

DISKUSSIONSPAPIERE

Henk Knaupe und Ulrich G. Wurzel

Die Jewish Agency und die IG Farben

Das Haavara-Abkommen und die wirtschaftliche
Entwicklung Palästinas

Herausgegeben von
Marin Trenk und Dieter Weiss

Freie Universität Berlin,
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft,
Fachgebiet Volkswirtschaft des Vorderen Orients

30

Henk Knaupe und Ulrich G. Wurzel

Die Jewish Agency und die IG Farben

Das Haavara-Abkommen und die wirtschaftliche Entwicklung
Palästinas

Berlin 1994

INHALT

	Seite
Vorbemerkung	4
1. Zur Situation Palästinas in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts	5
1.1. Einführung	5
1.2. Die Ziele der zionistischen Bewegung für die Besiedlung Palästinas	7
2. Der Haavara-Transfer als entscheidender Faktor der Auswanderung deutscher Juden und des deutschen Warenexports nach Palästina	9
2.1. Britische Einwanderungsbedingungen	9
2.2. Das Haavara-Abkommen	11
2.3. Die Interessen der Beteiligten	14
2.4. Der Einfluß des Haavara-Abkommens auf den deutschen Warenexport nach Palästina	15
3. Geschäfte der IG Farben - Eine Fallstudie	22
3.1. Das Imperium der IG Farben	22
3.2. Exporte der IG Farben nach Palästina	23

3.3. Der Einfluß der jüdischen Boykottbewegung	24
3.4. Die Auswirkungen des Haavara-Abkommens auf das Farbengeschäft	26
3.5. Der Kampf um den palästinensischen Markt innerhalb des Farbenkartells	30
3.6. Die jüdischen Textilunternehmen als Hauptabnehmer	31
3.7. Das Ende des Haavara-Geschäfts in Palästina für die IG Farben	35
4. Auswirkungen des Haavara-Transfers auf die sozio-ökonomische Entwicklung in Palästina	38
Literaturverzeichnis	42

VORBEMERKUNG

Eine Vielzahl von Abhandlungen zum israelisch-palästinensischen Konflikt engt die Betrachtung auf die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg ein. **Dies führt zwangsläufig dazu, daß wichtige Zusammenhänge und Prozesse, die das jüdisch-arabische Verhältnis in Palästina beeinflusst haben, ausgeblendet werden.** Eine tiefergehende Betrachtung erfordert allerdings auch die Einbeziehung zeitlich weiter zurückliegender Ursachenzusammenhänge.

Die vorliegende Arbeit wird von den Autoren als ein Beitrag zur Aufarbeitung der Geschichte Palästinas im 20. Jahrhundert verstanden. Sie beleuchtet die Hintergründe eines kleinen Ausschnitts der sozio-ökonomischen Entwicklung Palästinas.

Der erste Abschnitt gibt dem Leser eine kurze Einführung in die Situation in Palästina zu Beginn diesen Jahrhunderts.

Der zweite Abschnitt analysiert die Ursachen, die Hintergründe und den Ablauf von auf dem deutsch-zionistischen Haavara-Abkommen von 1933 beruhenden Transfers.

Der dritte Abschnitt beschreibt an Hand des Palästina-Engagements der IG Farben (Farben und Färbereihilfsmittel) die Praktiken deutscher Großunternehmen im Rahmen des Haavara-Abkommens. Dabei eröffnen sich interessante Einblicke in die wirtschaftliche Situation in Palästina selbst.

Abschließend werden einige Auswirkungen des Haavara-Geschäfts auf die wirtschaftliche Entwicklung im Palästina der dreißiger Jahre nachgezeichnet.

Die Arbeit stützt sich in ihren wesentlichen Teilen auf ein intensives Studium von Archivmaterial. In diesem Zusammenhang wurden Teile der IG Farben-Akten, Verkaufsabteilung Orient, erstmals einer wissenschaftlichen Sichtung und Bearbeitung zugeführt.

1. ZUR SITUATION PALÄSTINAS IN DEN ERSTEN JAHRZEHNTE DIESES JAHRHUNDERTS

1.1. EINFÜHRUNG

Palästina war bis 1918 ein Teil des Osmanischen Reiches und entstand erst 1922 unter britischem Mandat als eigenständige politische Einheit.

Viele außenstehende Beobachter sahen Palästina zu Beginn dieses Jahrhunderts als ein rückständiges, unterentwickeltes Agrarland. Industrie und Handel galten als "kapitalschwach und rückständig ... das geringe Potential einer städtischen Käuferschicht, die ... nur 124.000 Personen umfaßte, war eine unsichere Absatzbasis."¹ Die Fläche betrug lediglich 26.300 Quadratkilometer, und die Einwohnerzahl lag unter einer Million. Die in Palästina ansässigen arabischen Bauern lebten "in den überlieferten Formen des Feudalsystems".²

Diese Betrachtungsweisen waren stark subjektiv gefärbt und legten in Unkenntnis der Geschichte dieses Landstriches europäische Wertmaßstäbe an. Nicht selten diente die bewußte Herabwürdigung des arabischen Palästina dazu, europäische, "zivilisierte" Aktivitäten zur Entwicklung des Heiligen Landes zu fordern. Tatsächlich stehen die Beschreibungen christlicher und jüdischer Autoren über den Entwicklungsstand Palästinas im 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts in erstaunlichem Gegensatz zu Reiseberichten und -beschreibungen unvoreingenommener europäischer Gelehrter zur gleichen Zeit. So wird Simon Peres, derzeitiger israelischer Außenminister, folgendermaßen zitiert: "Das Land war zumeist eine verlassene Wüste, mit wenigen Inseln arabischer Besiedlung; und Israels heutiges kultiviertes Land wurde aus Sümpfen und Wildnis erlöst."³ Dagegen finden sich in den Reisebeschreibungen europäischer Gelehrter wie des Engländers Edward Robinson, der 1838 Palästina bereiste, des Schweizers Titus Tobler, der im letzten Jahrhundert mehrere Jahre in Palästina lebte, oder der Deutschen Carsten Niebuhr,

¹ Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.99.

² Hüber, 1938, S.76.

³ Zit. n. Polkehn, 1986, S.20.

Ulrich Jasper Seetzen und Moritz Busch zahlreiche Hinweise, daß Palästina ein blühendes Land mit fleißigen Bewohnern war. Trotz der Unterdrückung durch die türkische Pforte und despotische lokale Herrscher, trotz hohem Steuerdruck, trotz Zerstörung durch Aufstände und militärische Gewalt gelang es den Einwohnern jüdischen, christlichen oder islamischen Glaubens immer wieder, das Land umfassend zu kultivieren und zu nutzen.⁴ Auch wenn Palästina in den ersten Dekaden dieses Jahrhunderts kein ödes, leeres Land war, so ist es doch zweifellos richtig, daß es (wie auch die meisten anderen arabischen Länder) im Vergleich zu den mittel- und westeuropäischen Staaten wirtschaftlich stark unterentwickelt war. Die politischen Umstände in den letzten Jahrhunderten haben etwas anderes auch nicht begünstigt.

Die massive Einwanderung aus den europäischen Ländern nach Palästina verursachte notwendigerweise Konflikte.

Unterstützt durch ausländische Transferzahlungen versuchten die Einwanderer, eine "fortschrittliche" Wirtschaft aufzubauen. Sie waren in ihrer Mehrzahl höher gebildet, da in einem anderem Umfeld aufgewachsen, und bemüht, die ihnen geläufigen modernen sozialen Verhältnisse durchzusetzen. Die "rückständigen" Lebensformen der einheimischen Bevölkerung waren nicht nur ungewohnt, sondern behinderten teilweise auch ihre Aktivitäten. So erschien es auf den ersten Blick moralisch unbedenklich, die alten Lebensformen zu behindern und indirekt zu zerstören, ohne zu ahnen, welcher tatsächlicher Schaden daraus erwuchs.

Dieser kurze Überblick blendet einige wichtige Aspekte aus. Es soll jedoch betont werden, daß die religiösen Unterschiede zwischen jüdischen Einwanderern und arabischen Einheimischen nicht primäre Ursache der Konflikte zwischen beiden Bevölkerungsgruppen waren.

⁴ Eine umfassende, auf der Grundlage einer Vielzahl von Reiseberichten beruhende, Beschreibung der Situation Palästinas im 18. und 19. Jahrhundert findet sich in: Polkehn, 1986.

1.2. DIE ZIELE DER ZIONISTISCHEN BEWEGUNG FÜR DIE BESIEDLUNG PALÄSTINAS

Die zionistische Bewegung, Ende des letzten Jahrhunderts aufgrund des zunehmenden antisemitischen Drucks in den europäischen Ländern unter Führung des Journalisten Theodor Herzl entstanden, strebte entsprechend dem auf dem Gründungskongreß der zionistischen Weltorganisation 1897 verabschiedeten Programm die Schaffung einer "öffentlich-rechtlich gesicherten Heimstätte" für das jüdische Volk in Palästina an.⁵ Bereits ein Jahr später war die Organisation anlässlich eines Besuches des deutschen Kaisers Wilhelm II. in Konstantinopel bemüht, mit deutscher Unterstützung ein jüdisches Gemeinwesen in Palästina zu gründen. Dies scheiterte an unterschiedlichen Interessenlagen.⁶

Fast 20 Jahre später war die Organisation jedoch am Ziel ihrer Bestrebungen. In der Balfour-Deklaration erklärte sich Großbritannien bereit, die Errichtung einer nationalen Heimstatt in Palästina zu fördern.⁷ Die wichtigsten Teile der Balfour-Deklaration gingen 1920 auf der Konferenz von San Remo in die Präambel des Mandatsvertrages ein. Die zionistische Weltorganisation wurde in Artikel 4 des Mandatsvertrages als eine Agentur anerkannt, die sich aktiv an der Entwicklung des Landes beteiligen sollte.⁸

Mit dieser politischen Unterstützung gelang es der zionistischen Weltorganisation in den zwanziger Jahren, die Einwanderung nach Palästina zu forcieren und ökonomische Potentiale aufzubauen. 1929 wurde anlässlich des 16. Zionistischen Weltkongresses die Jewish Agency gegründet, die die Aufgabe hatte, in Palästina Land zu erwerben, landwirtschaftliche Siedlungen zu gründen, Kredite für jüdische Handwerker bereitzustellen und die Errichtung von Industrieunternehmungen zu fördern. Den finanziellen Hintergrund dieser Agentur bildeten die amerikanisch-jüdische Bank Warburg und die deutsch-jüdische Bank Wassermann. Das Kapital kam aus Spenden von amerikanischen und europäischen

⁵ Vgl. Jörgensen, 1984, S.26.

⁶ Vgl. ebenda, S.20ff.

⁷ Vgl. Davis, 1969, S.21.

⁸ Vgl. Jörgensen, 1984, S.65.

Juden, wie sie Herzl bereits im letzten Jahrhundert in Form von "Volksanleihen" angeregt hatte.⁹

Bis zum Anfang der dreißiger Jahre vergrößerte sich das landwirtschaftliche Siedlungsgebiet der jüdischen Einwanderer auf über 100.000 Hektar.¹⁰ Gleichzeitig entstanden ca. 600 jüdische Industrieunternehmen, darunter bereits einige Großbetriebe. Brockhaus vermerkte in seiner Ausgabe von 1933: "Zunehmende Bedeutung gewinnt die neuerdings bes. von Juden geschaffene Industrie (Textilindustrie in Tel Aviv, Seifenfabrikation in Nablus, Haifa, Jaffa, Kali- und Bromgewinnung aus dem Toten Meer, Zementfabrik in Haifa). Das neue elektrische Kraftwerk am Jordan wird die industrielle Entwicklung beschleunigen."¹¹

Entsprechend erweiterten sich auch die Zielvorstellungen der zionistischen Organisation. Auf dem 17. Zionistischen Weltkongreß 1931 in Basel hieß es: "Palästina ist umgeben von einem Gebiet mit einer Bevölkerung von 25 Millionen, das industriell nichts produziert. Wir sind zweifellos imstande, eine Industrie aufzubauen, die alle diese Märkte versorgt."¹²

⁹ Vgl. ebenda, S.66.

¹⁰ Der Erwerb von Ackerland in Palästina wurde der Agentur durch die historisch bedingten Eigentumsverhältnisse besonders leicht gemacht. Ursprünglich war das Land Staatseigentum und gab dem Sultan das Recht, Steuern darauf zu erheben. Die Bauern hatten uneingeschränkte Verfügungsgewalt über den Boden, darüber hinaus gab es in Palästina fast in jedem Dorf Kollektivbesitz an Boden. Die Verteilung der Böden wurde intern auf dezentrale Art geregelt.

Eine grundlegende Wende brachten die osmanischen Tansimatsreformen. Mit dem Ziel, u.a. die Steuereintreibung effizienter und gerechter zu gestalten, bestimmte ein Gesetz von 1858 die Registrierung von Besitztiteln und die Einführung eines Bodenkatasters für das gesamte Osmanische Reich. Wenn jemand Anspruch auf ein Stück Land erhob, mußte er diesen bei der zuständigen Behörde geltend machen. Die Bauern begegneten diesem Gesetz mit Mißtrauen, da sie befürchteten, durch die Registrierung noch stärker zu Steuerzahlungen und Militärdienst herangezogen zu werden. Man versuchte, die Registrierung zu umgehen. "Die Auswege sollen sich als folgenschwer erweisen. Entweder lassen die Bauern ihren Boden auf den Namen eines Stammesheikhs eintragen oder auf den eines Angehörigen ihrer Großfamilie (in dessen unmittelbarer Verwandtschaft möglichst niemand militärdienstpflichtig ist) oder gar auf den Namen eines gefälligen Strohmannes" (Polkehn, 1986, S.128). Daraus entstand eine eigene Kaste von Bodenbesitzern, die das Land oft nicht selbst bearbeiteten und häufig nicht einmal vor Ort wohnten. Beispielhaft sei der Verkauf fast der gesamten Esdrealon-Ebene erwähnt, die 1872 von dem in Beirut lebenden griechischen Bankier Sursuk für nur 6.000 Pfund zuzüglich 12.000 Pfund Vermittlungsgebühr erworben wurde. Das Gebiet umfaßte 4.000 Einwohner mit insgesamt 20 Dörfern.

Vor dem Hintergrund dieser historisch bedingten Besitzverhältnisse war es für die zionistischen Organisationen einige Jahrzehnte später einfach, Land zu erwerben. Die oft in den Städten lebenden Besitzer, die keinen Bezug zum Boden hatten, waren gerne bereit, das Land für einen attraktiven Preis zu verkaufen. Die neuen Eigentümer wollten - anders als die alten - den Boden aber auch selbst nutzen (vgl. Polkehn, 1986, S.184ff). Schätzungen besagen, daß bis 1930 fast ein Drittel der arabischen Bauern auf diese Art landlos wurde (vgl. Jörgensen, 1984, S.66).

