

Michael Brie

Transformation heißt, das Ganze wagen



**Ökonomische Mobilisierung im Kampf
gegen den Faschismus
USA 1940-1945**

VSA:

Eine Flugschrift

Michael Brie
Transformation heißt, das Ganze wagen

Michael Brie ist Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirats der Rosa-Luxemburg-Stiftung, Fellow am Institut für Gesellschaftsanalyse der Rosa-Luxemburg-Stiftung und Herausgeber der Reihe »Beiträge zur kritischen Transformationsforschung« im VSA: Verlag. Seine Forschungsschwerpunkte sind Theorie und Geschichte des Sozialismus und Kommunismus sowie kritische Transformationsforschung. Zu seinen jüngeren Veröffentlichungen gehören: *Futuring. Perspektiven der Transformation im Kapitalismus über ihn hinaus* (als Herausgeber, 2014, Münster: Westfälisches Dampfboot); *Lenin neu entdecken. Dialektik der Revolution & Metaphysik der Herrschaft* (2017, Hamburg: VSA); *Karl Polanyi's Vision of a Socialist Transformation* (Ko-Herausgeber mit Claus Thomasberger, 2018, Montreal: Black Rose Books); *Sozialist-Werden. Friedrich Engels in Manchester und Barmen 1842–1845* (Rosa-Luxemburg-Stiftung, 2020); *Rosa Luxemburg – eine revolutionäre Marxistin an den Grenzen des Marxismus* (gemeinsam mit Jörn Schütrumpf 2021, Hamburg: VSA).

Kontakt: michael.brie.fellow@rosalux.org

Michael Brie

Transformation heißt, das Ganze wagen

**Ökonomische Mobilisierung im Kampf
gegen den Faschismus. USA 1940-1945**

Eine Flugschrift

VSA: Verlag Hamburg

Die Drucklegung wird finanziell gefördert von der Rosa-Luxemburg-Stiftung.



Dieses Buch wird unter den Bedingungen einer Creative Commons License veröffentlicht: Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Germany

License (abrufbar unter www.creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/legalcode). Nach dieser Lizenz dürfen Sie die Texte für nichtkommerzielle Zwecke vervielfältigen, verbreiten und öffentlich zugänglich machen unter der Bedingung, dass die Namen der Autoren und der Buchtitel inkl. Verlag genannt werden, der Inhalt nicht bearbeitet, abgewandelt oder in anderer Weise verändert wird und Sie ihn unter vollständigem Abdruck dieses Lizenzhinweises weitergeben. Alle anderen Nutzungsformen, die nicht durch diese Creative Commons Lizenz oder das Urheberrecht gestattet sind, bleiben vorbehalten.

© VSA: Verlag Hamburg 2021, St. Georgs Kirchhof 6, 20099 Hamburg
Alle Rechte vorbehalten
Zur Abbildung auf dem Umschlag (Ausschnitt) siehe S. 88
ISBN 978-396488-126-7

Inhalt

1. Es ist Zeit, aus der Vergangenheit für die Zukunft zu lernen ...	7
2. Die offene Weichenstellung am Ende der 1930er Jahre	15
3. Von Null auf Hundert in zwei Jahren	25
4. Die Allianz von Staat und modernen Großkonzernen	36
5. Die Gewerkschaften im System der Kriegswirtschaft	46
6. Ordnung in der Anarchie – das Management der Kriegswirtschaft	49
7. Steuererhöhungen sind notwendig, Preiskontrollen sind möglich	55
8. Transformatorische Vision	60
9. Der Kampf um Gleichheit	62
10. Solidarität als Bedingung des Sieges	66
11. Die letzten Gefechte für eine ökonomisch-soziale Demokratie	69
12. Was kann aus dem Übergang der USA zur Kriegswirtschaft gelernt werden? – Eine Polanyische Sichtweise	75
Die Herausnahme der fiktiven Waren aus dem Markt	76
Deglobalisierung, regionale Planung und transnationale Solidarität	79
Sozialismus als Demokratisierung der Demokratie	80
13. Abschließende Thesen	82
Literatur	87

»Die Zukunft und all das, was wir in der Vergangenheit erreicht haben, ist jetzt buchstäblich in unseren Händen. Noch ist es nicht zu spät zu handeln. Dazu bedarf es einer weitreichenden Vision. Dazu bedarf es des Muts. Dazu bedarf es eiserner Entschlossenheit, jetzt zu handeln, um das Fundament zu legen, während wir noch nicht alle Details kennen, wie das Dach gestaltet werden soll.«
Greta Thunberg (2019: 3)

1. Es ist Zeit, aus der Vergangenheit für die Zukunft zu lernen

Der sozialistische Anarchist Gustav Landauer, der im Gefolge der Niederschlagung der bayerischen Räterepublik 1919 ermordet wurde, schrieb in seinem Buch »Die Revolution« von 1907: »Es gibt für uns nur Weg, nur Zukunft; auch die Vergangenheit ist Zukunft, die mit unserem Weiterschreiten wird, sich verändert, anders gewesen ist.« (Landauer 1907: 26f.) Wer in die Gegenwart verändernd eingreifen will, muss den Blick auf Vergangenheit zum Zwecke der angestrebten Zukunft verändern. Wir, die wir vor der Herausforderung einer neuen großen, einer sozialökologischen Transformation stehen, die die menschliche Zivilisation grundlegend verändern muss, haben deshalb die Vergangenheit zu durchforsten, um Anregungen für jene Aufgaben zu finden, die vor uns liegen.

Diesem Ziel ist die vorliegende Flugschrift verpflichtet. In der Vergangenheit können wir Momente echter Zukunft aufblitzen sehen, einer Zukunft, die Ernst Bloch so beschrieb: »In echter Zukunft liegt [...] alles Neue kraft Veränderung, als das noch nicht Erschienene, freilich Erscheinungsmögliche, das heißt in der Tendenz Angelegte. [...] In der echten Zukunft, auch in der tendenzhaft erforschten, vermittelten und praktizierten, steckt daher allemal das Element der Überraschung, das heißt, in Bezug auf menschliche Zukunft gesprochen, das Element der Gefahr oder aber der Rettung.« (Bloch 1975: 90)

30 Jahre haben die wirtschaftlich, politisch und militärisch wichtigsten Staaten des Westens sich nicht jener Aufgabe gestellt,

die spätestens mit der Konferenz von Rio de Janeiro 1992 auf der Tagesordnung der sogenannten Weltgemeinschaft stand – der Beseitigung der menschengemachten Ursachen von Aufheizung der Erdatmosphäre und Zerstörung der Biodiversität auf dem Planeten. 30 Jahre waren wir Zeuge einer »unechten Zukunft«. Es wurde Kurs auf ein Weiter-So des Westens genommen, nur ohne Systemkonkurrenz, und mit neuer Entfesselung des Kapitalismus und seiner extraktiven imperialen Produktions- und Lebensweise. Der Imperativ wachsender Kapitaleinkommen, jetzt vor allem im Rahmen des Finanzmarkt-Kapitalismus, wurde noch weiter befestigt. Selbst mit den Mitteln der militärischen Intervention wurde die »Westernisierung der Welt« vorangetrieben. Diese verhängnisvolle Weichenstellung nahm die 1987 im *Neuen Denken* von Michail Gorbatschow (Gorbatschow 1988) oder im zeitgleichen Bericht der Brundtland-Kommission »Unsere gemeinsame Zukunft« (Hauff 1987) formulierten Menschheitsaufgaben einer global gerechten, ökologisch nachhaltigen und solidarischen Entwicklungsweise von der Tagesordnung und konzentrierte sich auf den Versuch der globalen Ausdehnung des neoliberalen Finanzmarkt-Kapitalismus unter unilateraler Dominanz der USA (Laue 1987; Brzezinski 1999).

Falls es doch noch gelingen soll, die Erhitzung der Erdatmosphäre und die Zerstörung der biologischen Diversität ernsthaft abzuschwächen, müssten die notwendigen Maßnahmen aufgrund der entstandenen unentschuldbaren Zeitverzögerung mit großer Geschwindigkeit und mit globaler Größenordnung erfolgen. Vielleicht ist es keine Frage, »dass das *Erreichen von CO₂-Neutralität bis zum Jahr 2035 aus technischer und ökonomischer Sicht zwar extrem anspruchsvoll wäre, grundsätzlich aber möglich ist*« (Wuppertal Institut 2020: 10). Zugleich erscheint es aber fast unmöglich, eine solche Aufgabe realpolitisch zu verwirklichen. Wie Lester R. Brown, jahrzehntelanger Leiter des *World Watch Institute* und dann des *Earth Policy Institute* über den Plan des Übergangs zu einem klimaneutralen Energiesystem schon 2008 schrieb: »Nicht nur der Umfang dieses Plans zur Rettung unserer Zivilisation ist ehrgeizig, sondern auch die Geschwindigkeit, mit

der er umgesetzt werden muss. Wir müssen uns mit kriegsgleicher Geschwindigkeit bewegen und die weltweite Energiewirtschaft in einem Tempo umstrukturieren, das an die Umstrukturierung der US-Industriewirtschaft im Jahr 1942 nach dem japanischen Angriff auf Pearl Harbor erinnert.« (Brown 2008: 20) Die Autoren des Handbuchs Klimaschutz kommen für die Bundesrepublik zu dem Schluss: »Wir müssen unsere Gesellschaft innerhalb von nur 20 Jahren komplett umbauen. Schon bis 2035 muss der jährliche Ausstoß von Treibhausgasen um 90 Prozent gesenkt werden. Dieses Ziel ist aber nur erreichbar, wenn wir die nötigen Maßnahmen schnell ergreifen.« (BürgerBegehren Klimaschutz e.V. 2020: 16)

In der Resolution zu einem Green New Deal, den eine Gruppe von Abgeordneten um Alexandria Ocasio-Cortez 2019 in den US-Kongress einbrachte, wird gefordert, dass anerkannt werden solle, dass die im Zusammenhang mit einem wirklichen Green New Deal erfolgende »neue nationale, soziale, industrielle und ökonomische Mobilisierung von einem Umfang ist, wie er seit dem Zweiten Weltkrieg und der Ära des New Deals nicht gesehen wurde«. Sie sei eine »historische Chance«, »(1) Millionen von guten Hochlohnjobs in den Vereinigten Staaten zu schaffen, (2) ein ungekanntes Niveau des Wohlstands und der wirtschaftlichen Sicherheit für alle Menschen der Vereinigten Staaten bereitzustellen; und (3) systemischen Ungerechtigkeiten zu begegnen« (Ocasio-Cortez 2019: 4; siehe zu ähnlichen Verweisen auf den Übergang zur Kriegswirtschaft auch Hockett 2020: 2; Mazzucato 2021: 117).

Jede Große Transformation braucht solche Momente des Durchbruchs, der umfassenden Mobilisierung der intellektuellen, der politischen, der ökonomischen Ressourcen, um die Kräfte des Beharrens im Alten – in den alten Macht- und Eigentumsstrukturen genauso wie in den alten Mustern der Produktions- und Lebensweise, der Akkumulation, der Politik und Kultur – zu durchbrechen. Diese Momente sind nur dann erfolgreich, wenn sie vorbereitet wurden. Es bedarf überzeugender Ideen und von Menschen, die von ihnen überzeugt sind; es

braucht politische und wirtschaftliche Akteure, die Erfahrungen gesammelt haben; es muss Ansätze geben, auf die zurückgegriffen und die verallgemeinert werden können. Jedem historischen Durchbruch ging eine solche embryonale Phase voraus. Solche Phasen können aber auch in Anfängen stecken bleiben und versanden. Nur dann, wenn sich diese Potenziale verdichten, räumlich wie zeitlich, wenn Akteure zusammenfinden zu einem gemeinsamen Eingreifen, wenn staatliche Macht eingesetzt wird, um diese Kräfte zu bündeln, kommt es zu einem die historische Kontinuität irreversibel brechenden Ereignis.

Der verbreitete Bezug auf den historischen New Deal der 1930er Jahre in den USA verdeckt, dass dieser New Deal in den Jahren 1938 und 1939 weitgehend an Schwung verloren hatte. Die konservative Gegenbewegung wurde immer stärker. Erst der Übergang zur Kriegswirtschaft in den USA vollzog den Durchbruch zu einem neuen Akkumulationsregime und einer neuen Regulationsweise. Offen ist, ob und wie er sich sonst vollzogen hätte und in welcher Weise. Wer vom New Deal in den USA redet, darf die Erfahrungen der Kriegswirtschaft nicht ausklammern, die die vorher formulierten Ansätze erst verallgemeinert haben. Zugleich, und dies markiert die Grenzen des New Deal, setzten sich im Krieg genau jene konzernzentrierten Kräfte durch, die Franklin Roosevelt und die New Dealer so hart bekämpft hatten. Im Krieg wurden den konservativen, ja reaktionären Kräften umfassende Zugeständnisse gemacht, nicht zuletzt im Verhältnis zu den schwarzen Bürgerinnen und Bürgern der USA.

Wie sehen die Chancen für eine neue Große Transformation heute aus? Wie Naomi Oreskes und Erik M. Conway in ihrem dystopischen »Rückblick« aus dem Jahr 2393 auf das 21. Jahrhundert schreiben: »Für den Historiker, der diese tragische Epoche der Menschheitsgeschichte untersucht, ist das Erstaunlichste, dass die Opfer [der Klimakatastrophe – M.B.] *wussten, was geschah und warum*. Ja, sie haben es gerade deshalb so genau aufgezeichnet, weil sie wussten, dass die Nutzung fossiler Brennstoffe die Ursache für die Katastrophe war. Die historische Analyse zeigt außerdem, dass die westliche Zivilisation über das tech-

nische Knowhow und die Fähigkeit verfügte, einen geregelten Übergang zu erneuerbaren Energien zu vollziehen, dass die zur Verfügung stehende Technologie jedoch nicht rechtzeitig eingesetzt wurde.« (Oreskes/Conway 2015: 55)

Die wichtigsten Erfordernisse einer neuen Produktions- und Lebensweise sind tatsächlich lange bekannt. Nur auf wenigem sei verwiesen. Vor allem geht es um nichtfossile nachhaltige Energiesysteme (Scheer 1999; Scheer 2011). Es geht um eine Wirtschaft, die das Sorgen und Fürsorgen ins Zentrum stellt (Winker 2015; Knobloch 2013), um eine neue Form von Landwirtschaft (Wachendorf et al. 2017) und Mobilität (Candeias et al. 2011; Brie/Dellheim 2020), neue Beziehungen zwischen Stadt und Land, neue Formen der Verbindung von Erwerbsarbeit, Fürsorgearbeit, gesellschaftlichem Engagement und Muße (Haug 2009), eine Wirtschaft, die commonsbasiert ist (Habermann 2016) und eine neue Lebensweise (Brand/Wissen 2017). Auch der Machtkomplex des Alten ist analysiert (siehe unter anderem Dellheim et al. 2012). Es gibt programmatische Grundlagen für grün-rote Bündnisse (Thie 2013). Strategien einer doppelten Transformation im Hier und Jetzt darüber hinaus sind konzipiert (Klein 2013; siehe auch die Beiträge in Brie 2014). Die Liste ließe sich lange fortsetzen (siehe dazu sehr informativ Brand et al. 2012). Eine Enquetekommission des Bundestags hat vor zehn Jahren umfassende Vorschläge gemacht (WBGU 2011). Die Frage ist nicht, was zu tun ist, sondern wer es wie tut (Harvey 2009). Wie das Institut für Gesellschaftsanalyse der Rosa-Luxemburg-Stiftung formulierte: »Sozialökologischer Systemwechsel ist eine Frage des Willens, nicht des Könnens, ist eine Frage des Wie und nicht des Ob.« (Institut für Gesellschaftsanalyse & Friends 2020: 6) Das 2020 erschienene Handbuch Klimaschutz fasst für Deutschland die Aufgaben beim Umbau der Produktions- und Lebensweise und der ihnen zugrundeliegenden stofflich-energetischen Systeme und des Stoffwechsels mit der Natur zusammen (BürgerBegehren Klimaschutz e.V. 2020).

Diese kleine Schrift soll zeigen: Schnelle und durchgreifende Transformationen ganzer volkswirtschaftlicher Strukturen sind

möglich. Sie müssen keinesfalls zu Einbrüchen im Lebensniveau der Bevölkerung führen und können progressive soziale Auswirkungen haben. Es gibt weder ökonomisch noch sozial einen Grund, solche Transformationen zu fürchten. Sie bieten im Gegenteil große Chancen. Es ist nicht einfach, aber möglich, gleichzeitig große finanzielle Ressourcen zu mobilisieren und die inflatorischen Tendenzen und die Staatsverschuldung unter Kontrolle zu halten. Der Abbau der Überakkumulation von Verwertungsansprüchen bei den Eignern von Finanzkapital ist dafür eine der Voraussetzungen. Wenn es gelingt, sich den Widersprüchen einer solchen großen Transformation zu stellen, zu lernen und die Strategien anzupassen, müssen keine Schreckensszenarien befürchtet werden. Die Furcht sollte sich vor allem darauf konzentrieren, eine solche Transformation nicht erfolgreich einzuleiten.

Das Anliegen dieser Flugschrift ist es, den täglich zu hörenden Mythos davon zu zerstören, dass es fast unmöglich sei, eine sozialökologische Wende zu vollziehen, weil die Kosten zu hoch, die Entbehrungen schrecklich, die Arbeitslosigkeit astronomisch sein würde. Das ist schlicht falsch. Das Gegenteil trifft zu. Um dies zu begründen, will ich nicht auf die vielen Berechnungen eingehen, die mit Blick auf die heute stehenden Aufgaben gemacht werden. Solchen Berechnungen kann immer mit dem Hinweis begegnet werden, dass es nur Projektionen sind, die keinesfalls stichhaltig sein müssen. Und tatsächlich sind die zu leistenden Aufgaben derart komplex, dass niemand mit hinreichender Genauigkeit Aufwendungen und Folgen realistisch zu begründen vermag.

Dies ist aber kein Grund für einen Pessimismus als Apologie des Weiter-So. Ich werde versuchen darzulegen, dass historische Erfahrungen zeigen, dass ein radikaler Umbau der Wirtschaft, der eine sehr hohe Mobilisierung von Ressourcen mit vorher unabsehbaren Folgen und als offener Prozess von Experimenten möglich ist. Ich will auch deutlich machen, dass er kein Weg von »Blut und Tränen« sein muss, sondern vor allem einer des Aufbruchs und der Entfaltung neuer Lebensperspektiven werden kann. Ein solcher Aufbruch kann Lernprozesse auslösen, ist schöpferisch, eine Zeit großer Hoffnungen und harter Kämpfe.

Um dem Pessimismus des »Das geht doch nicht? Das ist doch nicht finanzierbar!« zu begegnen, habe ich das Beispiel der USA zwischen 1941 und 1945 gewählt, weil er zumindest in einer Frage, nämlich in der Frage des Maßes der Mobilisierung der gesellschaftlichen Ressourcen, mit den heute vor uns stehenden Herausforderungen vergleichbar ist. Ich werde auch auf die Schattenseiten des damaligen Aufbruchs eingehen. Sie liegen aber nicht so sehr in den unvermeidlichen Entbehrungen, sondern vor allem in den *verpassten Chancen* dieses Aufbruchs. Man könnte auch sagen: Vor uns liegt eine Transformation, die vor allem in einer einzigen Dimension, dem Maß der notwendigen Ressourcencmobilisierung, mit dem Übergang der USA zu einer Kriegswirtschaft nach 1940 vergleichbar ist, sich zugleich aber in den Akteuren, den Methoden und natürlich den Zielen grundsätzlich davon unterscheidet. Aber auch gerade über diese Unterschiede kann der Vergleich aufklären.

Die Wahl des Gegenstandes der Analyse fällt nicht deshalb auf die USA, weil die Leistungen der USA auf diesem Gebiet die der anderen Kriegsparteien signifikant übertroffen hätten. Eher ist das Gegenteil der Fall. Bezogen auf die USA kann in keiner Weise von einem Wirtschaftswunder gesprochen werden, auch wenn sich manche Historiker an den bloßen Fakten berauschen. Wenn überhaupt, dann trifft die These vom Wunder ausschließlich auf die Sowjetunion zu, die ungeachtet dessen, dass sie eine wesentlich geringere Produktivität als Deutschland hatte, 1941 nicht unter dem Angriff Deutschlands zusammengebrochen ist, »obwohl jeder historische Präzedenzfall dafür sprach, dass sie es hätte tun müssen. [...] Die sowjetische Ausnahme bestätigt die Regel, weil sie trotz ihres relativ niedrigen Einkommensniveaus eine militärische Mobilisierungsfähigkeit aufwies, die für eine viel höher entwickelte Wirtschaft charakteristisch ist.« (Harrison 1998: 19)

Ich habe deshalb den Übergang der USA zur Kriegswirtschaft als Gegenstand der Analyse gewählt, weil die USA erstens anders als Großbritannien und die Sowjetunion *nicht* in ihrer Existenz bedroht waren. Die USA hätten den Krieg auch auf längere Zeit als passive Zuschauer aussitzen können (vorausgesetzt, sie

hätten im Sommer 1940 der japanischen Forderung nach Rückzug aus dem östlichen Pazifik nachgegeben). Auch wir als Bürgerinnen und Bürger westlicher Gesellschaften könnten weiter eine Appeasement-Politik gegenüber genau jener aggressiv-zerstörerischen Politik betreiben, die von unseren eigenen Staaten, ihren Kapitaloligarchien (Dellheim 2014) und ihren Produktions- und Lebensweismustern (Brand/Wissen 2017) ausgeht. Zweitens wurde dieser Übergang unter den Bedingungen einer liberalen, kapitalistisch dominierten Ordnung vollzogen – Bedingungen, mit denen auch wir konfrontiert sind. Es gab freie und heftig umkämpfte Wahlen (so die Präsidentschaftswahlen von 1940 und 1944). Die Pressefreiheit und auch die politischen Freiheiten waren in hohem Maße geschützt. Versuche der Exekutive, mit repressiven Maßnahmen einzugreifen, scheiterten fast durchgängig vor Gerichten oder zogen sich so lange hin, bis der Krieg vorbei war.

Drittens war der Übergang zur Kriegswirtschaft in diesem Fall *nicht* von einem Sinken des Lebensniveaus in den USA begleitet und viertens zugleich mit der Unterstützung von Großbritannien, der Sowjetunion, China und anderer verbündeter Staaten verbunden. Fünftens sollte nicht vergessen werden, dass der New Deal mit der Frage verbunden war, ob die Ablösung des in die Krise geratenen Kapitalismus der Zeit zwischen 1870 und 1930 (des privatmonopolistischen Finanzkapitalismus) durch den Einstieg hin zu einer ökonomisch-sozialen Demokratie oder zu einem sozial moderierten und staatlich regulierten Konzernkapitalismus erfolgt. Auch damals ging es um eine Richtungsentscheidung. Man könnte dies auch als Entscheidung zwischen einer solidarischen Teilhabewirtschaft und einem fordistisch konzernzentrierten Kapitalismus mit sozialer Teilhabe der Beschäftigten (siehe zum Begriff des Teilhabekapitalismus Busch/Land 2013: 10-101; Land 2017: 7-11) verstehen.

Die nachstehende Analyse basiert vor allem auf Büchern, die in den USA zu diesem Thema erschienen sind. Es ist nicht mein Anspruch gewesen, eine eigene Primäranalyse vorzunehmen, sondern aus der Lektüre Einsichten zu gewinnen, die für eine

schnelle und durchgreifende sozialökologische Transformation heute als Anregungen genutzt werden können. Es ging mir um *Lernen mit strategischer Absicht*. Dabei sind Fragen der Kämpfe wichtig, Weichenstellungen, Optionen für unterschiedliche Ansätze von Regulation und Wahl von Eigentumsformen, die Rolle von Staat, Zivilgesellschaft, Gewerkschaften und Unternehmen.

2. Die offene Weichenstellung am Ende der 1930er Jahre

Im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts hatte sich ein privatmonopolistischer Finanzkapitalismus herausgebildet, in dem sich das Finanzkapital, organisiert vor allem in den Großbanken, den Gesamtprozess der Reproduktion der kapitalistisch dominierten Gesellschaften unterwarf (Hilferding 1947: 306, 307; Klein et al. 1986: 541). Die Große Depression, die 1928 einsetzte und bis zum Zweiten Weltkrieg anhielt, zeigte, dass die Regulationsweise des privatwirtschaftlichen Finanzkapitalismus an ihre Grenzen gestoßen war und die Potenziale eines neuen Akkumulationsregimes nicht freigesetzt werden konnten. Die staatlichen Akteure agierten anfangs prozyklisch und brachten die kapitalistische Welt an den Rand des Abgrunds (Kindleberger 1973: 292). Damit entstand eine offene Situation in einer organischen Krise der Gesellschaft. Es ist dies die Stunde für politische Unternehmer, die aus dem Weiter-So ausbrechen. Sie zielen bewusst auf die Revision des Status quo und sind insofern revolutionär im Sinne von umstürzender Veränderung der Machtverhältnisse. Wie Gramsci schrieb, kommt es »äußerst schnell und gleichsam blitzartig« zu einer »Verschmelzung einer ganzen gesellschaftlichen Gruppe unter einer einzigen Führung [...], die als einzige für fähig gehalten wird, ein existentiell dominantes Problem zu lösen und eine tödliche Gefahr abzuwenden« (Gramsci 1996: 1578f.). Bewegungen aus der Gesellschaft, neue technologische Möglichkeiten und unternehmerische Ansätze, die Entwicklung intellektueller Alternativen und das Eingreifen aus dem Staat heraus können zum Ganzen eines neuen hegemonia-

len Projekts und der Einleitung eines Richtungswechsels gesellschaftlicher Entwicklung werden.

Steffen Lehndorff hat in seiner Streitschrift »New Deal heißt Mut zum Konflikt. Was wir von Roosevelts Reformpolitik der 1930er Jahre heute lernen können« gezeigt, wie in den USA im Unterschied zu Deutschland progressive Alternativen eröffnet wurden. Er machte deutlich: »Der New Deal wurde nicht, wie manche Linke meinen, von ›unten‹ erzwungen, sondern von ›oben‹ eingeleitet. Eine starke, zum Beschreiten von Neuland entschlossene Regierung ergriff die Initiative für einen großen Reformprozess. Dies ermutigte vielfältige Graswurzelbewegungen, die dann vor allem durch immer größer werdende Streikaktionen die Regierung in wichtigen Fragen über ihre ursprünglichen Ziele hinaustrieben.« (Lehndorff 2020: 86)

Auch Dieter Klein hat in seinem Buch »Gesplante Macht-Eliten« gezeigt, welche Bedeutung die Verbindung eines völlig offenen strategischen Suchprozesses bei Teilen der politischen, intellektuellen und ökonomischen Klasse der USA mit den gewerkschaftlichen wie sozialen Bewegungen hatte. Er kommt zu dem Schluss: »Der New Deal war ein entscheidender Teil der Transformation von einem weitgehend unregulierten, stark monopolistisch/oligopolistischen Kapitalismus zu einem in Grenzen sozialstaatlich regulierten (Monopol-)Kapitalismus. Er darf als historischer Beweis für die Möglichkeit einer innersystemischen Transformation des Kapitalismus zu einer demokratischeren und sozialeren Variante seiner Existenz angesehen werden.« (Klein 2016: 87) Eine Bedingung dafür war, »dass sich Fraktionen des herrschenden Machtblocks durch die Explosivkraft ungelöster gesellschaftlicher Probleme [...] zu einer aktiven Politik der Transformation hin zu einer progressiveren Variante des Kapitalismus gedrängt« (ebd.: 21) sahen und dort zugleich neue Entwicklungschancen der Kapitalverwertung erkannten.

