

Krieg ist ein Geschäft – Reloaded

Warum ein 90 Jahre altes Buch die ökonomische Logik moderner Kriege besser erklärt als viele aktuelle Analysen

Es gibt Bücher, die altern schlecht. Und es gibt Bücher, die mit jedem neuen Krieg peinlich aktueller werden. Zu dieser zweiten Kategorie gehört ein kleines, dünnes Büchlein aus dem Jahr 1935. Sein Titel ist so elegant wie eine Backpfeife: [«War is a racket.»](#) Krieg ist ein Geschäft. Der Autor war kein Friedensaktivist mit Wollpullover und Gitarrenkurs, sondern ein amerikanischer Marinegeneral, zweifacher Träger der höchsten militärischen Auszeichnung seines Landes. Ein Mann, der sein ganzes Berufsleben damit verbracht hatte, Kriege zu führen, bevor ihm irgendwann eine unangenehme Erkenntnis dämmerte. Kriege entstehen nicht nur aus Idealen. Sie entstehen auch aus Interessen. Und Interessen haben erstaunlich oft eine Bilanz.

Wer heute die Schlagzeilen über den Krieg gegen Iran liest, merkt schnell: Die Mechanik, die Butler vor fast hundert Jahren beschrieb, funktioniert immer noch erstaunlich zuverlässig. Die Dramaturgie ist altbekannt. **Zuerst kommt die moralische Begründung:** Sicherheit, Stabilität, Verteidigung von Verbündeten, Schutz der internationalen Ordnung. Danach folgt **die militärische Eskalation:** Raketen, Luftangriffe, Drohnen, militärische Bündnisse. Und irgendwann, meist etwas leiser, **folgen die wirtschaftlichen Konsequenzen.** Ölpreise steigen. Rüstungsaufträge explodieren. Logistikfirmen expandieren. Rohstoffmärkte drehen durch. Mit anderen Worten: Die Maschinen des Krieges beginnen zu laufen.

Wer verdient daran?

Butler hätte vermutlich nur eine einzige Frage gestellt: *«Wer verdient daran?»* Denn genau das war seine zentrale Beobachtung. Jeder Krieg produziert zwei Rechnungen. Die erste Rechnung wird in Geld geschrieben. Die zweite in Blut. Die Geldrechnung ist erstaunlich übersichtlich. Sie geht an Staaten, Banken, Rüstungsfirmen, Energieunternehmen, Sicherheitskonzerne und eine ganze Armada von Zulieferern, Beratern, Finanzarchitekten und geopolitischen Strategen. Die Blutrechnung dagegen ist deutlich einfacher strukturiert. Sie wird von Soldaten bezahlt, von Familien, von Zivilisten, von Steuerzahlern und besonders zuverlässig von zukünftigen Generationen, die noch Jahrzehnte später die Schulden dieser Kriege tilgen dürfen.

Butler nannte dieses System nicht Kriegspolitik. Er nannte es ein «Racket». Ein Geschäftsmodell. Natürlich funktioniert dieses Geschäftsmodell nur, wenn es sorgfältig verkleidet wird. Niemand würde freiwillig in einen Krieg ziehen, der ehrlich angekündigt würde als:

«Eine geopolitische Operation mit attraktiven Renditen für ausgewählte Industrien.»

Deshalb gibt es das Marketing: Freiheit, Demokratie, Stabilität, Verantwortung. Die Begriffe sind gross, edel und moralisch aufgeladen. Sie klingen hervorragend in Reden und erstaunlich überzeugend in Nachrichtensendungen. Doch Butler hatte eine unangenehme Beobachtung gemacht. Während Politiker über Werte sprechen, sprechen Märkte über Preise. Und Preise reagieren erstaunlich schnell auf Raketen.

Der Krieg gegen Iran zeigt erneut, wie rasch sich geopolitische Spannungen in wirtschaftliche Dynamik verwandeln können. Innerhalb weniger Tage verändern sich Energiepreise, Verteidigungsbudgets, Börsenbewertungen und strategische Lieferketten. Die Welt wirkt plötzlich wie ein gigantischer Spieltisch. Einige setzen. Andere bezahlen. Und irgendwo dazwischen stehen junge Männer und Frauen in Uniform.

Butler hatte deshalb eine radikale Idee. Wenn Krieg wirklich notwendig ist, dann sollen auch diejenigen, die daran verdienen, dieselben Bedingungen akzeptieren wie die Soldaten im Schützengraben: derselbe Lohn, derselbe Risikoanteil, derselbe Einsatz. Dreissig Dollar im Monat. Er war überzeugt: Würde man Banker, Rüstungskonzerne, Politiker und Industrielle plötzlich auf Soldatenlohn setzen, würde die Begeisterung für militärische Abenteuer erstaunlich schnell abkühlen. Sein zweiter Vorschlag war noch provokativer. Über Krieg sollen nur diejenigen abstimmen dürfen, die im Ernstfall kämpfen müssen, nicht Kommentatoren, nicht Strategen, nicht Lobbyisten, sondern diejenigen, die tatsächlich in den Transportflugzeugen sitzen. Sein dritter Vorschlag war fast schon banal. Armeen sollten zur Verteidigung existieren. Nicht zur geopolitischen Expedition, nicht zur militärischen Weltordnungspflege, nicht zur Sicherung globaler Interessenketten.