¹¹ Der Große Brockhaus, 14. Band, 1933, S.73.

¹² Rede von Brodie, I. in: Stenographisches Protokoll der Verhandlungen des XVII. Zionistenkongresses in Basel 1931, London, 1931, zit. n. Hollstein, 1972, S.78.

2. DER HAAVARA-TRANSFER ALS ENTSCHEIDENDER FAKTOR DER AUSWANDERUNG DEUTSCHER JUDEN UND DES DEUTSCHEN WARENEXPORTS NACH PALÄSTINA

2.1. BRITISCHE EINWANDERUNGSBEDINGUNGEN

Trotz der genannten Ansätze und Erfolge blieb die Einwanderung von Juden nach Palästina hinter den Erwartungen der zionistischen Organisation zurück. Die jüdische Einwanderung "blieb schwach, bis der Nationalsozialismus die Macht in Deutschland ergriff... Erst der Faschismus 'verhalf' dem Zionismus auf schreckliche Art und Weise, seinem Machtanspruch näher zu kommen, nämlich in Palästina 'selbst die Mehrheit (zu) erlangen'." ¹³

Die Ausreise war jedoch mit erheblichen Kosten verbunden, und nicht alle waren in der Lage, die dafür notwendigen finanziellen Mittel aufzubringen. Eine Reihe von Staaten lehnte es ab, jüdische Emigranten aufzunehmen. ¹⁴

Für viele deutsche Juden, die sich mit dem Gedanken einer Auswanderung trugen und nicht von zionistischen Motiven beeinflusst waren, war Palästina deshalb das einzige Land, das sich als Zielland anbot. Nur für Palästina existierte eine organisierte jüdische Einwanderungshilfe. Dennoch war die Einreise nicht unproblematisch. Die britische Mandatsmacht hatte die jüdische Einwanderung trotz ihrer grundsätzlich positiven Einstellung beschränkt, offensichtlich in Reaktion auf die zunehmenden Proteste der arabischen Bevölkerung und die daraus resultierenden Unruhen.

Für die Einwanderung nach Palästina existierten sogenannte Zertifikate, von denen nur das Zertifikat A1, das sogenannte "Kapitalistenzertifikat", unbegrenzt war. Um dieses zu erhalten, waren mindestens 1000 Palästinensische Pfund (LP) vorzuweisen. Das Palästinensische Pfund entsprach dem englischen Pfund Sterling, so daß für 1000 LP die für diese

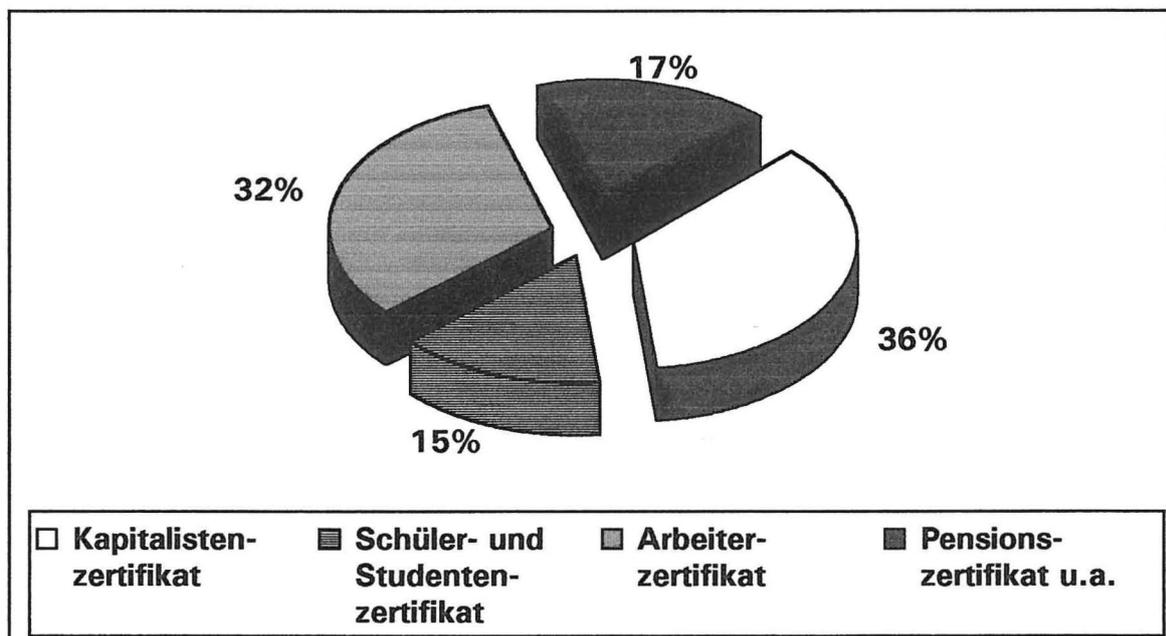
¹³ Hollstein, 1972, S.100.

¹⁴ Schölch, 1983, S.73.

Zeit horrende Summe von ca. 20.000 Reichsmark aufgebracht werden mußte.¹⁵

Neben dem Kapitalistenzertifikat existierten noch weitere, jedoch zahlenmäßig beschränkte oder ebenfalls an bestimmte Auflagen gebundene Zertifikate. Dazu gehörten die Zertifikate für Arbeiter sowie die Zertifikate für Schüler, die nur ausgegeben wurden, wenn ein Nachweis über die finanzielle Absicherung von Ausbildung und Lebensunterhalt erbracht wurde, ferner ein Zertifikat für pensionierte Beamte, die ebenfalls die Absicherung ihres Lebensunterhaltes nachweisen mußten.

Abb. 1: Anteil der jüdischen Einwanderer nach Palästina aus Deutschland (nach den jeweiligen Einwanderungszertifikaten) im Zeitraum 1933 bis 1941



Quelle: Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.75.

Für die britische Mandatsmacht war diese Unterteilung und Abgrenzung nur folgerichtig. Unbeschränkten Zugang sollten nur kapitalkräftige Einwanderer haben, die nach britischem

¹⁵ Durch den verstärkten deutschen Export nach Palästina entstand in den dreißiger Jahren ein beträchtliches Außenhandelsdefizit auf palästinensischer Seite. Dadurch fiel der Kurs des Palästinensischen Pfunds im Verhältnis zur Reichsmark auf bis zu 1 : 12. Dementsprechend sank in dieser Zeit die erforderliche Summe auf 12.000 Reichsmark. Es wird jedoch im folgenden deutlich, daß nicht der gesamte Kursvorteil an die jüdischen Auswanderer weitergegeben wurde (vgl. Abbildung 6).

Verständnis die finanzielle Kraft hatten, die Entwicklung des Landes zu fördern.

Mithin war es nur wohlhabenden Juden möglich, relativ problemlos nach Palästina einzureisen.

Die Ausgabe sogenannter Arbeiterzertifikate hing vom Umfang der ausgehändigten Kapitalistenzertifikate ab. Aus der Sicht der zionistischen Organisationen sollten die wohlhabenden Einwanderer die ökonomische Grundlage für die Einwanderung weiterer Juden schaffen,¹⁶ um so gleichzeitig die Ausgabe einer größeren Zahl von Arbeiterzertifikaten zu ermöglichen.

Ein technisches Problem ergab sich daraus, daß die deutsche Reichsbank aufgrund des chronischen deutschen Devisenmangels und der Zwangsdevisenbewirtschaftung nur bereit war, maximal die erforderlichen 1000 LP umzutauschen und den Umtausch zum 1. April 1935 völlig einstellte.

2.2. DAS HAAVARA-ABKOMMEN

Die zionistische Bewegung stand also vor der Aufgabe, einen Weg zu finden, der die Probleme der deutschen Seite berücksichtigte. Die angestrebte Übereinkunft mußte es ermöglichen, jüdisches Vermögen aus Deutschland ins Ausland zu transferieren, ohne dabei die angespannte deutsche Währungslage zu belasten.

Ausgangspunkt für das daraus entstandene Haavara-Abkommen¹⁷ war eine Vereinbarung zwischen der jüdischen Zitrus-Pflanzengesellschaft "HANOTEA" Ltd. in Palästina und deutschen Stellen über die besondere Verwendung von Reichsmarkbeträgen.

¹⁶ Vgl. Schölch, 1983, S. 67; Schölch setzt sich an dieser Stelle mit zwei Veröffentlichungen von Polkehn auseinander, in dem die dort verfolgte Argumentation, die zionistischen Organisationen hätten aufgrund kapitalistischer Interessen mit den deutschen Stellen kooperiert und ärmere Juden ihrem Schicksal überlassen, als zu einseitig eingeschätzt wird.

Auch Odermann behauptet, daß nur wohlhabende deutsche Juden über das Haavara-Abkommen nach Palästina auswandern durften. Nach seiner Darstellung war für deutsche Juden die Zustimmung zur Ausreise von Seiten des Reichssicherheitshauptamtes der SS nur zu erlangen, wenn sie über einen Besitz von mindestens 100.000 Reichsmark verfügten (vgl.: Odermann, 1994, S. 109). Orientiert man sich an den Aussagen der am Zustandekommen des Abkommens Beteiligten, ist diese Darstellung so nicht haltbar. Möglicherweise verfolgten die deutschen Stellen in der letzten Phase des Haavara-Geschäfts eine dermaßen restriktive Ausreisepolitik, für die gesamte Zeit der Gültigkeit des Haavara-Abkommens ist eine solche Vorgehensweise jedoch nicht nachweisbar.

¹⁷ "Haavara" bedeutet auf Hebräisch Transfer.

In dieser Vereinbarung erklärten sich beide Seiten einverstanden, beim Kauf von Waren durch HANOTEIA in Deutschland einen besonderen Zahlungsmodus anzuwenden. Die HANOTEIA verfügte in Deutschland über größere Reichsmarkbeträge, für die sich ein Transfer nach Palästina als kompliziert erwies. Deshalb richtete die HANOTEIA in Absprache mit den zuständigen deutschen Stellen ein Sperrkonto ein und erwarb mittels dieser Gelder landwirtschaftliche Maschinen, Röhren, Pumpen, Düngemittel und andere Waren für den eigenen Bedarf.

Die erfolgreiche Abwicklung des Geschäfts, das den Interessen aller beteiligten Seiten entsprach, führte dazu, daß auf der Grundlage dieser Interessenübereinstimmung im Jahre 1933 durch Verhandlungen zwischen der Zionistischen Vereinigung für Deutschland und dem Reichswirtschaftsministerium das Haavara-Abkommen unterzeichnet wurde.¹⁸ Das Abkommen griff das Verfahren des Handelsgeschäfts der HANOTEIA Ltd. auf und erweiterte es mit dem Ziel, es für möglichst alle deutschen Exportgeschäfte nach Palästina und möglicherweise sogar darüber hinaus anwenden zu können.

Die Durchführung der Geschäfte über das Haavara-Abkommen ähnelte der beim HANOTEIA-Geschäft beschriebenen Prozedur, unterschied sich jedoch in einigen wesentlichen Punkten.

Für die erfolgreiche Implementierung der Vereinbarung gründete die zionistische Bewegung die "Palästina-Treuhandstelle zur Beratung deutscher Juden GmbH", kurz PALTREU. Die Gesellschafter der PALTREU waren die bereits erwähnten jüdischen Banken M.M. Warburg & Co und A.E. Wassermann sowie die in Palästina ansässige Anglo-Palestine Bank.¹⁹

¹⁸ Die Verhandlungen wurden von Dr. G. Landauer, Leiter der Zionistischen Vereinigung für Deutschland, und Regierungsrat Hoofien, Leiter der zentralen Reichsstelle für Devisenbeschaffung im Reichswirtschaftsministerium, geführt. Beim Zustandekommen des Abkommens halfen den zionistischen Aktivisten ihre guten Kontakte zu liberalen Staatsbediensteten, die zu dieser Zeit noch im Amt waren. So unterstützte zum Beispiel Otto von Hentig, ehemaliger deutscher Botschafter und ab 1936 Leiter des Orientreferats im Auswärtigem Amt, das Anliegen der zionistischen Bewegung. Von Hentig galt als Diplomat alter Schule mit Verständnis für die Ziele der Zionisten.

¹⁹ Die Anglo-Palestine Bank verdankte ihre Gründung dem 2. Jüdischem Weltkongreß von 1898, dem sogenannten "Bankkongreß". Dort wurde die Etablierung einer "Jüdischen Colonial-Bank" vor allem für die Gebiete des Orients und insbesondere für Syrien und Palästina beschlossen. Drei Jahre später, im März 1901, erfolgte dann die Gründung der ersten Filiale der Colonial-Bank, der Anglo-Palestine Company mit einer eigenen Bank in Jaffa. Die Bank vermeldete bereits fünf Jahre später umfangreiche und erfolgreiche wirtschaftliche Aktivitäten, so daß neue Niederlassungen in Jerusalem, Hebron und Beirut gegründet wurden.

Die PALTREU verfügte über eigene Geschäftsräume in Berlin und war der offizielle Ansprechpartner der deutschen Stellen bei der Abwicklung des Haavara-Abkommens.²⁰

In Palästina gründete die zionistische Bewegung zur Durchführung der dortigen Geschäfte die Haavara Ltd.

Die Idee zur konkreten Abwicklung der Geschäfte war einfach: Ausreisewillige deutsche Juden zahlten ihr liquidiertes Vermögen auf die Konten der PALTREU bei den Banken Wassermann und Warburg ein. Dieses Kapital wurde dann zur Bezahlung deutscher Exportgüter nach Palästina und teilweise auch in andere Länder verwendet. Für diese Mittel, die letztlich den exportierenden Unternehmen zuflossen, wurde eine eigene Bezeichnung verwendet: man sprach von der sogenannten Haavara-Mark.

Damit das System auch bei der Verteilung der Waren in Palästina funktionierte, erhielt die Haavara Ltd. in Palästina das Monopol für die Einfuhr deutscher Waren für den jüdischen Wirtschaftssektor.²¹ Somit konnte sichergestellt werden, daß die Abrechnung der über das Haavara-Abkommen eingeführten Waren über eine zentrale Stelle lief, obwohl weiterhin die verschiedenen Vertreter der deutschen Firmen die jeweiligen Waren vertrieben.

Die Importeure in den Empfängerländern zahlten den Preis für die geordneten Waren auf ein Konto der Bank der Tempelgesellschaft in Jaffa ein.²² Die deutsche Seite hatte auf die Einbeziehung der Templer in das Haavara-Geschäft bestanden.²³

Die Bank, die heute den Namen Bank "Leumi Le-Israel" trägt, ist die größte israelische Bankengruppe und verfügt über Zweigstellen an allen wichtigen Finanzplätzen der Welt. Eine der größten Aktionäre dieser Bank ist die bereits genannte Jewish Agency, und auch heute läuft eine Vielzahl des nach Israel fließenden Kapitals über ihre Konten (vgl. Jörgensen, 1984, S.67).

²⁰ Das Büro der PALTREU befand sich damals in exklusiver Lage, in der Friedrichstraße 218. Die Geschäftsführer waren Robert Bergmann und Dr. Ernst Marcus.