Die Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg muss in Hinsicht darauf, welcher Weg eingeschlagen wird, für die USA als weitgehend offen angesehen werden. 1937 kam es zu einem scharfen Wirtschaftseinbruch, nachdem es im Gefolge harter Kämpfe gerade

erst gelungen war, das Niveau von 1928 wieder zu erreichen. Die sowieso noch hohe Arbeitslosigkeit stieg von 14,3% 1937 wieder auf 19% 1938 (Wikipedia 2021d). Erst jetzt war die Roosevelt-Administration bereit, ihre Politik der »schwarzen Null« aufzugeben und Keynes Theorie ernst zu nehmen (Kindleberger 1973: 288). Aber auch damit konnte kein wirklicher Durchbruch zu einer neuen Entwicklungsphase erreicht werden. Die Gewerkschaften waren tief gespalten zwischen der AFL, die vor allem die traditionellen qualifizierten Gruppen der Arbeiter ansprach, und dem *Congress of Industrial Organizations* (CIO), in dem Gruppen der Arbeiterschaft in den Sektoren moderner Massenproduktion organisiert waren. Rassistische und machistische Positionen waren in Teilen der Arbeiterklasse weit verbreitet. Genauso gespalten waren die Konzerngruppen. Nicht nur Henry Ford hatte offene Sympathien für Hitler. General Motors belieferte über Opel die deutsche Wehrmacht. Sozialliberale Positionen standen unter Kommunismusverdacht. In der Demokratischen Partei entstand eine folgenschwere Spaltungslinie, da die Demokraten aus den Südstaaten der USA und dem Mittleren Westen befürchten mussten, die Unterstützung ihrer konservativen weißen Kernwählerschaft zu verlieren, wenn sie die sozialen Reformen der Roosevelt-Administration unterstützen. Der New Deal basierte auf instabilen Verbindungen fragmentierter Gruppen, die vor allem durch Roosevelt und seine Politik – prekär – zusammengehalten wurden. Die verschiedenen Elemente, die beim Zerfall des überkommenen privatmonopolistischen Finanzkapitalismus freigesetzt wurden und sich orientieren mussten, waren noch nicht neu verbunden. Es war bis Ende der 1930er Jahre nicht gelungen, die vorhandenen »Differenzen als Momente einer stabilen artikulatorischen Struktur zu fixieren« (Laclau/Mouffe 2000: 131). Zugleich formierten sich aber in den 1930er Jahren Kräfte, die in ihrer Unterschiedenheit begannen, einen historischen Block zu bilden, der in den nächsten 40 Jahren in den USA dominieren sollte.

»Historisch progressiv«, so Wolfgang Fritz Haug im *Historisch-kritischen Wörterbuch des Marxismus* mit Verweis auf An-

tonio Gramsci, »ist eine Klassenformation dank ihrer geschichtlichen ›Produktivität‹, d.h. der von ihr getragenen Expansivität eines konkreten politisch-ökonomischen Regimes, dank dessen sie ›die ganze Gesellschaft vorantreibt, indem sie nicht nur den existenziellen Erfordernissen nachkommt, sondern ihre Führungskräfte durch eine fortwährende Inbesitznahme neuer industriell-produktiver Tätigkeitsbereiche erweitert‹ und so die glaubhafte Erwartung individueller ›Lebensperspektiven‹ speist« (Haug 2004: 14f.). Von solcher historischer »Progressivität« war der New Deal trotz der erreichten Erfolge 1939/40 immer noch weit entfernt und sein Schicksal völlig offen. Erst im Krieg formierte sich für drei Jahrzehnte ein Zusammenhang von Ideologie, moralischer Perspektive und politischen Machtverhältnissen (Fraser/Gerstle 1989: xi) sowie Akkumulationsregime und Regulationsweise (Aglietta 1979), der relativ unangefochten war. Getragen wurde dieser Zusammenhang von drei Gruppen, die sehr knapp skizziert werden sollen.

Die *erste Gruppe* bildeten Teile der Konzerneliten, die in sich die Management- und Unternehmerfunktion vereinten. Unter denen von ihnen, die den New Deal bzw. bestimmte Aspekte desselben unterstützten, dominierte »ein neuer ›historischer Block‹ (in Gramscis Worten) der kapitalintensiven Industrien, der Investmentbanken und der international orientierten Handelsbanken« (Ferguson 1989: 7). Dieser »multinationale Block«, dessen Unternehmen bis auf die Chemieindustrie international führten, löste, so Ferguson (ebd.), den bis dahin dominanten »nationalen Block« ab. Wissenschaftliches Management, rationale Durchgestaltung von Wirtschaft und Gesellschaft, Zukunftsoptimismus wurden durch Thinktanks und Medien verbreitet. Es wurde nach Wegen gesucht, die Arbeiterschaft in den wirtschaftlichen Großorganisationen einer rationalen, durch das Management kontrollierten Arbeitsorganisation zu unterwerfen, zu disziplinieren und zu integrieren und sie in Massenkonsumenten für eine expandierende moderne Massenproduktion zu verwandeln.

Die *zweite Gruppe* bildeten jene im wachsenden Staatsapparat, die als *New Dealer* bekannt wurden. Neue professionelle

Experten von Sozialreformen und wirtschaftlicher Regulierung im weitesten Sinne stiegen auf. Viele hatten Erfahrungen auf lokaler Ebene oder in progressiven Bundesstaaten gesammelt. Es entstand ein großes Netzwerk von Institutionen, Organisationen und Gruppen im Staatsapparat selbst oder eng mit ihm verflochten, die einen aktiv die wirtschaftliche, soziale, politische und kulturelle Entwicklung der Gesellschaft steuernden Staat vertraten. Es war eine Staatsklasse neuen Typs. Es gab enge Verbindungen zu sozialliberalen und linken, intellektuellen Gruppen.

Nachdem Roosevelt bei den Präsidentschaftswahlen am 3. November 1936 einen erdrutschartigen Sieg eingefahren hatte und 1937 mit einer »Depression in der Depression« konfrontiert wurde, ging er dazu über, nicht nur mit gesetzlichen Interventionen und einzelnen Investitionsprojekten in die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse einzugreifen, sondern den Staat selbst durch massives Defizitpending als makroökonomischen Wirtschaftsakteur ins Spiel zu bringen. Keinesfalls zufällig erschien 1936 Keynes Hauptwerk »The General Theory of Employment, Interest and Money«, an dessen Ende sich die revolutionären Sätze finden: Es sei »unwahrscheinlich, dass der Einfluss der Bankpolitik auf den Zinsfuß an sich genügend sein wird, um eine Optimumrate der Investition zu bestimmen. Ich denke mir daher, dass eine ziemlich umfassende Verstaatlichung der Investition sich als das einzige Mittel zur Erreichung einer Annäherung an Vollbeschäftigung erweisen wird; obschon dies nicht alle Arten von Zwischenlösungen und Verfahren ausschließen muss, durch welche die öffentliche Behörde mit der privaten Initiative zusammenarbeiten wird.« (Keynes 1983: 319). Keynes fügte hinzu: »Es ist nicht der Besitz der Erzeugungsgüter, deren Aneignung wichtig für den Staat ist. Wenn der Staat die der Vermehrung dieser Güter gewidmete Gesamtmenge der Hilfsmittel und die grundlegende Rate der Belohnung an ihre Besitzer bestimmen kann, wird er alles erfüllt haben, was notwendig ist.« (Ebd.) Neben die umfassende Regulierung des Kapitalismus im Interesse sozialer Ziele und der Zurückdrängung der Übermacht von Konzernen und vor allem der Finanzoligarchie trat nun die Bereitschaft, die

wirtschaftliche Entwicklung aktiv über Staatsverschuldung und staatliche Wirtschaftsprojekte zu beeinflussen.

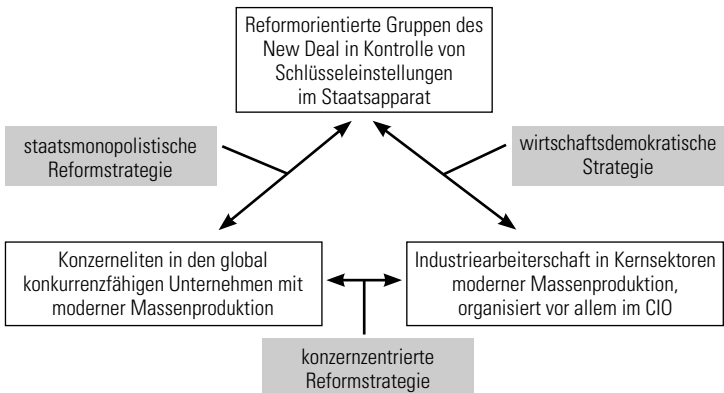
Zur *dritten Gruppe* gehörten jene Teile der arbeitenden Klassen, die in den dynamischsten Sektoren der Wirtschaft tätig waren, deren wachsende Produktivität und internationale Vormachtstellung es möglich scheinen ließ, Industriearbeitern in Kernsektoren und breiten Schichten der Angestellten die Teilhabe durch gewerkschaftliche Repräsentation und Massenkonsumtion zu ermöglichen. Michael A. Bernstein führt die Dauer der Großen Depression darauf zurück, dass die unmittelbare Geschäftskrise 1929 mit einer Situation zusammenfiel, wo die neuen Industrien noch zu schwach waren, um ihrerseits eine hinreichend breite Massennachfrage zu erzeugen (Bernstein 1989: 34f.). Der Durchbruch der neuen Sektoren hing aber auch davon ab, wie sich die arbeitenden Klassen verhielten. Zukunftsorientierte Gruppen aus dem Unternehmertum wie die Taylor-Society waren sich dessen bewusst, dass es in dieser »neuen Ära von wissenschaftlichem Management, hohen Löhnen und Lebensstandard, Massenproduktion, schnellen Änderungen, Kooperation, maschineller Verbesserung« starker Arbeiterorganisationen bedürfe, »um mit jeder Unternehmergruppe fertig zu werden, die sich der Habgier oder des industriellen Analphabentums schuldig macht« (zitiert in Fraser 1989: 61). Es war vor allem der 1935 gegründete CIO, der Arbeiter aus den moderneren Sektoren verkörperte und einen neuen mehrdimensionalen Ansatz für die Gewerkschaften entwickelte. Er »hatte eine Strategie – nationale Industriegewerkschaften; eine soziale Perspektive – funktionale Integration in einer eng verflochtenen, interdependenten Wirtschaft von komplexen und großen bürokratischen Organisationen; eine politische Ökonomie – geplante, sich ausweitende Produktion und die staatlich sanktionierte Umverteilung von Einkommen im Interesse von Sicherheit und Konsumtion; einen Generalstab [...]; und eine Ideologie – industrielle Demokratie, der Marxismus der professionellen Mittelklassen, wissend um die Klassengegensätze einer industriellen Gesellschaft, aber zuversichtlich genug, um an ihre fried-

liche Überwindung durch Wissenschaft und Überfluss zu glauben« (ebd.: 62).

Folgt man für einen Moment dieser sehr verkürzten Darstellung dreier Gruppen, die die Elemente des historischen Blocks des New Deal und seiner Nachfolger bis in die 1970er Jahre ausmachten, dann gab es drei Möglichkeiten. Wie Erik O. Wright darstellt, kann wirtschaftliche Macht unter der Dominanz erstens der Kapitaleigentümer, zweitens des Staates und drittens von sozialen Kräften, sprich: gewerkschaftlichen oder zivilgesellschaftlichen Organisationen, ausgeübt werden. Die Dominanz der Kapitaleigentümer mache ein kapitalistisches, die des Staates ein etatistisches und die sozialer (gesellschaftlicher) Kräfte ein sozialistisches Wirtschaftssystem aus (Wright 2017: 185f.). Jede der drei genannten Gruppen verfügte im besonderen Maße über eine der drei Machtressourcen – sei es das organisierte Kapital, den Staat oder die gewerkschaftliche Mobilisierungskraft. Aus dem Bündnis von je zwei dieser Gruppen konnte jeweils ein spezifisches strategisches Projekt mit hegemonialem Anspruch erwachsen.

Gemeinsam war den drei Trägergruppen des New Deal vor allem die Abwehr jener Gruppen, die eine Rückkehr zum alten

Grafik 1: Akteure und Strategien des New Deal



Quelle: eigene Darstellung

privatmonopolistischen System und »freien Märkten« betreiben wollten sowie die Bereitschaft, moderne Formen der Großproduktion auf der Basis tayloristisch-fordistischer Arbeitsteilung zu fördern, eine aktive staatliche Wirtschafts- und Finanzpolitik zu betreiben und auf die soziale Teilhabe großer Teile der arbeitenden Klassen zu setzen. Zugleich kristallisieren sich zum Ende der 1930er immer deutlicher die Alternativen zwischen drei Entwicklungspfaden heraus. Sie sollen außerordentlich stark vereinfacht, geradezu reduktionistisch skizziert werden. Es ist klar, dass sich alle drei Strategien mit sozialen, ethnischen, kulturellen, durch Geschlechterverhältnisse usw. geprägten Differenzen verbanden. Verbindende Klassenpolitik (Candeias 2017) war schon damals eine Aufgabe. Innerhalb des genannten Dreiecks von Managerkapitalismus der Großkonzerne, aktivem Staat und modernen Massengewerkschaften konnten sich drei unterschiedliche Allianzen herausbilden (siehe Grafik 1).

Die erste mögliche Allianz war die des Primats der Kooperation der Großkonzerne (der modernen Businesselite) mit dem Staatsapparat bei subalternen Integration der Gewerkschaften (eine *Konzern-Staats-Allianz*). Das Programm dieser Allianz bestand darin, dass der Staat durch seine Regulation die erforderlichen Bedingungen für die Ausweitung der konzerndominierten modernen Massenproduktion schafft, indem er vor allem die Nachfrage sichert, die notwendige Infrastruktur fördert, Widerstände bei traditionellen Kreisen der Unternehmen oder in den arbeitenden Klassen bricht. Den modernen Massengewerkschaften in den Kernsektoren wurde im Gegenzug zur Disziplinierung der Arbeitskraft die Teilhabe am privaten Massenkonsum und soziale Sicherheit angeboten. Es war eine Allianz unter Dominanz der Großkonzerne. Sie war darauf gerichtet, das Primat einer kapitalistischen Wirtschaftsweise unter veränderten Bedingungen mit veränderten Mitteln aufrechtzuerhalten. Man kann auch von der *staatsmonopolistischen New-Deal-Strategie* sprechen. Ihre Vertreter »hatten die Vision einer im Wesentlichen kompensatorischen Regierung, die die Schwächen und Ungleichgewichte in der Privatwirtschaft ausgleichen würde, ohne sich di-

rekt mit den inneren Abläufen des Kapitalismus auseinanderzusetzen. Ein solcher Staat könnte die Wirtschaft regulieren, ohne die Institutionen der Wirtschaft zu verwalten.« (Brinkley 1989: 94) Die Regulation war auf die makroökonomischen Rahmenbedingungen zentriert. Im Rahmen dieser Strategie war man zugleich bereit, aktiv die Gewerkschaften und andere soziale Interessengruppen zu stärken, insofern es den konzernzentrierten Strategien langfristig nützte.

Die zweite mögliche Allianz war die zwischen dem Staatsapparat und den Gewerkschaften (*Staats-Gewerkschafts-Allianz*). Sie hätte sich nur durchsetzen können, wenn die Macht der Konzerne, über Investitionen zu entscheiden, stark eingeschränkt worden wäre. Folgt man der Rhetorik Roosevelts vor allem in seiner Wahlkampagne von 1936, so schien die Staats-Gewerkschafts-Allianz auf dem Vormarsch. Dafür sprach die Schärfe der Angriffe Roosevelts auf die konservativen Kräfte: »Wir kämpfen seit vier Jahren erbittert gegen die Feinde dieses (inneren – M.B.) Friedens. Wir kämpfen gegen die Hochfinanz- und gegen die Wirtschaftsbosse, die gewissenlosen Spekulanten, gegen die Klassenspaltung, den Partikularismus und gegen die Kriegspoliteure. Sie alle haben sich daran gewöhnt, die amerikanische Regierung als Anhängsel ihrer Geschäfte zu betrachten. Wir wissen nun, vom organisierten Geld regiert zu werden, ist genauso gefährlich wie von der Mafia regiert zu werden. Jetzt hassen sie mich, ich nehme ihren Hass entgegen. In meiner ersten Amtszeit haben die Kräfte des Egoismus und der Gier in mir einen gleichwertigen Gegner gewonnen. In meiner zweiten Amtszeit werden sie in mir ihren Bezwinger finden.« (Zitiert in Klein 2016: 86)

Diese Allianz schien nur denkbar unter der Dominanz eines sozial und demokratisch orientierten Staates und kooperierender Gewerkschaften: »Wenn die CIO dabei half, den ›neuen Menschen‹ hervorzubringen – grundsätzlich mobil, mehr auf Konsumtion als auf Produktion orientiert, vertraut mit den unpersönlichen Rechten und Pflichten eines industriell geprägten Prozesses – dann war diese neue soziale Identität nicht denkbar ohne eine politische Elite an der Spitze einer veränderten Koali-

tion auf dem Gebiet der Massenpolitik, die den Staat beherrscht und einem Programm der ausgeweiteten Staatsaufgaben, der Finanzreform und einem Steuersystem mit Umverteilungswirkung verpflichtet ist. Die CIO verdankte Roosevelt von Anfang an mehr als dieser ihr gegenüber verpflichtet war – und die neue Gewerkschaftsführung wusste dies.« (Fraser 1989: 70) Sie verfolgte eine Strategie der Unterstützung aus der Gesellschaft, um das durchzusetzen, was mit einer solchen Unterstützung durch den Staat möglich wurde – durch Wahlen, durch harte Arbeitskämpfe, durch öffentliche Agitation, durch konkrete Absprachen in den Netzwerken des New Deal.

Es tauchte damit am Horizont die Möglichkeit einer ökonomisch-sozialen Demokratie auf. Wirtschaftsdemokratie (industrial democracy) wurde zum Schlagwort, hinter dem sich einander überschneidende, aber zugleich sehr unterschiedliche Konzepte verbargen: Es konnte die Stärkung der demokratischen Partizipation auf der Ebene der einzelnen Fertigungsstätten bedeuten, die durch Fließbänder und Taylorismus bedroht war, die Mitbestimmung bei Arbeitsgestaltung und Arbeitsbedingungen, Beteiligung der Vertreter der Gewerkschaften an Investitionsentscheidungen oder Sozialpartnerschaft (siehe ebd.: 58f.) Alle diese Vorstellungen fassten sich zusammen in einer *wirtschafts- und sozialdemokratischen New-Deal-Strategie*.

Eine dritte strategische Allianz bestand darin, dass weitgehend ohne umfassende staatliche Regulierung *Bündnisse zwischen dem dominanten Konzernmanagement und den Gewerkschaften* auf Unternehmensebene geschlossen wurden. Im Rahmen dieser Bündnisse wurden den Beschäftigten im Austausch für disziplinierte Unterordnung höhere Löhne, relative soziale Sicherheit und begrenzte Mitsprache bei der Gestaltung der Arbeitsprozesse versprochen. Diese Strategie lief auf eine Spaltung der arbeitenden Klassen zwischen modernen Kernsektoren und großen Teilen der Lohnarbeitenden in der Landwirtschaft und im einfachen Dienstleistungsbereich hinaus.

Vor dem Zweiten Weltkrieg war der Konflikt, welche der drei Strategien sich durchsetzt, noch nicht entschieden. Die endgül-

tige Weichenstellung fand erst nach dem Krieg statt. Aber die wichtigsten Kämpfe, die über diese Weichenstellung entschieden, wurde nicht nach, sondern im Krieg, an der »Heimatfront«, ausgefochten. Am Ende kam es zu einer Kombination von staatsmonopolistischen und konzernzentrierten Koalitionen.

Die Weichenstellungen, die im Krieg vollzogen wurden, fanden vor dem Hintergrund der technologischen und produktionsorganisatorischen Potenziale eines neuen Kondratjew-Aufschwungs statt. Diese Potenziale waren in den 1930er Jahren immer offensichtlicher geworden – vor allem in der Elektro- und Automobil- sowie Chemieindustrie (Schumpeter 1939: 1021-1026). Das Problem war nur, dass es eines sehr starken und anhaltenden Impulses bedurfte, um diese Potenziale volkswirtschaftlich zu verallgemeinern. Der Übergang zur Kriegswirtschaft erwies sich als ein solcher Impuls, da genau diese Zweige von Maschinenbau, Fließbandfertigung, chemischer Rohstoffverarbeitung, Elektrotechnik im Krieg besonders gebraucht wurden. Erst dadurch wurde der Übergang zu einem neuen Akkumulationsregime und einer neuen Regulationsweise möglich (Aglietta 1979). In einer solchen Situation einer organischen Krise bedarf es des entschiedenen Handelns, des festen Zugriffs, umfassender Startinvestitionen mit ungewissem Ausgang. Handlungsbereite und -fähige staatliche, wirtschaftliche und soziale wie kulturelle Akteure müssen dabei zusammenwirken. Wie Steffen Lehndorff schreibt, muss man zu einer solchen Situation immer »die Bedeutung demokratischer Führungsstärke und ihrer Wechselwirkung mit gesellschaftlichen Bewegungen« (Lehndorff 2020: 25) hinzudenken. Die Stunde der Bewährung kam 1940/41.

3. Von Null auf Hundert in zwei Jahren

Nach 1990 ließen die herrschenden Eliten 30 Jahre verstreichen, ohne energische Schritte der Umstellung auf ein neues gesellschaftliches Naturverhältnis einzuleiten. Die technologischen Voraussetzungen dafür haben sich in dieser Zeit zwar deutlich

verbessert, aber ihre Umsetzung steht weitgehend noch aus. Gegenwärtig wird in den USA, der EU oder Japan mit unterschiedlicher Stärke eine Doppelstrategie gefahren – einerseits Ausbau erneuerbare Energien, Nutzung neuer Antriebssysteme usw., andererseits weitgehende Strukturhaltung, wenn es sich um die Produktions- und Verkehrsweise und die Konsumtionsmuster handelt. Dies beschleunigt den Prozess der Herausbildung der technologischen Bedingungen für einen radikalen Wandel, zwingt ihn zugleich in das Korsett der gegebenen Strukturen und blockiert diesen Wandel damit zugleich.

Auf eine solche Situation kann man aber auch positiv als Chance blicken: Umfassende Durch- und Umbrüche sind möglich geworden, wenn sich dafür erstens der Wille herausbildet, zweitens gesellschaftliche Bündnisse entstehen, in denen kooperativ gewirkt wird, um die Transformation in ihrer Breite und Tiefe durchzusetzen, drittens durch den Staat und gesellschaftliche Akteure die notwendigen Ressourcen mobilisiert werden, um den Einstieg in den Umstieg auch zu realisieren. Es ist aber völlig falsch, die Kosten für diese Ressourcenmobilisierung nun einfach in die Zukunft hineinzuzaddieren. Einerseits ist klar, dass ohne eine tiefgreifende sozialökologische Transformation die Gesellschaften global – vor allem die Schwächeren, die zudem nicht die wesentlichen Verursacher der Probleme sind – mit enormen Katastrophen konfrontiert sein werden und sich die Lebensbedingungen für beträchtliche Teile der Weltbevölkerung deutlich verschlechtern werden. Heute nicht getätigte Investitionen in diesen Umbau ziehen viel höhere Folgekosten in der Zukunft nach sich. Andererseits zeigte sich bei allen solchen Umbrüchen, dass in ihrem Gefolge neue Entwicklungsmöglichkeiten entstehen, die heute noch gar nicht vorhergesagt werden können.

Nach unterschiedlichen Schätzungen müssten global rund 7-10% der Wirtschaftsleistung jährlich zusätzlich zu den bisherigen Ausgaben beim Einstieg in einen solchen sozialökologischen Umbau aufgewandt werden, und dies über mindestens 20 Jahre. Geht man davon aus, dass rund 400 Bio. US-Dollar globale Finanzvermögen gegeben sind (Credite Suisse Research In-

stitute 2020: 7), würde es schon reichen, das überakkumulierte Finanzkapital an der Finanzierung mit rund 2% einer jährlichen Vermögensabgabe zu beteiligen. Immerhin übersteigt dieses Finanzvermögen das globale Bruttosozialprodukt um den Faktor 4,25, während das Verhältnis von Finanzvermögen und Bruttosozialprodukt 1980 noch 1:1 betrug. Es war die globale Vermögensklasse, die in jener Zeit, in der sich die globalen ökologischen und sozialen Probleme anhäuften, weit überproportional Reichtum, Macht und Luxus akkumulierte und die Regionen der Welt einem erbarmungslosen Standortwettbewerb aussetzte.

Das vorher Gesagte dient dazu, den Vergleich mit der Situation in den USA in den späten 1930er Jahren herzustellen. Vor 1939 hatten sich die USA ganz auf die Lösung der inneren Probleme konzentriert und zugleich einige Maßnahmen ergriffen, um es nicht erneut zu einem völligen Zusammenbruch des Weltmarkts kommen zu lassen. In der öffentlichen Meinung wurde das Eingreifen der USA in den Ersten Weltkrieg als ein Fehler gesehen, der vor allem den global agierenden Bankern der Wall Street und Kriegstreibern angelastet wurde. Weder aus Europa noch Asien schien zum Zeitpunkt von 1939/40 eine direkte Gefahr zu drohen. Die Rüstungsausgaben lagen bei 1,24 Mrd. US-Dollar und betrugten damit 1,4% des Bruttosozialprodukts der USA. Die Arbeitslosenquote lag mit 17% immer noch hoch. Es waren neuneinhalb Millionen Arbeitslose registriert (Vatter 1985: 3). Ein Vergleich von Rüstungsausgaben und Stand militärischer Ausrüstung zeigt, dass die USA zu diesem Zeitpunkt in keiner Weise auf eine militärische Konfrontation globalen Maßstabs, auf einen Weltkrieg, vorbereitet waren (siehe Grafik 2), obwohl Roosevelt schon 1933 wusste, dass Hitlers »schwarze Zauberei an das Schlimmste im Menschen appellierte; sie unterstützt ihren Hass und verhöhnt ihre Toleranz; und sie kann nicht dauerhaft in derselben Welt existieren mit einem System, für das Vertrauen auf Vernunft und Gerechtigkeit grundlegend ist« (zitiert in Rauchway 2015: 20).

