

*Thomas Ferguson/Joel Rogers **

Der Sieg Reagans

*Interessengruppen und ihre Koalitionen in der Wahlkampagne von 1980***

I. Einleitung

Unter den vielen Stationen seiner langen Reise zur amerikanischen Präsidentschaft war Reagans Besuch in Dallas, Texas Ende August 1980 sicherlich eine der bemerkenswertesten. Denn dort kamen innerhalb eines einzigen Tages wirklich alle bizarren Themen der Wahlkampagne zusammen.

Reagan kam in diese Wirtschaftsmetropole des Südwestens, um die bereits starke Unterstützung durch die »wiedererweckten« christlichen Fundamentalisten abzusichern, die eine neue und wichtige Kraft bei den Wahlen im November darzustellen versprochen. Sein Besuch begann mit einem privaten Treffen mit mehr als zweihundert »religiösen und wirtschaftlichen Persönlichkeiten« im großen Saal des Dallas Hyatt Regency. Eine Szene, die geradewegs aus Elmer Gantry oder Robert Altmans Nashville kommen könnte. Die Versammlung zog viele der bekanntesten und einflussreichsten Mitglieder der amerikanischen, schwerreichen Ultrarechten an. Unter den Anwesenden befand sich der Milliardär und Ölkonzernbesitzer Nelson Bunker Hunt, dessen Versuch, Weltsilberkönig zu werden, erst kürzlich gescheitert ist und die Intervention eines speziell eingerichteten Bankensyndikats ausgelöst hat. Weiterhin der Texas-Ranger-Besitzer und rechte Verleger »Mad« Eddy Chiles, Jesse Helms, der Senator aus North Carolina, Textilien und Tabak, den seine Gegner wegen seiner großen Kampagnenkasse den »6-Millionen-Dollar Mann« nennen, und den Fort Worth-Industriellen T. Cullen Davis, ein »Wiedererwecker« nach seinem Freispruch im 3. Verfahren, in dem er angeklagt war, seine Frau ermordet zu haben.

Es war ein Ereignis, das etliche wirre Themen des 80er Wahlkampfes vereinigte: die Vermischung protektionistischer Eliten und führender Bankiers, das Wiederhervortreten des christlichen Fundamentalismus als entscheidende Kraft in der nationalen Politik, den Verfall organisierter Parteistrukturen und die ausgedehnte Mobilisierung von Gott und Geld bei der erfolgreichen Kandidatur einer Person, die einstmals nur am Rande des amerikanischen politischen Lebens stand. Aber auch wenn Dallas sämtliche Mysterien des Wahl-

* Thomas Ferguson und Joel Rogers lehren politische Wissenschaften am Massachusetts Institute of Technology (MIT) bzw. an dem University College/Newark, a Division of Rutgers University.

** Der Artikel ist zuerst erschienen in: Th. Ferguson/J. Rogers (eds.), *The Hidden Election*, New York 1981. Copyright © 1981 by Random House Inc. Alle Rechte vorbehalten; veröffentlicht mit Erlaubnis von Pantheon Books, a Division of Random House Inc.

Mit freundlicher Genehmigung der Autoren legen wir hier eine gestraffte und gekürzte Fassung vor; vor allem der Teil zur Wahlkampagne ist im Original wesentlich ausführlicher, und wir bitten weitergehend Interessierte, dort nachzulesen. Das Gleiche gilt für den sehr umfangreichen Anmerkungsapparat, auf den wir zugunsten von mehr Textseiten verzichtet haben, da er im wesentlichen dazu dient, die sehr konkreten und persönlichen Verhaltensweisen und Äußerungen der im Text genannten Personen in den verschiedensten Zeitschriften und amerikanischen Artikeln zu belegen und daher für den deutschen Leser nicht so relevant ist.