²¹ Vgl. Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.53. Dr. Werner Feilchenfeld war General-Manager der Haavara. Auch seine Mitautoren waren schon in den zwanziger und dreißiger Jahren in den Führungsgremien zionistischer Organisationen tätig.

²² Die Bank der Templer war die Bank der deutschen Kolonie in Palästina, die von deutschen Einwanderern im vergangenen Jahrhundert gegründet worden war. Die deutschen Templer-Kolonisten waren eine christliche Gemeinschaft aus Württemberg, die 1868 nach Palästina kam. Die Gemeinde umfaßte 1933 ca. 2.500 Personen.

²³ Vgl. Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.42. Auch die Templer in Palästina profitierten nicht unwesentlich vom Haavara-Geschäft.

Somit konnten die jüdischen Einwanderer aus Deutschland bei ihrer Einreise nach Palästina über ihr Kapital verfügen und es unter anderem für die Erlangung des Kapitalistenzertifikats vorweisen.

Auf der Grundlage des Haavara-Abkommens wurden von 1933 bis 1939 deutsche Exportgeschäfte nach Palästina abgewickelt.

2.3. DIE INTERESSEN DER BETEILIGTEN

Die Konstellation beim Haavara-Abkommen ist interessant, weil dort zwei Parteien erfolgreich verhandelt haben, die sich unverhohlen feindlich gegenüberstanden. Für die zionistische Seite eröffnete das Haavara-Abkommen einer großen Anzahl von Juden die Möglichkeit, Deutschland auf legalem Wege zu verlassen. Über 50.000 deutsche Juden konnten auf der Grundlage des Haavara-Abkommens auswandern.

Gleichzeitig war die zionistische Seite bemüht, durch die Ansiedlung Tausender, oft hochqualifizierter Juden in Palästina und durch den Transfer erheblicher finanzieller Mittel den eigenen Einfluß in Palästina zu stärken. Auch auf diese Weise versuchte man, dem erklärten Ziel der Errichtung eines eigenen Staates in Palästina näher zu kommen.

Allerdings sahen die Aktivisten der zionistischen Bewegung, daß nur ein geringer Teil der nach Palästina auswandernden deutschen Juden gegenüber den zionistischen Zielen aufgeschlossen war.²⁴ Die jüdische Bewegung in Deutschland unterstützte erst ab 1938 die gezielte Auswanderung nach Palästina.

Die deutsche Seite verfolgte mit dem Haavara-Geschäft sowohl politische als auch wirtschaftliche Ziele.

Durch die Förderung²⁵ der jüdischen Auswanderung nach Palästina sollte vermieden werden, daß sich die "deutschfeindliche" Einstellung der Emigranten über die ganze Welt verbreitete.

²⁴ Vgl. Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.39.

²⁵ Die Auswanderung der Juden nach Palästina wurde bis 1938 selbst von Hitler befürwortet.

Ökonomisch stellte das Haavara-Abkommen eine willkommene Möglichkeit dar, die internationale jüdische Boykottfront zu unterlaufen.²⁶ Neben der Abwendung der Gefahr, das Orientgeschäft zu verlieren, erhoffte sich die deutsche Seite (zumindest in der Anfangsphase des Geschäfts) auch eine Belebung auf dem angespannten Arbeitsmarkt in Deutschland.

Trotz der klar definierten Interessenlage beider Seiten stellt sich die Frage, welche Bedeutung das Haavara-Abkommen im deutsch-palästinensischen Handel tatsächlich erreichte. Die Prozedur der Geschäftsabwicklung zeigt ja bereits, daß ein erheblicher Verwaltungsaufwand nötig war. Weiterhin muß beachtet werden, daß sich während der Gültigkeit des Haavara-Abkommens die Interessenlage vor allem auf deutscher Seite veränderte.

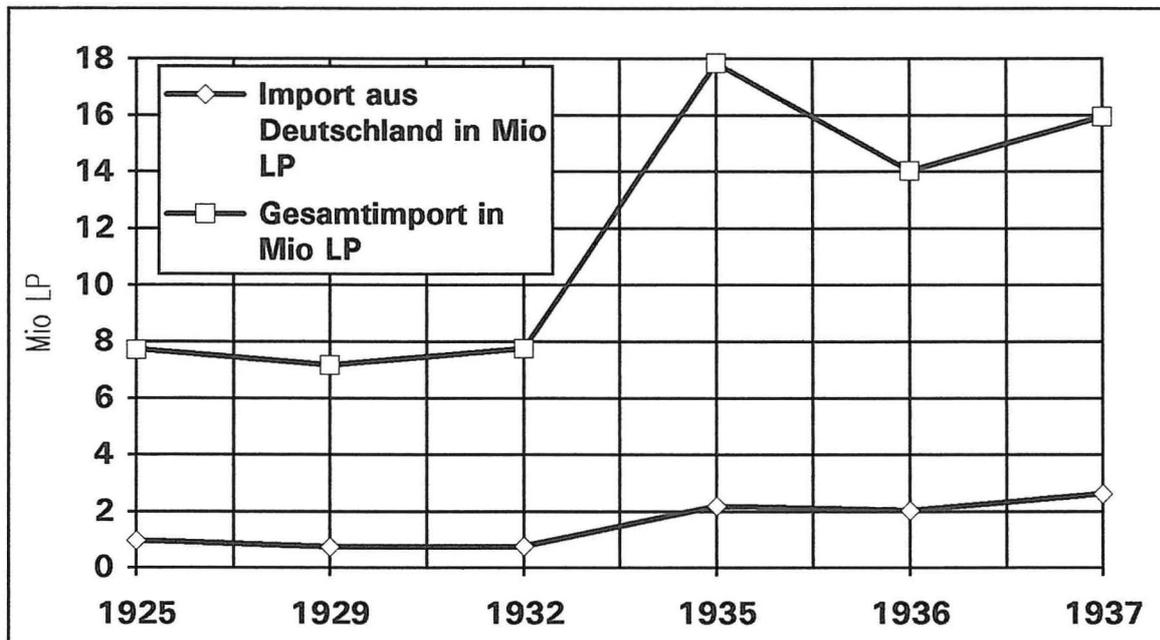
2.4. DER EINFLUß DES HAAVARA-ABKOMMENS AUF DEN DEUTSCHEN WARENEXPORT NACH PALÄSTINA

Die Möglichkeiten deutscher Warenexporte nach Palästina waren spätestens seit der Machtübernahme der Nationalsozialisten in Deutschland und dem deshalb einsetzenden jüdischen Boykott deutscher Waren äußerst beschränkt. Der Abschluß des Haavara-Abkommens brachte eine ungeahnte Wende.

Die Abbildung 2 zeigt, daß es bis 1935 gelang, den deutschen Warenexport nach Palästina gegenüber 1932 mehr als zu verdoppeln. Wurden 1932 Waren im Gesamtwert von 11,4 Millionen Reichsmark nach Palästina ausgeführt, so erreichte dieser Wert 1935 26,8 Millionen, 1937 sogar 32,4 Millionen Reichsmark. Der leichte Rückgang von 1936 hatte seine Ursache in einer allgemeinen Krise in Palästina, die von schwerwiegenden Unruhen der arabischen Bevölkerung gegen die Politik der britischen Mandatsmacht begleitet war.

²⁶ Schölch, 1983, S.76.

Abb. 2: Die Entwicklung der Gesamtimporte in das palästinensische Mandatsgebiet und der Importe aus Deutschland 1925 bis 1937

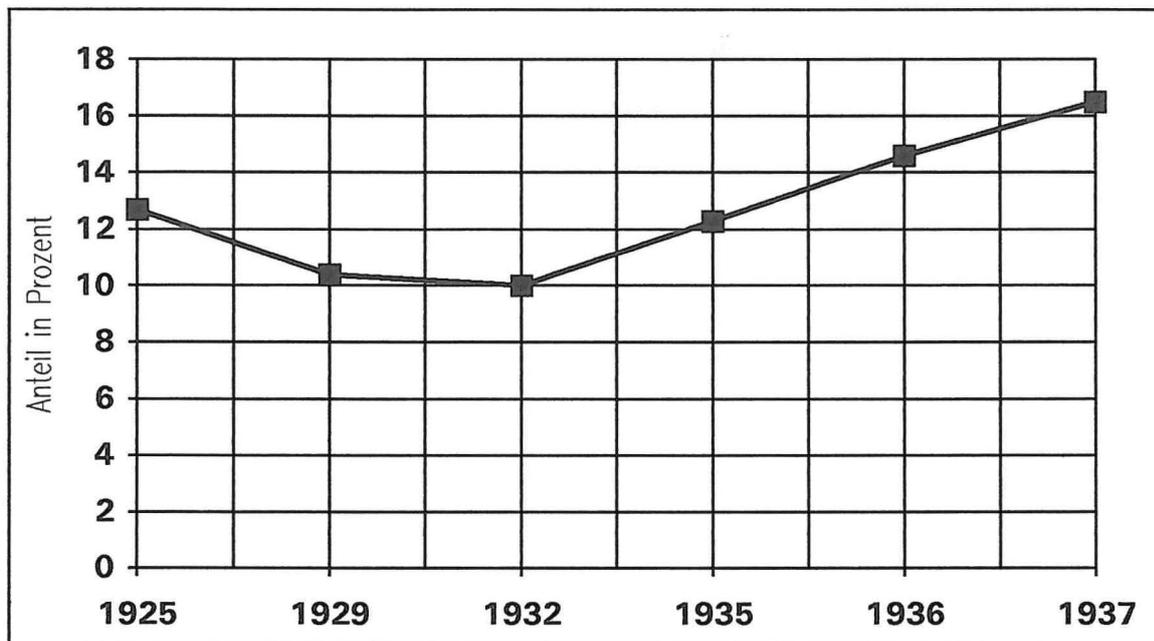


Quelle: Hüber, 1943, S.106, 122, 125 und 127.

Obwohl der jüdische Warenboykott einen Rückgang des Imports deutscher Waren nach Palästina hätte erwarten lassen, stieg der Anteil der deutschen Waren seit 1933 stetig an, offenbar infolge des Haavara-Abkommens. Deutschland avancierte im Jahre 1937 sogar zum größten Palästina-Exporteur und ließ dabei die Mandatsmacht Großbritannien hinter sich. Während Deutschland 1937 Waren in einem Gesamtwert von 2,63 Millionen LP nach Palästina exportierte und damit einen Anteil von 16,5% am palästinensischen Gesamtimport erreichte, betrug der Wertumfang der Warenausfuhr aus Großbritannien nach Palästina nur 2,52 Millionen LP und damit 15,8% des Gesamtimports.²⁷

²⁷ Allerdings liegen diesen Zahlen erhöhte deutsche Ausfuhrpreise zugrunde, die dann im nachhinein durch die Abrechnung von Bonifikationen konkurrenzfähig gemacht wurden (vgl. Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.55). Die konkrete Ausgestaltung dieser Bonifikationen wird an späterer Stelle erläutert.

Abb. 3: Wertmäßiger Anteil des Imports deutscher Waren am Gesamtimport in das Mandatsgebiet Palästina



Quelle: Hüber, 1943, S.125ff.

Die Pläne der deutschen Seite schienen also aufzugehen.

Für die deutschen Unternehmen, die ihre Waren über das Haavara-Geschäft nach Palästina exportierten, war der Handel ausgesprochen lukrativ. Aufträge über das Haavara-Abkommen hatten oft einen beträchtlichen Umfang. Darüber hinaus wurde die gesamte Kaufsumme bereits bei der Auftragserteilung in Haavara-Mark ausgezahlt.²⁸

Die PALTREU bestand nicht ohne Grund auf einer sofortigen Bezahlung der Waren: Die deutschen Regierungsstellen verloren allmählich das Interesse und schränkten die Möglichkeiten des Transfers immer mehr ein. Ein erster Schritt war die bereits erwähnte Einstellung des Umtausches von vorher bis zu 1000 LP für jüdische Auswanderer nach Palästina im April 1935. Diese Maßnahme, die das Haavara-Abkommen noch nicht unmittelbar betraf, erforderte jedoch von der zionistischen Seite verstärkte Aktivitäten im Haavara-Geschäft, um jüdischen Ausreisewilligen die Einreise nach Palästina zu ermöglichen.

²⁸ Vgl. Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.53.

Vor allem in Palästina wurden jüdische Geschäftsleute dazu aufgerufen, gezielt Waren über das Haavara-Abkommen zu beziehen.

Aufgrund des krassen Mißverhältnisses zwischen dem Auswanderungsdruck in Deutschland und der relativ geringen Güternachfrage des kleinen Landes Palästina versuchten die zionistischen Aktivisten die Möglichkeiten des Haavara-Abkommens auch auf andere Bereiche und Regionen auszudehnen, um den Gesamtumfang des Geschäfts zu vergrößern. Dazu gehörte "die zusätzliche Ausfuhr deutscher Waren - durch Sondergenehmigung nach den Nachbarländern Ägypten, Syrien, Irak ... die zusätzliche Warenausfuhr nach Palästina durch Eigen-, Bau-, Emissions- und Siedlungstransfer ... die palästinensische Zitrus-Ausfuhr nach Deutschland im Rahmen der Haavara ... die Bezahlung einzelner Auslandsgeschäfte aus Übersee mit Haavara-Mark und die Versuche zusätzlicher Großprojekte im Ausland ... der Finanztransfer durch Clearing ausländischer Unterstützungszahlungen nach Deutschland."²⁹

Für die Ausfuhr deutscher Waren in die arabischen Nachbarstaaten Palästinas wurden in Bagdad, Damaskus und Kairo Büros eröffnet, in denen die zionistische "Near and Middle East Commercial Corp." die Abwicklung übernahm. Die Ausfuhr in diese Länder bedurfte einer besonderen Genehmigung der verantwortlichen deutschen Stellen und kam nur zustande, wenn nachgewiesen werden konnte, daß das Geschäft außerhalb der Haavara-Konditionen nicht möglich gewesen wäre. Da große Teile des Importhandels und die Vertretungen deutscher Unternehmen in diesen Ländern in den Händen von Juden lagen, bestand dort ein beträchtlicher Gestaltungsspielraum. Durch die Nutzung des Haavara-Geschäfts waren deutsche Firmen und ihre jüdischen Vertreter in der Lage, bei Ausschreibungen zu Großaufträgen konkurrenzlose Angebote zu unterbreiten.³⁰

Wesentlich war dabei die "Preisausgleich-Bonifikation": Die deutschen Stellen hatten sich geweigert, deutsche Waren, die über das Haavara-Abkommen exportiert wurden, mit der sonst üblichen Exportprämie zu fördern. Darüber hinaus war die Bezahlung in Haavara-Mark nur möglich, wenn die Höhe der Preise

²⁹ Ebenda, S.50.