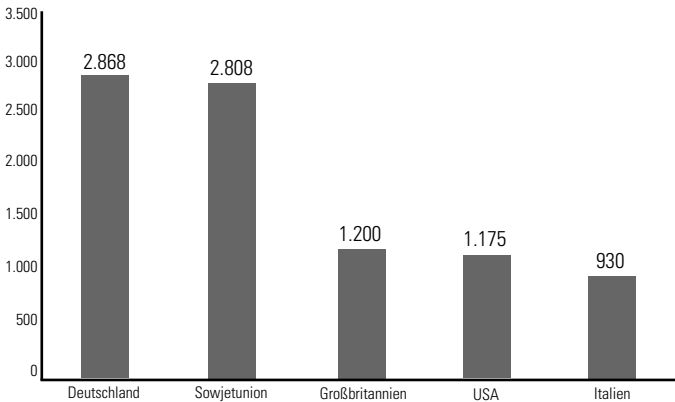
Nur sehr schrittweise und verhalten bereiteten sich die USA auf den Eintritt in den Krieg vor (eine umfassende Bibliografie

zur Kriegswirtschaft in den USA zwischen 1940 und 1945 findet sich in Koistinen 2004: 625-634).

Am 4. September 1940 wurde in den USA das *American First Committee* gegründet. Ihm gehörten Henry Ford und Walt Disney genauso an wie der spätere US-Präsident Gerald Ford und eine Reihe von Senatoren. Eines der Mitglieder diese Komitees, sein bekanntestes Gesicht und ihr Sprecher war Charles Lindbergh, als Pilot berühmt für seinen ersten Alleinflug über den Atlantik von New York nach Paris, berüchtigt aber auch für seine Sympathie für Hitler und für seine antisemitischen Positionen (Wikipedia 2021c). Seine Position begründete Lindbergh so: »Wir sind in dieser Nation und in dieser Hemisphäre stark genug, um unsere eigene Lebensweise aufrechtzuerhalten, unabhängig davon, wie die Haltung auf den anderen Seiten ist.« (Zitiert in Rauchway 2015: 158)

Hitler und die deutschen politischen und militärischen Eliten hatten die Erfahrungen aus dem Ersten Weltkrieg vor Augen. Sie wussten, dass es das Eingreifen der USA in den Ersten Weltkrieg

Grafik 2: Militärausgaben ausgewählter Länder in den Jahren 1933 bis 1938 (in Mio. Pfund Sterling)



Quelle: eigene Darstellung nach Milward 1979: 25

war, das entscheidend zur Kriegswende im Sommer 1918 zugunsten der Westalliierten beigetragen hatte. Dieses Mal sollten die Blitzkriege den USA, so die strategische Planung Deutschlands, keine Zeit dafür lassen. Außerdem ging Hitler davon aus, dass die USA nicht zu eingeschlossenem Handeln fähig seien: »Es ist ein innerlich faules Land mit Rassenproblemen und sozialer Ungleichheit, ein Land ohne Ideen. [...] Meine Gefühle für Amerika sind voll Hass und Widerwillen; halb verjudet, halb vernegert und alles auf dem Dollar beruhend [...]. Die Amerikaner haben ein Hühnergehirn. Das Land ist ein Kartenhaus mit ungleichem materiellen Niveau. Die Amerikaner leben wie die Schweine, wenn auch in einem höchst luxuriösen Schweinestall.« (Zitiert in Stifter 2014: 88) Im Dezember 1941 warnte der deutsche Außenminister Joachim von Ribbentrop Hitler davor, dass sich die strategischen Bedingungen durch das Scheitern der Blitzkriegsstrategie gegen die Sowjetunion radikal verändert hatten: »Wir haben nur ein Jahr, um Russland von seinem amerikanischen Nachschub abzuschneiden. [...] Wenn uns das nicht gelingt und sich das Waffenpotential der Vereinigten Staaten mit dem Arbeitskräftepotential der Russen vereinigt, wird der Krieg in eine Phase eintreten, in der wir ihn nur schwer gewinnen können.« (Zitiert in Kennedy 1999: 615)

Vergleicht man das wirtschaftliche Potenzial der Krieg führenden Parteien und nicht nur die Vorkriegsausgaben für Rüstung, so wird offensichtlich, dass unter Einbezug der USA – aber eben auch nur unter Einbezug der USA – die wirtschaftlichen Potenziale der Alliierten die von Deutschland, Italien und Japan auch dann deutlich überstiegen, wenn man die von letzteren eroberten Gebiete hinzurechnet. Man muss sich darüber im Klaren sein, dass 1938, mitten in einer erneuten Depression, das Nationaleinkommen der USA fast *doppelt* so hoch war wie das von Deutschland, Italien und Japan zusammen (Vatter 1985: 15). Nachdem es Deutschland 1940 weder gelungen war, Großbritannien in die Knie zu zwingen, noch 1941/42 die Sowjetunion militärisch zu besiegen, traten immer stärker die Faktoren des ökonomischen Potenzials, vor allem die Höhe des mobilisierbaren

Bruttoinlandsprodukts (BIP), in den Vordergrund: »Überlegene militärische Qualitäten zählten nun weniger als überlegene BIP- und Bevölkerungszahlen. Die größere Fähigkeit der Alliierten, Risiken einzugehen, die Kosten von Fehlern auszugleichen, Verluste zu ersetzen und eine überwältigende quantitative Überlegenheit aufzubauen, wendete nun das Blatt gegen die Achsenmächte. Letztendlich bestimmte die Wirtschaft das Ergebnis.« (Harrison 1998: 2)

Der Übergang zu einer Kriegswirtschaft in den USA nach 1940 traf auf einen auf heftigen politischen Widerstand. Roosevelt selbst hatte sich immer wieder gegen eine Involvierung der USA in den sich abzeichnenden Weltkrieg ausgesprochen. Hatte der deutsche Krieg gegen Frankreich und dann gegen Großbritannien die öffentliche Meinung in den USA und wichtigste politische Kräfte dazu gebracht, die Position bloßer Zuschauer im begonnenen Zweiten Weltkrieg Schritt für Schritt aufzugeben, so brachte der Überfall Japans auf die Pazifikflotte der USA in Pearl Harbor am 7. Dezember 1941 die endgültige Wende. Am 8. Dezember folgte daraufhin die Kriegserklärung der USA gegenüber Japan und drei Tage später erklärten Deutschland und Italien ihrerseits den USA den Krieg.

Die USA waren in der komfortablen Situation, das eigene aktive militärische Eingreifen in den Krieg so lange hinauszuschieben, bis eine überwältigende kriegstechnische Überlegenheit auf ihrer Seite war. Die Zahl eigener Kriegstoter sollte minimiert werden, indem die Ausrüstung mit Waffen maximiert wurde. Die einzige Voraussetzung war, dass die Sowjetunion und Großbritannien bis dahin durchhalten würden und die dafür erforderlichen Opfer an Soldaten und Zivilisten erbrachten. Unmittelbare Unterstützung der beiden Staaten mit Rüstungsgütern, Maschinen und Rohstoffen einerseits und schnelle kriegswirtschaftliche Mobilisierung andererseits waren deshalb die von Roosevelt 1941 gewählte Strategie. Vor dem Kongress verkündigte er 1942: »Die Überlegenheit der Vereinten Nationen an Munition und Schiffen muss überwältigend sein.« Es ging um eine »zerschmetternde Überlegenheit der Ausrüstung auf jedem Schau-

platz des Weltkrieges« (zitiert in Kennedy 1999: 618). Roosevelt setzte bewusst öffentliche Produktionsziele, die zunächst völlig unerreichbar schienen: 60.000 Flugzeuge im Jahr 1942 und 125.000 weitere im Jahr 1943; 120.000 Panzer im gleichen Zeitraum; 55.000 Flugabwehrkanonen; Schiffe mit insgesamt 16 Millionen Bruttoregistertonnen. Nach dem Sieg der sowjetischen Truppen bei Stalingrad reduzierten die Kriegsplaner in den USA die Zahl der Bodentruppen, die seitens der USA für den Sieg über Deutschland eingesetzt werden müssten: »Die Vereinigten Staaten strebten nun nicht mehr eine zahlenmäßig überwältigende Landstreitkraft an, sondern eine relativ kleine.« (Ebd.: 631) In der Realität bedeutete dies, dass die Sowjetunion bis Kriegsende die Hauptlast bei der Niederwerfung der deutschen Wehrmacht leisten musste. Die Bombenangriffe der Westalliierten auf Deutschland konnten bis Ende 1944 weder die Rüstungsproduktion Deutschlands einschränken noch die Kampfkraft der deutschen Truppen schwächen.

Die wirtschaftliche Umstellung auf den Krieg in den USA begann erst 1941 und traf auf beträchtlichen Widerstand der Privatwirtschaft, die ihre Perspektive vor allem in der wachsenden privaten Nachfrage sahen. Die Automobilindustrie konnte ihr für 1941 anvisiertes Ziel des Verkaufs von 4 Mio. Autos noch fast vollständig erreichen (Vatter 1985: 13) – es waren eine Million Autos mehr als noch 1939. Danach wurde die Autoproduktion bis auf Wagen für den Kriegsbedarf vollständig eingestellt und der private Autoverkauf verboten. 80% des Kautschuks, 18% des Stahls und 14% des gesamten Kupfers wurden bei der Produktion der Autos verbraucht (Polenberg 1972: 11). Wie der Wirtschaftshistoriker Harold G. Vatter schreibt: »Furcht von einer Überkapazität in Friedenszeiten, vor dem Eintritt neuer Unternehmen (in den Wettbewerb – M.B.) und die Unterschätzung der Erfordernisse trugen dazu bei, dass für die ganze Zeit des Krieges Mangel an Gütern in anderen Industrien auftraten« (Vatter 1985: 26), weil eine mögliche Konversion nicht erfolgte. Doris Goodwin kommt zu dem Schluss: »Die Kriegsumstellung war nicht ohne Härten, aber die meisten davon resultierten aus

zu wenig Planung, nicht aus zu viel.« (Goodwin 2001) Selbst im Krieg wirkte die Ideologie der freien Märkte weiter.

Im Gegensatz zu solchen Einstellungen der Konzerne legte der Vizepräsident der UAW, der Vereinigten Gewerkschaften der Autobauer, im Dezember 1940 einen Plan vor, »in dem er vorschlug, die Überkapazität der Industrie, die er hoch mit 50% veranschlagte, für die Produktion von Militärflugzeugen zu konvertieren« (Vatter 1985: 12). Er verwies darauf, dass es an Werkzeugmaschinen, qualifizierten Mechanikern und den notwendigen Rohstoffen für den Flugzeugbau mangle. Während des Krieges wurden dann über 455 Tsd. Motoren für Flugzeuge durch die Produzenten von Automotoren hergestellt (ebd.: 13), dies war mehr als die Hälfte aller Motoren für Flugzeuge.

Schrittweise formierten sich ab 1940 auf Unionsebene jene Strukturen, die den Umstieg auf eine umfassende kriegswirtschaftliche Mobilisierung einleiten sollten. Unmittelbar vor dem japanischen Angriff auf Pearl Harbor wurde durch das im August 1941 gebildete *Supply Priorities and Allocation Board* (SPAB) ein »Sieges-Programm« vorgelegt, das auf Weisung des Präsidenten abschätzte, was notwendig sei, um den Sieg im Krieg gegen Deutschland und Japan zu sichern. Man ging davon aus, dass rund 50% des Bruttosozialprodukts 1943 dafür ausgegeben werden müssten. Nach Diskussionen wurden die Zahlen auf jene Größenordnung gesenkt, die dann auch de facto realisiert wurde (Koistinen 2004: 187f.). Der Chef des nach dem Angriff auf Pearl Harbor geschaffenen *War Production Boards*, Donald Nelson, charakterisierte den im Weiteren ausgelösten Prozess so: »Es war weniger eine industrielle Konversion als eine industrielle Revolution, in der Monate und Jahre auf Tage schrumpften.« (Zitiert in Polenberg 1972: 12)

Mit dem Einstieg in die Kriegswirtschaft stiegen die Staatsausgaben schnell an. 1939 betrug der Bundeshaushalt 5,6% und 1940 6% des Bruttoinlandsprodukts. Im letzten Quartal von 1941 dagegen lagen die Militärausgaben schon bei 16% des Bruttoinlandsprodukts (Vatter 1985: 14). Die Ausgaben für Armee und Flotte erhöhten sich von 1,4 Mrd. US-Dollar 1939 auf 1,8 Mrd.

1940, 6,3 Mrd. 1941 und 22,9 Mrd. im Jahre 1942. In der gleichen Zeit stieg die Zahl der Militärangehörigen von 224 Tsd. 1939 auf 3,859 Mio. im Sommer 1942. Das Bruttoinlandsprodukt der USA stieg zwischen 1940 und 1944 um über 40%, die Ausgaben für das Militär erreichten in der gleichen Zeit rund 45% des Bruttoinlandsprodukts und der Bundeshaushalt der USA erhöhte sich von 9 Mrd. Dollar im Jahre 1939 auf 100 Mrd. Dollar im Jahr 1945 (Blum 1977: 91). Dies bedeutete, dass die Produktion für zivile Zwecke nur wenig geringer war als vor dem Krieg (Rockoff 1998: 83). Die zusätzlichen Aufwendungen für Rüstung und Militär konnten fast vollständig durch die Steigerung der Produktivität und die Nutzung brachliegender Potenziale (Abbau der Arbeitslosigkeit, aber auch Umverteilung von Arbeitskräften aus weniger produktiven Bereichen, so aus der Landwirtschaft) erzielt werden. Die durchschnittliche Arbeitszeit stieg im Krieg um 7%, im Rüstungssektor aber deutlich stärker. Die Zahl der Arbeitskräfte erhöhte sich zwischen 1940 und 1944 um 17,4 Mio. 40% davon waren vorher arbeitslos. Durch die steigenden Löhne und die gestiegene Erwerbstätigkeit von Frauen, deren Männer oft in der Armee waren, stieg das Haushaltseinkommen deutlich an (ebd.: 100-102). 1942 lagen die Löhne in Boston, New York, San Francisco oder Los Angeles um 50-70% über dem Stand von 1938. Entsprechend stark erhöhte sich auch die Entlohnung von Frauen (Blum 1977: 92, 95). Polenberg fasst die Entwicklung so zusammen: »Der Krieg hat tatsächlich die Einkünfte der Farmer auf neue Höhen getrieben [...], die Gewerkschaften gestärkt, und buchstäblich die Arbeitslosigkeit beendet. Nicht jede und jeder hatte im gleichen Maße Anteil an dem neuen Wohlstand, aber die Kriegsnot, so es sie gab, unterschieden sich qualitativ von den Nöten der Depression: Es war keine Frage mehr, einen Job oder Essen oder ein Dach über dem Kopf zu haben, sondern eher, weniger reiches Essen, schlechtere Wohnbedingungen oder geringere Löhne zu haben als die Leute dachten, dass sie es verdienen würden. 1943 konnte die Women's Temperance Union in Illinois keine einzige bedürftige Familie finden, an die sie Geschenkkörbe zu Weihnachten hätte geben können.« (Polenberg 1972: 93f.)

Die Kosten für die Produktion von 300 Tsd. Flugzeugen in den USA während des Krieges betrugen 45 Mrd. US-Dollar oder 25% der gesamten Rüstungsausgaben (Koistinen 2004: 38). Es wurde von der Manufakturfertigung zur Fließbandproduktion von Flugzeugen übergegangen. Die Automobilindustrie sowie andere Bereiche wurden als Unterauftragnehmer herangezogen. Der deutsche Rüstungsminister Albert Speer kam 1944 in einem Memorandum an Hitler zur folgenden Einschätzung der Wirtschaftsweise der USA: »Der Krieg, sagte er, sei ein ›Wettstreit zwischen zwei Systemen der Organisation‹. Die Amerikaner, so betonte er, ›wussten mit organisatorisch einfachen Methoden zu handeln und erzielten daher größere Ergebnisse, während wir durch überholte Organisationsformen behindert wurden und daher mit den Leistungen der anderen nicht mithalten konnten. [...] Wenn wir nicht zu einem anderen Organisationssystem kommen, würde es für die Nachwelt offensichtlich sein, dass unser veraltetes, traditionsgebundenes und arthritisches Organisationssystem den Kampf verloren hatte.« (Kennedy 1999: 648)

Das vom Ford-Konzern gebaute Flugzeugwerk *Willow Run* bei Michigan war ab 1944 in der Lage, in Fließbandproduktion jede 63 Minuten einen B-24-Bomber auszuliefern (eine faszinierende Gesamtdarstellung zur Entstehung und Arbeitsweise dieser Fabrik gibt Baime 2014). In Kalifornien brauchte die Werft des Unternehmers Henry Kaiser im November 1942 4 Tage, 15 Stunden und 26 Minuten, um ein »Liberty-Ship« fertigzustellen – inkl. der Ausstattung mit Rettungswesten: »Dort schoben sich die riesigen Aufbauten mehrerer Schiffe gleichzeitig auf Fließbändern vorwärts; Teile und Komponenten wurden über Hängebahnen aus Vermontagewerken in die Hallen befördert. Riesige Kräne hoben schließlich die fertigen Aufbauten und Schotten, die bereits gelötet, verkabelt und fertiggestellt waren, auf den Rumpf, der nicht genietet, sondern geschweißt wurde – eine höchst innovative Technik, deren Vorzüge von vielen Schiffsarchitekten heftig bestritten wurden.« (Kennedy 1999: 651) 2.700 dieser Schiffe wurden in den vier Jahren zwischen 1942 bis 1945 produziert. In der *New York Times* hieß es am 12. Juli 1942: »Überall im Land

ist eine mächtige Revolution im Gange. Die amerikanische Industrie schmiedet die Pflugscharen der Friedenszeit – die Autos, die elektrischen Kühlschränke, die Toaster und die Waschmaschinen – in die Schwerter des totalen Krieges um: in Flugzeuge, Panzer und hochexplosive Bomben. Es ist eine Revolution, für die es nur ein Ziel geben kann: Den Untergang des Nazitums.« (Baime 2014: 130)

Die USA waren die einzige Krieg führende Macht, die in der Lage war, unter den Bedingungen des Krieges die Entwicklung und Erprobung von Atomwaffen voranzutreiben – das berühmte Manhattan-Projekt (Reed 2019). Die Japaner gingen davon aus, dass sie mindestens zehn Jahre brauchen würden, um Atomwaffen herzustellen. Albert Speer in Deutschland rief 1942 eine Beratung ein, an der auch Otto Hahn und Werner Heisenberg teilnahmen: »Im Herbst 1942, so schrieb er später, ›haben wir das Projekt zur Entwicklung einer Atombombe verworfen. [...] Vielleicht‹, so Speer in seinen Memoiren, ›wäre es möglich gewesen, die Atombombe 1945 einsatzbereit zu haben. Aber es hätte bedeutet, alle unsere technischen und finanziellen Ressourcen zu diesem Zweck zu mobilisieren, ebenso wie unser wissenschaftliches Talent. Es hätte bedeutet, alle anderen Projekte aufzugeben. [...] Es wäre unmöglich gewesen – angesichts der Belastung unserer wirtschaftlichen Ressourcen –, die Materialien, Prioritäten und technischen Arbeitskräfte bereitzustellen, die einer solchen Investition entsprachen.« (Kennedy 1999: 666) Die USA gingen dagegen seit Januar 1942 daran, die notwendigen Vorarbeiten für die Entwicklung der nuklearen Waffe zu schaffen, nachdem Roosevelt dem zugestimmt hatte. Die Kosten betragen rund 2 Mrd. US-Dollar oder rund 0,6% der Gesamtausgaben für das Militär im Krieg (Brookings 2016). Insgesamt waren fast 130.000 Arbeiter, davon 85.000 Bauarbeiter, an dem Projekt beteiligt.

Im Bereich der Landwirtschaft gelang es den USA, die Erträge moderat zu erhöhen und damit im Krieg eine wachsende Versorgung der Bevölkerung, der Truppen und von Verbündeten mit Lebensmitteln zu gewährleisten. Insgesamt konnte der Lebensstandard der Bevölkerung der USA im Krieg erhal-

ten, teilweise auch gesteigert werden, wobei zusätzliche Belastungen auf viele zukamen. Dazu gehören längere Arbeitszeiten, Umzüge mit teilweise deutlich verschlechterten Wohnbedingungen, offene Fragen der Kinderbetreuung im Zusammenhang mit der Berufstätigkeit von Frauen. Die hohe Mobilität war für viele eine Chance, wurde teilweise aber auch als Zumutung empfunden – zum Beispiel gab es Weiße, die ein Problem damit hatten, mit schwarzen Amerikanern gemeinsam zu arbeiten, zu essen oder auch zu wohnen. Es entstanden 11.000 zusätzliche Supermärkte im Krieg. Selbst sehr vorsichtige Schätzungen kommen zu dem Schluss, dass die Konsumtion pro Kopf der Bevölkerung in den USA mindestens auf dem Niveau von 1939 blieb oder sogar leicht stieg, um sich nach dem Krieg dann schnell zu erhöhen (Higgs 2006: 71). Zahlen über die Konsumtion von Nahrungsmitteln zeigen, dass die Nahrungsaufnahme pro Tag und Einwohner zwischen 1940 und Kriegsende bei unverändert rund 3.300 Kalorien lag, während sich der Verzehr von Fleisch und die Einnahme von Vitaminen um rund 10% erhöhte. Schlechter stand es um Schuhe, deren Qualität sank, da angesichts der Nachfrage der Truppen Leder fehlte (Rockoff 1998: 93f.). Die Lebenserwartung veränderte sich nicht, die Zahl von Geburten stieg leicht an (ebd.: 98).

4. Die Allianz von Staat und modernen Großkonzernen

Die USA waren besonders schlecht auf den Übergang zu einer Kriegswirtschaft vorbereitet. Planung war ein Unwort: »Regierungen aller Ebenen publizierten gewöhnlicherweise keine detaillierten Pläne mit klar definierten Zielen. Sie stellten auch keine rigiden institutionellen Mechanismen zur Verfügung, um die Unzahl von Details auszuführen, wie sie umfassende Pläne in den Händen einer großen Gruppe von Bürokratien erfordern. Dies, davon waren die Amerikaner überzeugt, passe besser zu faschistischen, Nazi-, kommunistischen oder totalitären Regimen.« (Nash 1990: xi) Der New Deal hatte jedoch erste, aber noch sehr frag-

mentarische Ansätze für staatliche Steuerung der Wirtschaft geschaffen, auf die zurückgegriffen werden konnte.

Eines der Hauptprobleme des Übergangs zu einer Kriegswirtschaft war »der unglaubliche Mangel an Wirtschaftsdaten, um Energie, Material, Arbeit und die Kapazitäten der Betriebe für die Bedürfnisse der Produktionszentren von Rüstungsgütern umzuleiten und umzuverteilen« (Vatter 1985: 23). Es fehlten schlicht die dazu fähigen staatlichen Verwaltungen. Zudem war die ideologische Opposition gegenüber einer solchen Organisationsweise gewaltig. Ihre Vertreter wurden der Sympathien für einen »Staatssozialismus« verdächtigt (ebd.: 27). Wie sollte unter solchen Bedingungen und unter dem Druck schnell zu fällender Entscheidungen, die große Teile der Wirtschaft betrafen, die notwendige Staatskapazität entstehen, die in dieser Situation notwendig war?

Dafür gab es prinzipiell zwei Möglichkeiten. Die erste war der schnelle Auf- und Ausbau der erforderlichen staatlichen Planungs- und Koordinationsbehörden als primäre Strukturen, die dabei eng mit Gewerkschaften und Industrieverbänden zusammenwirken würden. Dies wäre eine tripartistische Lösung der Koordinationsprobleme unter staatlicher Dominanz gewesen. Sie hätte auch eingeschlossen, dass neue kriegswirtschaftliche Produktionskapazitäten direkt als staatliche Unternehmen oder unter unmittelbarer staatlicher Kontrolle entstehen. So oder so musste ja ein beträchtlicher Teil dieser Kapazitäten staatlich finanziert werden. Diese Lösung hätte der wirtschafts- und sozialdemokratischen New-Deal-Strategie zum Durchbruch verholfen. Es kann daran erinnert werden, »dass Roosevelts ›sozialistische‹ Projekte der Stromerzeugung, das große Tennessee Valley (TVA) Entwicklungsprojekt und die Staudämme von Bonneville und Grand Coulee, bereitstanden, um das entscheidende Programm des Baus von Atombomben und die starke Ausweitung der Aluminiumproduktion, die für den Flugzeugbau und andere Rüstungsbereiche erforderlich war, mit Strom zu versorgen« (ebd.: 25f.).

Die Gewerkschaften versuchten, die Situation zu nutzen, »um in der Kriegszeit ihre Repräsentation und Partizipation in Pro-

duktionsentscheidungen auf allen Ebenen durchzusetzen« (ebd.: 80). Das Konzernmanagement stand dem aber feindlich gegenüber, sah darin einen Angriff auf die eigenen Vorrechte und den Versuch, eine »Nachkriegssowjetisierung« der Wirtschaft der USA vorzubereiten. Am Ende wurden die gemeinsamen Kommissionen nur dafür genutzt, auf Betriebsebene einzelne Arbeitskonflikte zu schlichten. Von der Einführung einer umfassenderen Wirtschaftsdemokratie konnte zu keinem Zeitpunkt die Rede sein.