Die Übersetzung besorgte Brigitte Berger.

kampfes von 1980 in einem einzigen Tag zusammenfaßt, unterstreicht es doch, wie schwierig eine Analyse der letzten Jahre amerikanischer Politik ist - und da passierten kaum Wunder. Bis 1984, also in nur einer einzigen Präsidentenamtszeit, sind die Sprache und die Leitlinien, die das öffentliche Leben Amerikas seit mehr als einer Generation bestimmt haben, plötzlich irrelevant. Da sie auf der politischen Formel des New Deal-Liberalismus basieren, sind sie nutzlos geworden zur Erklärung des politischen Zusammenbruchs genau dieses Systems - eines Systems, dessen ökonomische, soziale und politische Grundlagen überall abbröckeln und wegen einer zweistelligen Stagflationsrate, protektionistischem Druck, einer stockenden technologischen Entwicklung und einer chronisch negativen Zahlungsbilanz nicht mehr zu retten sind.

Wie in jeder Periode sozialen Zerfalls, im Zeitraum zwischen dem Ende der alten und dem Aufstieg der neuen Ordnung, sind eine Reihe Zerfallssymptome aufgetreten. In wohlhabenderen Kreisen: eine Fixierung auf die therapeutische Wirkung der Macht und der Vorteile der Konkurrenz, manische Grundstücksspekulationen, Narzißmus der Masse und die Ideologie der Selbsterneuerung. Unter den Armen und Schwachen in allen Schichten der Gesellschaft: Erleuchtungen, Wahrsagerei, Glaube an den Satan, Astrologie, Katastrophenfilme und Retromanie. In der Presse: die Unfähigkeit, die Ursachen und die Bedeutung der gegenwärtigen politischen Auseinandersetzungen zu erklären.

Aber nicht alle wurden durch diese Krise gelähmt. Parallel zu den kulturellen Experimenten in allen gesellschaftlichen Gruppen kommt es zu drastischen Umgruppierungen der internen Beziehungen innerhalb der amerikanischen Eliten. Angesichts des Zerfalls überholter Bündnisse versuchen sie, festen Boden unter die Füße zu bekommen und schauen nach neuen Institutionen, Kandidaten und politischen Bündnispartnern aus, die ihnen dienlich sein könnten und dem Druck der 80er Jahre standhalten.

Für diejenigen, die sich mit dem Studium der amerikanischen Politik befassen, ist diese Mobilmachung der Eliten und ihre Umgruppierung mehr als von vorübergehendem Interesse, denn sie beeinflußt grundlegend die Form der Parteiauseinandersetzungen und der Konkurrenz, wie es bei den Präsidentschaftswahlen deutlich wird. Die existierenden Machtstrukturen in Amerika müssen sich den demokratischen Regeln beugen, aber sie werden dabei kaum zerstört. Stattdessen füllen sie den demokratischen Prozeß systematisch, geben ihm Form und Gehalt, schließen einige Möglichkeiten aus, während sie anderen den Anschein der Notwendigkeit geben. Jede Präsidentschaftswahl muß deshalb als aus zwei verschiedenen Kampagnen bestehend gesehen werden. Eine, die in der Öffentlichkeit abläuft und sich in Vorwahlen, Parteitagen, Ansprachen und Diskussionen, schließlich dem Gang zu den Wahlurnen und dem Wahlergebnis ausdrückt. Die andere ist versteckter und spiegelt den komplizierten Prozeß wider, durch den zentrale Interessengruppen wie Ölgesellschaften, internationale Banken, Waffenproduzenten, Gewerkschaften und sogar fremde Länder sich hinter bestimmte Kandidaten stellen, um so ihre eigenen Ziele zu verfolgen. Beide Kampagnen finden ihren Höhepunkt in den Wahlen, die eine Wahl ist offen, die andere verborgen.

Die Aufgabe einer politischen Analyse muß es nun sein, die Verbindung zwischen den beiden zu finden und damit den Prozeß zu erfassen, in dem die grundlegenden wirtschaftlichen Konflikte und Abhängigkeiten in eine Wahlbewegung umgesetzt werden. Manchmal ist diese Verbindung augenscheinlich, oft ist sie es nicht. Aber sie ist niemals unwichtig und im Fall der Wahlen 1980 deuten andere Faktoren darauf hin, daß ihre Bedeutung sehr groß ist.

