



Freitag, 13. Juni 2025, 16:00 Uhr  
~5 Minuten Lesezeit

# „Zur Hölle mit dem Krieg!“

Von dem Blutvergießen zwischen Völkern profitieren so viele Branchen, dass sich Staatenlenker offenbar aufgefordert fühlen, immer neue Konflikte zu inszenieren.

von Smedley D. Butler  
Foto: Only\_NewPhoto/Shutterstock.com

„Zur Hölle mit dem Krieg!“ („War is a Racket“ im englischen Original aus dem Jahre 1935) von Smedley

*D. Butler ist eine scharfe Kritik an macht- und wirtschaftspolitischen Interessen hinter militärischen Konflikten. Der Autor, selbst General und Kriegsteilnehmer, argumentiert, dass Kriege meistens nur den Reichen nützten, während die breite Bevölkerung und insbesondere die Soldaten die Kosten dafür zu tragen haben. Mit seiner direkten Sprache und der persönlichen Erfahrung als Soldat entlarvt Butler das Geschäft mit dem Krieg als interessengetriebenes, von Profitstreben getriebenes System – auf Kosten der leidenden Menschen.*

**Die normalen Gewinne eines Unternehmens in den Vereinigten Staaten liegen bei 6, 8, 10 und manchmal sogar 12 Prozent. Aber Kriegsgewinne – ach! Das ist eine andere Sache – 20, 60, 100, 300 und sogar 1.800 Prozent! Es gibt keine Grenze. Alles, was der Handel hergibt: Uncle Sam hat ja das Geld. Holen wir es uns!**

Natürlich wird das in Kriegszeiten nicht so rabiart ausgedrückt. Es wird in Reden über Patriotismus, Vaterlandsliebe und „wir müssen alle mit anpacken“ verbrämt, aber die Gewinne springen und schießen dennoch in die Höhe – sie werden mit absoluter Sicherheit eingestrichen. Nehmen wir nur ein paar Beispiele:

Betrachten wir unseren Freund, die du Ponts, die Pulverleute – hat nicht einer von ihnen kürzlich vor einem Senatsausschuss sinngemäß ausgesagt, dass ihr Schießpulver den Krieg gewonnen hat? Wie haben sie im Krieg abgeschnitten? Sie waren ein patriotisches Unternehmen. Der durchschnittliche Verdienst der du Ponts für den Zeitraum von 1910 bis 1914 betrug sechs Millionen Dollar pro Jahr. Das war nicht viel, aber die du Ponts schafften es

auszukommen. Schauen wir uns nun ihren durchschnittlichen Jahresgewinn während der Kriegsjahre 1914 bis 1918 an. Während des Weltkrieges betrug ihr Gewinn 58 Millionen Dollar pro Jahr! Fast zehnmal so viel wie in normalen Zeiten – und da waren die Gewinne schon ziemlich gut. Das ist ein Anstieg von mehr als 950 Prozent!

Oder betrachten wir eines unserer kleinen Stahlunternehmen, das so patriotisch die Herstellung von Schienen, Trägern und Brücken beiseiteschob, um Kriegsmaterialien herzustellen. Von 1910 bis 1914 betrug ihr Jahresgewinn im Durchschnitt sechs Millionen Dollar. Dann kam der Krieg. Und als loyale Bürger wandte sich Bethlehem Steel umgehend der Herstellung von Munition zu. Sind ihre Gewinne gestiegen oder ließen sie Uncle Sam ein Schnäppchen machen? Von 1914 bis 1918 betrug der Durchschnitt 49 Millionen Dollar pro Jahr!

Nehmen wir United States Steel. Der normale Gewinn in den fünf Jahren vor dem Krieg betrug 105 Millionen Dollar pro Jahr. Nicht schlecht. Dann kam es zum Krieg und die Gewinne stiegen. Der durchschnittliche Jahresgewinn für den Zeitraum 1914 bis 1918 lag bei 240 Millionen Dollar. Auch nicht schlecht!

Da haben Sie also einige der Stahl- und Pulverergebnisse. Schauen wir uns nun etwas anderes an: Ein wenig Kupfer vielleicht? Denn das läuft in Kriegszeiten immer gut.

Das Bergbauunternehmen Anaconda zum Beispiel. In den Vorkriegsjahren von 1910 bis 1914 lag der durchschnittliche Jahresgewinn bei zehn Millionen Dollar. Während der Kriegsjahre 1914 bis 1918 stiegen die Gewinne auf 34 Millionen Dollar pro Jahr an.