³⁰ Vgl. ebenda, S.54f.

in "Frei Deutsche Grenze-Wert" beglichen wurde.³¹ Deshalb war die PALTREU gezwungen, den vollen Ausführpreis des Unternehmens zu bezahlen. Da die Preise oft über den Weltmarkt-Preisen vergleichbarer Waren lagen, mußte die PALTREU Bonifikationen als eine Art von Subvention gewähren, um die Waren auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig zu machen. Die Höhe der Bonifikationen hing allein von der Entscheidung der PALTREU ab. So war zumindest theoretisch jedes ausländische Angebot zu unterbieten.

Den Einzahlungen deutscher Juden bei der PALTREU in Deutschland standen nur begrenzte Geschäftsmöglichkeiten gegenüber. Deshalb erklärten sich viele ausreisewillige Juden bereit, auf einen Teil ihres Vermögens zu verzichten, wenn damit ihre Ausreise beschleunigt würde. Infolge dieser Verzichtserklärungen standen der PALTREU und der Haavara Ltd. Finanzmittel zur Verfügung, mit denen sie deutsche Waren billiger vertreiben konnten.

So gelang es durch die vielfältigen Aktivitäten der zionistischen Seite, den Umfang des Warentransfers (und damit des Vermögenstransfers aus Deutschland nach Palästina) bis 1937 kontinuierlich auszudehnen.

Bereits 1935 war das Haavara-Geschäft wegen seiner steigenden Bedeutung unter direkte Kontrolle der Jewish Agency gekommen, die ihren Einfluß auf die jüdische Bevölkerung in Palästina für die Ausweitung des Handels über das Haavara-Abkommen einsetzte.³²

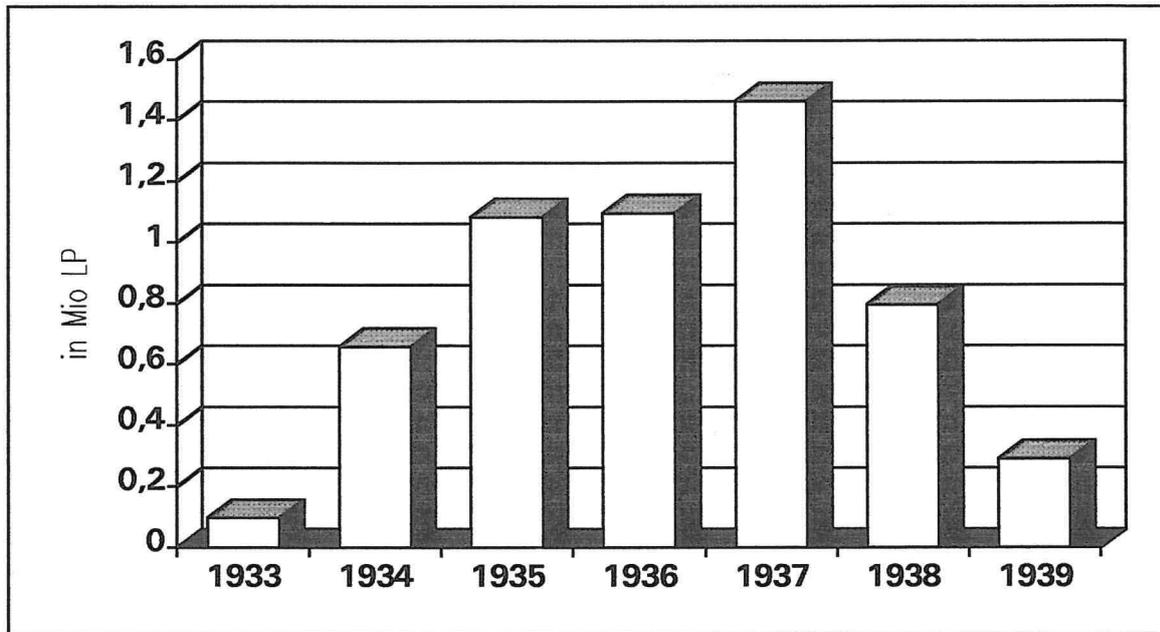
Vergleicht man die Zahlen aus Abbildung 4 mit dem Gesamtimportvolumen deutscher Waren nach Palästina (Abbildung 2), so zeigt sich, daß der Großteil des hohen Importvolumens dem Handel über das Haavara-Abkommen zu verdanken ist.

Der Gesamtumfang des Transfers über das Haavara-Abkommen betrug ca. 5,5 Millionen LP. Darüber hinaus wurden durch den Umtausch bei der Reichsbank (vor allem in den Jahren von 1933 bis 1935) insgesamt ca. 2,6 Millionen LP nach Palästina transferiert.

³¹ Vgl. BArchP: IG Farbenindustrie AG, Akte Nr.: B 4653. Der deutsche Terminus "Frei Deutsche Grenze-Wert" entspricht dem fob (free on board), der neben cif (cost insurance freight) bedeutendsten Klausel des Welthandelsverkehrs, der durch die Incoterms geregelt ist. Die fob-Preise sind für den Käufer der Waren insofern ungünstiger, als daß dieser die Transport- und Versicherungskosten selbst tragen muß. Üblicherweise werden Lieferverträge auf der Grundlage von cif-Preisen abgeschlossen.

³² Vgl. Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S. 51.

Abb. 4: Umfang des Transfers über das Haavara-Abkommen



Quelle: Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.77.

Die Stagnation des Umsatzes über das Haavara-Geschäft im Jahre 1936 hatte ökonomische und politische Ursachen. Ein durch die Einwanderungswelle ausgelöster Wirtschaftsboom, der Ausbruch des italienischen Abessinienkrieges und Unruhen unter der arabischen Bevölkerung führten 1936 zu einer Konjunkturkrise. In dieser Krise wurden erstmals die dysfunktionalen Effekte der massiven ökonomischen Veränderungen des Landes aufgrund der Einwanderung und des damit verbundenen Kapital- und Warentransfers offengelegt.

Ab 1938 ging der Umfang des Handels über das Haavara-Abkommen zurück, da die deutsche Seite mehr und mehr das Interesse an diesem Geschäft verlor und die Möglichkeiten immer mehr einschränkte. Schon seit längerem hatten deutsche Diplomaten vor den negativen Auswirkungen des Haavara-Handels auf die Beziehungen zu den Arabern gewarnt. Der deutsche Generalkonsul in Jerusalem, Döhle, schloß in diesem Zusammenhang nicht aus, daß gerade durch den Haavara-Handel die Absatzchancen auf den arabischen Märkten gefährdet wurden.

Darüber hinaus verdichteten sich in jener Zeit die Expansionsvorstellungen der deutschen Faschisten, die eine

Annexion der französischen und britischen Mandatsgebiete im Nahen Osten einschlossen. Dem Handel über das Haavara-Geschäft wurde somit immer weniger Bedeutung beigemessen.

Bereits 1936 hatte das Reichswirtschaftsministerium eine sogenannte "Negativ-Liste" eingeführt, in der die Waren aufgeführt wurden, die nicht mehr über das Haavara-Geschäft ausgeführt werden durften. Diese Liste wurde 1938 durch eine "Positiv-Liste" ersetzt, die nur noch die Waren aufzählte, die über das Haavara-Geschäft vertrieben werden durften. Die Liste enthielt faktisch nur noch Waren, in denen keine ausländischen Rohstoffe enthalten waren und die nicht als devisenträchtig galten.

In diesem Zusammenhang wurde auch der Schwachpunkt der Handelsbeziehungen aus Sicht der deutschen Stellen deutlich: Einerseits erbrachte der Handel über das Haavara-Abkommen keine Devisen, andererseits war Palästina auch kein Land, aus dem wichtige Rohstoffe zu beziehen waren. Die deutschen Importe aus Palästina beschränkten sich im wesentlichen auf Orangen.³³

Trotzdem versuchte die zionistische Seite bis zum Ende des Haavara-Abkommens mit dem Kriegsausbruch 1939 über vielfältige Aktivitäten, den Handel weiterhin zu ermöglichen. Sie konnte jedoch nicht verhindern, daß der Transferumfang ab 1938 rapide zurückging. Bei ihren vielfältigen Bemühungen halfen den Funktionären der PALTREU ihre guten persönlichen Kontakte zu Verantwortlichen in der deutschen Großindustrie, so daß jeweils vor Inkrafttreten einer neuen ungünstigeren Warenliste umfangreiche Großaufträge im voraus vergeben wurden, die dann noch im Nachhinein abgewickelt werden durften.³⁴

Im folgenden soll am Beispiel der IG Farbenindustrie AG gezeigt werden, welches Interesse Großunternehmen am Handel über das Haavara-Abkommen hatten, und wie die Abwicklung im einzelnen erfolgte. Die folgenden Ausführungen beruhen auf der Sichtung und Auswertung von umfangreichen Aktenbeständen der IG Farbenindustrie AG, Verkaufsabteilung Orient.

³³ Vgl. Hüber, 1943, S.133.

³⁴ Vgl. Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.53.

3. GESCHÄFTE DER IG FARBEN - EINE FALLSTUDIE

3.1. DAS IMPERIUM DER IG FARBEN

Die IG Farbenindustrie AG entstand 1925. Sie kontrollierte neben ihren eigenen umfangreichen Produktionsbetrieben verschiedener Branchen zusätzlich 380 andere deutsche Firmen unterschiedlichster Produktionszweige. Darüber hinaus existierte ein weltweites IG-Farben-Firmennetz mit mehr als 500 Unternehmen.³⁵ Die IG Farben, als Zentrum eines Netzes internationaler Kartelle, spielte unter anderem die dominierende Rolle im europäischen Farbenkartell. Einziger Konkurrent in Europa auf dem Farbenmarkt war die noch heute existierende britische Imperial Chemical Industries Ltd. (ICI), die allerdings 1932 dem von der IG Farben dominierten Kartell beitreten mußte. Dennoch blieben vor allem die Märkte im Nahen Osten, und damit auch das britische Mandatsgebiet von Palästina, Konfliktpunkte zwischen der IG Farben und der ICI.³⁶

Wenn im folgenden der Handel mit Farbstoffen der IG Farben nach Palästina beleuchtet wird, so bedeutet das nicht, daß Farben der alleinige Handelsgegenstand der IG Farben nach Palästina waren. Jedoch ermöglicht die Art und Weise des Farbenhandels der IG Farben Rückschlüsse auf die Vorgehensweise deutscher Unternehmen beim Handel mit Palästina unter den Bedingungen des Haavara-Abkommens.

Die IG Farben, die 1946 auf Beschluß der Alliierten aufgelöst wurde, ist ein Beispiel dafür, wie deutsche Großunternehmen vom Handel über das Haavara-Abkommen profitierten.

³⁵ Vgl. Sasuly, 1952, S.27.

³⁶ Vgl. ebenda, S.113.

3.2. EXPORTE DER IG FARBEN NACH PALÄSTINA

Man sollte erwarten, daß der palästinensische Markt in den Exportstrategien der IG Farben keine herausragende Rolle spielte. Tatsächlich wurde er jedoch in keiner Weise vernachlässigt. Obwohl er sehr klein war, waren es der wirtschaftliche Aufschwung in den dreißiger Jahren und die besonderen Zukunftsaussichten, die man für Palästina erwartete, die dazu führten, daß der Markt nicht nur von der IG Farben intensiv umworben wurde.

Den Vertrieb von Farbstoffen und Färbereihilfsprodukten in Palästina besorgte seit der Gründung der IG Farben 1925 die Firma Paul Aberle aus Jaffa. Paul Aberle gehörte zu den Deutschen, die in den sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts im Zuge der Templerkolonisation nach Palästina auswanderten. Im Jahre 1888 gründete er eine Vertreterfirma, die vor allem deutsche Waren auf dem palästinensischen Markt absetzen sollte. Die Firma Paul Aberle übernahm noch vor dem Ersten Weltkrieg die Vertretung der chemischen Werke von Ludwigshafen, die 1925 in den IG Farben-Verbund mit eingingen.

In den dreißiger Jahren dieses Jahrhunderts leiteten die beiden Söhne des Gründers, Wilhelm und Friedrich, das Unternehmen. Inzwischen vertrat die Firma so renommierte deutsche Firmen wie die Stahl-Union mbH, den Allianzkonzern, die Hamburg-Amerika-Linie und eben die IG Farben.

Die Geschäfte über und mit der Firma Paul Aberle können somit auch als Beispiel für den Ablauf von Geschäften deutscher Unternehmen im Palästinahandel gesehen werden.

Es wurde bereits angemerkt, daß die deutschen Kolonisten in Palästina nicht unwesentlich vom Haavara-Geschäft profitierten. Das betraf insbesondere auch die Firma Paul Aberle, die aufgrund der gesteigerten deutschen Exportaktivitäten nach Palästina ihr Geschäft wesentlich ausweitete. Die Firmeninhaber planten im Jahre 1935, die Anzahl der Angestellten von 22 auf 44 zu erhöhen.³⁷

Die Vielfalt der Geschäfte der Firma Paul Aberle stieß jedoch des öfteren auf das Mißfallen der vertretenen deutschen

³⁷ Vgl. BAArchP: IG Farbenindustrie AG, Akte Nr. B 2162.

Unternehmen, und so auch der IG Farben. Die Unternehmen befürchteten, daß die Firma Paul Aberle dem eigenen Geschäftsbereich nicht genügend Aufmerksamkeit widme.

So waren die Geschäftsbeziehungen zwischen der IG Farben und der Firma Paul Aberle auch durch Mißtrauen geprägt. Die IG Farben vermutete, daß die Firma Paul Aberle in dem undurchsichtigen Geschäft über das Haavara-Abkommen die IG Farben übervorteilte. Zwar erhielt die Firma Paul Aberle für die getätigten Geschäfte eine Provision von 3% bis 4%, doch bestand die Möglichkeit, bei Verkäufen über das Haavara-Geschäft direkt vor Ort einen zusätzlichen Gewinn zu realisieren, der von Deutschland aus nicht überprüfbar war. Die verwirrende Vielzahl von Bonifikationen und Preisnachlässen, sowie der Einfluß von Kursdifferenzen machten eine genaue Kontrolle unmöglich.³⁸

Die IG Farben sorgte deshalb dafür, daß sich ihre Vertrauensleute gegenseitig überwachten. In den Geschäftsunterlagen finden sich mehrere Briefe des IG Farben-Vertrauensmannes in Damaskus, Walter Beck, in dem dieser die Geschäfte der Firma Paul Aberle in Jaffa einschätzte. Er warf der Firma unter anderem vor, daß sie sich in Verhandlungen nicht genügend für die IG Farben einsetzte und sich darüber hinaus am Haavara-Geschäft bereichern würde.³⁹

3.3. DER EINFLUß DER JÜDISCHEN BOYKOTTBEWEGUNG

Hauptkunden für Farbstoffe und Färbereihilfsprodukte der IG Farben waren die beiden arabischen Händler H.A. El Jarou aus Gaza und H. Helou aus Jaffa. Ein Großteil des Farbenverkaufs an die Endabnehmer, die Textilbetriebe, lief über diese beiden Händler. Mitunter wurden die Textilunternehmen, vor allem bei größeren Aufträgen, auch direkt beliefert.