Die zweite Lösung, die sich angesichts der Vorbehalte gegen eine starke direkte Einmischung des Staates in die Wirtschaft und der vorhandenen oligarchischen Elitenetzwerke anbot, waren Arrangements zwischen dem Militär als unmittelbarem Auftraggeber und den Großkonzernen bei unterstützender Vermittlung durch relativ schwache staatliche Übersichts- und Kontrollbehörden. Wie der Kriegsminister Henry Stimson 1941 in sein Tagebuch schrieb: »Wenn Du in einem kapitalistischen Land versuchst, einen Krieg zu führen oder Dich auf einen Krieg vorzubereiten, dann musst Du es der Wirtschaft ermöglichen, aus diesem Prozess Gewinn zu erzielen, oder die Wirtschaft macht nicht mit.« (Lichtenstein 2003: xv) Selbst die »progressivsten« Unternehmen wie General Motors, U.S. Rubber oder General Electrics waren entschlossen, den Einfluss der Gewerkschaften zu begrenzen und ihnen den Zugriff auf Investitionsentscheidungen prinzipiell unmöglich zu machen. Im Unterschied zu den staatlichen Behörden hatten die Großkonzerne ihre eigenen unternehmensinternen Planungssysteme verfügbar, die sie nur an die neuen Anforderungen anpassen mussten. Wie Paul Koistinen schreibt: »Das große Thema, das sich durch die Jahre von 1940 bis 1945 zieht, ist das wachsende Mobilisierungsbündnis zwischen der Wirtschaft, deren Mitglieder im *War Production Board* und ihren Vorläufern dominierten, und den Streitkräften, die für den größten Teil des Kriegsbedarfs verantwortlich waren.« (Koistinen 2004: 8) Dieses Bündnis von Großkonzernen und Militär war politisch ausgesprochen konservativ. Es kam zu einer klaren Arbeitsteilung, die von der Roosevelt-Administration bewusst ge-

fördert wurde: »Die liberalen Reformer versuchten, die Kommission für die Aufrechterhaltung der zivilen Kontrolle über die wirtschaftliche Mobilisierung zu nutzen, während die Konzerne mit den Beschaffungsstrukturen der Streitkräfte praktisch unabhängig von der NDAC (National Defense Advisory Commission – M.B.) arbeiteten.« (Ebd.: 13)

Die Reformer aus dem New-Deal-Lager wurden vor allem gebraucht, um das System in Gang zu bringen, die notwendigen statistischen Informationen zu besorgen und Abschätzungen über die volkswirtschaftlichen Folgen zu erarbeiten. Umso erfolgreicher sie wurden, um so überflüssiger wurden sie. Wie ein zeitgenössischer Beobachter schrieb: »Die New Dealer sind ein dahinschwindender Stamm und die Geldwechsler, die [im New Deal – M.B.] aus dem Tempel vertrieben worden waren, werden jetzt stillschweigend wieder in Regierungsämter zurückgeholt.« (Zitiert in Polenberg 1972: 91) Die New-Deal-Reformer hatten ihre Schuldigkeit getan, als nach zwei Jahren die Maschinerie der kriegswirtschaftlichen Mobilisierung weitgehend aufgebaut war.

Was sich durchsetzte, war eine konzernzentrierte Lösung, in der sich alles darum drehte, die Großkonzerne dazu zu bewegen, die geforderten Rüstungsgüter bereitzustellen. Die Konzerne wurden mit den notwendigen Investitionen beauftragt, wobei großzügigste Regelungen für eine schnelle steuerliche Abschreibung der Investitionen getroffen wurden (in Koistinen 2004 findet sich eine detaillierte Analyse der ständigen Strukturveränderungen, die bis 1943 anhielten, als die Reformer endgültig fast jeden Einfluss verloren). Es gab bei aller Kontinuität nicht zuletzt auch des Personals in den ersten Kriegsjahren eine radikale Differenz zwischen der Wirtschaftspolitik des New Deal und der kriegswirtschaftlichen Mobilisierung: »Die obersten Ziele des ersteren waren wirtschaftliche Sicherheit und soziale Gerechtigkeit – Stabilität, nicht Expansion. Die vorrangigen Ziele der letzteren waren Produktion und mehr Produktion – Expansion, nicht Stabilität. Das Ergebnis war ein weitaus direkteres Eingreifen der Regierung in den Markt in Kriegszeiten, als es der New Deal jemals versucht hatte, aber auch die Schaffung eines unter-

nehmerfreundlichen Wirtschaftsklimas, das in den konfrontativen Tagen der 1930er Jahre unvorstellbar gewesen war. Vielen Veteranen des New Deal wie Harold Ickes, Leon Henderson und Eleanor Roosevelt schien es, dass der Reformgeist des Depressionsjahrzehnts zu den ersten Opfern des Krieges gehörte.« (Kennedy 1999: 623) Dieter Klein fasst die Folgen so zusammen: »Einerseits wurden alle Kräfte dieses großen Landes gebündelt, um den ›planmäßigen Umsturz aller Zivilisation‹ (Hobsbawm) durch den Hitlerfaschismus mit einem Sieg über die Barbarei abzuwenden. Andererseits näherten sich bedingt durch dieses gemeinsame Ziel die Roosevelt-Regierung und führende Wirtschaftskreise nicht nur wieder stärker an, sondern es entstand in diesem Prozess eine neue brisante Machtstruktur, der Militärindustriekomplex.« (Klein 2016: 83)

Der Staat finanzierte im großen Stil direkt die Investitionen, stellte aber die Produktionsanlagen unter die Kontrolle der Konzerne mit der Option, dass sie diese nach dem Krieg zu günstigen Bedingungen aufkaufen können. Diese Richtungsentscheidung im Krieg war folgenreich. Sie rückte die Großkonzerne mit moderner fordistischer Massenproduktion und tayloristischer Arbeitsteilung ins Zentrum, sicherte ihnen staatlich den Absatz, legte ihnen in bestimmtem Maße soziale Pflichten auf, darunter die Kooperation mit Gewerkschaften, gab ihnen ansonsten aber weitgehend freie Hand. Die Folge war »eine unheilvolle Verschiebung der ökonomischen und politischen Macht weg von den Gewerkschaften und hin zur Wirtschaft« (Vatter 1985: 45), sprich: hin zu den Großkonzernen. Während die Investitionen der Unternehmen, die sie als private Investoren vornahmen, 1929 16% des Bruttoinlandsprodukts betrug, so waren es 1932 nur 2%. Dies stieg bis 1941 wieder auf 14%, um im Krieg auf 3-6% zu fallen. Die staatlichen Investitionen erreichten dagegen 1943 bis zu 45% des Bruttoinlandsprodukts (Higgs 2006: 7). In der Flugzeugindustrie waren 90% direkte staatliche Investitionen, der Rest wurde durch beschleunigte Abschreibungen abgesichert (Koistinen 2004: 59). Gerade in radikalen Umbrüchen kann eine solche Verbindung von Investitionen auf öffentliches

Risiko und unter öffentlicher Kontrolle mit der Bewirtschaftung der entstandenen Betriebe durch Unternehmen, an die besondere Anforderungen des Mitwirkens von Stakeholdern (darunter auch vom Staat, von Kommunen, von Belegschaften usw.) gestellt werden, ein wichtiges Instrument sein, um unter Bedingungen von hoher Unsicherheit volkswirtschaftliche Strukturveränderungen durchzusetzen.

Einerseits wurden Regelungen getroffen, dass alle Aufträge, die im Rahmen des Rüstungsprogramms erfolgen, den New-Deal-Vorschriften über faire Arbeit und der Anerkennung gewerkschaftlicher Organisation entsprechen sollten, aber die Konzerne sahen andererseits wachsende Möglichkeiten, dies zu unterlaufen. Wenn die staatlichen Auftraggeber, sprich: das Militär, vor die Wahl gestellt waren, ggf. Rüstungsaufträge nicht schnell realisieren zu können, weil die Konzerne sich weigerten, die sozialen Regelungen zu akzeptieren, wurde über deren Missachtung hinweggesehen. Die Vertreter der Gewerkschaften in den staatlichen Behörden mussten eine Niederlage nach der anderen hinnehmen (ebd.: 186). Die Erpressungsmacht der Konzerne und das gemeinsame konservative ideologische Fundament von Militär und Konzernen erwiesen sich stärker als Gesetze und gewerkschaftliches Drohpotenzial. Die Schaffung der *Labor Advisory Committees* wurde widerwillig hingenommen, doch konnten sie keine zentrale Stellung im System der Kriegswirtschaft erlangen. Insgesamt zeigte sich: »Forderungen nach einer ausgewogenen Mobilisierung, nach dem Schutz der zivilen Wirtschaft und nach Reformen innerhalb dieser Wirtschaft, nach Rücksichtnahme auf die Arbeiterschaft und das Kleingewerbe und sogar nach wirtschaftlichen und statistischen Analysen aus unternehmensfremden Quellen konnten als Störung der vollen Mobilisierung der Wirtschaft dargestellt werden und wurden auch so dargestellt.« (Ebd.: 241)

Die Stimmung, die auch noch im Jahr 1943 bestand, als die Kriegswirtschaft auf dem Höhepunkt stand, wird bei Anhörung des Innenministers und staatlichen Managers der Erdölindustrie, Harold L. Ickes, deutlich. Es ging um den Bau einer Erdölpipe-

line von Texas an die Ostküste, um die Versorgung für den Krieg in Europa zu sichern. Senatoren aus dem Süden erhoben dagegen scharfe Einwände, da sie eine Konkurrenz für die private Ölwirtschaft entstehen sahen:

»*Minister Ickes*: Ich möchte trotzdem etwas sagen. Ich denke, dass es bestimmte Gentlemen in der Ölindustrie gibt, die über die Wettbewerbssituation nach dem Krieg nachdenken.

Der Vorsitzende: Das ist es, was uns besorgt macht, Herr Minister.

Minister Ickes: Das ist in Ordnung. Ich beschäftige mich nicht damit, darüber nachzudenken.

Der Vorsitzende: Ich weiß, dass Sie es nicht tun.

Minister Ickes: Ich denke darüber nach, wie wir am besten diesen Krieg mit der geringstmöglichen Zahl an Opfern in der kürzesten Zeit gewinnen können.

Senator Moore: Unabhängig davon, Herr Minister, was die Folgen nach dem Krieg sind? Sind Sie darüber nicht besorgt?

Minister Ickes: Absolut.

Senator Moore: Sind sie nicht besorgt über die wirtschaftliche Situation mit Blick auf die nach dem Krieg existierenden Bedingungen?

Minister Ickes: Fürchterlich. Aber es gäbe keine wirtschaftliche Situation, um die man sich Sorgen machen müsste, wenn wir den Krieg nicht gewinnen.

Senator Moore: Wir werden den Krieg gewinnen.

Minister Ickes: Wir haben ihn noch nicht gewonnen.

Senator Moore: Können wir nicht, während wir den Krieg gewinnen, über den Krieg hinaus sehen auf die Situation, wie sie mit Blick auf –

Minister Ickes (ihn unterbrechend): Das ist es, was die Automobilindustrie versucht hat, Senator. Sie wollte keine Konversion vornehmen, weil sie mehr daran interessiert war, was nach dem Krieg passiert. Das ist es, was die Stahlindustrie tat, Senator, wenn sie sagte, dass wir keine zusätzliche Stahlkapazität brauchen; und wir zahlen jetzt den Preis dafür. Wenn die Entscheidungen mir überlassen werden, so ist es ganz korrekt zu sagen, dass ich keinen einzigen Nachkriegsfaktor beachten

werde – aber die Sache kann aus meinen Händen genommen werden, wenn diese Belange Berücksichtigung finden sollen.

Senator Moore: Ich denke, Sie werden jene von uns, die über den Krieg hinaus sehen, genauso interessiert daran finden, den Krieg jetzt zu gewinnen, wie jeder andere; aber wir müssen eine Situation beachten, die sich jetzt entwickelt und zu einer unnötigen Zerstörung –

Minister Ickes (ihn unterbrechend): Mit Bezug auf diesen Punkt, die Regierung wird die Rohrleitung besitzen. Sie kann sie verschrotten, sie kann sie beseitigen, sie kann sie verkaufen, sie kann sie verpachten, sie kann sie nach dem Krieg betreiben.

Senator Moore: Das ist es, was wir befürchten. Wir befürchten, dass die Regierung sie nicht verschrotten wird, dass sie sie nicht beseitigen wird, sondern dass sie sie an Leute verkauft, die die bestehenden Kapazitäten zerstören; und dagegen sind wir.« (Vatter 1985: 24f.)

Die kriegswirtschaftliche Planwirtschaft wurde in Gestalt einer staatlich gelenkten Privatwirtschaft realisiert. Die Zielvorgaben für Produkte und Leistungen mussten deshalb, auch unter Inkaufnahme höherer Kosten, in marktkonforme Signale übersetzt werden. Dies bedeutete, dass Alternativen hin zu einer umfassenden Mischwirtschaft mit starkem öffentlichen Sektor und umfassender Mitbestimmung der Belegschaften, wie sie im New Deal konzipiert worden war, ausgeschlagen wurden. Es ist das Paradox zu beobachten, dass die radikale Stärkung von Planwirtschaft im Zusammenhang mit dem Zweiten Weltkrieg in den USA zu einer nicht weniger deutlichen Stärkung der privaten Großkonzerne führte. Sie wurden in den Dienst der Kriegswirtschaft gestellt, aber zu ihren eigenen Bedingungen.

Die ausgehend von den Erfahrungen im Ersten Weltkrieg vorhandene Annahme, dass die Privatwirtschaft bereit wäre, die Investitionen in den Ausbau der kriegswirtschaftlichen Kapazitäten zu finanzieren, erwies sich von Anfang an als Irrtum. Die Konzerne sahen ihre Perspektive vor allem in jener Nachfrage, wie sie sich aus ihrer Sicht *nach* dem Krieg herstellen würde. Erst im Dezember 1941 wurde den Konzerneliten deutlich, dass

am Krieg kein Weg vorbeiführen würde. Aber auch unter diesen Bedingungen verlangten sie, dass ein großer Teil der Investitionen staatlich finanziert und abgesichert wird. Sie wollten für diese Investitionen kein unternehmerisches Risiko übernehmen. Vom Standpunkt der Unternehmen war dies völlig rational. Sie sollten umfangreiche Produktionskapazitäten schaffen für eine Nachfrage, die ganz vom Staat abhängig war und sich an dessen Zielen, ausgedrückt in Massenprodukten wie Flugzeugen, Schiffen, Panzern, Munition, orientierte. Eine derart planmäßig induzierte Konversion verlangt zwangsläufig eine weitgehende Verstaatlichung des Investitionsrisikos. Keynes hatte sich schon vor dem Krieg, im Februar 1938, an Roosevelt gewandt und ihn zu einer konsequenteren Umsetzung des New Deal aufgefordert: »Eine überzeugende Politik [...] zur Förderung von Investitionen in großem Umfang [...] ist eine dringende Notwendigkeit. Diese Dinge brauchen Zeit. Viel zu viel kostbare Zeit ist vergangen.« (Zitiert in Lehndorff 2020: 34) Ausbau der Infrastruktur und Ausweitung des öffentlichen Sektors seien das Gebot der Stunde.

Das Bruttoinvestitionsvermögen der USA stieg im Krieg um zwei Drittel. Fast 70% davon waren Resultat direkter staatlicher Finanzierung (Koistinen 2004: 54). Das Ganze wurde zumeist in folgender Weise abgewickelt: »Die Streitkräfte oder andere Beschaffungsstellen verhandelten mit einer Firma über einen Liefervertrag, der die Errichtung oder den Umbau von Gebäuden und ggf. Ausrüstung beinhaltete. Der Auftragnehmer finanzierte den Ausbau in Eigenregie. Nach der Fertigstellung und wenn die Produktion des Endprodukts angelaufen war, erstattete die Beschaffungsstelle dem Auftragnehmer alle Kosten durch sechzig gleichhohe Zahlungen und übernahm am Ende das Eigentum. Diese Vereinbarung schloss aus, dass der Auftragnehmer eine Vergütung für die Anlage in den Lieferpreis einbezog. Nach Beendigung des Vertrags konnte der Auftragnehmer die Anlage zu den Kosten abzüglich der Abschreibung kaufen.« (Ebd.: 55f.)

Der Krieg war für die Konzerne der USA zwar kein glänzendes Geschäft, aber keineswegs ein Verlustunternehmen, wie die Tabelle 1 zeigt. Koistinen fasst zusammen: »Für 25 führende

Industrieunternehmen lag die Nettowertschöpfung in den Jahren 1940 bis 1945 im Durchschnitt bei etwas über 10%, wobei das höchste Jahr, 1941, über 12% und das niedrigste Jahr, 1945, 8,3% einbrachte. [...] Die einzigen Branchen, die annähernd so hohe Gewinne erzielten wie im I. Weltkrieg, waren der Schiffbau und die Luftfahrtindustrie. Im Jahr 1943 lagen die Renditen dieser Unternehmen auf der Grundlage des Nettowertes nach Steuern zwischen 13 und 30%, wobei die meisten eher den höheren Wert erreichten. Im Flugzeugbau verwandelten die Bundesausgaben einen jungen Industriezweig in einen der größten Amerikas, und im Schiffbau wurde ein alter Industriezweig erheblich erweitert. Der Flugzeug- und Schiffbau gehörte neben dem Werkzeugmaschinenbau zu den wenigen Industriezweigen, die nach dem Ende der Feindseligkeiten weiterhin hohe Militärausgaben befürworteten.« (Ebd.: 437)

Der Kongress forderte immer wieder, dass bei Verträgen in Höhe von mehr als 100 Tsd. US-Dollar Nachverhandlungen erfolgen, um überhöhten Preisen vorzubeugen und Extraprofite zurückzufordern. Zwar hatte das *Office for Price Administration* Anfang 1942 das Recht erhalten, Maximalpreise festzulegen, doch verlangten Armee und Flotte, die gesamten Rüstungsauf-

Tabelle 1: Profite der Unternehmen

	Vor Steuern (Mrd. US-Dollar)	Nach Steuern (Mrd. US-Dollar)	Verhältnis zwischen Vor- und Nachsteuern (in %)
1940	9,5	6,9	72,6
1941	16,6	9,5	57,2
1942	23,3	11,1	47,6
1943	28,0	12,2	43,6
1944	26,5	11,7	44,2
1945	21,2	10,5	49,5
1948	34,2	22,5	65,8

Quelle: Vatter (1985:56)

träge von dieser Regelung auszunehmen. Am Ende galten diese Ausnahmen »nur« für zwei Drittel der Aufträge (ebd.: 253). Man muss sich dessen bewusst werden, dass gerade unter den Bedingungen schneller Transformation die Anbieter von knappen Leistungen eine Monopolsituation haben und diese auch ausspielen. Wenn die staatlichen Strukturen etwas durchzusetzen vermochten, waren es vor allem Senkungen der ursprünglichen Preise für Rüstungsgüter – über den Krieg hinweg immerhin in Höhe von rund 25%. Die Höhe der Profite dagegen spielte in den Augen der Militärverwaltungen kaum eine Rolle.

5. Die Gewerkschaften im System der Kriegswirtschaft

Im Krieg wuchs aber nicht nur die Macht der Konzerne, sondern auch die der Gewerkschaften. Es kam zu Vollbeschäftigung. Die Militanz schwarzer Arbeiter wuchs und der CIO baute seine Positionen aus. Im März 1941 setzte Roosevelt eine tripartistische Kommission ein, um die Konflikte zwischen Kapital und Arbeit zu moderieren. Im Juni 1941 wurde auf seine Weisung auch das *Fair Employment Practices Committee* geschaffen. Es bestand bis 1946, als der Kongress es auflöste. Die Diskriminierung wegen »Rasse, Glaubensbekenntnis, Hautfarbe und nationaler Herkunft« wurde verboten, über Diskriminierung im Zusammenhang mit dem Geschlecht aber geschwiegen. Obwohl die USA im Krieg in beträchtlichem Maße auf die Erwerbsarbeit von Frauen angewiesen war (die Zahl von erwerbstätigen Frauen stieg um 5,2 Millionen), stieß die Gleichstellung am Arbeitsplatz auf enorme Vorbehalte (ebd.: 18).

Die Gewerkschaften spielten eine aktive Rolle im Übergang zur Kriegswirtschaft. Sie wirkten dabei in jenem Rahmen, der staatlicherseits geschaffen wurde – zweifelsohne teils unter gewerkschaftlichem Druck, vor allem aber, weil die Roosevelt-Administration, die New Dealer insgesamt und auch ein Teil der Konzerneliten erkannt hatten, dass die Gewerkschaften eine wichtige politische Rolle bei der Gestaltung einer stabilen Ord-

nung und der Überwindung der Depression bzw. beim Übergang zur Kriegswirtschaft erfüllen konnten. Schon für die 1930er Jahre gilt, »dass die beobachtete Militanz (der Gewerkschaften – M.B.) nicht von den staatlichen Strukturen und Institutionen getrennt werden kann, die sich ihrerseits dialektisch an diesem fortgeschrittenen Niveau der Arbeitermobilisierung beteiligten« (Lichtenstein 2003: x) Der New Deal von oben und das Wirken der Gewerkschaften von unten und in den vom Staat geschaffenen Strukturen standen in einem symbiotischen Verhältnis. Die Gewerkschaften waren sich bewusst, was für sie im Krieg auf dem Spiel stand. Sie sahen die Gefahr, dass alle Errungenschaften der vorhergehenden zehn Jahre verloren gehen konnten. Ausgehend davon schlugen sie eine Politik von Kompromissbereitschaft und Härte ein – Kompromisse bei den Löhnen, Härte bei der Verteidigung und dem Ausbau der eigenen Machtpositionen. Es gelang den Gewerkschaften im Krieg, die Belegschaften der Unternehmen von ganzen Sektoren der Industrie gewerkschaftlich zu vereinen, wozu ihnen gesetzliche Vorgaben und die Abhängigkeit der Konzerne von der Kooperation der Gewerkschaften gute Voraussetzungen boten. Heftig widersetzten sich Gewerkschaften wie Unternehmer und ihre Verbände gleichermaßen allen Versuchen, zu einem System von Arbeitsdienst überzugehen. Ein Druckmittel der Regierung zur Disziplinierung der Arbeiter bestand vor allem darin, jene, die in nicht kriegswichtigen Bereichen tätig waren, zum Militärdienst einzuziehen. In kriegswichtigen Bereichen wurde zudem das Kündigungsrecht der Beschäftigten teilweise eingeschränkt.

Der CIO konnte in der Automobilindustrie die Zahl der Gewerkschaftsmitglieder zwischen 1939 und 1945 von 165.000 auf über eine Million erhöhen. Im Stahlsektor wurde die Zahl der Gewerkschafter verdreifacht, in der Elektroindustrie verzehnfacht. Für diese Erfolge aber zahlten die Gewerkschaften einen Preis. Viele der neuen Gewerkschafter waren vor allem zahlende Mitglieder. Die Führung konzentrierte sich auf die Verhandlungen an der Spitze mit den staatlichen Institutionen und den Konzernen (ebd.: 80f.) und standen autonomer Mobilisierung von unten

ablehnend gegenüber. Die Kontrolle der Gewerkschaftsführung über die Belegschaften war Bedingung ihrer Verhandlungsmacht gegenüber den staatlichen Institutionen und den Unternehmen.

»Der New Deal bot eine Reihe von semi-permanenten politischen Strukturen, in denen die wichtigsten Fragen der Gewerkschaftsbewegung ihren Platz hatten. Das National Labor Relations Board schuf die rechtliche Grundlage der Gewerkschaftsmacht und einen Mechanismus für ihre staatliche Durchsetzung; Regulierungsorgane des New Deal stabilisierten den Wettbewerb in Schlüsselindustrien wie dem Transportwesen, dem Kohlebergbau, dem Luftverkehr, dem Bankwesen und den Versorgungsbetrieben; und das National War Labor Board war eine dreigliedrige Institution, die die nationale Lohnpolitik festlegte und zum schnellen Wachstum der neuen Gewerkschaften im Krieg beitrug. Diese Art von Korporatismus verlangte nach Regierungsbehörden, die sich aus Kapital, Arbeit und öffentlichen Vertretern zusammensetzten, um durch bürokratische Initiative und nationale Wirtschaftsplanung das Chaos und die Ungerechtigkeiten des Marktes zu ersetzen. [...] Um den Arbeitsfrieden während des Zweiten Weltkriegs zu sichern, unterhielt der Staat einen Zwangsapparat für Arbeitsbeziehungen, der nicht nur widerspenstige Unternehmen, sondern auch radikale Vertrauensleute, unkooperative Gewerkschaften und streikende Arbeiter kontrollierte. [...] Im Süden löste die Arbeit des War Labor Board (WLB), ganz zu schweigen von der Fair Employment Practice Commission, fast so etwas wie eine soziale Revolution aus.« (Ebd.: xif.)

In vielen Bereichen setzten sich die Gewerkschaften entschieden für die kriegswirtschaftliche Mobilisierung ein, sorgten dafür, dass es nicht zu Streiks kam, suchten die Zusammenarbeit mit dem Konzernmanagement und den staatlichen Behörden. Sie setzten sich für die Steigerung der Produktivität ein und kümmerten sich um soziale Belange. Zwar gab es immer wieder wilde Streiks, wurde das Drohpotenzial in verschiedenen Bereichen ausgespielt, aber insgesamt sorgte genau dies für den Erfolg. Die Gewerkschaften hatten sich verpflichtet, sich im Krieg Streiks

zu enthalten und mussten auch akzeptieren, dass Lohnzurückhaltung geübt werden musste, obwohl die Nachfrage nach Arbeitskräften stieg. Im Gegenzug aber verabschiedete im Juni 1942 das *National War Labor Board* die »Maintenance of Membership Rule«. Sie legte fest, dass in allen Betrieben, die schon durch einen Vertrag mit den Gewerkschaften erfasst sind, alle neuen Arbeiterinnen und Arbeiter Mitglieder der Gewerkschaft werden, es sei denn, sie lehnen genau dies innerhalb von 14 Tagen ab. Dieses System verlangte von den Unternehmen, die gewerkschaftlichen Mitgliedsbeiträge einzuziehen und jene Arbeiterinnen und Arbeiter zu entlassen, die mit ihren Zahlungen im Rückstand waren. Es war ein ambivalentes Geschenk für die Gewerkschaften: »Mit einem Schlag bot die Regel der Regierung zur Aufrechterhaltung der Mitgliedschaft nicht nur einen mächtigen Schutz gegen den Zerfall der Gewerkschaften; sie ermöglichte es den Gewerkschaften auch, all die neuen Arbeiter, die frisch für die Kriegsproduktion rekrutiert wurden, problemlos zu erfassen. Gleichzeitig wurde die Aufrechterhaltung der Mitgliedschaft zum wichtigsten Mechanismus, mit dem die Arbeiter bei der Stange gehalten wurden. Was die Regierung gab, konnte die Regierung auch wieder nehmen. Die Angst vor dem Verlust der Garantie für die Aufrechterhaltung der Mitgliedschaft trug entscheidend dazu bei, die Militanz der Arbeiterführer zu bremsen.« (Kennedy 1999: 642)

6. Ordnung in der Anarchie – das Management der Kriegswirtschaft

Will man die Maxime zusammenfassen, nach der das Management der Kriegswirtschaft der USA gestaltet wurde, so ließe sich verknappt sagen: maximale Macht dem Militär, größtmögliche Kooperation mit den Großkonzernen, netzwerkförmige Koordination durch die vom Präsidenten eingesetzte kriegswirtschaftliche Administration und Gewährung der notwendigen Zugeständnisse an die Gewerkschaften und andere soziale Organisationen, um die arbeitenden Klassen einzubinden. Ziele der Überwindung der

Rassentrennung, der Gleichstellung von Frauen wurden von einzelnen Akteuren, auch des Staates verfolgt, konnten aber keine hohe Priorität gewinnen.