Oder Utah Copper. Durchschnittlich fünf Millionen Dollar pro Jahr in der Zeit von 1910 bis 1914. Während des Krieges schwollen die Gewinne auf durchschnittlich 21 Millionen Dollar pro Jahr.

**Fassen wir diese fünf Unternehmen mal zusammen. Die durchschnittlichen jährlichen Gesamtgewinne des Vorkriegszeitraums 1910 bis 1914 betragen 37.480.000 Dollar. Dann kam der Krieg und die jährlichen Durchschnittsgewinne dieser Gruppe schnellten auf 408.300.000 Dollar in die Höhe. Eine kleine Gewinnsteigerung von etwa 200 Prozent! Bezahlt durch den Krieg. Und sie sind nicht die einzigen.**

Es gibt noch andere. Was ist mit Leder? In den drei Jahren vor dem Krieg betrug der Gesamtgewinn der Central Leather Company 3,5 Millionen Dollar. Das waren etwa 1.167.000 Dollar pro Jahr. 1916 erwirtschaftete Central Leather einen Gewinn von 15,5 Millionen Dollar – eine kleine Steigerung von 1.100 Prozent. Mehr nicht! Die General Chemical Company erzielte in den drei Jahren vor dem Krieg einen durchschnittlichen Gewinn von etwas mehr als 800.000 Dollar pro Jahr. Auch für sie kam der Krieg, und die Gewinne stiegen auf zwölf Millionen Dollar. Ein Sprung von 1.400 Prozent.

[...]

Außerdem gab es auch eine Menge Moskitonetze. Sie haben Uncle Sam 20 Millionen Moskitonetze für die Soldaten in Übersee verkauft. Ich nehme an, man erwartete von den Jungs, dass sie es über sich stülpten, während sie versuchten, in den schlammigen Schützengräben zu schlafen – mit einer Hand die Läuse auf dem Rücken kratzend und mit der anderen nach den umherhuschenden Ratten suchend. Kein einziges dieser Moskitonetze ist jemals nach Frankreich gelangt! Jedenfalls wollten diese umsichtigen Hersteller sicherstellen, dass kein Soldat ohne sein Moskitonetz dasteht, und so wurden 40 Millionen zusätzliche Meter Moskitonetz an Uncle Sam verkauft. Mit Moskitonetzen konnte man in den Kriegstagen recht gut verdienen, auch wenn es in Frankreich keine Moskitos gab.

***Ich vermute, wenn der Krieg nur ein wenig länger gedauert hätte, hätten die geschäftstüchtigen Hersteller von Moskitonetzen ihrem Uncle Sam auch ein paar Moskitoschwärme geliefert, die in Frankreich hätten verteilt werden können, damit dann noch mehr Moskitonetze in Auftrag gegeben worden wären.***

[...]

Unterhemden für Soldaten kosteten in der Herstellung 14 Cent, und Uncle Sam zahlte 30 bis 40 Cent pro Stück – ein netter kleiner Gewinn für den Unterhemdhersteller. Und die Strumpfhersteller, die Uniformhersteller, die Mützenhersteller und die Stahlhelmhersteller – sie alle bekamen ihren Anteil. Als der Krieg zu Ende war, stapelten sich über vier Millionen Ausrüstungsgegenstände – Rucksäcke und die Dinge, mit denen sie gefüllt werden – in den Lagerhäusern. Jetzt werden sie verschrottet, weil wesentliche Vorschriften bezüglich der Bestände verändert wurden. Die Hersteller haben ihre Kriegsgewinne eingestrichen – und sie werden es beim nächsten Mal wieder tun.

Ja, während des Krieges gab es eine Vielzahl an brillanten Ideen, um Gewinne zu erzielen.

---

<https://www.buchkomplizen.de/buecher/zur-hoelle-mit-dem-krieg.html>

**Hier können Sie das Buch bestellen: Buchkomplizen**

<https://www.buchkomplizen.de/buecher/zur-hoelle-mit-dem-krieg.html>

---



**Smedley D. Butler**, 1881 bis 1940, war General des US-Marine-Corps und zweifacher Träger der Medal of Honor. Nach einer Laufbahn, die von militärischen Erfolgen geprägt war, wurde er aufgrund seiner persönlichen Erfahrungen zu einem der schärfsten Kritiker des Krieges als Mittel zur Konfliktlösung. In seinen späten Jahren setzte Butler sich öffentlich gegen imperialistische Kriege und gegen den kriegstreiberischen Lobbyismus der Rüstungsindustrie ein. Krieg lässt Butler nur als Landesverteidigung gelten.