Die Textilbetriebe als potentielle Hauptabnehmer der Farbstoffe der IG Farben waren ausnahmslos in jüdischem Besitz. Diese Unternehmen beteiligten sich, wie auch die anderen jüdischen Unternehmer, geschlossen am Boykott deutscher Waren.⁴⁰

³⁸ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 6278.

³⁹ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 729.

⁴⁰ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 464.

Die Firma Paul Aberle machte Anfang der dreißiger Jahre in der Geschäftskorrespondenz mit der IG Farben des öfteren auf diese Situation aufmerksam: "Ausserdem kommt hinzu, dass als Hauptabnehmer für Ihre Erzeugnisse die hiesige jüdische Kundschaft in Betracht kommt, die bei gleichen Preisen - wenn Devisenzahlung in Frage kommt - in den meisten Fällen den nichtdeutschen Lieferanten den Vorzug gibt."⁴¹

Die IG Farben war sich der Situation bewußt und versuchte auf vielfältige Art und Weise, den Boykott zu umgehen. Da die Gründe für den Boykott nicht ökonomisch sondern politisch motiviert waren, versuchte die IG Farben Geschäftsbeziehungen aufzubauen, bei denen durch Zwischenschaltung eines arabischen Händlers der direkte Kontakt zwischen deutschen Lieferanten und jüdischen Kunden entfiel. Vor allem deshalb wurden die bereits erwähnten arabischen Kunden von der IG Farben gestützt.

Die IG Farben ging sogar soweit, jüdischen Kunden beim Direktverkauf ab Lager nichtetikettierte Waren anzubieten, um so die jüdischen Kunden nicht zu kompromittieren.⁴²

Der Delegierte der IG Farben für Syrien und Palästina, Walter Kessler, gestattete es der Firma Paul Aberle, Rechnungen ohne Firmenkopf auszustellen, um so Anonymität zu wahren.⁴³

Trotz dieser unkonventionellen Maßnahmen darf man annehmen, daß der Vertrieb von Farben und Färbereihilfsprodukten nach Palästina für die IG Farben in den dreißiger Jahren zum Erliegen gekommen wäre, wenn sich nicht mit dem Handel über das Haavara-Abkommen völlig neue Möglichkeiten eröffnet hätten.

Aus einer anderen Korrespondenz der Firma Paul Aberle mit der IG Farben wird dies deutlich: "Die Einstellung unserer hauptsächlich jüdischen Kunden ... ist Ihnen...bekannt und wissen Sie, dass diese Kunden überhaupt sehr wenig Interesse am Bezug deutscher Farbstoffe haben und die deutschen Farbstoffe nur dann gekauft haben, wenn dieselben in Haavara-Mark gezahlt werden konnten."⁴⁴

41 Ebenda, Akte Nr. B 4653.

42 Vgl. ebenda.

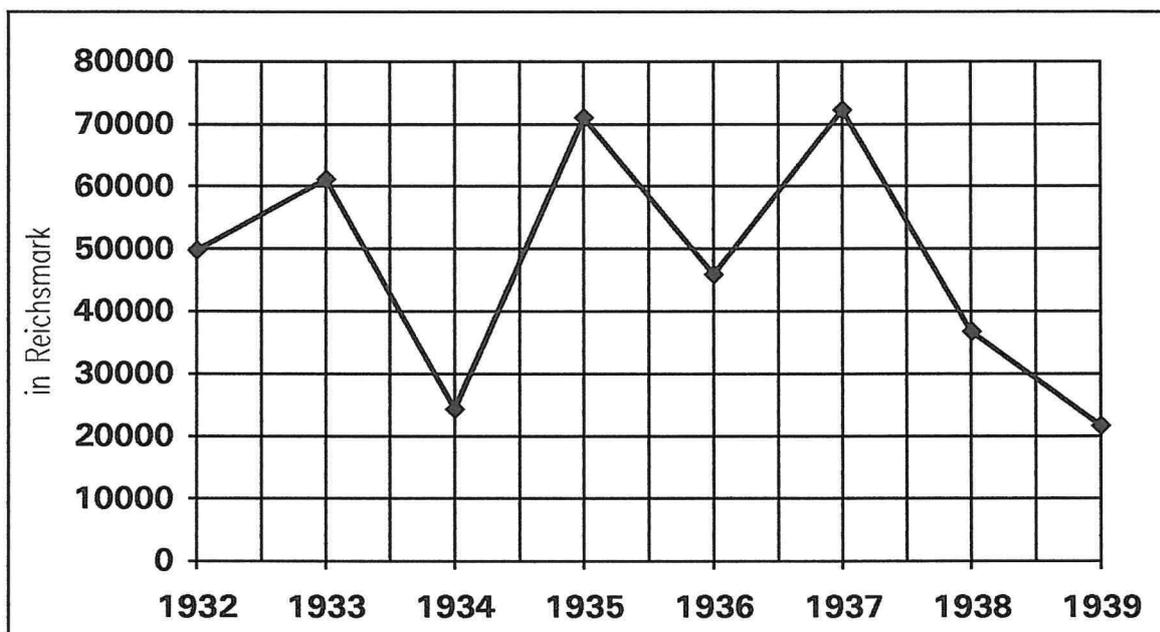
43 Vgl. ebenda, Akte Nr. B 6278.

44 Ebenda.

3.4. DIE AUSWIRKUNGEN DES HAAVARA-ABKOMMENS AUF DAS FARBENGESCHÄFT

Nur die Möglichkeit, einen Großteil der Waren über das Haavara-Geschäft verkaufen zu können, ermöglichte es der IG Farben, den Export bis 1937 zu erhöhen.

Abb. 5.: Umsatzentwicklung beim Absatz von Farbstoffen und Färbereihilfsprodukten der IG Farben in Palästina



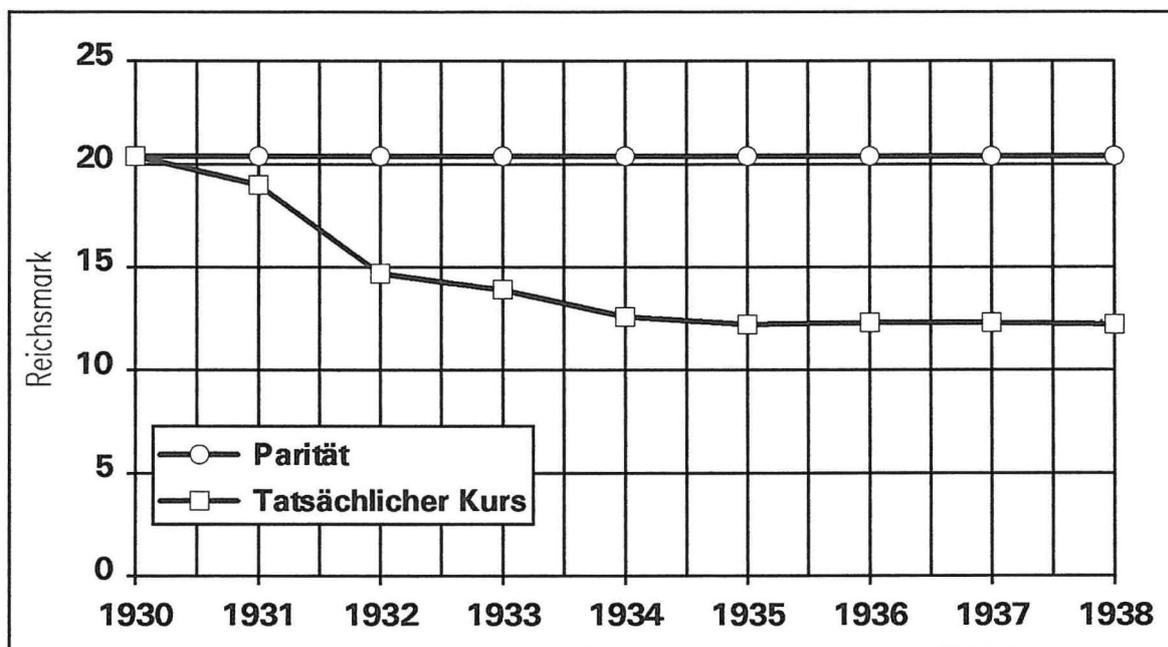
Quelle: BArchP: IG Farbenindustrie AG, Akten Nr. B 464 und B 5363.

Sieht man von den beiden Jahren 1934 und 1936 ab, so zeigt sich, daß der Umsatz bis zum Höhepunkt des Haavara-Geschäfts 1937 ausgedehnt werden konnte. Die Ursachen für die beiden Einbrüche von 1934 und 1936 sind in der wirtschaftlichen Situation in Palästina selbst zu suchen. In beiden Jahren, vor allem 1936, ging Palästina durch eine Krise, in der sich die Disproportionen in der palästinensischen Wirtschaft entluden.

Durch die bereits benannten Effekte der Bonifikationen, Preisnachlässe und Kursdifferenzen war es möglich geworden, die

Produkte der IG Farben zu einem Preis anzubieten, der konkurrenzlos war. Während die Preisnachlässe und Bonifikationen überwiegend über die Haavara Ltd. in Palästina gewährt wurden, um den Absatz deutscher Waren zu forcieren, ergaben sich aufgrund des vor allem durch das Haavara-Geschäft ansteigenden Handelsdefizits Palästinas mit Deutschland starke Kursdifferenzen. Infolge des deutschen Außenhandelsüberschusses sank das Palästinensische Pfund in den dreißiger Jahren beträchtlich unter seine Parität zum englischen Pfund Sterling.⁴⁵

Abb. 6: Die Entwicklung des Devisenkurses des Palästinensischen Pfund zur Reichsmark, Stand in den Berliner Banken



Quelle: Hüber, 1943, S.122.

Der Kursverfall des Palästinensischen Pfund verteuerte die deutschen Produkte in Palästina. Aber auch hier existierten im Haavara-Geschäft besondere Bedingungen, die einen Kauf über des Haavara-Abkommens besonders attraktiv machten: Aufgrund des hohen Bestands von Haavara-Mark auf den Konten der PALTREU und

⁴⁵ Es muß angemerkt werden, daß es trotz des Systems der Zwangsdevisenbewirtschaftung einen am Markt orientierten Verrechnungskurs zwischen Reichsmark und Palästinensischem Pfund gab. Dieser Kurs war offensichtlich nur für Auslandsgeschäfte gültig und bedeutete keine volle Konvertibilität der Reichsmark an den Berliner Banken (vgl. Hüber, 1943, S.122).

der relativ beschränkten Geschäftsmöglichkeiten in Palästina gab es einen inoffiziellen Kurs der Haavara-Mark zum Palästinensischen Pfund. Dieser lag beträchtlich höher als der offizielle Kurs der Reichsmark zum Palästinensischen Pfund bei den Banken und verbilligte dadurch die Waren, wenn mit Haavara-Mark bezahlt wurde.

In den Akten der IG Farben, Verkaufsabteilung Orient findet sich dazu folgende Beispielrechnung:

Zum Zeitpunkt des Beispiel-Geschäfts war der Kurs des Palästinensischen Pfunds zur Reichsmark 1 LP : 12,4 RM.

Der Preis für die Ware umfaßte 1.240 RM, was einen Gegenwert von 100 LP entsprach. Die Ware wurde jedoch nur zu 20% in Palästinensischen Pfund bezahlt. Die restlichen 80% wurden in Haavara-Mark beglichen. Für die Haavara-Mark galt zu dieser Zeit allerdings ein Kurs von 1 LP : 17,71 RM, so daß für den Käufer die Verrechnung über das Haavara-Abkommen um mehr als 30% günstiger war.

Konkret bedeutete das:

Für die 992 Reichsmark, die die restlichen 80% der Kaufsumme darstellten, mußten nicht 80 LP sondern nur 56 LP bezahlt werden. Der tatsächliche Preis betrug nur

$$\begin{array}{r} 20 \text{ LP} \\ + 56 \text{ LP} \\ \hline \underline{\underline{76 \text{ LP}}} \end{array}$$

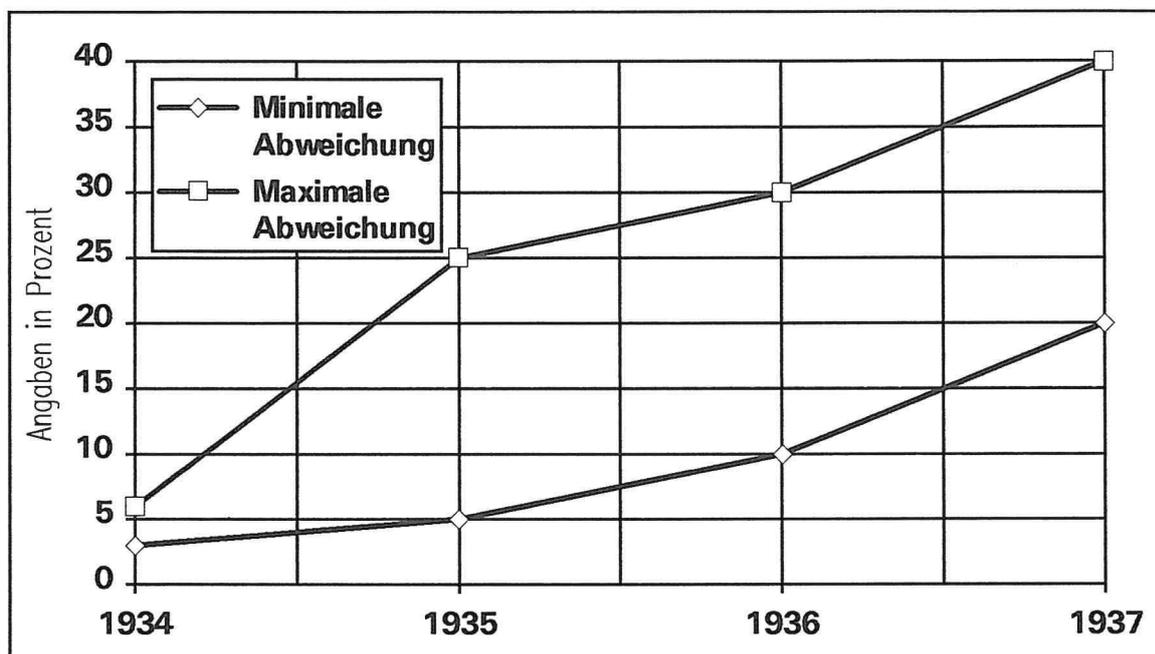
Das entspricht einem Preisvorteil von 24% gegenüber der vollständigen Zahlung in Palästinensischen Pfund. Welcher Kaufmann läßt sich diesen Vorteil entgehen?⁴⁶

Die Kursabweichungen zwischen dem offiziellen Kurs der Reichsmark und dem Palästinensischen Pfund und zwischen dem Palästinensischen Pfund und der Haavara-Mark stiegen im

⁴⁶ Vgl. ebenda.

