

Geen Blitzkrieg zonder Ford, IBM en General Motors

Grote Amerikaanse bedrijven verdienden veel geld in nazi-Duitsland

LUC HANEGREEFS

Amerikaanse bedrijven maakten voor en tijdens de Tweede Wereldoorlog grote winsten in nazi-Duitsland. Toplui van Ford, Opel, IBM en ITT waren openlijk bewonderaars van Hitler. Ook toen de Verenigde Staten eind 1941 in de oorlog stapten, bleven de leveringen van materieel en brandstof aan Duitsland doorgaan. In het boek 'Big business met nazi-Duitsland' toont Jacques Pauwels aan dat Hitler zonder Amerikaanse hulp nooit zijn 'Blitzkrieg' had kunnen uitvoeren.

Winst maken was het enige dat telde. Ook als dat betekende dat geallieerde soldaten gedood werden met oorlogstuig dat eigenlijk uit de Verenigde Staten afkomstig was', zegt historicus Jacques Pauwels in zijn boek 'Big business met nazi-Duitsland'. 'Het is geen geheim dat de Amerikaanse industrie reusachtige winsten maakte in het Duitsland van Hitler, maar dat wordt meestal met de mantel der liefde bedekt. De industrie heeft in Amerika immers de politieke touwtjes in handen.'

De Amerikaanse investeringen in Duitsland begonnen na de Eerste Wereldoorlog, toen de heropbouw van het land heel wat perspectieven bood. Bedrijven als Ford en Coca-Cola openden er fabrieken, en General Motors nam in 1929 Opel over.

'Niet alleen de centen, ook politiek speelde mee', stelt Pauwels. 'Henry Ford was bijvoorbeeld een overtuigd antisemit. Veel Amerikaanse bedrijfsleiders waren fans van het fascisme omdat zij ervan overtuigd waren dat het de arbeiders zou weghouden van het gehate communisme.'

De nazi's waren zeer tevreden over de hoeveelheden en de kwaliteit van het oorlogstuig dat de Amerikaanse filialen in Duitsland produceerden. Hitler reikte eretekens uit aan toplui als Henry Ford, Thomas Watson van IBM en James D. Mooney van General Motors. Een jaar later schonk Ford aan Hitler op zijn beurt een duur verjaardagscadeau.

FAMILIE BUSH

'Vergeten we vooral niet dat Hitler enkel en alleen met de steun van de industrie en het grootkapitaal aan de macht is gekomen. Het vooruitzicht op de uitbreiding van het Derde Rijk opende perspectieven op nieuwe afzetmarkten. Maar vooral het wapeningsprogramma deed de industrie waterdanken.'

Niet alleen de Duitse ondernemingen wreven zich in de handen. De Ford-Werke in Keulen haalden heel wat bestellingen binnen. De winst van dat filiaal steeg tussen 1935 en 1939 met ruim 2.000 procent. De Opelfabriek in Rüsselsheim was lang het lelijke eendje van General Motors, maar werd nu de kip met de gouden eieren. IBM verdiende grof geld door aan de nazi's ponskaartenmachines te leveren. Het waren de voorlopers van de computer. De Duitse filialen van ITT produceerden telefoon-, telegraaf- en radioapparatuur.

Daarnaast waren er leveringen vanuit de Verenigde Staten. Zo exporteerde Ford vrachtwagenonderdelen en grondstoffen als rubber en koper. Standard Oil van de Rockefeller's leverde synthetisch rubber. Pratt & Whitney en Boeing hielpen mee aan de uitbouw van de luchtvloot. Maar ook de banksector deelde in de winsten, zoals de Union Banking Corporation van Prescott Bush, vader van ex-president George W. Bush. 'Toen Hitler eenmaal aan de macht was, begon



Grootindustriële Henry Ford ontvangt in 1938 het Grootkruis van de Adelaar. Hij krijgt de belangrijke nazi-onderscheiding van Karl Kapp, de Duitse consul in Cleveland en schudt de hand van Fritz Heiler, de Duitse consul in Detroit.

© CORBIS

de UBC Duitse staatsobligaties te verkopen op de Amerikaanse markt. Prescott Bush zou aan die activiteiten enthousiast meegewerkt hebben, en met de winsten zijn zoon in de olie-industrie in Texas gelanceerd hebben.'

PRIVE-CLUB

Het uitbreken van de Tweede Wereldoorlog veranderde niets aan de situatie. In 1939 waren de jaarlijkse Amerikaanse investeringen in Duitsland gegroeid tot

Rommel kon slechts oprukken in Afrika dankzij de vrachtwagens met rupsbanden van Ford.

450 miljoen dollar. In december 1941, na de Japanse aanval op Pearl Harbor, was dat bedrag gestegen tot 475 miljoen dollar.

Het is een bijzonder cynisch gegeven dat het Duitse leger zowel rechtstreeks als onrechtstreeks werd uitgerust door de Amerikaanse industrie. Niet alleen maakte die zo de Blitzkrieg mee mogelijk, zij zorgde er ook mee voor dat de oorlog onnodig lang gerekt werd. De Duitse gene-

raal Rommel kon bijvoorbeeld uitstekend presteren in de Noord-Afrikaanse woestijn dankzij speciale vrachtwagens, uitgerust met rupsbanden, die geleverd werden door de Duitse vestigingen van Ford en General Motors. Hetzelfde GM leverde tegen het einde van de oorlog motoren voor de Messerschmitt Me-262, het allereerste straalvliegtuig. Ford Werke was betrokken bij de ontwikkeling van turbines voor de V2-raketten. En wie dacht dat alleen de GI's 'coke' dronken, heeft het mis. Coca-Cola was ook de vaste leverancier van het Duitse leger.