Viele Fragen warf der Wahlsieg Reagans auf, aber unter dem Gesichtspunkt einer politischen Analyse kann das niederschmetternde Resultat der 80er Wahlen in eine Reihe einzelner Puzzles zerlegt werden. Eine wichtige Gruppe dieser Fragen betrifft den tatsächlichen Zusammenbruch der Parteiführung der Demokraten. Wie kann Jimmy Carter so schnell aus der Position des Retters in die des Lumpen kommen; warum hielt er, wie Grover Cleveland und Herbert Hoover, die selbstmörderische Entfremdung von seiner eigenen Parteibasis aufrecht? Was soll die eigenartige Ambivalenz, die er gegenüber erhöhten Militärausgaben und der Aufrüstung an den Tag legte? Manchmal, wie bei seinen ersten Reaktionen auf die Iran- und die Afghanistan-Krise, schien Carter nach mehr Militarisierung zu rufen. Bei anderen Gelegenheiten und deutlicher am Ende der Kampagne, hielt er sich zurück. Was hat der seltsame Verlauf der Kandidatur Kennedys für einen Sinn? Sein allmählicher Aufbau, sein dramatischer Zusammenbruch und das plötzliche Wiedererstarken bis fast zum Erfolg? Eine andere Reihe von Fragen drehen sich um die Kampagne der Republikaner. Hier ist das größte Geheimnis wahrscheinlich die Kandidatur Connallys. Am Anfang seiner Kampagne, bei der eine enorme Unterstützung durch die Geschäftswelt sichtbar war, schien Connally auf seinem Weg, das Führerprinzip als Leitlinie im öffentlichen Leben Amerikas einzuführen, erfolgreich zu sein. Aber er verschwand bald von der Bildfläche und hinterließ lediglich eine Eintragung in das Guinnessbuch der Rekorde als der teuerste Konventsabgeordnete der Geschichte. Was waren die Ursprünge der Kampagnen Bushs und Andersons? Und warum hatte Reagan seinen so spektakulären Aufstieg nach den Vorwahlen in New Hampshire? Wie wichtig war die Übereinkunft, die Reagan mit Gerald Ford auf dem Parteitag der Republikaner abgeschlossen hat, und wie hat er die harten Diskussionen in der Kampagne vor dem Parteitag auf eine Linie gebracht, womit er die Unterstützung durch die amerikanischen Geschäftsleute schon vor den Wahlen sichergestellt hat? Schließlich stellt sich die Frage, was für eine Bedeutung (wenn überhaupt eine) wird die Präsidentschaft Reagans auf Dauer haben?

Die historische Bedeutung der 80er Wahlen, ihre besondere Verbindung mit dem laufenden Prozeß der Neuorientierung der Elite, deutet darauf hin, daß keine dieser Fragen ohne ihre Beziehung zu den bedeutenderen Tendenzen, die das amerikanische System als Ganzes vorantreiben, beantwortet werden kann. Hier, wie in allen anderen entwickelten kapitalistischen Demokratien, wird die Hauptdynamik der Innenpolitik und des Parteienstreits durch zwei Faktoren bestimmt: den Stand des Kräfteverhältnisses zwischen Kapital und Arbeit im inneren des Landes und die Konkurrenz der industriellen Sektoren innerhalb der Weltwirtschaft. Aber die wirkliche Bedeutung des ersten Faktors ist im Falle Amerikas begrenzt durch die »Außergewöhnlichkeit« amerikanischer Politik, die durch eine schwache und desorganisierte Arbeiterbewegung gekennzeichnet ist. Dementsprechend ist auch das Management die treibende Kraft in der Innenpolitik, und ein politischer Konflikt ist in der Regel am besten definiert als ein abgeleiteter Konflikt zwischen verschiedenen Interessengruppen. Eine dermaßen stark auf das Management konzentrierte Analyse kann natürlich nicht für sich in Anspruch nehmen, sämtliche Ereignisse der Innenpolitik zu erfassen, aber sie kann eine Schlüsselfunktion zum Verständnis der Ursprünge der Kräfte und Konflikte, die sich im öffentlichen Bereich abzeichnen, erhalten. In diesem Zustand schuf die Vielzahl der Konflikte ein komplexes Muster von Bündnissen zwischen Interessenverbänden und politischen Koalitionen. Obwohl diese Muster sich permanent verändern und sehr labile Grenzen haben, tendieren sie historisch dazu, eine haltbarere und einflußreichere Koalition in ihrem Zentrum herauszubilden. Ganze politische Systeme können im Bezug auf