Verlaufe des Haavara-Geschäfts immer mehr an, so daß die darüber realisierten Preisvorteile immer größer wurden.

Abb. 7: Entwicklung der Kursabweichungen



Quelle: BArchP: IG Farbenindustrie AG, Akte Nr. B 4653.

Da das Außenhandelsdefizit Palästinas (Abbildung 9) auch den Handel mit anderen Ländern betraf und auch Abwertungen des Palästinensischen Pfundes gegenüber den jeweiligen Landeswährungen vollzogen werden mußten, schafften die kompensierenden Kursabweichungen auch Vorteile gegenüber den Konkurrenzprodukten.

Die oben dargelegte Beispielrechnung der IG Farben legt jedoch noch ein weiteres interessantes Detail des Haavara-Geschäfts offen: Die einander entgegengesetzten Interessen der deutschen Seite, den Handel möglichst über Devisen zu vollziehen, und der zionistischen Seite sowie der jüdischen Käuferschicht, den Handel möglichst über das Haavara-Abkommen abzuwickeln, führten dazu, daß in der Praxis eine gemischte Form zur Anwendung kam. Ein Teil der Waren wurde in Devisen bezahlt, während der andere Teil in Haavara-Mark beglichen werden konnte. Beim Verkauf von

Farbstoffen bildete sich dabei ein durchschnittliches Verhältnis von 60 bis 80% Haavara-Mark und 20 bis 40% Devisen heraus.⁴⁷

3.5. DER KAMPF UM DEM PALÄSTINENSISCHEN MARKT INNERHALB DES FARBENKARTELLS

Obwohl der palästinensische Markt relativ klein war und im Verhältnis zu anderen Märkten nur bescheidene Umsätze ermöglichte, war er doch von Seiten der IG Farben und ihres Hauptkonkurrenten, der britischen ICI, hart umkämpft. Zwar war es infolge des Beitritts der ICI zu dem von der IG Farben dominierten europäischen Farbstoffkartell zu einer Quotenregelung gekommen, jedoch besagen die Unterlagen der IG Farben, daß sich in der Praxis augenscheinlich niemand daran hielt. Vor allem die britische ICI konnte sich aus verständlichen Gründen nicht damit abfinden, daß sie sich im britischen Mandatsgebiet von der IG Farben die Quoten diktieren lassen mußte. Die ICI unterhielt in Palästina sogar eine kostenaufwendige Direktvertretung mit breiter Angebotspalette, die jedoch aufgrund des starken Konkurrenzkampfes auf dem engen Markt mit Verlust arbeitete.⁴⁸ Als bei der ICI deutlich wurde, daß die IG Farben nicht ohne weiteres vom Markt zu verdrängen war, bot sie an, der IG Farben den syrischen Markt allein zu überlassen. Die IG Farben sollte sich im Gegenzug bereit erklären, sich vom palästinensischen und zypriotischen Markt zurückzuziehen.⁴⁹ Die IG Farben ging jedoch auf dieses Angebot nicht ein, da sie den palästinensischen Markt als interessant und zukunftssträchtig einschätzte.

Der harte Kampf um den kleinen palästinensischen Markt zeigt, welche Bedeutung die europäischen Großunternehmen diesem Gebiet einräumten. Auch andere Unternehmen, Outsider wie die amerikanischen Hersteller NACCIO und Dupont traten auf dem palästinensischen Farbstoffmarkt auf. Die Ursache für dieses Engagement lag sicherlich nicht in den kurzfristig möglichen Geschäften, sondern vielmehr in den als positiv eingeschätzten

⁴⁷ Vgl. ebenda.

⁴⁸ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 6278.

⁴⁹ Vgl. ebenda.

Zukunftsansichten der Region. Für dieses Engagement schien es notwendig, auch unter Verlusten oder geringen Erträgen möglichst umfassend präsent zu sein.⁵⁰

Der größte Vorteil der IG Farben im Konkurrenzkampf gegen die Kartellpartner und Outsider war ohne Zweifel der Handel über die Haavara-Vereinbarung. So konstatierte die Verkaufsabteilung Orient der IG Farben: "Bei der Bekämpfung der Outsider-Konkurrenz und zur Bekämpfung des Boykotts deutscher Waren hat die Haavara-Mark gute Dienste geleistet."⁵¹

3.6. DIE JÜDISCHEN TEXTILUNTERNEHMEN ALS HAUPTABNEHMER

Die Hauptabnehmer für die Farbstoffe und Färbereihilfsprodukte waren in Palästina die jüdischen Textilunternehmen. Es wurde bereits beschrieben, welche Methoden die IG Farben anwandte, um trotz der ablehnenden Haltung der jüdischen Unternehmer die Produkte absetzen zu können.

Neben Variationen der Abwicklung des Warenverkaufs selbst gehörten dazu auch die umfassende Informationssammlung über Entwicklungen in der palästinensischen Textilindustrie und Versuche, der IG Farben wohlgesinnte Fachleute in den Unternehmen unterzubringen. Aus diesen Aktivitäten lassen sich interessante Rückschlüsse auf die Entwicklung der jüdischen Textilindustrie in Palästina in den dreißiger Jahren ziehen.

Bisher wurde noch nicht betrachtet, welche Auswirkungen vor allem der umfangreiche Kapitaltransfer von Deutschland nach Palästina auf die wirtschaftliche Situation im Mandatsgebiet von Palästina hatte.

Der Handel über das Haavara-Abkommen bewirkte in Palästina einen Wirtschaftsboom, der sich auch auf die Textilindustrie auswirkte. Die beiden führenden Textilunternehmen in Palästina zu Beginn der dreißiger Jahre waren die jüdischen Unternehmen "Lodzia Textile Co" in Tel Aviv, die bereits seit den zwanziger

⁵⁰ Um wenigstens ein gemeinsames Vorgehen auf dem palästinensischen Markt zu erreichen und eine ruinöse Konkurrenz zu vermeiden, vereinbarten die IG Farben und die ICI in zwei Verträgen, dem Chtaura-Abkommen und dem Jaffa-Protokoll, ein abgestimmtes Vorgehen auf dem palästinensischen Markt. IG Farben-Direktor Voigt reiste zur Unterzeichnung dieser Abkommen extra nach Palästina (vgl. BArchP: IG Farbenindustrie AG, Akte Nr. B 6278).

⁵¹ Ebenda, Akte Nr. B 4653.

Jahren in Palästina produzierte, und die "Delfiner Silk Industry" in Tel Aviv, die 1930 gegründet wurde. Beide Unternehmen wurden Mitte der dreißiger Jahre unter anderem durch Geschäfte über die Haavara-Vereinbarung maschinell völlig neu ausgestattet und auf den neuesten Stand der Technik gebracht. Die "Delfiner Silk Industry" wurde bereits im Jahre 1933 mit deutschen Maschinen komplett neu ausgerüstet. Die "Lodzia Textile Co." zog 1935 in ihre neue Produktionsstätte nach Jaffa um.

Infolge von Erweiterungsinvestitionen und Neugründungen entstand in Palästina ein scharfer Konkurrenzkampf zwischen den dort etablierten Textilunternehmen. Neugründungen, wie die "Argaman Ltd." und "Keshet" drohten die kleineren alteingesessenen jüdischen Textilunternehmen, wie zum Beispiel die bereits erwähnte "Delfiner Silk Industry" oder die "Atta Textile Works" zu ruinieren.

Die "Argaman⁵² Ltd." wurde 1934 von dem jüdischen Ingenieur Klier der rumänischen Firma "S. Rosner & Ing. Klier" als Färberei des großen Textilunternehmens "Meshi Silk Mills S. Sacks & Sons" errichtet. Auch das Unternehmen "Meshi Silk Mills", das sowohl eine Druckerei als auch eine Weberei und Seidenspinnerei umfaßte, entstand erst in dieser Zeit. Die Färberei wurde als modernster Betrieb dieser Art in ganz Palästina und Syrien eingeschätzt.⁵³ Beide Unternehmen lagen in Ramat-Gan, einem neuen Industriestandort in der Nähe von Tel Aviv. Der Standort lag bei Hedera auf der Strecke nach Haifa. Palästinaexperten sagten der Ortschaft für die Zukunft eine rasante industrielle Entwicklung voraus.⁵⁴

Die gesamte Situation in Palästina in der ersten Hälfte der dreißiger Jahre war durch eine rasante wirtschaftliche Aufschwungsbewegung gekennzeichnet. Die industrielle Produktion verdreifachte sich im Zeitraum von 1930 bis 1935. Beobachter bemerkten, daß sich Palästina immer mehr "europäisierte". Die Kunden achteten weniger auf den Preis und maßen der Qualität der Waren besondere Bedeutung bei.⁵⁵

⁵² "Argaman" bedeutet auf Hebräisch purpurrot.

⁵³ Vgl. BArchP: IG Farbenindustrie AG, Akte Nr.: B 5247.

⁵⁴ Vgl. ebenda.

⁵⁵ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 6278.

Die Erweiterung des palästinensischen Marktes blieb den Verantwortlichen bei der IG Farben nicht verborgen. Sie drangen deshalb 1935 mit dem ausdrücklichen Hinweis auf die Neugründungen verstärkt auf eine Umsatzerhöhung.⁵⁶ Da sich die Kartellabsprachen nur auf die Umsatzmengen und weniger auf die Preise bezogen, gab es für die zusätzliche Nachfrage keine Beschränkungen und es entbrannte ein erbitterter Preiskampf um den Markt. Auch dort profitierte die IG Farben von den Vorteilen des Haavara-Geschäfts.

Bewährtes Rezept für die Erschließung neuer Kunden war die Unterstützung von Färbermeistern, die mit dem Umgang der Farbstoffe der IG Farben vertraut waren. Gelang es, einen solchen Färbermeister in einem Unternehmen unterzubringen, so konnte die IG Farben sicher sein, daß das Unternehmen dann auch die benötigten Farben und Färbereihilfsprodukte bei der IG Farben orderte, da der Färbermeister die Fertigung nicht ohne weiteres auf andere Vorprodukte umstellen konnte.

Im Palästina dieser Zeit war dieses Unterfangen jedoch kompliziert, da aus verständlichen Gründen deutsche oder "deutschfreundliche" Färbermeister, soweit sie überhaupt präsent waren, kaum Anstellung in den jüdischen Textilunternehmen fanden. Auch die "Argaman Ltd.", um die sich die IG Farben sehr intensiv bemühte, galt als wenig "deutschfreundlich". Bei der Errichtung des Unternehmens verwendeten die Investoren amerikanische Maschinen vom Typ "van Vlaanderen", obwohl diese um 200 LP teurer waren als vergleichbare deutsche Konkurrenzprodukte.⁵⁷

Die IG Farben entwickelte in dieser Zeit verschiedene Aktivitäten, um einen ihr vertrauten Färbermeister bei der modernen "Argaman Ltd." unterzubringen. Sie stützte sich dabei auf ein umfangreiches Informationssystem mit genauester Buchführung, in der die Arbeitsstellen von mit Farbstoffen der IG Farben vertrauten Färbermeistern weltweit verfolgt wurden. So hoffte man eine zeitlang, daß der deutsche Färbermeister und -ausbilder Fritz Glaser, der bei den Färbereien der Textilunternehmen der Bank Misr in Ägypten arbeitete, die Stelle übernehmen würde.

⁵⁶ Vgl. ebenda, Akte Nr.: B 2162.

⁵⁷ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 5247.

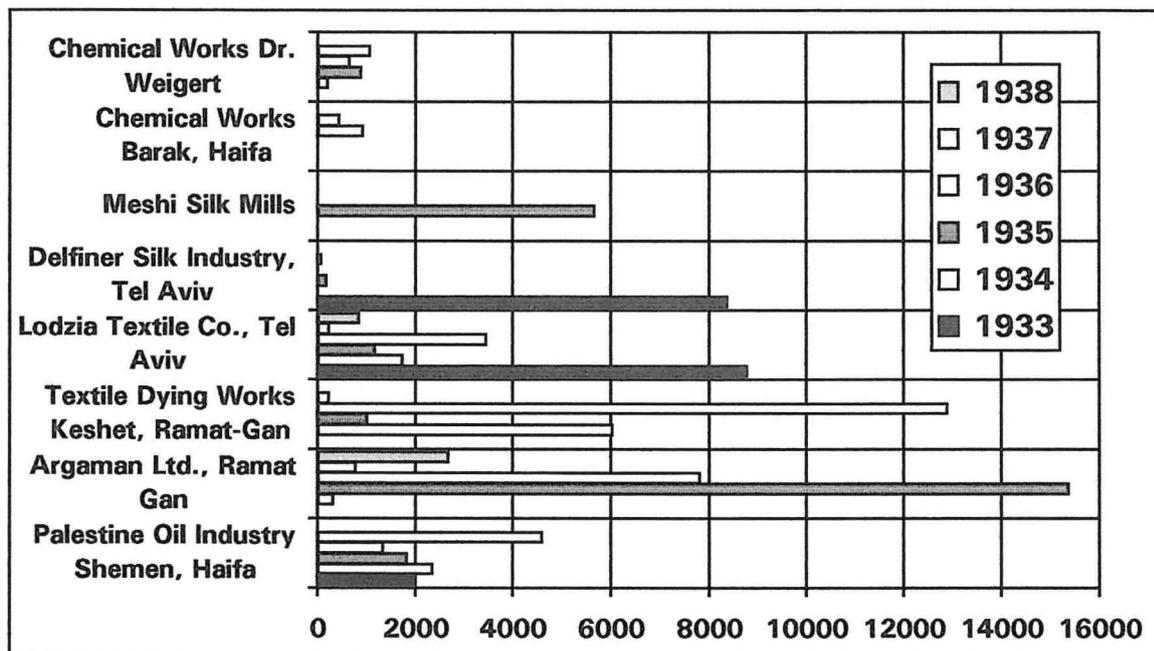
Als eine weitere Möglichkeit wurde die Protektion des Färbermeister Haussen verfolgt, der bei der Firma "TECLA" im polnischen Krakau Erfahrungen mit Farbstoffen der IG Farben gesammelt hatte und beabsichtigte, nach Palästina auszuwandern. Allerdings zerschlugen sich beide Möglichkeiten.

