfalls zu den Emp­fängern gehörten. So riet das US State Department 1946 im Vorfeld des Marshallplans Präsident Truman davon ab, Griechenland Kredite zu gewähren, bevor die Athener Re­gierung nicht alles unternähme, was in ihrer Macht stünde, um ihre wirtschaftlichen Probleme zu lösen (Memorandum for the President, 7. August 1946). Das State Department war fest davon überzeugt, »that a new loan would do little, if anything, to solve the basic economic or political difficulties of Greece and would ultimately add to its financial prob­lems«. Es wurde in dieser Einschätzung bestätigt, nachdem weder Marshallplanhilfe noch deutsche Reparationen, die in ihrer Höhe etwa denen an die Niederlande oder Norwegen entsprachen, in der Lage waren, die griechischen Entwick­lungsprobleme zu lösen. Dabei wurde Griechenland – an­ders als Deutschland – die Marshallplanhilfe sogar ge­schenkt.

Der Marshallplan war alles andere als ein Entwicklungspro­jekt. Er trug dazu bei, Westeuropa nach dem Zweiten Welt­krieg zu stabilisieren, und gewährte potenziell starken Volks­wirtschaften Hilfe zur Selbsthilfe. Vor allem aber war er eine grandiose Übung in Public Relations, die Entwicklungspoli­tiker noch immer in ihren Bann zieht. In Afrika hat der Mythos Marshallplan ein halbes Jahrhundert lang viel versprochen, aber wenig zustande gebracht und so dazu beigetragen, den Glauben an die Wirksamkeit von Entwicklungshilfe zu schwächen.

1. \* Prof. Dr. Werner Abelshauser ist Forschungsprofessor für Historische Sozialwissenschaft an der Universität Bielefeld und Mitglied der unabhän­gigen Geschichtskommission des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. [↑](#footnote-ref-1)
2. Vgl. zum Marshallplan: .W. Abelshauser (Hrsg.), Das Bundeswirtschafts­ministerium in der Ära der Sozialen Marktwirtschaft. Der deutsche Weg der Wirtschaftspolitik, (= Wirtschaftspolitik in Deutschland 1917–1990, Band 4), Berlin, Boston, 2016. [↑](#footnote-ref-2)