

# Ein zweischneidiges Schwert

## Der niederländische Historiker Nicholas Mulder analysiert die Erfahrungen mit Wirtschaftssanktionen zwischen dem Ersten und dem Zweiten Weltkrieg

Wirtschaftliche Sanktionen haben eine lange Geschichte, die von der Antike bis in die Gegenwart reicht. Aus dem Geschichtsunterricht ist die von Napoleon 1806 verfügte, letztlich erfolglose „Kontinentalsperre“ gegen England bekannt. Seit den 1990er-Jahren werden Wirtschaftssanktionen verstärkt eingesetzt, insbesondere als Ersatz für militärische Auseinandersetzungen. Gleichwohl ist die Wirksamkeit von Wirtschaftssanktionen bisher von den Ökonomen nicht gründlich erforscht worden.

Mit dem vorliegenden Buch stößt der niederländische Historiker Nicholas Mulder, der an der Cornell University in den USA lehrt, in diese Lücke. In der umfangreichen Schrift konnte er natürlich nicht die aktuelle Krise behandeln. In Pressegesprächen äußert er sich jedoch hierzu und greift dabei auch einen Vorschlag von John Maynard Keynes auf, dem zufolge auch „positive“ Sanktionen im Sinne von nachhaltigen Wirtschaftshilfen für die Opfer militärischer Aggressionen ins Kalkül gezogen werden sollten. Genau dies steht auf der Agenda der EU-Kommission in der derzeitigen Krise. In seiner lesenswerten Schrift geht er vor allem auf die Situation der 1920er-Jahre ein und legt dar, wie damals die Diplomaten aus den USA, Frankreich, Italien und Großbritannien darum rangen, mit schmerzlichen wirtschaftlichen Sanktionen bewaffnete Konflikte zu verhindern. Er umreißt auch, wie in den 1930er-Jahren Sanktionen gegen Nazideutschland und Italien nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen Interessen der Alliierten nicht zum Zuge kamen oder keinen Effekt hatten.

Mulders Einschätzung von wirtschaftlichen Sanktionen als Waffe in politischen Auseinandersetzungen fällt vor dem historischen Hintergrund der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen gemischt aus: Sanktionen sind kostspielig, nicht zuletzt für den Sanktionierenden, und historisch waren sie oft politisch wenig wirksam. Sollen Sanktionen Aussicht auf Erfolg haben, so müssen laut Mulder drei Bedingungen erfüllt sein: Erstens müssen Sanktionen massiv und schmerzhaft sein. Zweitens muss gewährleistet sein, dass nicht ein Drittland dem Sanktionierten eine Umgehung der Sanktionen bietet. Derzeit wäre das etwa China als Nachfrager von russischem Gas, Öl und Rohstoffen, aber auch als Lieferant von Ausrüstungs- und Konsumgütern. Am wichtigsten ist für Mulder jedoch die dritte Bedingung: Der Staat, gegen den sich die Sanktionen richten, muss sich in einer Position der Schwäche befinden. Der Autor gibt zu bedenken, dass ein großer autokratisch regierter Staat durchaus in der Lage ist, die schmerzlichen Folgen der Sanktionen nicht zuletzt auf Kosten der eigenen unterdrückten Bevölkerung abzufangen.

Natürlich kann man Mulders Befunde nicht eins zu eins auf heute übertragen. So standen etwa zwischen den Weltkriegen die äußerst wirksamen Finanzsanktionen nicht zur

Verfügung. Dennoch wäre es falsch, das vorliegende Buch in den Bücherschrank zu verbannen. Die Schrift ist erhellend für alle, die bei der Lektüre die Devise „Geschichte wiederholt sich nicht, aber sie reimt sich“ im Hinterkopf behalten.

*Nicholas Mulder: The Economic Weapon: The Rise of Sanctions as a Tool of Modern War. Yale University Press, New Haven, London 2022, 448 Seiten, 34 Euro.*