In dieser für die IG Farben wenig erfreulichen Situation meldete sich plötzlich bei der IG Farben in Deutschland ein jüdischer Fachmann, der beabsichtigte, nach Palästina auszureisen. Es handelte sich dabei um Otto Neuberger, den ehemaligen Eigentümer und Geschäftsführer der Firma "LEUCO", die als erste die Spritzdruckerei und die Farbendruckerei praktiziert hatte. Neuberger, der gezwungen war, seine Firma 1935 zu verkaufen, war bei der IG Farben als exzellenter Fachmann und als Nutzer von Farbstoffen der IG Farben bestens bekannt. Neuberger hatte von der Errichtung der "Argaman Ltd." in Palästina gehört und beabsichtigte, sich dort zu bewerben. Für die IG Farben entstand daraus die einmalige Möglichkeit, in der modernen, aber "deutschfeindlichen" Argaman Ltd. einen ihr wohlgesonnenen Färbermeister unterbringen zu können, der exzellente fachliche Fähigkeiten besaß und jüdischer Herkunft war. Daraufhin wurde Neuberger mit neuesten Informationen ausgestattet, die modernsten Produkte wurden ihm vorgestellt und er verließ Deutschland mit einem ausführlichen Empfehlungsschreiben der IG Farben in Richtung Palästina.⁵⁸

Ob Neuberger die Stelle bei "Argaman Ltd." tatsächlich erhielt, ist nicht ermittelbar. Die Umsatzzahlen zeigen jedoch, daß die "Argaman Ltd." von 1935 bis 1939 (mit Ausnahme von 1937) in Palästina der größte Einzelkunde für Farbstoffe und Färbereihilfsprodukte der IG Farben war.

⁵⁸ Vgl. ebenda.

Abb. 8: Umsätze der IG Farben mit den jüdischen Textilunternehmen in Palästina von 1933 bis 1938 in Reichsmark



Quelle: BArchP: IG Farbenindustrie AG, Akte Nr. B 464.

Die Geschichte um die Protektion des Otto Neuberger offenbart noch einen ganzen anderen Geschäftsaspekt der IG Farben. Berücksichtigt man den Zeitpunkt des Firmenverkaufs durch Otto Neuberger, so wird offensichtlich, daß dieser Verkauf durch die politischen Bedingungen in Deutschland erzwungen war. Die IG Farben hatte keine Bedenken, seine erzwungene Ausreise nach Palästina für ihre dortigen Geschäftsinteressen zu nutzen.

3.7. DAS ENDE DES HAAVARA-GESCHÄFTS IN PALÄSTINA FÜR DIE IG FARBEN

Nicht nur die britische ICI, sondern auch die im europäischen Farbenkartell vertretene Schweizer Gruppe verschiedener Chemieunternehmen waren über die Vorteile der IG Farben durch das Haavara-Geschäft außerordentlich verärgert. Seitdem die IG Farben einen Teil ihres Palästina-Geschäfts über das Haavara-

Abkommen abwickelte und dadurch einen großen Vorteil gegenüber der Konkurrenz erzielte, finden sich in den Unterlagen der IG Farben immer wieder Protestbriefe der Kartellpartner gegen diese Praktiken. Häufig wurde die IG Farben beschuldigt, sich nicht an Kartellabsprachen zu halten.⁵⁹ Tatsächlich war die Einhaltung der im Kartell vereinbarten Quoten nur schwer kontrollierbar, und nicht nur die IG Farben versuchte, die Absprachen zu unterlaufen. So war es Aufgabe der Vertreter vor Ort, die Preise der Konkurrenz auszukundschaften und die eigenen möglichst geheim zu halten. Der Vertreter der IG Farben Aberle hatte die Preisveränderungen bei Outsidern und Kartellpartnern auf dem palästinensischen Markt genau zu beobachten und zu berichten.⁶⁰

Darüber hinaus versuchte die IG Farben auch, die günstigen Bedingungen des Haavara-Geschäfts zur Belieferung der arabischen Nachbargebiete Palästinas zu nutzen. Es ist belegt, daß zumindest bis 1936 Produkte der IG Farben über die dortigen Haavara-Geschäftsstellen vertrieben wurden. Zwar versuchte die IG Farben, diesen Vorgang geheim zu halten, jedoch kamen die Kartellpartner nach einiger Zeit hinter dieses Geschäft. Die Schweizer Gruppe und die ICI drohten deshalb, aus den Preisvereinbarungen auszusteigen.⁶¹

Als die IG Farben am 25. Februar 1938 den Verkauf von Farbstoffen und Färbereihilfsprodukten über das Haavara-Geschäft einstellte, begründete sie diese Maßnahme nach außen als Zugeständnis gegenüber ihren Kartellpartnern. Die tatsächliche Ursache ist jedoch an anderer Stelle zu suchen: Im Februar 1938 führte das Reichswirtschaftsministerium die bereits erwähnte "Positiv-Liste" für das Haavara-Geschäft ein, auf der nur noch die Waren enthalten waren, die über das Haavara-Abkommen vertrieben werden durften. Farbstoffe und Färbereihilfsprodukte waren auf dieser Liste nicht mehr aufgeführt. Die IG Farben mußte, intern zu ihrem großen Bedauern, den Verkauf über die Haavara-Vereinbarung einstellen.⁶²

⁵⁹ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 4653.

⁶⁰ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 2760.

⁶¹ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 4653.

⁶² Vgl. ebenda.

Trotzdem war die IG Farben nicht bereit, auf das Palästina-Geschäft zu verzichten und versuchte nun, den Verkauf auf 100% Devisenzahlung umzustellen. Da die jüdische Kundschaft als wichtigste Abnehmergruppe jedoch nur bereit war, deutsche Waren über das Haavara-Geschäft zu beziehen, hatte die Umstellung folgeschwere Konsequenzen für den Absatz der Produkte der IG Farben in Palästina. Die Firma Paul Aberle und der Vertrauensmann der IG Farben in Damaskus wiesen in mehreren Schreiben auf diesen Umstand hin: "Bei der Boykotteinstellung der jüdischen Kundschaft Palästinas ist zu erwarten, dass Ihr Geschäft nicht ohne weiteres auf 100% Devisenzahlung überzuleiten ist."⁶³

Deshalb versuchte die IG Farben nach der Einführung der "Positiv-Liste" durch vielfältige Maßnahmen die Einschränkungen zu umgehen und trotzdem ihre Waren über das Haavara-Geschäft abzusetzen. Eine bereits erwähnte Möglichkeit war die Ausführung von Aufträgen, die bereits vor dem Februar 1938 eingegangen waren. Allerdings war diese Variante zeitlich bis auf den 30. Juni 1938 begrenzt. Deshalb versuchte man bei der IG Farben durch Anlehnung an das Zusatzausfuhrverfahren (ZAV) für Ägypten Sondergenehmigungen für den Handel über das Haavara-Geschäft beim Reichswirtschaftsministerium zu erwirken. Beim Zusatzausfuhrverfahren wurden deutsche Exportprodukte durch das Reichswirtschaftsministerium mit Exportprämien gefördert, um die Waren auf den ausländischen Märkten konkurrenzfähiger zu machen. Den Verantwortlichen der IG Farben gelang es, daß die Waren für Ägypten, die über die ZAV mit 10% ihres Wertes gefördert wurden, beim Export nach Palästina bis zu 30% in Haavara-Mark beglichen werden durften. Bei ZAV-Sätzen von 33% war es teilweise sogar möglich, die Bezahlung in Haavara-Mark auf bis zu 70% zu erhöhen. Allerdings bedurfte jede dieser Ausfuhren einer Sondergenehmigung des Reichswirtschaftsministeriums, die jedesmal von neuem beantragt werden mußte. Vor dem Hintergrund des dafür erforderlichen bürokratischen Aufwands ist es nicht erstaunlich, daß der Umsatz der IG Farben in Palästina ab 1938 rapide zurückging.⁶⁴

⁶³ Vgl. ebenda.

⁶⁴ Vgl. ebenda.

Für das Jahr 1939 konstatierte der IG Farben-Vertrauensmann in Damaskus, Walter Beck, eine dramatische Verschlechterung der Geschäftsbedingungen in Palästina. Neben einem heftigen Preiskampf unter den Kartellpartnern und mit den Outsidern wirkte der jüdische Boykott deutscher Waren immer umfassender und betraf jetzt auch die Palästinadeutschen selbst.⁶⁵

Das Ende des Geschäfts der IG Farben in Palästina trat mit dem Beginn des Zweiten Weltkrieges am 1. September 1939 ein. In den Akten der IG Farben, Verkaufsabteilung Orient, findet sich dazu folgender Auszug aus einem internen Brief vom 13. Dezember 1939: "Wir machen jedoch darauf aufmerksam, dass das Lager sowohl in Syrien als auch in Palästina mit grösster Wahrscheinlichkeit von den französischen bzw. englischen Behörden beschlagnahmt worden ist."⁶⁶

4. AUSWIRKUNGEN DES HAAVARA-TRANSFERS AUF DIE SOZIO-ÖKONOMISCHE ENTWICKLUNG IN PALÄSTINA

Bisher wurde vor allem die Abwicklung des Haavara-Geschäfts betrachtet, ohne jedoch die Auswirkungen des Transfers auf die Situation in Palästina selbst zu berücksichtigen: Immerhin war es durch den Haavara-Transfer gelungen, legal 66.000 jüdische Einwanderer aus Mitteleuropa nach Palästina zu bringen. Von den 66.000 Menschen stammten ca. 53.000 aus Deutschland in den Grenzen von 1938.⁶⁷

Von den 20 Millionen Palästinensischen Pfund, die in den dreißiger Jahren als privater Kapitalimport nach Palästina strömten, stammten ca. 45% aus Deutschland, wurden also weitgehend über das Haavara-Geschäft transferiert.⁶⁸ Es ist offensichtlich, daß der Import dieser Kapitalbeträge, die damals eine vergleichsweise viel höhere Kaufkraft verkörperten, in dem kleinen Gebiet von Palästina mit seiner relativ geringen Einwohnerzahl schwerwiegende Veränderungen nach sich ziehen mußte. Die genannte Entwicklung in der Textilindustrie

⁶⁵ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 729.

⁶⁶ Vgl. ebenda, Akte Nr. B 2162.

⁶⁷ Vgl. Feilchenfeld, Michaelis, Pinner, 1972, S.92.

⁶⁸ Vgl. ebenda, S.97.

Palästinas ist dabei nur ein Beispiel für nahezu alle anderen Branchen der Volkswirtschaft.

(1) Landwirtschaft

Für die zionistische Bewegung war diese Entwicklung ein großer Erfolg, half sie doch, in relativ kurzer Zeit eine dominierende ökonomische Position in Palästina zu erobern. So konnten durch die Einwanderungswelle der dreißiger Jahre und den umfangreichen Kapitaltransfer in der Zeit von 1932 bis 1940 110 neue landwirtschaftliche Siedlungen gegründet und die anderen bis dahin unterbesetzten Siedlungen aufgefüllt werden. Insgesamt gingen 11.000 bis 12.000 der jüdischen Einwanderer aus Deutschland in den landwirtschaftlichen Bereich.⁶⁹ Da die Siedlungen keineswegs alle auf bis dahin unbesiedeltem oder ungenutzten Land entstanden, rief die Besiedlung einen Verdrängungsprozeß der einheimischen arabischen Landbevölkerung hervor.

(2) Industrie

Eine ähnliche Entwicklung war im industriellen Bereich zu verzeichnen. Hinsichtlich der Textilindustrie wurde bereits konstatiert, daß die in den dreißiger Jahren neu gegründeten Firmen die alteingesessenen (auch jüdischen) Firmen vom Markt verdrängten; entsprechend hielten das noch nicht so weit entwickelte arabische Handwerk und die ersten Anfänge arabischer Industrie dem umfangreich einströmenden Kapital nicht stand. Die Industrieentwicklung verlief so überhitzt, daß es gleich mehrmals innerhalb kürzester Zeit zu konjunkturellen Einbrüchen kam. "Der nicht organisch gewachsenen Industrialisierung ... (waren) Grenzen gesetzt..., zumal wenn sie sich auf so kleinen Raum abspielt wie in Palästina ... Im Grunde sind hier Industrien transferiert worden wie Geldkapital. Daß dabei Fehlschläge nicht ausblieben, nimmt nicht wunder."⁷⁰

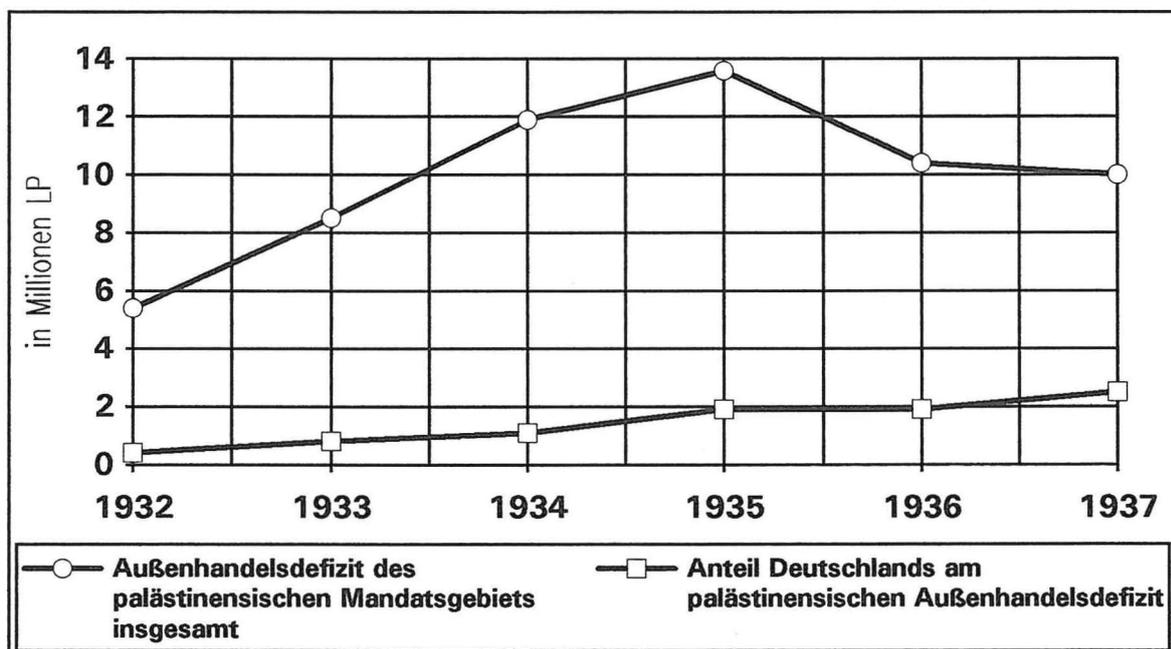
⁶⁹ Vgl. ebenda, S.103 und 106.

⁷⁰ Hüber, 1943, S.79.

(3) Handel

Den hochspezialisierten jüdischen Unternehmen in Palästina fehlte eine interindustrielle Verflechtungsstruktur mit vor- und nachgelagerten Produktionslinien und entsprechenden Nachfrageeffekten. Dazu kam ein chronisches Außenhandelsdefizit. Während die Wirtschaftskrisen durch den fortwährenden Kapitalimport immer wieder abgefangen werden konnten, war das Mandatsgebiet im Außenhandel schutzlos. Vor allem im Handel mit Deutschland stieg das Handelsbilanzdefizit von Jahr zu Jahr an. Deutschland lieferte in erster Linie Investitionsgüter und Halbfabrikate.⁷¹

Abb. 9: Entwicklung des palästinensischen Außenhandelsdefizits weltweit und gegenüber Deutschland zwischen 1932 und 1937



Quelle: Hüber, 1943, S.124ff.