Man kann diese Ideen für naiv halten. Man kann sie für unrealistisch halten. Doch eine Beobachtung bleibt schwer zu widerlegen. Die Struktur moderner Kriege hat sich erstaunlich wenig verändert. Sie beginnen mit moralischen Erzählungen und

enden mit wirtschaftlichen Gewinnern und irgendwo dazwischen liegen Menschenleben. Butler formulierte sein Fazit damals mit einer Wut, die selbst heute noch erstaunlich frisch klingt. Sein letzter Satz lautete: «**To hell with war.**» Zur Hölle mit dem Krieg! Vielleicht wäre es tatsächlich keine schlechte Idee, diesen Satz wieder öfter zu lesen, gerade dann, wenn irgendwo auf der Welt erneut erklärt wird, warum dieser Krieg diesmal wirklich unvermeidlich ist.

Die Gewinner des Krieges: eine kleine Übersicht

Kriege verändern vieles: Grenzen, Allianzen, Städte, Landschaften. Was sie erstaunlich selten verändern, ist ihre ökonomische Struktur. Fast jeder grössere Konflikt produziert eine sehr stabile Gruppe von Gewinnern. **Ganz vorne steht die Rüstungsindustrie.** Wenn Staaten ihre Arsenale auffüllen, wenn Raketen nachbestellt werden, wenn Luftabwehrsysteme, Drohnen, Satellitenüberwachung und Cyberkapazitäten ausgebaut werden, öffnen sich gigantische Beschaffungsprogramme. Milliarden fliessen in Verträge, Forschung, Produktion und Wartung. Je länger ein Konflikt dauert, desto länger laufen diese Geldströme.

Direkt dahinter folgt die Energieindustrie. Kriege im Nahen Osten wirken wie ein Hebel auf die globalen Energiemärkte. Ölpreise reagieren empfindlich auf jede Eskalation. Höhere Preise bedeuten höhere Einnahmen, nicht nur für Förderländer, sondern auch für internationale Energieunternehmen, Händler und Rohstofffonds. **Danach kommen die Rohstoffmärkte.** Moderne Kriege verbrauchen enorme Mengen an Metallen, seltenen Erden, chemischen Komponenten und High-Tech-Materialien. Aluminium, Kupfer, Lithium, Nickel und spezielle Legierungen werden plötzlich strategisch relevant. Wer diese Rohstoffe kontrolliert, sitzt an einer sehr profitablen Schnittstelle.

Ein weiterer Gewinner ist die militärische Logistik. Transportflotten, Satellitenkommunikation, Sicherheitsfirmen, private Militärdienstleister, Infrastrukturbetreiber und spezialisierte IT-Unternehmen spielen eine immer grössere Rolle in modernen Konflikten. Krieg ist heute nicht nur eine militärische Operation, er ist auch eine gigantische logistische Maschine. Schliesslich profitieren auch die Finanzmärkte. Rüstungsaktien steigen, Energieunternehmen gewinnen an Wert, Hedgefonds spekulieren auf Rohstoffe, Versicherungen kalkulieren Risiken neu. Kriege erzeugen Volatilität und Volatilität ist für viele Marktakteure ein Geschäftsmodell.

All diese Dynamiken laufen parallel zu den offiziellen politischen Narrativen. Während Regierungen von Sicherheit und Verantwortung sprechen, laufen im Hintergrund Verträge, Lieferketten und Marktbewegungen. **Das bedeutet nicht, dass jeder Krieg bewusst aus Profitinteressen begonnen wird.** Aber es bedeutet etwas anderes.

Es bedeutet, dass Kriege fast immer ein wirtschaftliches Ökosystem erzeugen, in dem sehr reale Gewinne entstehen.

Und genau darauf wollte Butler hinweisen, nicht auf eine einzelne Verschwörung, sondern auf eine Struktur. Eine Struktur, in der Krieg nicht nur ein politisches Ereignis ist, sondern auch ein Markt.

Vielleicht liegt genau darin die unbequeme Aktualität seines kleinen Buches. Denn solange Kriege profitable Industrien erzeugen, wird es immer genügend Akteure geben, die sie für eine akzeptable Option halten. Und genau deshalb bleibt Butlers Diagnose auch nach fast einem Jahrhundert unangenehm aktuell. **Krieg ist, leider, immer noch ein Geschäft.**