Ook in de internationale bankwereld was het 'business as usual'. 'De Bank for International Settlements (BIS) in Bazel fungeerde tijdens de oorlog als een soort privéclub, waarin Amerikaanse en Duitse industriëlen samen met hun topadvocaten en favoriete bankiers elkaar gezellig en tot wederzijds voordeel konden ontmoeten, ondanks het feit dat hun vaderland tegen elkaar oorlog voerden.' Of, zoals de Franse dichter Paul Valéry het ooit verwoordde: 'Oorlog is een slachtpartij waarin mensen die elkaar niet kennen elkaar vermoorden ten voordele van mensen die elkaar heel goed kennen.'

Tijdens de oorlog verwierven de grote bedrijven van Amerika een nooit geziene controle over de Amerikaanse staat. De overheid werd een instrument om hen te helpen hun winsten te maximaliseren. 'Dat verklaart niet alleen waarom Amerikaanse bedrijven ongehinderd handel mochten drijven met de vijand', meent Pauwels. 'Het verklaart ook waarom de Duitse filialen van die Amerikaanse ondernemingen nooit het doelwit werden

van systematische geallieerde bombardementen. Hoewel hun productie van het allergegrote belang was voor de oorlogvoering van de nazi's.'

RECUPEREREN

Na de oorlog wisten de meeste Amerikaanse bedrijven hun handen in onschuld. Hun verdediging was dat de Duitse vestigingen door de nazi's waren geconfiscieerd, en dat zij gedwongen voor het Duitse leger moesten produceren. Maar de werkelijkheid is heel anders, stelt Pauwels.

'Het klinkt misschien verrassend, maar Hitler en de nazi's leefden de regels van het kapitalisme na tot het uiterste. De winsten van de bedrijven vloeiden niet naar de staatskas, maar werden keurig gecrediteerd op een rekening van het moederbedrijf, waar ze na de oorlog konden gerecupereerd worden. Zo was en bleef het ook tot het bittere einde in het geval van de Amerikaanse filialen, al konden de winsten tijdens de oorlog niet onmiddellijk naar de hoofdzetels in de VS 'gerepatriëerd' worden. General Motors heeft bijvoorbeeld pas in 1951 zo de winsten van Opel gerecupereerd.'

Er waren andere mogelijkheden om het embargo te omzeilen. Winsten konden geherinvesteerd worden in Duitsland zelf, bijvoorbeeld om de fabrieken te mo-

derniseren. Er konden nieuwe fabrieken gebouwd worden in de bezette landen. Het is ook helemaal niet uitgesloten dat toch winsten naar Amerika versluisd werden. Dat kon bijvoorbeeld gebeuren via het Parijse filiaal van Chase Manhattan - een onderdeel van het imperium van de Rockefeller's - dat gedurende de hele oorlog 'open for business' mocht blijven.

'Tijdens en na de oorlog zijn er in de Verenigde Staten enkele kleine rechtszaken geweest', schrijft Pauwels. 'In oktober 1942 werd de UBC van Prescott Bush

Nazi-Duitsland had de grote Amerikaanse bedrijven nodig. Maar de geallieerden ook.

- als dekmantel van Duitse bedrijven - aangeslagen als vijandelijke eigendom voor de verdere duur van de oorlog. Maar volgens sommige bronnen bleven Bush en zijn vennoot ook daarna nog stiekem werken voor de Duitsers. Om het publiek te sussen, werd in 1942 ook een proces ingespannen tegen de bekendste overtreder van de wetgeving op handel met de vijand, Standard Oil van de Rockefeller's. Het betaalde een onbeduidende boete en

mocht zijn winstgevende handel met Duitsland voortzetten. Het leverde immers ook olie aan het Amerikaanse leger. Hetzelfde geldt voor IBM. Hitler had IBM nodig, maar de geallieerden ook.'

Dat verklaart waarom er ook na de oorlog opvallend weinig veranderde. De Duitse filialen van Amerikaanse bedrijven ontsnapten aan herstelbetalingen. Bovendien plukten de Amerikaanse wetenschap en industrie de vruchten van diezelfde herstelbetalingen, in de vorm van het Duitse intellectuele kapitaal.

Ook de Duitse ondernemingen die ijverig hadden meegewerkt met de nazi's, zoals AEG, Siemens, Daimler-Benz en BMW, mochten na de oorlog in het westen van Duitsland gewoon voortboeren. Alsof er geen vuiltje aan de lucht was geweest. Zij werden door de Amerikanen beschouwd als potentieel nuttige en zelfs onmisbare partners. Duitse vriendjes met een misdadige nazi-verleden kregen op hun beurt een nieuw leven in Zuid-Amerika, de VS of Canada.

'Big business met nazi-Duitsland' toont aan hoe de Amerikaanse industrie verslaafd is aan de oorlog - en dat tot op vandaag is gebleven. 'De industriële elite is nog altijd almachtig', besluit Pauwels. 'President Obama mag dan wel een meer vredelievende koers willen inslaan, het is nog de vraag of hij dat ook zal mogen. Het probleem is immers: hoe kunnen de grote Amerikaanse bedrijven op een andere manier torenhoge winsten maken dan met oorlog?'

■ Jacques R. Pauwels - **Big business met nazi-Duitsland** - 2009, Berchem, EPO, 240 blz., 18,50 euro, ISBN 978-90-6445-129-4.