Schon 1939 hatte sich Präsident Roosevelt vom Kongress das Recht einräumen lassen, ein *Executive Office of the President* einrichten zu können und auch die Erlaubnis bekommen, im Falle einer drohenden oder aktuellen nationalen Ausnahmesituation im Rahmen der Präsidialadministration ein *Office of Emergency Management* (OEM) zu schaffen. Letzteres wurde dann am 25. Mai 1940 gebildet und unmittelbar darauf entstand auch die *National Defense Advisory Commission* (NDAC). Dies bedeutete, dass nicht das Kriegsministerium, sondern die Präsidialadministration die Steuerung des Übergangs zur Kriegswirtschaft übernahm: »Die NDAC war ein Apparat ohne Vorsitz, ohne Gehälter, fast ohne Angestellte, der den Prozess der Koordination der gesamten Verteidigungsanstrengungen beraten sollte. Seine Macht beruhte nicht auf der Autorität zur formalen Durchsetzung, sondern im Prestige der Präsidentschaft und der Prominenz solcher Ein-Dollar-im-Jahr-Männer wie William S. Knudsen, Präsident von General Motors (Industriekonzerne), und Sidney Hillman der Vereinigten Textilarbeiter (Gewerkschaften).« (Vatter 1985: 34) Es wurde zu keinem Zeitpunkt eine Weisungspyramide geschaffen, sondern unter der Oberaufsicht durch den Präsidenten ein komplexes Netzwerk geschaffen. Der Präsident griff von Fall zu Fall ein, nahm Umbesetzungen und Umstrukturierungen vor, schlichtete Dispute oder gab auch strikte Weisungen, wenn wesentliche Fragen über längere Zeit unentschieden blieben. Es war eine auf Konsens beruhende Anarchie, in der die Forderungen der Beschaffungsorgane von Armee und Flotte die dominierende Kraft waren, die Großkonzerne ihre bevorzugten Partner und die präsidiale Administration vor allem eine moderierende Funktion hatten, wobei dem Präsidenten selbst die Richtlinienkompetenz und das letzte Wort blieb. Es dauerte bis Mitte 1943, bis das System der kriegswirtschaftlichen Verwaltung stabil ausgebildet war. Anstelle eines einzigen großen Schritts wurden viele kleinere Schritte getan, um das System den Notwendigkeiten anzupas-

sen, die erforderlichen Kompromisse zu institutionalisieren und eine Gesamtkontrolle und Führung durchzusetzen. Dies sicherte, dass den gegensätzlichen Interessen Rechnung getragen, unterschiedliche Erwartungen berücksichtigt und zugleich das Ziel im Auge behalten wurde. Die Hauptform blieb der Konsens, oft nach langen und harten Diskussionen und Auseinandersetzungen erzielt (Polenberg 1972: 36).

In der Situation einer so umfassenden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Transformation kam aber auch ein besonderer Geist zur Geltung, der auch den New Deal geprägt hatte – die Bereitschaft zum Experimentieren. Roosevelt hatte schon 1932 bemerkt, was am Kriegsbeginn noch dringender geworden war: »Das Land braucht, ja das Land fordert – wenn ich seine Stimmung richtig deute – das kühne fortwährende Experiment. Der gesunde Menschenverstand sagt einem, die eine oder andere Methode auszuprobieren: Versagt sie, gibt man das offen zu und probiert eine andere. Hauptsache, man probiert etwas aus.« (Zitiert in Mazzucato 2021: 255) Beim Aufbau der staatlichen Administration der Kriegswirtschaft konnte auf wichtige Erfahrungen in vielen Bereichen, so auch bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, zurückgegriffen werden (Galbraith 1940).

Die Rolle der *zivilen* Gremien, die die kriegswirtschaftliche Mobilisierung organisieren und überwachen sollten, war heftig umstritten. Die sozialliberalen Reformer wollten ihre Macht möglichst umfassend ausgestaltet wissen, »damit die ökonomische Mobilisierung mit der angemessenen Aufmerksamkeit für eine liberale Sozial- und Wirtschaftspolitik verbunden werden konnte« (Koistinen 2004: 31). Genau dies wollte die Allianz aus Militär und konzernnahen Eliten verhindern. Am Ende zeigte sich: »das konservative Militär war viel wichtiger bei der Festlegung, wie die Wirtschaft für den Weltkrieg mobilisiert wird, als es die Zivilisten des liberalen New-Deal-Staates waren« (ebd.: 32).

Die zentrale Weichenstellung über den Typ der Administration der Kriegswirtschaft erfolgte mit den *General Administrative Order 2-23* und *2-33* im März und April 1942, als die zentrale staatliche Koordinationsstruktur, das *War Production Board*

(WPB) unter ihrem Vorsitzenden Donald Nelson (er hatte eine Karriere in einem der größten Einzelhandelskonzerne der USA hinter sich), »die freiwillige Entscheidung traf, den Beschaffungsorganen der Armee das Recht der Festlegung der Prioritäten und der Abstimmung der Militäraufträge miteinander zu überlassen, schon *bevor* die Verträge mit den Lieferanten abgeschlossen wurden« (Vatter 1985: 72). Damit erhielten die Organe der Armee die Möglichkeit, direkt die Produktion zu bestimmen. In der Folge waren die zivilen Aufsichtsorgane unter Leitung des WPB vor allem auf die Moderation der Folgen der durch die Militärbehörden getroffenen Entscheidungen beschränkt. Die im ersten Halbjahr 1942 ausgelösten Aufträge summierten sich auf über 100 Mrd. US-Dollar und überstiegen damit das gesamte BSP der USA (ebd.: 73), was eine Überhitzung auslösen und enorme Knappheiten nach sich ziehen musste. Vor allem wurde die Produktion für zivile Bedürfnisse nachrangig, woraus 1943 ernsthafte Probleme bei der Versorgung der Bevölkerung entstanden.

Vatter fasst die entstehende Managementstruktur der US-Kriegswirtschaft so zusammen: »Der neue Kontrollapparat bemühte sich, die funktionale wechselseitige Abhängigkeit der Wirtschaft durch eine Mischung von Bildung von einzelnen Abteilungen und Koordination unter den Bedingungen von Nichtanerkennung, Ignoranz, Unerfahrenheit, Missverstehen, schwacher Kommunikation, persönlichen Rivalitäten und Selbstvergrößerung der Abteilungen zu repräsentieren.« (Ebd.: 68) Positiv könnte man auch von Prozessen der Selbstorganisation sprechen, wo – immer mit der Vorgabe, möglichst wenig in die private Wirtschaft hineinzuregieren – ausgehend von den schreiendsten Nöten Anpassungen der Verwaltung getroffen wurden. Letztlich war es der Präsident, zu dem diese Nöte vordringen mussten, damit grundlegendere Veränderungen eingeleitet werden konnten. Negativ wirkten sich aber die damit unvermeidlich verbundenen Verzögerungen, Ungleichgewichte und unnötigen Engpässe aus. Es gab viele sich überschneidende Verantwortlichkeiten. Man kann es aber auch so sehen: »Der kreative Wettbewerb, den Roosevelt bei seinen Untergebenen förderte, schuf einen Geist

von Energie in der während der Kriegszeit enorm ausgebauten Bürokratie, der dazu führte, dass sie funktionierte.« (Nash 1990: 223) Die Handlungsfähigkeit des Staates und seiner Administrationen war die Schlüsselbedingung für den Erfolg. Hier zeigte sich, was Mariana Mazzucato auf Basis neuerer Studien verallgemeinerte: »Ein eher proaktiver, marktgestalterischer Ansatz bedarf erstens des Überdenkens der Art, wie öffentliche Organisationen zu strategischen Entscheidungen kommen und sie umsetzen (von Führungsqualitäten bis hin zur Interaktion mit Gruppen, anderen Organisationen, ja sogar Einzelnen), zweitens des Überdenkens der Entwicklung des öffentlichen Dienstes (Ausbildung, Leistungsbeurteilung und Beförderung), und drittens gilt es, das Management öffentlicher Organisationen zu überdenken (von sektorenübergreifenden Teams bis hin zum iterativen Experiment – ein Prozess über mehrere Stadien, von der Entwicklung des Konzepts über das Versuchsstadium bis hin zur tragfähigen Innovation).« (Mazzucato 2021: 113)

Die militärischen Auftraggeber präferierten die Großkonzerne, auch wenn es seitens der Regierung und des Parlaments immer wieder Auflagen gab, kleine und mittlere Unternehmen einzubeziehen. Die Großkonzerne hatten zudem auf die kriegswirtschaftliche Situation reagiert und häuften 1941 und 1942 beträchtliche Vorräte an, die sie in eine privilegierte Situation brachten. Beim Aufbau einer Kriegswirtschaft erwies sich das Fehlen objektiver statistischer Daten als eines der größten Hemmnisse. Die Möglichkeit einer umfassenderen Input-Output-Analyse, wie sie der Ökonom Wassily Leontief in den Jahren vor dem Krieg entwickelt hatte, wurde nicht genutzt. Nach dem Krieg war er einer der Ersten, der Computer nutzte, um die Verflechtung der Sektoren der US-Wirtschaft zu analysieren. In ihrem Bestreben, die Produktion von Waffen und Ausrüstungen maximal zu steigern, lösten die Beschaffungsorgane von Armee, Luftwaffe und Marine im wachsendem Maße Aufträge auf, für die keine erforderlichen Rohstoffe bereitstanden. Im Herbst 1942 wurden deshalb durch das *War Production Board* die knappen Ressourcen entsprechend der geplanten Aufträge an die Firmen verteilt, so-

dass nur noch jene Aufträge bestätigt wurden, für die die Rohstoffe tatsächlich zur Verfügung standen (Polenberg 1972: 14).

Eine besondere Institution waren die »Ein-Dollar-im-Jahr-Männer«. Sie kamen vor allem aus den Großkonzernen und stellten ihre Arbeitskraft nun der Roosevelt-Administration zur Verfügung, während sie gleichzeitig von ihren Konzernen weiterbezahlt wurden. Sie arbeiteten mehrheitlich in jenen Gremien, die bei der Beschaffung und Auftragsvergabe an die Großkonzerne berieten. Formell war es ihnen untersagt, solche Aufträge an jene Konzerne zu vermitteln, in denen sie vorher selbst tätig waren. Aber ihr Wissen und ihre persönlichen Beziehungen waren eng mit eben diesen Konzernen und Industriezweigen verbunden. Genau auf dieses Wissen und diese Beziehungen kam es an, um angesichts sehr begrenzter administrativer Verwaltungskapazitäten schnell und effektiv den Übergang zur Kriegswirtschaft zu realisieren (Koistinen 2004: 29). Selbst wenn man kein persönliches Interesse unterstellen muss, so konnte die Nutzung dieses Know-How nur dazu führen, dass das Bündnis von Militär und Großkonzernen noch enger wurde und einen dichten informellen Unterbau erhielt. Wie eine Untersuchung vom Mai 1944 zeigte, kamen zwei Drittel der Ein-Dollar-im-Jahr-Männer aus der Industrie und die anderen mehrheitlich aus anderen Teilen der Geschäftswelt. Nur 7% kamen von Universitäten, den Gewerkschaften oder dem Staatsapparat. Die Folgen waren offensichtlich: »Letztlich kam es dazu, dass die Industrievertreter Entscheidungen für ihre Industriezweige und sogar für ihre eigenen Firmen trafen« (ebd.: 200) – alles dies im staatlichen Auftrag.

Innerhalb der Koordinationsgremien hatten die Auftraggeber, die Beschaffungsorgane von Armee, Luftwaffe und Flotte, das größte Gewicht. Sie vertraten die entscheidenden Interessen innerhalb des Systems der Kriegswirtschaft und neigten natürlich dazu, diese Interessen »um jeden Preis« zur Geltung zu bringen. Die Preiskontrollmechanismen für die Rüstungsgüter »blieben ineffektiv« (Vatter 1985: 42). Harry Truman, der von 1941 bis 1944 Vorsitzender des Sonderausschusses des Senats zur Untersuchung des Nationalen Verteidigungsprogramms war, stellte in

seinen Memoiren das Folgende fest: »Gigantische Festpreise wurden von der Regierung angeboten, ganz ähnlich wie der Weihnachtsmann bei einer Weihnachtsfeier in der Kirche Geschenke verteilt. [...] Die Honorare, die den Auftragnehmern von der Regierung gewährt wurden, ermöglichten es ihnen manchmal, bei einem dreimonatigen Auftrag auf Risiko der Regierung drei- oder viermal so viel zu verdienen, wie sie zuvor auf eigenes Risiko in einem ganzen Arbeitsjahr hatten verdienen können.« Die Honorar- und Bonuszahlungen der Regierung »standen in keinem Verhältnis zu den durchschnittlichen Nettogewinnen der Unternehmen in der Zeit von 1936 bis 1940« (zitiert in Higgs 2006: 39f.).

Zumindest in einem Bereich aber konnte die Kriegswirtschaft auf ein ausgebautes System der staatlichen Planung und Regulierung zurückgreifen – in der Landwirtschaft. Aufgrund der massenhaften Verelendung der Farmer waren hier in den 1930er Jahren weitreichende Maßnahmen als Teil des New Deal ergriffen worden. Es gab eine zentrale Bundesbehörde und ein umfassendes Netzwerk von Bildungs- und Forschungseinrichtungen, von experimentellen Stationen, von vielen damit verbundenen Akteuren. Eigentlich hatte nur der Agrarsektor eine derartiges »System föderaler Planung und Steuerung, verantwortlich für die Planung von Erzeugung und Preise der wichtigsten Erzeugnisse, den Schutz der Böden, der Subventionierung, der Lagerung, des Marketing und der technologischen Verbesserung« (Vatter 1985: 48).

7. Steuererhöhungen sind notwendig, Preiskontrollen sind möglich

Eine der Hauptfragen im Zusammenhang mit jeder großen Transformation der wirtschaftlichen Strukturen einer Gesellschaft ist immer: »Wer soll dies bezahlen?« Es scheint angesichts der Haushaltszwänge völlig unmöglich, die notwendigen finanziellen Ausgaben aufzubringen, schon gar nicht in kurzer Zeit. Die neoliberale Wende im politökonomischen Denken hat eine einfache Wahrheit völlig in den Hintergrund gedrängt: »Staaten, die ihre

eigenen Geldforderungen auf Ressourcen zur Geltung bringen und ihre eigenen ›Kreditgeber‹ besteuern, müssen sich kein Geld ›besorgen‹; sie ›schaffen‹ Geld, indem sie es in Umlauf bringen und ausgeben. Das bedeutet, dass die Frage ›Wie bezahlen wir das?‹ in Wirklichkeit für eine andere Frage steht, nämlich für die Frage ›Was ist mit der Inflation?‹ Dies ist die einzige wirkliche Einschränkung mit Blick auf Finanzausgaben von Demokratien.« (Hockett 2020: 7) Der durch Geldschöpfung geschaffenen Nachfrage muss ein entsprechendes Angebot gegenüberstehen, damit es zu keiner unkontrollierten Inflation kommt. Dies ist die alles entscheidende Bedingung.

Ausgehend von den Erfahrungen im Ersten Weltkrieg war es eine Hauptsorge der US-Behörden, die Preise für Konsumgüter unter Kontrolle zu halten und die Versorgung mit notwendigen Waren stabil zu sichern. Schon der Rat der *National Defense Advisory Commission* vom Mai 1940 schloss Abteilungen ein, die sich der Preisstabilität und dem Schutz der Konsumenten widmeten. Im April 1941 wurden sie vereinigt und am 30. Januar 1942, als die kriegswirtschaftliche Mobilisierung volle Fahrt aufnahm, wurde das *Office of Price Administration* gebildet. Es hatte das Recht, Höchstpreise für alle Konsumgüter außerhalb der Landwirtschaft festzulegen (*General Max* genannt) und knappe Güter wie Reifen, Autos, Schuhe, Nylonstrümpfe, Zucker, Benzin, Kaffee, Fleisch usw. zu rationieren und die Produktion solcher Güter zu subventionieren. Zeitweise waren 90% der Preise für Nahrungsmittel im Einzelhandel eingefroren (Wikipedia 2021e).

Der relative Erfolg bei der Bekämpfung der Inflation während des Krieges beruhte vor allem auf der Kooperation zwischen dem *Office of Price Administration*, das sehr flexibel arbeitete, und über sechstausend freiwilligen Gruppen, die sich vor Ort engagierten, um die Politik durchzusetzen und Kontrolle auszuüben. Die Behörde hatte 75.000 Mitarbeiter und konnte sich in seiner Arbeit auf mehr als 300.000 Freiwillige, vor allem Frauen, stützen. 80% der Bevölkerung begrüßten diese Arbeit. Von den Händlern wurden sie teilweise als »Küchengestapo« denunziert (Lichtenstein 2003: xx). »Die grundsätzliche Entscheidung,

die Rationierung an lokale, freiwillige, repräsentative Organe zu delegieren [...] war sehr vernünftig. Die ungewohnte restriktive Kontrolle der Rationierung war viel leichter zu ertragen, wenn lokale, nicht bezahlte Bürgerinnen und Bürger zwischen ihnen und der Gemeinschaft standen, als es der Fall gewesen wäre, wenn die Kontrolle durch bezahlte Beamte der föderalen Regierung – durch ›Bürokraten‹ – umgesetzt worden wäre.« (Richard J. Purcell, zitiert in Vatter 1985: 90)

Der Druck auf wachsende Preise war sehr hoch, denn die großen Farmerorganisationen war strikt gegen jedes Einfrieren der Preise mit dem Verweis, dies würde die Produktion verringern; die Gewerkschaften forderten angesichts der kriegsbedingten Profite der Unternehmen und wachsender Lebenshaltungskosten höhere Löhne; und die Unternehmen ihrerseits verwiesen auf die steigende Steuerlast. Es wirkte sich auch negativ aus, dass die erforderlichen Maßnahmen erst ergriffen wurden, als die Folgen der kriegswirtschaftlichen Mobilisierung längst eingetreten waren. Voraussetzung dafür war der Aufbau der staatlichen Strukturen und der freiwilligen Vereine vor Ort. Doch dies kostete Zeit. Wie aus Tabelle 2 ersichtlich, gelang es nur mit einer zeitlichen Verzögerung ab 1943, die Preisentwicklung wirklich zu kontrollieren. Während der Staat in anderen Bereichen weitgehend den Großunternehmen die Macht in die Hände gab und die Gewerkschaften vor allem zur Disziplinierung der Arbeiterinnen und Arbeiter brauchte, war das System der Preiskontrollen eines der wenigen Beispiele, wo vor allem durch die Aktivierung der zivilgesellschaftlichen Selbstverwaltung kriegswirtschaftliche Probleme gelöst werden konnten. Man könnte daraus auch den Schluss ziehen, dass im Krieg diese Tradition und ihre Potenziale auf sträfliche Weise vernachlässigt wurden.

Die Explosion der staatlichen Nachfrage beim Übergang zur Kriegswirtschaft hatte zwangsläufig zur Folge, dass bei gleichzeitigem relativen Einfrieren der Preise und infolge der Rationierung vieler Güter die Einkommen der Bevölkerung deutlich schneller stiegen als das Angebot an Konsumgütern, auch wenn es den USA gelang, selbst dieses Angebot im Krieg teilweise noch zu

Tabelle 2: Preisentwicklung während des Zweiten Weltkriegs in den USA (in %, 1947 bis 1949 = 100%)

	Großhandel (außer landwirtschaftliche Produkte und Nahrungsmittel)	Großhandel (landwirtschaftliche Produkte und Nahrungsmittel)	Einzelhandelspreise
1940	59,4	37,8	59,9
1941	63,7	46,0	62,9
1942	68,3	59,2	69,7
1943	69,3	68,5	74,0
1944	70,4	68,9	75,2
1945	71,3	71,6	76,9

Quelle: Vatter (1985: 91)

erhöhen. Eine solche Kluft zwischen Konsumangebot und privaten Einkommen ist in beschleunigten Transformationsprozessen, die die Nachfrage nach Arbeitskraft steigern und zugleich Kapazitäten für die Herstellung von bestimmten Konsumgütern einfrieren oder sogar beschneiden, unvermeidlich. Die Lösung können erstens höhere Steuern, zweitens der Aufschub der Konsumnachfrage durch Staatsanleihen und andere Formen von Spar- und Anlageformen und drittens Inflation sein. Oft ist es eine Kombination aller drei Formen, so auch in den USA (Tabelle 3). Es wird deutlich, dass die Kluft zwischen verfügbarem Geldeinkommen und real getätigten Konsumtionsausgaben auf fast 40% der Einkommen stieg.

Der starke Inflationsschub kam nach dem Krieg zwischen 1946 und 1948, nachdem die Preiskontrollen aufgehoben worden waren. Zugleich gab es einen Nachkriegsboom an Nachfrage, der seinerseits die Produktion von Konsumgütern sprunghaft steigerte. Die Kluft zwischen Einkommen und Ausgaben privater Haushalte während des Krieges in Höhe von 269 Mrd. US-Dollar wurde durch folgende Prozesse reduziert: durch die Inflation (um 84 Mrd. US-Dollar oder 29%); durch die Steuern (um 67 Mrd. US-Dollar oder 23%); durch den privaten

Tabelle 3: Die Kluft zwischen Geldeinkommen der privaten Haushalte und realer Konsumtion, ausgedrückt in Mrd. US-Dollar und %

	Reale Konsumtion (in US-\$)	Geldeinkommen (in US-\$)	Geldeinkommen nach Steuern (in US-\$)	Reale Konsumtion im Verhältnis zu Geldeinkommen nach Steuern (in %)
1941	76,8	95,3	92,0	83,5
1942	76,1	122,4	116,5	65,3
1943	80,4	150,7	132,9	60,5
1944	86,2	164,4	145,5	59,2
1945	93,1	169,8	149,0	62,5

Quelle: Vatter (1985: 103f.)

Kauf von Staatsanleihen (um 49 Mrd. US-Dollar oder nur 17%). Gleichzeitig stiegen die Spareinlagen um 69 Mrd. US-Dollar, was 24% der Kluft zwischen Einnahmen und Ausgaben der privaten Haushalte ausmachte (ebd.: 107). In diesen Jahren stieg die Staatsverschuldung (föderaler Haushalt) von 43% des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 1940 auf 129% im Jahr 1946. Es dauerte 20 Jahre, bis die USA ihre Staatsverschuldung im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt wieder auf das Niveau von 1940 gesenkt hatte.

Während des Zweiten Weltkrieges stieg die Einkommenssteuer deutlich an. Wurden vor dem Krieg im Durchschnitt 3,4% Einkommenssteuern erhoben, so waren es am Ende des Krieges über 12%. Die Summe, ab der Einkommenssteuern bezahlt werden mussten, sank auf 624 US-Dollar. Dies führte dazu, dass es 13 Mio. neue Steuerzahler gab: »Am Ende des Krieges zahlten 42,6 Mio. Amerikaner Einkommenssteuern mit Steuersätzen zwischen 6% und 94%. Insgesamt zahlten Einzelpersonen nun zum ersten Mal mehr Einkommenssteuern als Unternehmen, ein Muster, das in den Nachkriegsjahren anhielt und sich sogar noch verstärkte. Und ab 1943 zahlten sie am Arbeitsplatz, dank eines neuen Quellensteuersystems, bei dem die Arbeitgeber zu Steuer-

eingetrieben wurden und die Steuern von den Gehaltsschecks abgezogen.« (Kennedy 1999: 624) Die Behörden warben für die Einkommenssteuer mit der Spruch: »You see those bombers in the sky. Rockefeller helped build them and so did I. I paid my income tax today.« (Ebd.: 625)

Während vor dem New Deal die föderalen Steuern nur 3,5% des Nationaleinkommens ausmachten, waren es 1940 7,1% und 1945 24,2% (Vatter 1985: 111). Der USA gelang es, rund 45% der Militärausgaben auf der Basis gestiegener Steuern zu finanzieren, was den inflationären Druck deutlich minderte, die Kluft zwischen den gestiegenen Einkommen und der realen Konsumtion um über 20% verringerte und auch die Sparvermögen nicht so drastisch steigen ließ, wie dies sonst der Fall gewesen wäre. Zugleich aber war die Frage der Steuerfinanzierung der Kriegskosten heftig umstritten. 1943 brachte Roosevelt den Antrag in den Kongress ein, zusätzlich 10,2 Mrd. US-Dollar an Steuern zu erheben. Der Kongress bewilligte nur zwei Mrd. und überstimmte das Veto des Präsidenten, sodass erstmals in der Geschichte der USA ein Steuergesetz ohne Zustimmung des Präsidenten verabschiedet wurde. Roosevelt sagte, das Gesetz »ist kein Steuergesetz, sondern ein Steuererleichterungsgesetz, das nicht den Bedürftigen, sondern den Gierigen hilft (not for the needy but for the greedy)« (zitiert in Kennedy 1999: 625).

8. Transformatorische Vision

Man mag sich wundern, wieso aus der dargestellten, nahezu anarchischen Koordination der Kriegswirtschaft in den USA am Ende die schon dargestellten beträchtlichen Erfolge erwachsen konnten. Einerseits trug dazu bei, dass die USA in der Lage waren, faktisch die Gesamtheit der erforderlichen Ressourcen aus eigener Kraft bereitzustellen. Die USA waren weitgehend autark. Der Krieg war zudem ein Modernisierungsschub, der viele Arbeitskräfte vor allem aus dem Sektor der Landwirtschaft, wo es eine Überbeschäftigung gab, in die Industrie (und natür-

lich in die Armee und Flotte) umleitete. Noch wichtiger war aber etwas anderes: Es waren weder »der Markt« noch »der Staat«, weder »freie Konkurrenz« noch »strikte Hierarchien«, die sich als das wirkungsvollste Mittel der Steuerung erwiesen, sondern der dem Handeln faktisch aller relevanten Akteure letztlich zugrundeliegende Konsens, den Krieg um jeden Preis zu gewinnen. Dies galt vor allem auch für die staatlichen Behörden: Transformation überhaupt und noch mehr eine Transformation mit »warlike speed and in warlike scale« ist auf einen solchen Konsens angewiesen. Die wichtigste Leistung von Präsident Roosevelt und der mit ihm verbündeten politischen und sozialen Kräfte war zweifelsohne die Herstellung dieses Konsenses. Es etablierte sich eine gesellschaftsweite Überzeugung, dass es einer umfassenden kriegswirtschaftlichen Mobilisierung mit langem Atem bedurfte.

Dies war auch deshalb möglich, weil die Roosevelt-Administration es vermochte, eine Vision zu entwickeln, die viele verschiedene heterogene soziale, politische und kulturelle Gruppen einband. Diese Vision hatte vier Eckpunkte: Erhalt der politischen Freiheit, Sicherung des »amerikanischen Lebensstandards« für alle Bürgerinnen und Bürger der USA, soziale Sicherheit durch eine aktive staatliche Politik und eine internationale Ordnung des Friedens und der Kooperation. Es war eine Vision, die auf imperiale Führung der USA in der Nachkriegsordnung auf der Basis von hegemonialem Konsens zielte. Roosevelt hat diese Vision in einer Rede an die Nation von 1944 auf den Punkt gebracht: »Wir sind zu der klaren Erkenntnis gelangt, dass wahre individuelle Freiheit nicht ohne wirtschaftliche Sicherheit und Unabhängigkeit existieren kann. Bedürftige Menschen sind keine freien Menschen. Menschen, die hungrig und arbeitslos sind, sind der Stoff, aus dem Diktaturen gemacht werden.