solche Zusammenschlüsse bestimmt werden, die die größten Nutzbringer dieser Systeme und die wichtigsten Faktoren ihrer Stabilität sind. Der Kern der amerikanischen Politik im »goldenen Zeitalter« nach dem 2. Weltkrieg kann verstanden werden als auf dem Bündnis technologisch hochentwickelter Konzerne (von denen große Ölgesellschaften am zahlreichsten und einflußreichsten vertreten waren) und internationalem Finanzkapital gegründet, das zum erstenmal in den 30er Jahren hervortrat. Was in diesem Sinne die gegenwärtige Periode der amerikanischen Politik besonders kennzeichnet, ist das Auseinanderbrechen der Kernkoalition. Nichts ist erstaunlicher in der gegenwärtigen Periode als die unwillkürliche Desintegration der »normalen Politik«. Diese Desintegration ist ein tiefgreifender und anhaltender Prozeß. Er bestimmt die Wahl 1980 und ermöglicht das Auftauchen Ronald Reagans, während er gleichzeitig die Stabilität des Wahlbündnisses infrage stellt. Was 1980 passierte, war keine klassische Machtverlagerung – in deren Verlauf eine klar definierte Gruppe auf Kosten einer anderen gewinnt – sondern eine Verlagerung bei genau den Interessen und Strukturen, die solche Koalitionen bilden. In diesem Sinne, meinen wir, hatte die verborgene Wahl keinen Gewinner. Die zentrale politische Bewegung ging weder von einem der Kandidaten, noch einer der Interessengruppen, sondern vom Auflösungsprozeß selbst aus.

Bei der Analyse dieser Wahlen scheinen zwei Aspekte von besonderer Bedeutung zu sein. Der erste leitet sich ab aus der veränderten weltwirtschaftlichen Lage. Ihre Analyse erfordert die Einbeziehung des schnelleren Tempos der internationalen Integration und der Konkurrenz, des relativen Abfalls amerikanischer industrieller Leistungsfähigkeit, der Spannung zwischen den industrialisierten Ländern und zwischen den entwickelten und sich entwickelnden Ländern sowie die ausgedehnte Militarisierung von Gedanken und Handlungen, die all diese Veränderungen in der Form des internationalen Wirtschaftssystems hervorgebracht haben. Der 2. Aspekt leitet sich ab von dem auffälligen Verfall der Massenpolitik in Amerika. Seine Analyse erfordert die Einbeziehung einer Analyse der Veränderung der amerikanischen Parteienstrukturen, der Zurückbildung des Einflusses der Gewerkschaften, der Verringerung außerparteilicher und außergewerkschaftlicher Formen der Mobilisierung und des Widerstandes sowie des Angriffs und der Vorherrschaft der Organisation des Kapitals, das all das hervorgerufen hat.

Bevor die Dynamik der Wahl 1980 richtig erkannt und verstanden werden kann, muß dieser Rückfall aufgezeigt werden. Die Strukturen der Weltwirtschaft und die Innenpolitik bestimmen die Form des Wahlkampfes. Sie liefern das Terrain, auf dem die Wahlkampagne und der komplexe Prozeß des Aufbaus politischer Koalitionen ihren mühsamen Verlauf nehmen. Im zweiten Teil dieses Aufsatzes charakterisieren wir diese Zwänge, im dritten Teil beziehen wir sie auf die Kampagne selbst.