Das Haavara-Geschäft hatte auf diese Entwicklung einen entscheidenden Einfluß. Die Nutznießer des Geschäfts in Palästina waren die erstarkenden jüdischen Unternehmen im Mandatsgebiet. Doch diese Entwicklung hatte ihren Preis. Finanziert wurde das Haavara-Geschäft aus dem Vermögen der

⁷¹ Vgl. ebenda, S. 133.

jüdischen Einwanderer aus Deutschland. Die Vielzahl der Bonifikationen und Preisnachlässe, sowie der Vorteil aus den Kursdifferenzen wurden aus den Geldern finanziert, die die jüdischen Einwanderer auf die Konten der PALTREU eingezahlt hatten. Nachdem sie bereits bei der Liquidierung ihres Besitzes in Deutschland einen Teil ihres Vermögens verloren hatten, wurde nun auch das Haavara-Geschäft aus ihren Guthaben finanziert.

Die einheimische arabische Bevölkerung war von den negativen Auswirkungen des Haavara-Geschäfts am stärksten betroffen. Unter der Duldung der britischen Mandatsmacht verlor sie ihre ökonomischen Positionen. "Die Einführung moderner Technik und Lebenshaltung durch die jüdischen Immigranten aus Europa provozierte einen Zusammenstoß von diametral entgegengesetzten Kulturen, der für die Araber zerstörerische Folgen haben mußte."⁷²

Diese wirken im heutigen Israel und den besetzten Gebieten nach.

Natürlich ist das Haavara-Geschäft nicht die alleinige Ursache dafür. Die historisch bedingte, ungleich schwächere Ausgangsposition der arabischen Bevölkerung und die politischen Bedingungen nach der Gründung des Staates Israel müssen in diesem Zusammenhang als weitere wichtige Rahmenbedingungen gesehen werden. Andererseits zeigt sich, welche schwerwiegenden Auswirkungen die mit dem Haavara-Abkommen zusammenhängenden ökonomisch-politischen Prozesse auf die Beziehungen zwischen der jüdischen und der arabischen Bevölkerung in Palästina haben. Die aus dem Haavara-Geschäft resultierenden Verdrängungsprozesse sind ein Erklärungsgrund für die bis heute andauernden Spannungen und Auseinandersetzungen zwischen beiden Bevölkerungsgruppen.

⁷² Hollstein, 1972, S. 88.

LITERATURVERZEICHNIS

UNVERÖFFENTLICHTE QUELLEN

Aus den Beständen des Bundesarchivs Potsdam:

I.G. Farbenindustrie A.G. (IG Farben).

VERÖFFENTLICHTE LITERATUR

Autorenkollektiv unter Leitung von L. Rathmann, 1974, Geschichte der Araber, Von den Anfängen bis zur Gegenwart, Band 3, Berlin.

Der Große Brockhaus, 14. Band, 1933, Leipzig.

Feilchenfeld, W., Michaelis, D., Pinner, L., 1972, Haavara-Transfer nach Palästina und Einwanderung deutscher Juden 1933-1939, Tübingen.

Jörgensen, A., 1986, Israel Intern, Berlin.

Hollstein, W., 1972, Kein Frieden um Israel, Zur Sozialgeschichte des Palästina-Konflikts, Frankfurt/M.

Hüber, R., 1938, Deutschland und der Wirtschaftsaufbau des Vorderen Orients, Stuttgart.

Hüber, R., 1943, Arabisches Wirtschaftsleben, Heidelberg.

Lebrecht, H., 1984, Die Palästinenser, Geschichte und Gegenwart, Berlin.

Odermann, H., 1994, Taktik gewinnt Schlachten - Strategie des Krieges. Zu einigen Aspekten der deutschen Nahost- und Nordafrikapolitik und -propaganda (1940-1942), in: Schwanitz, W. (Hrsg.), Jenseits der Legenden: Araber, Juden, Deutsche, Berlin.

Polkehn, K., 1986, Palästina, Reisen im 18. und 19. Jahrhundert, Berlin.

Robbe, M., 1987, Scheidewege in Nahost, Berlin.

Sasuly, R., 1952, IG Farben, Berlin.

Schölch, A., 1983, Die Verlängerung von Geschichte, Deutsche, Juden und der Palästina-Konflikt, Frankfurt/M.

Bisher erschienen:

(Die mit * gekennzeichneten Nummern sind unter der angegebenen Quelle erschienen und inzwischen nicht mehr im Verlag Das Arabische Buch erhältlich.)

- Nr. 1 Ulrike Schultz: Die Last der Arbeit und der Traum vom Reichtum. Frauengruppen in Kenia zwischen gegenseitiger Hilfe und betriebswirtschaftlichem Kalkül. 1990. (10,- DM).
- Nr. 2* Marin Trenk: "Dein Reichtum ist dein Ruin". Afrikanische Unternehmer und wirtschaftliche Entwicklung. Ergebnisse und Perspektiven der Unternehmerforschung. 1990.
[erschieden in: *Anthropos* 86.1991]
- Nr. 3 Jochen Böhmer: Sozio-kulturelle Bedingungen ökonomischen Handelns in der Türkei. 1990. (10,- DM).
- Nr. 4 Gitta Walchner: Indiens Elektronikpolitik und die Exportpotentiale der Computerindustrie im Software-Bereich. 1990.
[erschieden in: *Internationales Asienforum* 22.1991]
- Nr. 5* Dieter Weiss: Internationale Unterstützung des Reformprozesses in Entwicklungsländern durch Auflagenpolitik und Politikdialog? Probleme politischer Konditionalität am Beispiel Afrikas. 1990.
[erschieden in: H. Sautter (Hg.), *Wirtschaftspolitische Reformen in Entwicklungsländern*, Berlin 1991]
- Nr. 6 Dorothea Kübler: Moralökonomie versus Mikroökonomie. Zwei Erklärungsansätze bäuerlichen Wirtschaftens im Vergleich. 1990. (16,80 DM).
- Nr. 7 Jochen Böhmer: Die Verschuldungskrise in Schwarzafrika. Ausmaß, Ursachen und Ansatzpunkte für eine Lösung. 1990. (6,80 DM).
- Nr. 8* Manuel Schiffler: Überlebensökonomie, Wohnungsbau und informelle Kredite in einem tunesischen Armenviertel. 1990.
[erschieden in *ORIENT* 33, H. 1. 1992]
- Nr. 9 Fritz Roßkopf: Die Entwicklung des Steuersystems im Iran nach der Revolution von 1979. 1991. (15,80 DM).
- Nr. 10 Barbara Igel: Die Überlebensökonomie der Slumbewohner in Bangkok. 1991. (15,80 DM).
- Nr. 11/12* Dirk Steinwand: Sicherheit und Vertrauen. Informelle Kreditbeziehungen und ländliche Verschuldung in Thailand.
Teil 1: Ursachen, Formen, Ausmaß.
Teil 2: Eine Fallstudie aus Chachoengsao. 1991.
[erschieden als: D. Steinwand, *Sicherheit und Vertrauen*, Saarbrücken/Fort Lauderdale 1991]
- Nr. 13* Dieter Weiss: Zur Transformation von Wirtschaftssystemen. Institutionelle Aspekte der Selbstblockierung von Reformpolitiken: Fallstudie Ägypten. 1991.
[erschieden in: *Konjunkturpolitik* 38.1992]
- Nr. 14 Christoph David Weinmann: The Making of Wooden Furniture in Mozambique: A Short Overview of the Industry Based on Observations in Mid 1989. 1991. (10,- DM).
- Nr. 15 Armin Liebchen: Überlebensstrategien eines kleinbäuerlichen Dorfes der Bariba am Rande der Sahelzone im Norden Benins. 1991. (28,- DM).
- Nr. 16 Marin Trenk und Elsaied Nour: Geld, Güter und Gaben. Informelle Spar- und Kreditformen in einem Dorf im Nil-Delta. 1992. (9,80 DM).
- Nr. 17 Dieter Weiss: Zur ökonomischen Transformation der ehemaligen COMECON-Länder. 1992. (8,80 DM).
- Nr. 18 Steffen Wippel: Transformation du système économique et investissements directs allemands en Égypte. 1992. (7,80 DM).
- Nr. 19 Günther Taube. Festung Europa oder ein offenes europäisches Haus? 1992. (9,80 DM).
- Nr. 20* Bei fremden Freunden. Erfahrungen aus studentischer Feldforschung. 1992.
[erschieden als: M. Trenk u. D. Weiss (Hrsg.), *Bei fremden Freunden*, LIT-Verlag Münster/Hamburg 1992]

- Nr. 21 Dieter Weiss: Structural Adjustment Programs in the Middle East. The Impact of Value Patterns and Social Norms. 1992. (10,80 DM).
- Nr. 22 Dieter Weiss: Economic Transition from Socialism to Market-Friendly Regimes in Arab Countries from the Perspective of Ibn Khaldun. 1993. (10,80 DM).
- Nr. 23 Koko N'Diabi Affo-Tenin: "Susu"-Sparen und Fliegende Bankiers. Finanzielle Selbsthilfegruppen von Händlerinnen und Bäuerinnen bei den Bariba in Togo. 1993. (15,80 DM).
- Nr. 24 Christina Wildenauer: Von Geistern, Gold, und Geldverleihern. Der informelle Finanzsektor Südsindiens und Ansätze zu dessen Einbindung in den formellen Finanzsektor. 1993. (14,80 DM).
- Nr. 25 Thama-ini Kinyanjui: "Eating" Project Money. Rural Self-help Projects in Kenya as an Arena of Strategic Groups. 1993. (14,80 DM).
- Nr. 26 Dieter Weiss: Entwicklung als Wettbewerb von Kulturen. Betrachtungen zum Nahen und zum Fernen Osten. 1993. (9,80 DM).
- Nr. 27 Marko Curavic: Islamische Banken im Spannungsfeld ihrer Stakeholder. Die BEST Bank / Tunesien. 1993. (12,- DM).
- Nr. 28 Elisabeth Grenzebach: Gesicht erwerben und Gesicht verlieren. Die chinesische Alternative zur Tarifautonomie. 1993. (16,80 DM).
- Nr. 29 Inse Cornelissen: Vom Bipolarismus zum Multipolarismus: Die EG als Katalysator weltweiter wirtschaftlicher Regionalisierungstendenzen. 1994. (9,80 DM).
- Nr. 30 Henk Knaupe und Ulrich G. Wurzel: Die Jewish Agency und die IG Farben. Das Haavara-Abkommen und die wirtschaftliche Entwicklung Palästinas. 1994. (16,80 DM).
- Nr. 31 Haje Schütte: Das Konzept des Informellen Sektors aus der wissenschaftstheoretischen Sicht von Thomas Kuhn. 1994. (7,80 DM).
- Nr. 32 Christine Böckelmann: Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs). Selbsthilfepotential und Förderungspolitik. 1994. (9,80 DM).
- Nr. 33 Dieter Weiss: Human Rights and Economic Growth. 1995. (8,80 DM).
- Nr. 34 Elsaied Nour: Die Rolle des Sozialfonds im Rahmen der Strukturanpassungspolitik in Ägypten. 1995. (12,80 DM).
- Nr. 35 Cornelia Lohmar-Kuhnle: Explorative Projektfindung. Feldstudienenerfahrungen bei der Planung ländlicher Handwerksförderung in der Region Elmali/Türkei. 1995. (18,80 DM).
- Nr. 36 Ruth Frackmann: Ghanaische Großfamilienhaushalte. Gemeinsamer Nutzen oder getrennte Kassen? Eine Fallstudie. 1995. (17,90 DM).
- Nr. 37 Irmgard Nübler: Der Humanentwicklungsindex: Ein adäquates Meßkonstrukt für Humanentwicklung? 1995. (8,90 DM).
- Nr. 38 Steffen Wippel: Islam als "Corporate Identity" von Wirtschafts- und Wohlfahrtseinrichtungen. Eine Fallstudie aus Ägypten. 1995. (24,90 DM).
- Nr. 39 Adel Zaghah: A Monetary Alternative for the Palestinian Economy: A Palestinian Currency. 1995. (8,90 DM).
- Nr. 40 Dieter Weiss: European-Arab Development Cooperation and the Middle East Peace Process. 1995. (8,90 DM).
- Nr. 41 Dieter Weiss: Some Conceptual Views on Planning Strategies for Lagos Metropolitan Area. 1995. (10,90 DM).
- Nr. 42 Klaus Komatz: Förderung von Demokratie und Menschenrechten durch EU-Entwicklungspolitik? 1995. (10,90 DM).
- Nr. 43 Qays Hamad: Palästinensische Industrialisierung unter unvollständiger Souveränität: Das Beispiel der Bekleidungsindustrie. 1995. (24,90 DM).
- Nr. 44 Birgit Reichenstein: Managementausbildung im Transformationsprozeß der Volksrepublik China. 1995. (14,90 DM).
- Nr. 45 Steffen Wippel: "Islam" und "Islamische Wirtschaft". 1995. (19,90 DM).
- Nr. 46 Sulaiman Al-Makhadmeh: Zur Kritik der Vernunft der arabischen Renaissance. 1996. (8,90 DM).
- Nr. 47 Dieter Weiss: EU-Arab Development Cooperation - Scenarios and Policy Options. 1996. (19,80 DM).
- Nr. 48 Steffen Wippel: Die Außenwirtschaftsbeziehungen der DDR zum Nahen Osten. Einfluß und Abhängigkeit der DDR und das Verhältnis von Außenwirtschaft zu Außenpolitik. 1996 (17,90 DM).
- Nr. 49 Susanne Butscher: Informelle Überlebensökonomie in Berlin. Annäherung der deutschen Hauptstadt an Wirtschaftsformen der Dritten Welt. 1996 (17,90 DM)
- Nr. 50 Stefan Bantle und Henrik Egbert: Borders Create Opportunities. An Economic Analysis of Cross-Border Small-Scale Trading. 1996 (10,90 DM).
- Nr. 51 Wolfhard Peter Hildebrandt: Die islamische Wirtschaftsideologie. Eine Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung des Falls Pakistan. 1996 (17,90 DM).

- Nr. 52 Thomas Ganslmayr: Flutkatastrophen und Wiederaufbau im ländlichen Indien. Fallstudie des Dorfes Thugaon Deo. 1996. (17,90 DM).
- Nr. 53 Dieter Weiss: Wissenschaftspolitik und wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit. Anmerkungen zur Berliner Hochschulpolitik. 1996. (9,90 DM).
- Nr. 54 Sybille Bauriedl: Konstruktionen des Orients in Deutschland. 1996. (15,90 DM).
- Nr. 55 Rainer Hermann: Defizite im Investitionsklima Syriens. 1997. (11,90 DM).
- Nr. 56 Manuel Schiffler: Die Euro-Mediterrane Freihandelszone im Licht neuerer Ansätze der Außenwirtschaftstheorie. 1997. (11,90 DM).