In unserer Zeit sind diese ökonomischen Wahrheiten als eine Selbstverständlichkeit akzeptiert worden. Wir haben sozusagen eine zweite Bill of Rights akzeptiert, unter der eine neue Basis von Sicherheit und Wohlstand für alle geschaffen werden kann, unabhängig von Status, Rasse oder Glaube. Dazu gehören:

- das Recht auf eine nützliche und einträgliche Arbeit in der Industrie oder dem Business, auf den Farmen oder in den Bergwerken des Landes;
- das Recht, genug zu verdienen, um für angemessene Nahrung, Kleidung und Erholung zu sorgen;
- das Recht jedes Landwirts, seine Produkte anzubauen und zu einem Ertrag zu verkaufen, der ihm und seiner Familie einen angemessenen Lebensunterhalt sichert;
- das Recht eines jeden Geschäftsmannes, ob groß oder klein, in einer Atmosphäre der Freiheit von unlauterem Wettbewerb und der Beherrschung durch Monopole im In- und Ausland zu handeln;
- das Recht jeder Familie auf ein anständiges Zuhause;
- das Recht auf eine angemessene medizinische Versorgung und die Möglichkeit, eine gute Gesundheit zu erlangen und zu genießen;
- das Recht auf angemessenen Schutz vor den wirtschaftlichen Ängsten vor Alter, Krankheit, Unfall und Arbeitslosigkeit;
- das Recht auf eine gute Ausbildung.« (Wikipedia 2021f)

9. Der Kampf um Gleichheit

Wenn Gesellschaften gefordert sind, sich für gemeinsame Ziele einzusetzen und alle Kräfte zu mobilisieren, dann setzt dies zwangsläufig Ungleichheitsverhältnisse unter Legitimationsdruck und stellt sie infrage. Gemeinsame Herausforderungen treffen auf höchst ungleiche Gesellschaften. Im Zweiten Weltkrieg kam es in den USA zu einem, wenn auch sehr geringen Abbau der Einkommensdifferenzen zwischen den unteren 40% und den oberen 20%. Verfügte die unteren 40% 1941 zusammen über 13,6% des Gesamteinkommens aller Familien, so waren es 1946 16,1%. Der Anteil der obersten 20% sank von 48,8% auf 46,1% (Vatter 1985: 142). Selbst unter diesen Bedingungen konnten die obere Mittelschicht und die Elite ihre privilegierte Einkommenssituation also halten.

Unter Führung des *War Labor Board* gelang es aber erstens, in Kernbereichen der Industrie und bei Großkonzernen wichtige Ziele der Arbeiterbewegung durchzusetzen. Dazu gehörte die Anerkennung der Gewerkschaften, die Schlichtung von Arbeitskonflikten, Urlaubs- und Krankengeld oder Nachtschichtzuschläge. Die Löhne schwarzer Arbeiter stiegen doppelt so schnell wie die weißer Arbeiter; und insgesamt konnten Beschäftigte aus vorher schlecht bezahlten Wirtschaftszweigen wie der Textilindustrie oder dem Großhandel überproportionale Lohnsteigerungen durchsetzen. Es gab Tendenzen hin zu einer egalitären Lohnpolitik, die sich am Produktionswachstum nicht der einzelnen Unternehmen, sondern der Volkswirtschaft insgesamt orientierte. In einer Reihe von Bereichen wurde die systematische Benachteiligung schwarzer Arbeiter gegenüber weißen Arbeitern beseitigt (siehe Lichtenstein 2003: xi). Zugleich aber kam es nicht zur Durchsetzung universeller Systeme sozialer Sicherung. Die etablierten Systeme waren weitgehend konzerngebunden. Es blieb bei einem Korporatismus, der sich weitgehend auf jene Konzerne beschränkte, die stark gewerkschaftlich organisiert waren.

Der Krieg hatte zweitens gravierende Auswirkungen auf die Stellung der schwarzen Amerikaner. 600.000 wurden neu zu Industriearbeitern, 700.000 organisierten sich erstmals gewerkschaftlich und 1,15 Mio. dienten in den Streitkräften. Fast eine Million migrierten aus den landwirtschaftlichen Gemeinden des Südens in die Industriezentren des Nordens, Südens und Westens (Vatter 1985: 127). Für viele weiße Amerikaner war dies ein Schock. Die De-facto-Apartheid, sprich: Segregation, wurde aufgebrochen. Der schon erwähnte Kriegsminister Henry L. Stimson schrieb am 24. Januar 1942 in sein Tagebuch: »Was diese Trottel von Führern der farbigen Rasse suchen, ist letztlich soziale Gleichheit.« (Ebd.: 131) Das Kriegsministerium erklärte von Anfang an, dass die Armee und Flotte für soziale Experimente nicht zur Verfügung stehen. Schwarze konnten keine Offiziere werden, denen weiße Soldaten unterstellt waren. Die Verpflegung und Unterbringung folgte dem Prinzip der »Rassentrennung« –

»segregate, but equal«. Selbst das Blutplasma wurde nach »Rassen« getrennt entnommen, gelagert und verabreicht.

Der Patriotismus des Krieges wandte sich an alle Bürgerinnen und Bürger der USA, unabhängig von der Hautfarbe. Innerhalb der Arbeiterschaft erzeugte dies jedoch eine gegensätzliche Bewegung. Einerseits wurden ethnische Hierarchien unterminiert und delegitimiert. Die schwarzen Arbeiterinnen und Arbeiter, die in die alten und neuen Metropolregionen strömten, forderten gleiche Rechte ein und organisierten sich. Obwohl in großen Teilen des Staatsapparats rassistische Vorurteile weit verbreitet waren, gab es eine ganze Reihe staatlicher Strukturen, die beauftragt wurden, sich den Anliegen der Schwarzen anzunehmen. Die Bewegungen der schwarzen Arbeiterinnen und Arbeiter konnten der Roosevelt-Administration wichtige Zugeständnisse abringen. Vor allem wurden die Unternehmen, die staatliche Aufträge annahmen, gezwungen, ihre Blockade bei der Einstellung von Schwarzen aufzugeben. Roosevelt war sich bewusst, dass die USA »zu Hause jene Theorien zurückweisen müsse, die sie im Ausland bekämpfen« (zitiert in Polenberg 1972: 104). Im Krieg stieg zudem die Zahl von Schwarzen im öffentlichen Dienst. Andererseits aber sahen sich viele Weiße in ihrer Stellung bedroht: Als »faule Frucht« dieser Entwicklung kam es zur »Verwandlung von Ethnizität in ein Gefühl des berechtigten Weißseins [...]. Die weiße Arbeiterklasse wurde geeinter, militanter und entschlossener, ihre eigenen Grenzen zu überwachen, sowohl am Arbeitsplatz, wo die Rechte der Seniorität und die Definition von Fähigkeiten stark rassifiziert waren, als auch, mehr noch, in den Arbeitervierteln, wo die Verteidigung der rassistischen Exklusivität durchgängig den Liberalismus der Arbeiterschaft besiegte.« (Lichtenstein 2003: xviii)

Im Juni 1943 kam es zu Rassenunruhen in Detroit und anderen Städten. Objektive Ursachen waren der Zustrom von Schwarzen wie Weißen aus dem Süden der USA, wo Rassendiskriminierung und Rassensegregation fest etabliert waren. Roosevelt hatte die Rassendiskriminierung im Rüstungssektor per Dekret verboten und es wurden größere Anstrengungen unternommen,

um Wohnungen für die zusätzlichen Arbeitskräfte bereitzustellen. Schon vorher war die schwarze Bevölkerung auf schlechtere Wohnviertel angewiesen, wo sie zudem teilweise noch deutlich höhere Mieten zahlen musste, obwohl sie oft in schlechter bezahlten Jobs tätig war oder schlicht bei gleicher Arbeit weniger erhielt. Der Bau von Wohnvierteln für Schwarze in der Nähe zu »weißen Vierteln« stieß auf massiven Widerstand. Zugleich gab es Proteste und Arbeitsverweigerung, als schwarze Arbeiter neben weißen Arbeitern am Fließband arbeiten sollten. Weiße Arbeiterinnen forderten zum Streik auf, als »ihre« Waschräume für schwarze Arbeiterinnen geöffnet wurden. Vom 20. bis 22. Juni 1943 dauerten die Unruhen, die ganz Detroit erfassten, bis Präsident Roosevelt auf Ersuchen des Bürgermeisters von Detroit sechstausend Soldaten in die Stadt beorderte. Es wurden 34 Personen getötet, davon 25 Schwarze. 17 von ihnen waren Opfer der Polizei. Von den 1.800 Personen, die festgenommen wurden, war 85% Schwarze, auch drei Viertel der Verwundeten. Entgegen realer Fakten wurde die Hauptverantwortung bei den Gemeinschaften der Schwarzen gesucht. In der Folge wurde die Segregation im Wohnungsbereich noch weiter verfestigt (siehe ausführlich Wikipedia 2021a).

Der Zweite Weltkrieg erzeugte in den USA drittens einen Schub in Richtung Gleichstellung von Frauen, der während und nach dem Krieg auf starke Gegenbewegungen stieß. Die Erwerbstätigkeit von Frauen nahm deutlich zu – teils im öffentlichen Dienst, teils in der Industrie. Patriarchale Muster wurden aufgebrochen. Nicht zuletzt Eleanor Roosevelt setzte sich mit Entschiedenheit für die Mobilisierung von Frauen für die Kriegsanstrengungen ein. Auch die Arbeitsministerin der Roosevelt-Administration, Frances Perkins, wirkte daran entschieden mit. Sie war als einzige Ministerin über die gesamte Amtszeit Roosevelts im Amt und die erste Ministerin in den USA überhaupt. Der Anteil von schwarzen Frauen als Hilfen in »weißen Haushalten« ging deutlich zurück, machte aber auch nach dem Krieg noch 45% aller schwarzen Frauen in Lohnarbeit aus (gegenüber 60% vor dem Krieg) (Vatter 1985: 130).

Die kriegswirtschaftliche Mobilisierung trug viertens dazu bei, die scharfen regionalen Disparitäten in den USA abzumildern. Vor allem die Westküste, aber auch der Süden der USA profitierte von den umfangreichen Investitionen in die Rüstungsindustrie. Wie Gerald Nash in seiner umfangreichen Studie zur Entwicklung des Westens der USA im Krieg schreibt: »1940 war die Ökonomie der westlichen Regionen noch durch ihren kolonialen Aspekt als Exporteur von Rohmaterialien für den Nordosten und den Mittleren Westen geprägt. Aber 1945 verließ der Westen (der USA – M.B.) den Krieg mit einem blühenden Industriekomplex, einer dynamischen Dienstleistungswirtschaft und einem Bündel von Industrien der Luftfahrt, der Elektronik und wissenschaftsorientierter Bereiche, die eine neue Phase der ökonomischen Entwicklung mit dem Aufstieg der postindustriellen Ökonomie anführten.« (Nash 1990: xii) Der Einfluss der regionalen Eliten, taktische Kriegsüberlegungen und Leitbilder ausgleichender ökonomischer Entwicklung spielten zusammen und zogen nach ersten Erfahrungen im New Deal einen weiteren Schub bewusster Regionalentwicklung in den USA nach sich.

10. Solidarität als Bedingung des Sieges

Roosevelt hatte früh erkannt, dass die USA Großbritannien und dann auch der Sowjetunion sowie China umfangreiche rüstungswirtschaftliche Hilfe leisten mussten. Die Kriegsstrategie Deutschlands wie auch Japans basierte darauf, dass die von ihnen begonnenen Kriege sehr schnell gewonnen werden mussten, sollte keine sichere Niederlage in Kauf genommen werden. Sie konzentrierten sich auf eine hohe Kampfkraft der militärischen Kräfte, ohne dass dies mit hohen Vorräten für Ausrüstung und Munition verbunden war, wie sie ein langer Krieg erforderte. Ihre quantitative ökonomische Unterlegenheit sollte durch technologische Überlegenheit der Waffensysteme und besondere Schlagkraft der Truppen kompensiert werden (Harrison 1988: 176). Die Strategie von Blitzkriegen war für Deutschland

und Japan überlebenswichtig, weil ansonsten das ökonomische Übergewicht der USA, der Sowjetunion und der mit ihnen verbündeten Staaten zwangsläufig den Krieg zu ihren Gunsten entscheiden musste. Mit dem Scheitern der deutschen Offensive vor Moskau wurde das Ausmaß der kriegswirtschaftlichen Mobilisation der Alliierten neben der Kampfkraft der sowjetischen Truppen kriegsentscheidend.

In den 1930er Jahren verboten strikte Gesetze den USA, Krieg führende Parteien zu unterstützen. Das Neutralitätsgesetz von 1935 hatte es Unternehmen der USA untersagt, Waffen an Kriegsparteien zu liefern. Das Gesetz wurde 1936 verschärft. Es durften jetzt auch keine Anleihen oder Kredite mehr vergeben werden. Im Zusammenhang mit dem Spanischen Bürgerkrieg wurde es Bürgern der USA verboten, sich aufseiten einer der Kriegsparteien zu engagieren, was diejenigen, die aufseiten der Spanischen Republik in der Abraham-Lincoln-Brigade kämpften, illegalisierte. Nach dem Angriff Deutschlands auf Polen wurden die Restriktionen gelockert, aber Lieferungen sollten nur auf Barzahlung (durch Gold) erfolgen. Erst das Leih- und Pachtgesetz vom 18. Februar 1941 beendete diese Einschränkungen. Roosevelt warb für dieses Gesetz, das ganz offensichtlich eine klare Parteinahme der USA aufseiten von Großbritannien gegen Deutschland war: »Wenn es bei meinem Nachbarn brennt, dann werde ich ihm selbstverständlich meinen Gartenschlauch leihen und nicht zu ihm sagen: ›Herr Nachbar, der Schlauch hat \$15 gekostet, Sie müssen mir jetzt die \$15 zahlen. [...] Ich will nicht die \$15 – ich will meinen Gartenschlauch zurück, wenn Sie das Feuer gelöscht haben.« (Zitiert in Wikipedia 2020) Roosevelt erklärte in einer Pressekonferenz gegenüber den Journalisten: »Nach meiner Erinnerung und nach Ihrer Erinnerung ist in der ganzen Geschichte kein großer Krieg jemals durch einen Mangel an Geld gewonnen oder verloren worden.« (Zitiert in Rauchway 2015: 155f.) Da es sich seitens der USA um Kredite handelte, war die Folge natürlich auch, dass zusätzliche einseitige ökonomische Abhängigkeitsverhältnisse entstanden, die nach dem Krieg voll zur Geltung kamen. Die USA unterstützten im Krieg ab 1942 erst mit

etwa 4%, dann bis 1944 mit bis zu 6% ihres Bruttoinlandsprodukts die mit ihnen militärisch verbündeten Staaten.

Die Unterstützung der Verbündeten mit Rüstungsgütern stieß in den USA auf beträchtlichen Widerstand. Der US-Kongress erklärte mit aller gebotenen Deutlichkeit: »Das Leih- und Pachtgesetz war niemals dazu gedacht, einen Teil ihrer (sprich: der Verbündeten – M.B.) Kriegskosten auf uns zu übertragen, sondern nur als realistische Anerkennung der Tatsache, dass sie nicht über die Mittel verfügen, jetzt dafür zu zahlen.« (Zitiert in Vatter 1985: 30) Großbritannien wurde gezwungen, alle Kapitalanlagen in den USA zu verkaufen. Immer wieder wurden Lieferungen storniert, um den eigenen Bedürfnissen der USA Rechnung zu tragen. Außerdem war widersinnig verfügt worden, dass Großbritannien keine Güter exportieren durfte, die Rohmaterialien enthalten, die die USA im Rahmen des genannten Leih- und Pachtgesetzes zur Verfügung gestellt hatte. Es entstanden jene Bedingungen, die die USA nach 1945 in die in der westlichen Hemisphäre uneingeschränkt dominierende imperiale Kraft verwandelten.

Die Sowjetunion war sich der Bedeutung der Unterstützung durch die USA im Zweiten Weltkrieg sehr bewusst. Als sich Stalin, Roosevelt und Churchill im November 1943 in Teheran trafen, um sich über die weitere Strategie im Krieg abzustimmen, äußerte Stalin während eines Toasts zu Ehren eines Empfangs aus Anlass des 69. Geburtstags von Churchill: »Ich will Ihnen vom russischen Standpunkt aus sagen, was der Präsident und die Vereinigten Staaten getan haben, um den Krieg zu gewinnen. Das Wichtigste in diesem Krieg sind die Maschinen. Die Vereinigten Staaten haben bewiesen, dass sie 8.000 bis 10.000 Flugzeuge pro Monat ausliefern können. Russland kann höchstens 3.000 pro Monat herstellen. England stellt 3.000 bis 3.500 her. [...] Die Vereinigten Staaten sind also das Land der Maschinen. Ohne den Einsatz dieser Maschinen, ohne den Leih- und Pachtvertrag, würden wir den Krieg verlieren.« (Baime 2014: 224f.)

Große Transformationen sind immer Umgestaltungen, die viele Länder erfassen – direkt oder indirekt. Im Zweiten Welt-

krieg hing der Erfolg in der militärischen Auseinandersetzung mit Deutschland und Japan vom Zusammenwirken sehr unterschiedlicher Länder mit so gegensätzlichen wirtschaftlichen und politischen Systemen ab wie denen der USA und der Sowjetunion. Für eine sozialökologische Transformation im 21. Jahrhundert wird es noch mehr darauf ankommen, dass sie einen globalen Charakter hat und durch starke globale Umverteilung der Ressourcen und enge globale Kooperation gekennzeichnet sein wird.

11. Die letzten Gefechte für eine ökonomisch-soziale Demokratie

Im Krieg hatte sich die Stimmung in den USA gedreht. Die enormen Fähigkeiten, die kriegswirtschaftliche Mobilisierung durchzuführen, machten deutlich, dass Arbeitslosigkeit und verbreitete Armut keinesfalls zwangsläufig sind. In einem Regierungsbericht von 1943 hieß es, »dass der Weg zur neuen Demokratie über die Autobahn einer dynamischen Wirtschaft führt, hin zur vollen Nutzung unserer nationalen Ressourcen, zu Vollbeschäftigung und zu einem immer höheren Lebensstandard. [...] Wir stehen an der Schwelle zu einer Wirtschaft des Überflusses. Diese Generation hat es in ihrer Macht, nicht nur im Überfluss zu produzieren, sondern diesen Überfluss auch zu verteilen.« (Zitiert in Brinkley 1989: 108) Die Frage, die ab jetzt im Raume stand und umkämpft wurde, war nun nicht mehr das Ob, sondern das Wie. Der Übergang zu einem neuen Akkumulationsregime und einer neuen Regulationsweise war weitgehend vollzogen und musste nur noch abgeschlossen werden.

Nach dem Krieg waren etwa 15% der gesamten industriellen Kapazität der USA in den Händen des Staates (Vatter 1985: 64). Drei Viertel der staatseigenen Betriebe wurden von den einhundert größten Konzernen der USA operativ gemanagt (ebd.: 65). Entsprechend der ideologischen Orientierungen wurden schnell Schritte unternommen, um dieses »überschüssige« staatliche Eigentum abzustoßen. Dies erwies sich als eine der größten Ge-

schenke für die Konzerne in der Geschichte der USA in Höhe von 15 bis 17 Mrd. US-Dollar (ebd.: 64).

Was im Krieg nicht durchgesetzt wurde an sozialen Errungenschaften, konnte nun auch im Nachkrieg nicht mehr erreicht werden. Dies gilt zumindest für das Scheitern aller Versuche, ähnlich wie in Großbritannien eine universelle medizinische Versicherung für alle Bürgerinnen und Bürger der USA durchzusetzen. Die *American Medical Association* und die konservativen Kräfte »bekämpften die föderale Regulierung der Verteilung von medizinischen Leistungen als Sozialismus und blockierten die öffentliche Diskussion« (Adams 2015: 115). Wie John Kenneth Galbraith feststellte: »Ein Merkmal der Jahre unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg war ein bemerkenswerter Angriff auf den Ausbau und die Verbesserung öffentlicher Dienstleistungen.« (Galbraith 1998: 113)

1945 scheiterten auch die eher halbherzigen Versuche der Truman-Administration, einen Gesellschaftsvertrag zwischen Kapital und Arbeit für die Nachkriegssituation zu vermitteln. Die *National Association of Manufacturers*, die größte Organisation von Unternehmen aus der Industrie, sabotierte dies. Sie verhinderte, dass es zu industrieweiten Lohnpolitiken kam und suchte, die Macht der Gewerkschaften in den Betrieben zurückzudrängen. Schon Ende der 1930er Jahre hatten die Abgeordneten und Senatoren der Demokratischen Partei aus den Südstaaten aufgehört, die gewerkschaftsfreundliche Politik von Roosevelt und den New Dealern zu unterstützen. Im Krieg hatte die Allianz der reformorientierten Kreise weiter an Einfluss verloren und die oligarchischen Bündnisse von Großkonzernen, Militär und konservativen Kreisen wurden gestärkt. Dies verschärfte sich nach dem Krieg. Im November 1946 verlor die Demokratische Partei zum ersten Mal seit langem die Mehrheit im Repräsentantenhaus. Zudem verbündeten sich die Südstaatler der Demokratischen Partei mit den Republikanern, um soziale Reformen abzublocken. Sie einte die Feindschaft gegen die Gewerkschaften. Die Oligarchien der Südstaaten und größere Teile der weißen Bevölkerung sahen durch die Gewerkschaften die Rassentrennung

bedroht (Lichtenstein 2003: xvi). Obwohl der Krieg die Rassenschranken in den USA teilweise aufgebrochen hatte, so blieben entscheidende Schritte ihrer Überwindung aus.

Die Gewerkschaften konnten in den Großkonzernen nach 1945 zwar ihre quantitative Macht weiter ausbauen. In Schlüsselindustrien gelang es ihnen, bis zu 80% der Arbeiter zu organisieren, unionsweit außerhalb des Agrarsektors insgesamt 35% (ebd.: 233). Aber die Ziele einer Wirtschaftsdemokratie, wie sie gerade die Gewerkschaft der Automobilarbeiter entwickelte, hatten keine Chance auf Verwirklichung mehr (Lichtenstein 1989: 133). Das Taft-Hartley-Gesetz von 1947 schränkte die Möglichkeiten der Gewerkschaften drastisch ein, auch durch wilde Streiks, Solidaritäts- oder politische Streiks, sekundäre Boykotte, Massensterkposten oder durch Geldspenden von Gewerkschaften an politische Kampagnen auf Bundesebene zu agieren. Die Praxis der »closed shops«, also die fast selbstverständliche Aufnahme neuer Beschäftigter in Gewerkschaften in jenen Betrieben, wo diese schon verankert sind, wurde zurückgedrängt.

Zugleich mussten die Gewerkschaftsfunktionäre sich vom Kommunismus abgrenzen: »Indem sie mehrere hunderttausend Arbeiter ins organisatorische Exil trieb, schwächte und spaltete die Säuberung die industrielle Gewerkschaftsbewegung, zersplitterte die Organisation in der Elektro- und Landmaschinenindustrie und schloss die Möglichkeit einer militanten Organisierungskampagne im Süden aus. Vielleicht noch wichtiger ist, dass der Ausschluss der kommunistischen Gewerkschaftler die Grenzen des internen politischen Lebens innerhalb der Gewerkschaftsbewegung drastisch einschränkte.« (Lichtenstein 2003: 237) C. Wright Mills beschrieb das Paradox, zu dem die gestärkten Gewerkschaften in der Nachkriegszeit führten, schon 1948 so: »der New Deal [und der Krieg – M.B.] machte die Gewerkschaften stark und erfolgreicher in jenem konventionellen Rahmen, der von den Gewerkschaftsführern und der politischen Öffentlichkeit vom liberalen Zentrum bis zum rechten Flügel akzeptiert wurde. Dies half, eine neue industrielle Arbeiteraristokratie zu schaffen. Aber der Effekt auf die politische Entwicklung der Ge-

werkschaften war es, sie im Kern zur Seite zu schieben.« (Mills 1948: 184)

Infolge der genannten Gesetze und Maßnahmen und des Fehlens der Unterstützung durch die Regierung wurde die Ausweitung des gewerkschaftlichen Einflusses auf den Süden der USA und wichtige Zweige von Industrie und Dienstleistungen unterbunden. Dies war einer der Faktoren, der dazu beitrug, dass kein universeller Sozialstaat entstand und korporatistische Formen des Zusammenwirkens von Kapital, Arbeit und Staat eher auf Unternehmensebene oder nur regional wirkten. In der Folge waren die Zügel, die der Dominanz der Kapitaloligarchien auferlegt wurden, in den USA wesentlich schwächer als in Westeuropa. Die beträchtlichen Sozialleistungen beschränkten sich vor allem auf Großkonzerne und bestimmte Industriezweige. Die entstandene Struktur stärkte die Macht der Gewerkschaftsvertreter an der Spitze und schwächte die Gewerkschaftsbasis. Die systemischen patriarchalen und rassistischen Blockaden verhärteten sich wieder.

Die hegemoniale Struktur, die sich in den USA nach dem Zweiten Weltkrieg konsolidierte, war durch sechs Merkmale gekennzeichnet: »(1) das Absterben der antimonopolistischen Bewegung und der ihr zugrunde liegenden Ideologie der produktiven Arbeit als Kern oppositioneller Politik; (2) die allmähliche Zurückweisung aller Ansprüche auf die Schaffung einer dritten, einer Arbeiterpartei durch die CIO-Führung; (3) die Legalisierung und Föderalisierung der Industriegewerkschaft und ihre Unterordnung unter die Herrschaft des administrativen Rechts [...]; (4) die Metaphern der sozialen Integration wie ›Sicherheit‹, ›Konsum‹, ›Interesse‹ verdrängten die Metaphern des Paradigmas von ›Rechten‹ und ›Macht‹; (5) die Ersetzung der Forderung nach ›Arbeiterkontrolle‹ von 1919 durch ›Vollbeschäftigung‹ im Jahr 1946 als das beherrschende Thema der Nachkriegszeit; und (6) ein globaler New Deal, nicht Sozialismus, der den weiten Horizont der Vision der Arbeiterschaft umschrieb.« (Fraser 1989: 56f.) Dieser New Deal bestand aber im Kern nun vor allem in der Umsetzung des Versprechens des American Way of Life, zentriert auf die weiße männliche Belegschaft der Großkonzerne.

Der Zweite Weltkrieg hat in den USA tiefe Spuren hinterlassen. Zugleich hat er jene Bedingungen hervorgebracht, die dazu führten, dass es für die im Krieg dominant gewordenen Kräfte von Staatselite und Businesselite relativ leicht war, eine konzernzentrierte Nachkriegsstrategie, verbunden mit starken staatsmonopolistischen Elementen, durchzusetzen. Die Konzernoligarchien hatten gelernt, dass sich soziale Kompromisse in den Kernsektoren auszahlen, der Staat ein verlässlicher und zugleich unverzichtbarer Partner bei der Stabilisierung der Wirtschaft und der Regulierung sozialer Konflikte sein kann und aufgrund der dominanten Position der USA auf den Weltmärkten den eigenen Interessen nützt. Zugleich wurde mit aggressiven Mitteln ein anti-kommunistischer Konsens durchgesetzt und verhindert, dass es zur Entstehung einer wirksamen sozialdemokratischen Partei kam und das Wohlfahrtssystem universell wird. Schnell konnte sich der militärisch industrielle Komplex dauerhaft etablieren.

Nach dem Zweiten Weltkrieg formierte sich in den USA ein neuer hegemonialer Block. Die am Anfang dieser Schrift dargestellte Spaltung in drei gegensätzliche Strategien des New Deal wurde überwunden. Eine Mischung von konzernzentrierten und staatsmonopolistischen Ansätzen konnte sich durchsetzen. Der Liberalismus des New Deal mit seinen starken sozialen und demokratischen Ansätzen schrumpfte auf einen »konservativen Liberalismus« (Whitham 2016: ix). Ein starker regulierender Staat wurde nun akzeptiert, aber unter den Bedingungen des Primats der Interessen der Großkonzerne. Ihre Macht und Profitabilität wurden mit der Macht der USA und der Sicherung des American Way of Life gleichgesetzt. Dem Geschäftsführenden Vorstandsmitglied von General Motors, Charles E. Wilson, wird im Zusammenhang mit seiner Berufung zum Verteidigungsminister – nicht ganz korrekt – die Aussage zugeschrieben: »Was gut ist für General Motors, ist gut für unser Land.« (Siehe zum Kontext und der konkreten Äußerung Wilsons Wikipedia 2021b.) Die Gewerkschaften erhielten einen anerkannten Platz, aber er beschränkte sich vor allem auf die Frage von Löhnen und Sozialleistungen auf der Ebene der prosperierenden Großunterneh-

men. Die USA profilierten sich als globale Ordnungsmacht, aber mehr im Sinne der Durchsetzung ihrer Dominanz und weitgehend begrenzt auf das Interesse des Klubs der führenden kapitalistischen Industriestaaten. Anstelle des von Keynes geforderten Systems einer supranationalen Bank, die dafür sorgt, dass die Zahlungsbilanzen zum Ausgleich tendieren und zugleich Vollbeschäftigung und wachsender Teilhabe am Wohlstand nicht im Wege stehen (siehe Rauchway 2015: 169), wurde die Vorherrschaft des Dollar durchgesetzt.

Die Hegemonie eines konzernzentrierten konservativen Liberalismus konnte sich durchsetzen, weil man sich auf zwei nur scheinbar gegensätzliche Erfahrungen aus dem Krieg berief, die die gemäßigten Kräfte aus dem Sektor der Großunternehmen – die »corporate moderate planners« – auf den Punkt brachten. Charlie Whitham stellt den Hintergrund so dar:

»Der Krieg hat die Macht der Regierung demonstriert, die Volkswirtschaft zu organisieren, was natürlich die New-Deal-Liberalen begeisterte. [...] Zugleich hat der Aufschwung im Krieg die Profite steigen lassen und gab ein Zeugnis von der Macht freien Unternehmertums ab, was die belebte, die in Lösungen durch den freien Markt interessiert waren: Kapitalismus funktionierte und sah gut aus. Das Privatinteresse musste sich ›nicht mehr so schuldig‹ fühlen und konnte den Pessimismus der Depression hinter sich lassen. [...] Zentrale Akteure, die die beiden Positionen miteinander versöhnten, waren die moderaten Konzernplaner. Sie boten eine Plattform an, ein ›Experimentierfeld‹, das es den Befürwortern freier Märkte ermöglichte, die Rolle der Regierung anzuerkennen, und den New-Deal-Liberalen die Macht freien Unternehmertums zu akzeptieren.« (Whitham 2016: 186)

Der Erfolg der USA beim Übergang zur Kriegswirtschaft hatte nicht zu einer Systemtransformation geführt und nicht einmal zu einem entschlossenen Übergang zu einem universal sozialstaatlich verfassten regulierten Kapitalismus. Von einer wirksam gelenkten Marktwirtschaft (Land 2020: 4) kann für die USA nach 1945 nicht gesprochen werden. Die US-Kapitalisten, so Whitham, kamen aus dem Zweiten Weltkrieg heraus mit dem Gefühl, dass

es nun nicht mehr darum ging, eine Krise zu bewältigen, sondern neue Chancen wahrzunehmen. Sie waren »in der komfortablen Situation, Optionen in Abwesenheit von jeder ernsthaften Bedrohung oder machtvollen Bewegung für einen radikalen Wandel von links, rechts oder von unten zu durchdenken« (Whitham 2016: 194). Was sich konsolidierte, war ein konzernzentrierter Managementkapitalismus, in dem der Staat eine unterstützende Funktion einnahm und die Gewerkschaften in global prosperierenden Kernsektoren Teilhabe am Wohlstand durchzusetzen vermochten. Die hohen Wachstumsraten trugen dazu bei, für Jahrzehnte über die Spannungen dieses Modells hinweg zu laviieren. Aber aufgrund der Dominanz der Manager der Kapitalverwertung trug es von Anfang an den Keim seines eigenen Untergangs in sich.

12. Was kann aus dem Übergang der USA zur Kriegswirtschaft gelernt werden? – Eine Polanyische Sichtweise

1940 reist Karl Polanyi in die USA. Er wurde an das Bennington College eingeladen, um dort Vorträge zu halten. Am Ende bleibt er bis 1943. Ein Stipendium der Rockefeller Foundation ermöglicht ihm dies. Diesem Umstand verdanken wir ein Jahrhundertwerk – *The Great Transformation*. In der gleichen Zeit, als Polanyi am Bennington College forschte und über die ausstehende Große Transformation über die Marktgesellschaft hinaus schrieb, fand in den USA eine eigene Große Transformation statt – hin zur Kriegswirtschaft. Man kann diesen Übergang zur Kriegswirtschaft in den USA selbst auch als einen Testfall für eine Große Transformation analysieren.

Die Grundannahme Polanyis ist, dass sich selbst regulierende Märkte, die nicht der bewussten Kontrolle durch die Gesellschaft unterworfen sind, »hilflose Gesellschaften« (Polanyi 2015: 127) hervorbringen. Aus dieser Hilflosigkeit seien die Katastrophen der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts entstanden. Diesen »hilflosen Gesellschaften« stellt er die »plastischen Gesellschaften«

gegenüber, die in der Lage seien, ihre Reproduktion und Entwicklung demokratisch zu gestalten. Mehr denn je gilt Polanyis Vision heute: »Nach einem Jahrhundert blinder ›Verbesserung‹ geht der Mensch daran, seine ›Behausung‹ wieder herzustellen. Soll der Industrialismus nicht zur Auslöschung der Menschheit führen, dann muss er den Erfordernissen der menschlichen Natur untergeordnet werden.« (Polanyi 1978: 329) Polanyi sah im Krieg Veränderungen im Gang, wo aus dem »Zusammenbruch der traditionellen Ordnung [...] Notlösungen den Keim großer und dauerhafter Einrichtungen in sich tragen« (ebd.: 331). Diese Veränderungen hätten sich schon vor dem Krieg abgezeichnet. Die Notlösungen würden in drei Richtungen weisen – (1) Herausnahme der »fiktiven Waren« Natur, Arbeitskraft und Geld aus dem Markt, (2) regionale Planung und (3) Übergang zu einer demokratisch gelenkten Wirtschaft.

Blickt man von heute auf den Übergang der USA zur Kriegswirtschaft zurück und vergleicht diesen mit jenen Forderungen, die Karl Polanyi in jener Zeit aufstellte, dann gibt es mit Blick auf diese drei strategischen Orientierungen große Gemeinsamkeiten und es gibt auch sehr große Unterschiede.

Die Herausnahme der fiktiven Waren aus dem Markt

Die Ursache für die Tatsache, dass es zu den großen Katastrophen des 20. Jahrhunderts gekommen sei, läge darin, so Polanyi, dass die Industriegesellschaft eine »Marktgesellschaft« gewesen sei (ebd.). Die Grundbedingungen von Wirtschaften in einer komplexen Gesellschaft – Natur, Arbeitskraft und Geld – seien als Waren behandelt worden. Diese Grundgüter würden aber in keiner Gesellschaft als Waren hergestellt werden, sondern seien die Voraussetzung und Bedingung jeder wirtschaftlichen Organisation. Ihre Unterordnung unter ein sich selbst regulierendes Marktsystem würde sie zerstören und Gesellschaften in den Untergang treiben. Die erste »radikale Transformation« sei es, den »Faktor Arbeit aus dem Markt herauszunehmen«: »Der Lohnvertrag hört auf, ein Privatvertrag zu sein, außer in untergeordneten oder nebensächlichen Punkten. Nicht nur die Arbeits-

bedingungen in den Fabriken, die Arbeitszeit und die Vertragsbedingungen, sondern der Grundlohn selbst werden außerhalb des Marktes festgesetzt; welche Rolle dabei den Gewerkschaften, dem Staat und anderen öffentlichen Körperschaften zufällt, hängt nicht nur vom Charakter dieser Institutionen ab, sondern auch von der tatsächlichen Organisation und dem Management der Produktion.« (Ebd.: 332) Die Herausnahme des »Faktors Boden« aus dem Markt würde für Polanyi bedeuten, ihn wieder der sozialen Funktion in konkreten Gemeinschaften unterzuordnen und auch Grundnahrungsmittel und organische Rohstoffe nicht mehr primär über den Markt zu regulieren. Er war sich dabei bewusst: »Das Wesen des Eigentums erfährt natürlich als Folge dieser Maßnahmen eine tiefgreifende Veränderung, da dann keine Notwendigkeit mehr bestehen wird, Einkommen aus Besitzrechten unbegrenzt wachsen zu lassen, nur um Beschäftigung, Produktion und die Nutzung der Ressourcen in der Gesellschaft zu sichern.« (Ebd.: 333) Mit Investitionslenkung und Regulierung der Sparquote sei zudem »in allen wichtigen Staaten« zu einer »funktionellen Finanzierung« (siehe ausführlich in Lerner 1951: 289-306) übergegangen worden. Es geht Polanyi nicht darum, die Marktbeziehungen abzuschaffen, aber es geht ihm darum, die sich selbstregulierende Marktwirtschaft und damit die Marktgesellschaft zu überwinden.

Die vorhergehenden Darstellungen zu Grundelementen des Übergangs zur Kriegswirtschaft in den USA zeigen, dass in diesem Übergang zeitweilig tatsächlich die Faktoren Boden und Naturre Ressourcen, Arbeitskraft und Geld weitgehend der Selbstregulation entzogen wurden. Der Übergang zur Kriegswirtschaft in den USA war mit einer schnellen Beseitigung der Arbeitslosigkeit verbunden, die 1938 noch bei fast 20% gelegen hatte. Der kriegswirtschaftliche Sektor und die Einberufung von circa vier Millionen Bürgern zum Militärdienst erzeugte eine Knappheit an Arbeitskräften. Die Koordination der Lohnpolitik erfolgte in einer tripartistischen Struktur von Staat, Konzernen und Gewerkschaften. Die Macht der Gewerkschaften bei der Vertretung der sozialen Interessen der Beschäftigten wurde massiv gestärkt.

Auch alle kriegswirtschaftlich wichtigen Rohstoffe wurden zentral verwaltet und verteilt. Der Staat wurde zum Investor und ließ die Anlagen zur Bewirtschaftung an Unternehmen aus. Die Finanzpolitik war ganz an den Interessen des volkswirtschaftlichen Umbaus orientiert und zugleich gelang es, die relative Stabilität des Systems zu sichern.

1945 war Polanyi davon überzeugt, dass der liberale Kapitalismus und seine Dystopie der Marktgesellschaft zumindest in Europa ans Ende gekommen seien, offen sei die Frage nur für die USA. Seine Skepsis beruhte auf folgender Einsicht: »Die Vereinigten Staaten haben keine Alternative. Die Amerikaner identifizieren nahezu einstimmig ihren Lebensstil mit Privatunternehmertum und betrieblichem Wettbewerb – wenn auch insgesamt nicht mit klassischem *laissez-faire*. Das ist es, was Demokratie für sie bedeutet.« (Polanyi 2003: 340) Die Analyse zeigt, dass im Krieg in den USA genau jene Kräfte gestärkt waren, die einerseits bereit waren, eine Teilhabe der Beschäftigten an den Produktivitätsgewinnen zu akzeptieren und die Gewerkschaften als Teil des Industriesystems anzuerkennen, die auch eine aktive Rolle des Staates bei der Regulierung der Wirtschaft als notwendig ansehen. Andererseits wollten sie dies aber anders als die New Dealer in den Dienst eines von den Großkonzernen und ihrem Management beherrschten Kapitalismus stellen. Die Herausnahme der fiktiven Waren aus dem Markt erfolgte letztlich nur insoweit und nur in einer solchen Gestalt, die sich als funktional für die Entwicklung dieses konzernzentrierten US-Kapitalismus erwies. Sobald dies aber an seine Grenzen stieß – in den 1970er Jahren – war auch die Stunde für die Reintegration der fiktiven Waren in den Markt gekommen. Dies war die Stunde des Neoliberalismus. Die Alternative dazu wäre, die gemeinschaftlichen Grundlagen der Freiheit und demokratischen Gestaltung unter die gemeinschaftliche Kontrolle zu bringen und in Commons zu verwandeln. Genau dies ist auch der Schritt zu dem, was Sozialismus genannt werden kann.

Deglobalisierung, regionale Planung und transnationale Solidarität

Polanyi kehrte 1943 aus den USA nach Großbritannien zurück. Er wollte hier die Diskussion um die Gestaltung der Nachkriegsverhältnisse beeinflussen. 1945 erschien sein Artikel »Universeller Kapitalismus oder regionale Planung«. Polanyi sah die Gefahr, dass durch die USA mit Bretton Woods eine Vorherrschaft des US-Dollar hergestellt werden würde, die letztlich wieder zu einer Institution vergleichbar mit dem internationalen Goldstandard führe und die schwächeren Staaten dem Diktat globaler Finanzmärkte unterwerfen und damit demokratische und soziale Entwicklung erschweren oder unmöglich machen würde. Ein solcher Mechanismus würde die Außenwirtschaft wieder in die »Anglegenheit von Privatpersonen [sprich: Unternehmen, Banken und Finanzanleger – M.B.]« verwandeln und »dem Marktmechanismus wird die nahezu wunderbare Kraft zugeschrieben, die Außenwirtschaft aller Länder automatisch auszugleichen – also ohne Intervention von Seiten der Regierungen«. Polanyi fuhr fort:

»Diese utopische Auffassung versagte zwangsläufig in der Praxis; und der Goldstandard wurde von der Arbeitslosigkeit, die er hervorgerufen hatte, zerstört. Tatsächlich sind die neuen Methoden der »Außenwirtschaft«, die den Goldstandard ersetzt haben, unvergleichlich besser für eine internationale Zusammenarbeit geeignet. Mit ihrer Hilfe sind wir in der Lage, Probleme zu lösen, die früher schwer handhabbar waren. Dazu gehört die Verteilung von Rohstoffen, die Stabilisierung von Preisen und sogar die Sicherstellung von Vollbeschäftigung in allen Ländern. Jedes dieser Probleme war eine permanente Quelle von Anarchie unter dem Marktsystem. Ob ein noch universaleres marktwirtschaftliches System nicht doch hätte erfolgreich sein können, wird nie festgestellt werden können, da es die unmögliche Aufgabe beinhalten würde, zuerst das Marktsystem auf der ganzen Welt wieder einzusetzen. Dennoch fühlen sich die Vereinigten Staaten dieser Aufgabe verpflichtet, und sie werden für längere Zeit nicht erkennen, dass ihr Versuch zum Scheitern verurteilt ist. Die Alternative zur reaktionären Utopie der Wall Street ist die bewuss-

te Entwicklung neuer Instrumente und Organe des Außenhandels, des internationalen Kredit- und Zahlungsverkehrs, welche die Essenz regionaler Planung darstellen.« (Ebd.: 346)

Wie im Vorhergehenden gezeigt wurde, war der Erfolg der Alliierten im Zweiten Weltkrieg daran gebunden, dass der wirtschaftliche Austausch nach ganz anderen Regeln als denen vollzogen wurde, die für eine Marktwirtschaft im engeren Sinne gelten. Umverteilung hin zu den wirtschaftlich schwächeren Partnern, entgeltlose Leistungen, Aussetzung von Patentrechten, gemeinsame internationale Entwicklung von Produkten, großzügige Kreditierung und auch Entschuldung waren die Bedingungen von Erfolg. Bretton Woods stellte dann einen Kompromiss dar, der einerseits den Erfahrungen der Großen Depression und des Krieges Rechnung trug, aber andererseits die Hegemonie der USA zementierte und, wenn auch modifiziert, die Fiktion des Goldstandards wiederherstellte. Der Kompromiss zerbrach 25 Jahre nach dem Krieg, als die wirtschaftlichen Verhältnisse sich wesentlich verändert und die USA sich aus einem Gläubigerstaat zum weltgrößten Schuldnerstaat entwickelt hatten.

Sozialismus als Demokratisierung der Demokratie

Karl Polanyi schloss *The Great Transformation* mit den folgenden Sätzen ab: »Das ergebene Ertragen der gesellschaftlichen Wirklichkeit gibt dem Menschen den unbezwinglichen Mut und die Kraft, alle Ungerechtigkeiten und Unfreiheit, die sich beseitigen lassen, zu beseitigen. Solange er sich seiner Aufgabe, mehr Freiheit für alle zu schaffen, widmet, braucht er nicht zu befürchten, dass sich Macht oder Planung gegen ihn wenden und die Freiheit, die er mittels ihrer errichtet, zerstören werden. Dies ist die Bedeutung der Freiheit in einer komplexen Gesellschaft; sie gibt uns die ganze Gewissheit, derer wir bedürfen.« (Polanyi 1978: 344) Polanyis Vision war es, durch eine neue Große Transformation die Eigendynamik kapitalistischer Marktwirtschaften zu überwinden und aufzuheben in einer regulierten und gelenkten sozialen und ökologischen Wirtschaft, die sich der Planung wie der Kontrolle der Märkte und Preise, von Kredit und Un-

ternehmertum als Mittel bedient. Für ihn war Sozialismus nicht an diesem oder jenem Instrument zu messen, sondern daran, ob Freiheit für alle verwirklicht wird, indem die gesellschaftlichen Bedingungen geschaffen und bewahrt werden, die diese Freiheit garantieren. Das Ende der Marktgesellschaft sah er als Beginn einer Ära neuer Freiheit: »So werden alte Freiheiten und Bürgerrechte dem Fundus der neuen Freiheit hinzugefügt, der durch die Muße und die Sicherheit geschaffen wird, die eine Industriegesellschaft allen zu bieten vermag. Eine solche Gesellschaft kann es sich leisten, gleichermaßen gerecht und frei zu sein.« (Ebd.: 339)

Weder bei der Herausnahme der fiktiven Waren aus dem Markt noch beim Übergang zu regionaler Planung und transnationaler Solidarität und am wenigsten bei der Durchsetzung von Wirtschaftsdemokratie hat die Kriegswirtschaft der USA das liberale kapitalistische Modell durchbrochen. Das Modell wurde modernisiert und reformiert. Aber die Chancen für eine Große Transformation über den Kapitalismus hinaus, die im New Deal entstanden waren, wurden im Krieg verspielt. Die neoliberale Wende der 1980er Jahre war die logische Konsequenz.

Es ist keine Frage: Der Übergang zu einer Kriegswirtschaft und der Übergang zu einer Wirtschaft des Friedens mit der Natur und in globaler Solidarität sind außerordentlich verschieden. Trotzdem kann aus den Erfahrungen gelernt werden, denn es gibt bestimmte Gemeinsamkeiten. Dazu gehört, dass in beiden Transformationen die volkswirtschaftlichen Proportionen grundsätzlich verändert werden, es einer breiten Mobilisierung der gesamten Gesellschaft bedarf, der Zeitfaktor eine entscheidende Rolle spielt, sich die Funktion des Staates wie auch der wirtschaftlichen und sozialen sowie politischen Akteure radikal verändert. Die Liste von Übereinstimmungen ließe sich fortsetzen. Natürlich ist auch klar, dass es von einer sozialökologisch zentrierten Wirtschaft keine Rückkehr mehr zu der extraktiven und entsolidarisierenden Produktions- und Lebensweise der Gegenwart geben darf. Auch muss der Typ des Stoffwechsels mit der Natur mindestens so eingreifend verändert werden wie beim Übergang zur kohle- und erdölbasierten imperialen Industrie- und Konsumge-

sellschaft des Kapitalismus. Dies aber ist unmöglich, wenn nicht die Eigentums- und Machtverhältnisse, das politische System, die Produktions- und Lebensweise grundsätzlich umgestaltet werden. Es geht um die Perspektive eines »grünen Sozialismus« (Rilling 2011). Dies bedeutet, die Logik von Kapitalverwertung und Konkurrenz zurückzudrängen, der Gesellschaft in ihren vielen Formen von Selbstorganisation die dominierende Rolle zu sichern und die Entwicklung der kommunistischen Grundlagen einer modernen Gesellschaft, die Commons, ins Zentrum zu stellen und eine sorgende und fürsorgende Wirtschaft zu entwickeln.

13. Abschließende Thesen

Einige wenige Thesen sollen diese Schrift abschließen. Sie sind als Anregungen für jene gedacht, die entschieden genug sind, sich für eine große sozialökologische Transformation einzusetzen, anstelle sich feige vor den Herausforderungen zu drücken. An ihrem Ende könnte ein demokratischer, ein ökologischer, ein friedenserhaltender Sozialismus des 21. Jahrhunderts stehen.

These 1: Um solch große Transformationen einzuleiten, braucht es gesellschaftliche Bedingungen: technologische, ökonomische, soziale, politische und kulturelle. Es braucht auch soziale Kräfte, die bereit sind, sich dabei zu engagieren. Aber zugleich gilt: Eine solche Transformation muss Staat werden, d.h. durch den Staat verallgemeinert werden. Es bedarf der staatlichen Ressourcen, der staatlichen Gesetzgebung, des staatlichen Gewaltmonopols, um den gemeinsamen Willen gegen Widerstände dann durchzusetzen, wenn die beschlossenen Gesetze ignoriert werden und der Prozess gewaltsam blockiert wird.

These 2: Die entscheidende Bedingung für eine solche Transformation ist ein starker politischer Wille und anhaltender Konsens aus der Regierung (im weiten Sinne) heraus und zugleich in der Gesellschaft. Hier gilt tatsächlich: Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg. Ohne Führung aus dem Staat heraus ist es unmöglich, die gegensätzlichen Interessen organisch zu vermitteln, Koopera-

tionsblockaden aufzubrechen, Initiative auf Dauer zu mobilisieren. Ohne machtvolle Organisation aus der Gesellschaft heraus wird jede derartige Transformation die Ziele verfehlen, an Tempo verlieren und stecken bleiben, sich nicht in der Breite entfalten.

These 3: Große volkswirtschaftliche Transformationen erfordern große Investitionen in kurzer Zeit. Nachfrage einer neuen Qualität wie Quantität wird in einer solchen Situation bewusst geschaffen. Dies kann einerseits dadurch erfolgen, dass der Staat selbst als Nachfragender auftritt oder aber andererseits neue Nachfrage bei öffentlichen, privaten oder genossenschaftlichen Unternehmen und Konsumenten erzeugt, oder sie unterstützt. Die neuen Märkte müssen gestaltet, entsprechende Unternehmen geschaffen werden. Dabei sind direkte Vorgaben möglich oder aber Anreizsysteme bzw. Verbote. Durch diese Nachfrage wird Zukunft antizipiert. Transformation ist so immer auch Stärkung einer gelenkten und kontrollierten Wirtschaft. Dabei wird gelenkte Wirtschaft hier verstanden als System der Definition wesentlicher Produktionsziele und Konsumtionsmuster in einem öffentlichen und durch Öffentlichkeit geprägten Prozess unter aktiver Beteiligung der wesentlichen legitimierten Akteure.

These 4: Für eine umfassende Transformation volkswirtschaftlicher Strukturen in schneller Zeit ist eine Input-Output-Analyse über alle Zweige und auch Großunternehmen dringend erforderlich, um realistische Annahmen über Zeit und Umfang von konkreten strukturellen Veränderungen treffen zu können und Wunschdenken zu begegnen. Es geht um Energie, Stoffe, Arbeitskräfte, Technologien, Produktionskapazitäten, Infrastruktur usw. usf. Die volkswirtschaftliche Proportionalität ist auch in Umbruchprozessen zu erhalten. Zugleich bedarf es volkswirtschaftlicher Reserven, um die in diesen Umbruchprozessen unvermeidlichen Friktionen und Disproportionen auszugleichen.

These 5: Jede Transformation ist mit hohen Einstiegskosten verbunden. Die möglichen Gewinne liegen in der Zukunft, die Aufwendungen sind aber jetzt zu erbringen. Die Mittel, um diese Kosten aufzubringen, sind höhere Steuern, wachsende Staatsverschuldung, die Bereitstellung von Geld durch die Zentralbank

und Vermögensabgaben. Es kann unter diesen Bedingungen auch zu einer inflationstreibenden Kluft zwischen Nachfrage und Angebot kommen, die Staat und Gesellschaft kontrollieren müssen. Vor allem aber müssen die Geldkapitalisten, die privaten Anleger, an die kurze Leine gelegt, und das Finanzsystem öffentlich geleitet werden. Finanzmärkte sind streng zu regulieren und Finanzgewinne abzuschöpfen.

These 6: Die Kapazität des Staates, umfassende wirtschaftlich-soziale Transformationsprozesse zu lenken, ist von ausschlaggebender Bedeutung. Eine einseitige Abhängigkeit von privaten Unternehmen unterwirft solche Transformationsprozesse folgerichtig den Interessen der Kapitalverwertung dieser Unternehmen auch dort, wo der Staat die Finanzierung übernimmt, und der wichtigste Auftraggeber ist. Eine kompetente Staatsklasse (oft als Bürokraten abgewertet) ist im Prozess von Transformation unverzichtbar. Es bedarf handlungsfähiger kompetenter öffentlicher Institutionen und Unternehmen, die das Rückgrat dieser transformativen Staatskapazität darstellen. Die Staatsklasse hat dabei die Funktion, den Interessenausgleich der sozialen Gruppen und die Konsensbildung zu vermitteln. Eine starke Zivilgesellschaft ist ohne einen solchen handlungsfähigen Staat nicht möglich.

These 7: Die Schaffung öffentlicher und genossenschaftlicher Unternehmen und die Herausbildung von kooperativen transformatorischen Strukturen von Staat, Zivilgesellschaft und Management sowie Belegschaften und Gewerkschaften ist nur dann erfolgreich, wenn staatlicherseits dafür wesentliche Voraussetzungen gesetzlicher und administrativer Art geschaffen und die erforderlichen Ressourcen im großen Stil und dauerhaft bereitgestellt werden. Die Bereitstellung von öffentlichen Investitionen, die durch genossenschaftliche oder private Unternehmen oder durch Unternehmen mit besonderen Strukturen der Stakeholderbeteiligung und Mitbestimmung bewirtschaftet werden, kann ein Weg sein, um schnell strukturelle Veränderungen herbeizuführen.

These 8: Die Gewinnung der Lohnabhängigen und vieler Selbständiger und die Stärkung der Gewerkschaften für eine so-

zialökologische Transformationsstrategie ist eine unbedingte Voraussetzung. Ohne ein solches Bündnis würden sich rechtspopulistische Varianten des Festungskapitalismus wie unter Trump oder Bolsonaro durchsetzen. Grundlage einer solchen großen Transformation ist ein solidarisches Mitte-Unten-Bündnis unter der Hegemonie sozialer, ökologischer, friedensorientierter Kräfte.

These 9: Es sollten die Möglichkeiten ausgelotet und erschlossen werden, wie Teile der ökonomischen und politischen Machteliten als Partner für Prozesse gewonnen werden können, die die sozialökologische Transformation einleiten. Zugleich wäre es eine falsche Weichenstellung, primär auf ein Bündnis mit diesen Kräften und damit auf eine konzernzentrierte Transformation, sprich: den Weg des grünen Kapitalismus, zu setzen. Dies würde bedeuten, dass eingeleitete Prozesse schnell zugunsten der Entfesselung der Kapitalverwertung zum Halten gebracht oder sogar revidiert werden. Außerdem werden dann jene notwendigen Eingriffe nicht erfolgen, die die radikale Begrenzung der Kapitalverwertung herbeiführen – eine Begrenzung, die für eine sozialökologische Transformation unverzichtbar ist.

These 10: Ideologie ist ein entscheidender Faktor, der wesentlich beeinflusst, welche Lösungen präferiert werden. Die Dominanz der antikommunistischen liberalen Ideologie hat während des Zweiten Weltkriegs nicht ab-, sondern zugenommen. Dies gelang, indem die Akzeptanz bestimmter staatlicher Eingriffe, die Anerkennung sozialer Rechte, eine die Märkte unterstützende Wirtschaftsregulation durch den Staat in diese Ideologie integriert wurden. Eine große sozialökologische Transformation kann aber nicht auf der Basis einer liberalen Ideologie erfolgreich sein. Sie muss die kommunistischen Fundamente der menschlichen Zivilisation, ihren Erhalt und Ausbau, ins Zentrum stellen und sie mit solidarisch verstandenen Freiheitsansprüchen verbinden. Der neue Kalte Krieg im Namen von liberaler Demokratie steht den Erfordernissen direkt im Wege.

These 11: Der Erfolg einer sozialökologischen Transformation hängt, wie der Erfolg der Alliierten im Zweiten Weltkrieg, davon

ab, dass die ökonomisch schwächeren Bündnispartner von jenen unterstützt werden, die dafür die notwendigen Ressourcen haben. Noch mehr als damals sollte es darauf hinauslaufen, technologisches Know-How, Ausrüstung und Kapital weitgehend entgeltfrei für jene bereitzustellen, die sonst nicht in der Lage sind, ihrerseits die sozialökologische Transformation einzuleiten. Diese Unterstützung ist nicht nur ein Gebot der Gerechtigkeit, sondern schlicht des aufgeklärten Eigeninteresses.

These 12: Die wissenschaftliche Begleitung und das öffentliche Monitoring von großen Transformationsprozessen sind unverzichtbar, um nichtintendierte Folgen rechtzeitig zu erkennen und gegensteuern zu können. Der Weg einer großen Transformation kann nur im Vorangehen als Ergebnis von offenen Suchprozessen mit klarer Zielperspektive gefunden werden. Das Bündnis von Wissenschaft, sozialen Bewegungen und Staat braucht eine grundsätzliche Reform des gesamten Bildungssystems und der Institutionen von Öffentlichkeit sowie der Forschungslandschaft.

Literatur

- Adams, Michael C. C. (2015): *The Best War Ever. America and World War II*, Baltimore: John Hopkins University Press.
- Aglietta, Michel (1979): *A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience*, London: NLB.
- Baime, A. J. (2014): *The Arsenal of Democracy. FDR, Detroit, and an Epic Quest to Arm an America at War*, Boston: Houghton Mifflin.
- Bernstein, Michael A. (1989): *Why the Great Depression Was Great: Toward a New Understanding of the Interwar Economic Crisis in the United States*, in: *Fraser, Steve/Gerstle, Gary* (Hrsg.): *The Rise and Fall of the New Deal Order, 1930-1980*, Princeton: Princeton University Press, 32-54.
- Bloch, Ernst (1975): *Experimentum Mundi. Frage, Kategorien des Herausbringens, Praxis*, Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Blum, John Morton (1977): *V was for Victory. Politics and American Culture During World War II*, New York: Mariner Books.
- Brand, Ulrich/Lötsch, Bettina/Opratko, Benjamin/Thimmel, Stefan (Hrsg.) (2012): *ABC der Alternativen 2.0. Von Alltagskultur bis Zivilgesellschaft*, Hamburg: VSA.
- Brand, Ulrich/Wissen, Marko (2017): *Imperiale Lebensweise. Zur Ausbeutung von Mensch und Natur in Zeiten des globalen Kapitalismus*, München: oekom verlag.
- Brie, Michael (Hrsg.) (2014): *Futuring: Perspektiven der Transformation im Kapitalismus über ihn hinaus*, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Brie, Michael/Dellheim, Judith (Hrsg.) (2020): *Nulltarif. Luxus des Öffentlichen im Verkehr: Widersprüchlicher Fortschritt einer Idee im ÖPNV*, Hamburg: VSA.
- Brinkley, Alan (1989): *The New Deal and the Idea of the State*, in: *Fraser, Steve/Gerstle, Gary* (Hrsg.): *The Rise and Fall of the New Deal Order, 1930-1980*, Princeton: Princeton University Press, 85-121.
- Brookings (2016): *The Costs of the Manhattan Project*, in: *Brookings*, abrufbar unter: www.brookings.edu/the-costs-of-the-manhattan-project/ (letzter Zugriff: 31.3.2021).
- Brown, Lester R. (2008): *PLAN B 3.0. Mobilizing to Save Civilization*, New York/London: W. W. Norton & Co.
- Brzezinski, Zbigniew (1999): *Die einzige Weltmacht. Amerikas Strategie der Vorherrschaft*, Frankfurt am Main: Fischer-Taschenbuch-Verlag.
- BürgerBegehren Klimaschutz e.V. (Hrsg.) (2020): *Handbuch Klimaschutz: Wie Deutschland das 1,5-Grad-Ziel einhalten kann: Basiswissen, Fakten, Maßnahmen*, München: oekom verlag.

- Busch, Ulrich/Land, Rainer* (2013): *Teilhabeökonomismus. Aufstieg und Niedergang eines Regimes wirtschaftlicher Entwicklung am Fall Deutschland 1950 bis 2010*, Norderstedt: Books on Demand.
- Candeias, Mario* (2017): *Eine Frage der Klasse. Neue Klassenpolitik als verbindender Antagonismus*, in: *LuXemburg. Gesellschaftsanalyse und linke Praxis*, (Sonderausgabe).
- Candeias, Mario/Rilling, Rainer/Röttger, Bernd/Thimmel, Stefan* (Hrsg.) (2011): *Globale Ökonomie des Autos: Mobilität, Arbeit, Konversion*, Hamburg: VSA.
- Credite Suisse Research Institute* (2020): *Global wealth report 2020*.
- Dellheim, Judith* (2014): *Kapitaloligarchien und Transformation. Zur Entwicklung der Europäischen Union*, in: *Brie, Michael* (Hrsg.): *Futuring. Transformation im Kapitalismus über ihn hinaus*, Münster: Westfälisches Dampfboot, 332-367.
- Dellheim, Judith/Brangsch, Lutz/Wolf, Frieder-Otto/Spangenberg, Joachim* (2012): *Den Krisen entkommen. Sozialökologische Transformation*, Berlin: Dietz.
- Ferguson, Thomas* (1989): *Industrial Conflict and the Coming of New Deal. The Triumph of Multinational Liberalism in America*, in: *Fraser, Steve/Gerstle, Gary* (Hrsg.): *The Rise and Fall of the New Deal Order, 1930-1980*, Princeton: Princeton University Press, 3-31.
- Fraser, Steve* (1989): *The ›Labor Question‹*, in: *Fraser, Steve/Gerstle, Gary* (Hrsg.): *The Rise and Fall of the New Deal Order, 1930-1980*, Princeton: Princeton University Press, 55-84.
- Fraser, Steve/Gerstle, Gary* (1989): *Introduction*, in: *Fraser, Steve/Gerstle, Gary* (Hrsg.): *The Rise and Fall of the New Deal Order, 1930-1980*, Princeton: Princeton University Press.
- Galbraith, John Kenneth* (1940): *The economic effects of the federal public works expenditures, 1933-1938*, Washington: National Resources Planning Board.
- Galbraith, John Kenneth* (1998): *The Affluent Society*, Boston: Mariner Books.
- Goodwin, Doris* (2001): *The Way We Won: America's Economic Breakthrough During World War II. High growth needn't require a war*, in: *The American Prospect*, abrufbar unter: prospect.org/health/way-won-america-s-economic-breakthrough-world-war-ii/.
- Gorbatschow, Michail S.* (1988): *Umgestaltung und neues Denken für unser Land und für die ganze Welt*, Berlin: Dietz.
- Gramsci, Antonio* (1996): *Gefängnishefte. Kritische Gesamtausgabe. Bd. 7. Hefte 12 bis 15*, Hamburg: Argument.
- Habermann, Friederike* (2016): *Ecommony: UmCARE zum Miteinan-*

- der, Sulzbach am Taunus: Ulrike Helmer Verlag.
- Harrison, Mark (1988): Resource mobilization for World War II. The U.S.A., U.K., U.S.S.R., and Germany, 1938–1945, in: *Economic History Review*, Vol. XLI(2), 171-192.
- Harrison, Mark (1998): The economics of World War II. An overview, in: Harrison, Mark (Hrsg.): *The Economics of World War II. Six Great Powers in International Comparison*, Cambridge: Cambridge University Press, 1-42.
- Harvey, David (2009): Was tun? Und wer zum Teufel tut es?, in: *LuXemburg. Gesellschaftsanalyse und linke Praxis*, (1), 100-109.
- Hauff, Volker (Hrsg.) (1987): *Unsere gemeinsame Zukunft. Der Brundtland-Bericht der Weltkommission für Umwelt und Entwicklung*, Greven: Eggenkamp.
- Haug, Frigga (2009): *Die Vier-in-einem-Perspektive. Politik von Frauen für eine neue Linke*, Hamburg: Argument.
- Haug, Wolfgang Fritz (2004): Hegemonie, in: Haug, Wolfgang Fritz (Hrsg.): *Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus*, Bd. 6/1, Hamburg: Argument, 1-25.
- Higgs, Robert (2006): *Depression, War, and Cold War. Studies in Political Economy*, Oxford: Oxford University Press.
- Hilferding, Rudolf (1947): *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Berlin: Dietz.
- Hockett, Robert C. (2020): *Financing the Green New Deal: A Plan of Action and Renewal*, Cham: Palgrave Macmillan.
- Institut für Gesellschaftsanalyse & Friends (2020): Ein Gelegenheitsfenster für linke Politik? Wie weiter in und nach der Corona-Krise, in: *LuXemburg*, abrufbar unter: www.zeitschrift-luxemburg.de/ein-gelegenheitsfenster-fuer-linke-politik-wie-weiter-in-und-nach-der-corona-krise/ (letzter Zugriff: 21.4.2020).
- Kennedy, David M. (1999): *Freedom from Fear. The American People in Depression and War 1929–1945*, New York: Oxford University Press.
- Keynes, John Maynard (1983): *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*, Berlin: Duncker und Humblot.
- Kindleberger, Charles P. (1973): *The World in Depression, 1929–1939*, Berkeley/Los Angeles: University of California Press.
- Klein, Dieter (2013): *Das Morgen tanzt im Heute. Transformation im Kapitalismus und über ihn hinaus*, Hamburg: VSA, abrufbar unter: www.rosalux.de/fileadmin/rls_uploads/pdfs/sonst_publicationen/VSA_Klein_Das_Morgen.pdf.
- Klein, Dieter (2016): *Gespaltene Machteliten. Verlorene Transformationsfähigkeit oder Renaissance eines New Deal?* Hamburg: VSA.

- Klein, Dieter/Hoell, Günter/Hofmann, Peter/Lemnitz, Alfred/et al.* (Hrsg.) (1986): Politische Ökonomie des Kapitalismus, Berlin: Dietz.
- Knobloch, Ulrike* (2013): Sorgeökonomie als kritische Wirtschaftstheorie des Sorgens. In: Denknetz Jahrbuch 2013, Zürich: Denknetz.
- Koistinen, Paul A. C.* (2004): Arsenal of World War II. The Political Economy of American Warfare, 1940–1945, Lawrence: University Press of Kansas.
- Laclau, Ernesto/Mouffe, Chantal* (2000): Hegemonie und radikale Demokratie. Zur Dekonstruktion des Marxismus, Wien: Passagen Verlag.
- Land, Rainer* (2017): Kapitalismus reloaded. Regime wirtschaftlicher Entwicklung im Übergang vom 20. zum 21. Jahrhundert.
- Land, Rainer* (2020): Chinas gelenkte Marktwirtschaft und die Seidenstraßen-Initiative, in: *Initial*, Vol. 31(4), 2–22.
- Landauer, Gustav* (1907): Die Revolution. Herausgegeben von Martin Buber, Frankfurt am Main: Rütten & Loening.
- Laue, Theodore H. Von* (1987): World Revolution of Westernization: The Twentieth Century in Global Perspective, Oxford: Oxford University Press, USA.
- Lehndorff, Steffen* (2020): New Deal heißt Mut zum Konflikt. Was wir von Roosevelts Reformpolitik der 1930er Jahre heute lernen können, Hamburg: VSA.
- Lerner, Abba P.* (1951): Economics of Employment, New York: McGraw-Hill Book.
- Lichtenstein, Nelson* (1989): From Corporatism to Collective Bargaining: Organized Labor and the Eclipse of Social Democracy in the Postwar Era, in: *Fraser, Steve/Gerstle, Gary* (Hrsg.): The Rise and Fall of the New Deal Order, 1930–1980, Princeton: Princeton University Press, 122–152.
- Lichtenstein, Nelson* (2003): Labor's War At Home. The CIO In World War II, Philadelphia: Temple University Press.
- Mazzucato, Mariana* (2021): Mission. Auf dem Weg zu einer neuen Wirtschaft, Frankfurt/New York: Campus Verlag.
- Mills, C. Wright* (1948): The New Men of Power. America's Labor Leaders, New York: Harcourt, Brace and Company.
- Milward, Alan S.* (1979): War, Economy and Society, 1939–1945, Berkeley: University of California Press.
- Nash, Gerald D.* (1990): World War II and the West: Reshaping the Economy, Lincoln: University of Nebraska Press.
- Ocasio-Cortez, Alexandria* (2019): Resolution recognizing the duty of the Federal Government to create a Green New Deal.

- Oreskes, Naomi/Conway, Erik M.* (2015): Vom Ende der Welt: Chronik eines angekündigten Untergangs, München: oekom verlag.
- Polanyi, Karl* (1978): The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen [1944], Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Polanyi, Karl* (2003): Universaler Kapitalismus oder regionale Planung? (1945), in: *Cangiani, Michele/Thomasberger, Claus* (Hrsg.): Chronik der großen Transformation: Artikel und Aufsätze (1920–1945): Bd.2: Die internationale Politik zwischen den beiden Weltkriegen, Marburg: Metropolis, 338-350.
- Polanyi, Karl* (2015): Der Masterplan der einfachen Bürger. Drei Skizzen aus dem Jahre 1943 für ein Buch, in: *Brie, Michael* (Hrsg.): Polanyi neu entdecken. Sozialismus oder Barbarei. Nancy Fraser & Karl Polanyi – ein möglicher Dialog, Hamburg: VSA, 116-135.
- Polenberg, Richard* (1972): War and Society. The United States 1941-1945, Philadelphia: Longman Higher Education.
- Rauchway, Eric* (2015): The Money Makers. How Roosevelt and Keynes Ended the Depression, Defeated Fascism, and Secured a Prosperous Peace, New York: Basic Books.
- Reed, Bruce Cameron* (2019): The History and Science of the Manhattan Project, New York: Springer.
- Rilling, Rainer* (2011): Wenn die Hütte brennt... »Energiewende«, Green New Deal und grüner Sozialismus, in: *BdWi Forum*, abrufbar unter: www.bdwi.de/forum/archiv/archiv/5415969.html (letzter Zugriff: 26.6.2014).
- Rockoff, Hugh* (1998): The United States. From ploughshares to swords, in: *Harrison, Mark* (Hrsg.): The Economics of World War II. Six Great Powers in International Comparison, Cambridge: Cambridge University Press, 81-121.
- Scheer, Hermann* (1999): Solare Weltwirtschaft. Strategie für die ökologische Moderne, München: Kunstmann.
- Scheer, Hermann* (2011): Der energetische Imperativ: 100% jetzt. Wie der vollständige Wechsel zu erneuerbaren Energien zu realisieren ist, Frankfurt am Main: Büchergilde Gutenberg.
- Schumpeter, Joseph A.* (1939): Business Cycles. Volume Two: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, New York/London: McGraw-Hill.
- Stifter, Christian H.* (2014): Zwischen geistiger Erneuerung und Restauration: US-amerikanische Planungen zur Entnazifizierung und demokratischen Neuorientierung österreichischer Wissenschaft 1941–1955, Wien: Böhlau Wien.

- Thie*, Hans (2013): Rotes Grün. Mit Kooperation, Gleichheit und Planung zur ökologischen Gesellschaft, Hamburg: VSA.
- Thunberg*, Greta (2019): Rede vor dem Europäischen Parlament, abrufbar unter: www.europarl.europa.eu/resources/library/media/20190416RES41665/20190416RES41665.pdf. (letzter Zugriff: 26.7.2021).
- Vatter*, Harold G. (1985): The U.S. Economy in World War II, New York: Columbia University Press.
- Wachendorf*, Michael/*Bürkert*, Andreas/*Graß*, Rüdiger (Hrsg.) (2017): Ökologische Landwirtschaft, Stuttgart: UTB GmbH.
- WBGU* (2011): Welt im Wandel. Gesellschaftsvertrag für eine Große Transformation, abrufbar unter: www.wbgu.de/hauptgutachten/hg-2011-transformation/ (letzter Zugriff: 27.3.2013).
- Whitham*, Charlie (2016): Post-War Business Planners in the United States, 1939–1948. The Rise of the Corporate Moderates, London: Bloomsbury Academic.
- Wikipedia* (2020): Leih- und Pachtgesetz, in: *Wikipedia*, abrufbar unter: www.de.wikipedia.org/w/index.php?title=Leih-_und_Pachtgesetz&oldid=196194897 (letzter Zugriff: 26.4.2020).
- Wikipedia* (2021a): 1943 Detroit race riot, in: *Wikipedia*, abrufbar unter: www.en.wikipedia.org/w/index.php?title=1943_Detroit_race_riot&oldid=1010769778 (letzter Zugriff: 27.3.2021).
- Wikipedia* (2021b): Charles Erwin Wilson, in: *Wikipedia*, abrufbar unter: www.en.wikipedia.org/w/index.php?title=Charles_Erwin_Wilson&oldid=1014769859 (letzter Zugriff: 30.3.2021).
- Wikipedia* (2021c): Charles Lindbergh, in: *Wikipedia*, abrufbar unter: www.de.wikipedia.org/w/index.php?title=Charles_Lindbergh&oldid=209727691 (letzter Zugriff: 30.3.2021).
- Wikipedia* (2021d): Great Depression in the United States, in: *Wikipedia*, abrufbar unter: www.en.wikipedia.org/w/index.php?title=Great_Depression_in_the_United_States&oldid=1011032415 (letzter Zugriff: 18.3.2021).
- Wikipedia* (2021e): Office of Price Administration, in: *Wikipedia*, abrufbar unter: www.en.wikipedia.org/w/index.php?title=Office_of_Price_Administration&oldid=998550637 (letzter Zugriff: 25.3.2021).
- Wikipedia* (2021f): Second Bill of Rights, in: *Wikipedia*, abrufbar unter: www.en.wikipedia.org/w/index.php?title=Second_Bill_of_Rights&oldid=1012831478 (letzter Zugriff: 24.3.2021).
- Winker*, Gabriele (2015): Care Revolution. Schritte in eine solidarische Gesellschaft, Bielefeld: Transcript.
- Wright*, Erik Olin (2017): Reale Utopien. Wege aus dem Kapitalismus, Berlin: Suhrkamp.

Wuppertal Institut (2020): CO₂-neutral bis 2035: Eckpunkte eines deutschen Beitrags zur Einhaltung der 1,5-°C-Grenze. Bericht. Wuppertal., abrufbar unter: www.epub.wupperinst.org/frontdoor/index/index/docId/7606.

Zur Titelabbildung



Wandbild von Walter Speck (ca. 2,75 Meter hoch, ca. 6,10 Meter breit), das inoffiziell als »Ford Riot« bekannt ist, das ursprünglich im Gewerkschaftssaal der Ortsgruppe 174 der United Auto Workers (UAW) in Detroit hing und den Mitgliedern ihre Geschichte im Kampf für die arbeitenden Menschen näher bringen sollte.

Das Wandgemälde zeigt mehrere Schlüsselmomente der UAW-Gründung, darunter den Sitzstreik in Flint 1936-37, die Schlacht um die Überführung bei Ford Motor Co. 1937 sowie eine gemalte Darstellung des ersten Vertrags der Ortsgruppe 174. Inzwischen wurde es restauriert und ist in der Walter-P.-Reuther-Bibliothek der Wayne State University zu sehen, damit Gewerkschaftsmitglieder und die breite Öffentlichkeit auf wichtige Momente der Gewerkschaftsgeschichte Michigans zurückblicken können. Laut dem Direktor der Bibliothek, Erik Nordberg, ist es »möglicherweise das einzige erhaltene WPA¹-Kunstwerk, auf dem eine namentlich genannte Gewerkschaft abgebildet ist«. (Siehe auch: uaw.org/solidarity_magazine/union-front-saving-history-local-174s-restored-labor-mural-finds-new-home/)

¹ Works Progress Administration (später Works Projects Administration): Bundesbehörde der USA zur Arbeitsbeschaffung während des New Deal, die auch Aufträge an Künstler vergab.

VSA: Wege zum Wandel



Mario Candeias/Stephan Krull (Hrsg.)

Spurwechsel

Studien zu Mobilitätsindustrien,
Beschäftigungspotenzialen
und alternativer Produktion

Eine Veröffentlichung
der Rosa-Luxemburg-Stiftung
400 Seiten | € 19.80
ISBN 978-3-96488-123-6

Schritte zur Mobilitätswende und
gerechte Übergänge für die Betrof-
fenen in der Automobilindustrie sind
erforderlich.

Prospekte anfordern!

VSA: Verlag
St. Georgs Kirchhof 6
20099 Hamburg
Tel. 040/28 09 52 77-10
Fax 040/28 09 52 77-50
Mail: info@vsa-verlag.de



Dieter Klein

Regulation in einer solidarischen Gesellschaft

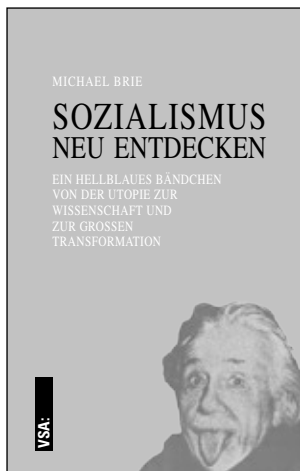
Wie eine sozial-ökologische
Transformation funktionieren könnte

Eine Veröffentlichung
der Rosa-Luxemburg-Stiftung
240 Seiten | € 16.80
ISBN 978-3-96488-117-5

Wie könnte die Regulationsweise in
einer demokratisch-sozialistischen
Gesellschaft funktionieren – einer
Gesellschaft, die es noch nicht gibt? Im
Mittelpunkt von Dieter Kleins Überle-
gungen stehen drei Hauptkomponenten
künftiger Regulation: gesellschaftliche
Planung, Lenkung, ein eingeregelter
Marktmechanismus und das Handeln
zivilgesellschaftlicher Akteure.

www.vsa-verlag.de

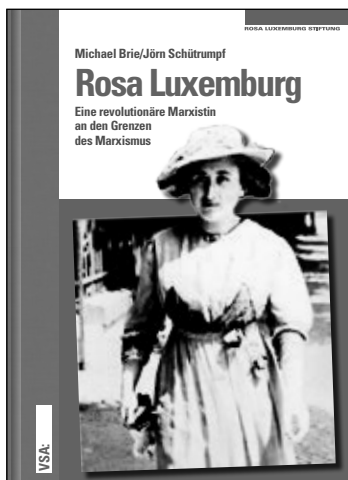
VSA: Mehr von Michael Brie



Michael Brie
SOZIALISMUS neu entdecken
Ein hellblaues Bändchen von der Utopie zur Wissenschaft und zur Großen Transformation
160 Seiten (in Vorbereitung) | € 12.00
ISBN 978-3-96488-055-0

Was kann der Sozialismus in das Projekt einer Großen sozialökologischen Transformation im 21. Jahrhundert einbringen?

Prospekte anfordern!
VSA: Verlag
St. Georgs Kirchhof 6
20099 Hamburg
Tel. 040/28 09 52 77-10
Fax 040/28 09 52 77-50
Mail: info@vsa-verlag.de



Michael Brie/Jörn Schütrumpf
Rosa Luxemburg
Eine revolutionäre Marxistin an den Grenzen des Marxismus
Eine Veröffentlichung der Rosa-Luxemburg-Stiftung
256 Seiten | Hardcover | Halbleinen | mit einem Fototeil | € 16.80
ISBN 978-3-96488-103-8

Wer war Rosa Luxemburg? Anlässlich des 150. Geburtstags blickten Autoren der Stiftung, die ihren Namen trägt, auf das revolutionäre Leben und politische Werk der einflussreichsten Sozialistin ihrer Zeit.

www.vsa-verlag.de