II. Die veränderte Weltwirtschaft und der Zerfall der Massenpolitik

Nicht nur Amerika, sondern die ganze Welt formiert sich neu. Die Strukturen der Weltwirtschaft sind durch die tiefgreifende und sich beschleunigende ökonomische Integration, ein starkes Anwachsen der Mobilität des Kapitals, erhöhte Konkurrenz unter den wichtigsten Industriezweigen und die Desintegration traditioneller Arbeitsmärkte zerstört worden. Dieser Prozeß ist komplex, aber seine Auswirkungen auf die Vereinigten Staaten liegen auf der Hand. Die relative Stellung der USA in der Weltwirtschaft hat sich drastisch

verschlechtert. die Hegemonie Amerikas ist am Ende. Und obwohl die USA noch eine beachtliche Präsenz im Ausland vorzuweisen hat, geht dies immer mehr auf Kosten wichtiger Sektoren der nationalen Wirtschaft. Diese Kosten nähern sich jetzt einem kritischen Punkt und damit droht ein Zusammenbruch der liberalen Internationalen Wirtschaftsordnung der Nachkriegszeit.

1. Aufstieg und Zerfall der liberalen Kernkoalition

Die USA ging aus dem Jahr 1945 als die größte Wirtschafts- und Militärmacht hervor. Obwohl die völlige Zerstörung, die der Krieg ihren Hauptkonkurrenten zugefügt hatte, sich teilweise zum Vorteil Amerikas auswirkte, war das wirkliche Geheimnis Amerikas phänomenaler Nachkriegsstärke der Aufstieg einer Reihe von Schlüsselindustrien zu internationaler Überlegenheit: internationales Ölgeschäft, Computer, Elektronik, Flugzeuge, Autos, Entwicklungen auf dem Agrarsektor, Investitions- und Handelskapital. Das Resultat war die schnelle Ausdehnung Amerikas multinationaler Industrie- und Finanzkapitale in einer Welt, die größtenteils unfähig war, sich dem zu widersetzen, während die einflussreichen Teile der amerikanischen Geschäftswelt einen klassischen »Imperialismus des Freihandels« praktizierten.

Freihandel, die Integration ehemals restriktiver Blöcke und die militärische Vorherrschaft auf der ganzen Welt wurde die unantastbare Dreiecke des Nachkriegssystems. Die überwältigende Wirtschaftsmacht garantierte den Gewinn aus einem liberal strukturierten internationalem System, das durch den freien Güter- und Kapitalfluß gekennzeichnet war. Ebenso erleichterten die amerikanische Dominanz in den internationalen Währungsinstitutionen und Abkommen (inklusive der Weltbank, des IMF und dem Währungssystem von Bretton Woods) das Wachstum und den Handel.

Die Leistungen dieses liberalen Systems waren beachtlich. Es steht außer Frage, daß die multinationale Expansion zu der bemerkenswerten amerikanischen Prosperität in der Zeit zwischen 1945 und 1971 beigetragen hat, und daß dadurch erfolgreich andere Gebiete – zuerst Europa und Japan, später Teile der Dritten Welt – in den Prozeß der internationalen Wirtschaftsentwicklung einbezogen wurden. Diese Bewegungsfreiheit bürgte für Kapital und Waren, ermöglichte die Expansion und Aussiedelung von Produktionsstätten, senkte die Anfangsinvestitionen und beschleunigte den Technologietransfer. Außerdem internationalisierte sie das Verwaltungssystem und die für den bürokratischen Kapitalismus charakteristische Form der Arbeitsorganisation. Der Kapitalfluß schuf komplexe internationale Abhängigkeiten; die inflationsbereinigte Höhe amerikanischer Direktinvestitionen verdoppelte sich in den 50er Jahren und diese Verdoppelung wiederholte sich in den 60ern. Sie vergrößerte die Handelsströme, verbesserte die Kommunikation über nationale Grenzen hinweg, führte zu der Entwicklung einer Regionalplanung im Weltmaßstab und verbesserte massiv den Kulturaustausch.

Aber zusammen mit den »Errungenschaften« dieses liberalen Systems tauchten eine Reihe von Nachteilen auf. Einige von ihnen, vor allem die Gefahren eines unausgeglichene industriellen Wachstums und die Instabilität der sich entwickelnden Gebiete, die von der Entwicklung der Industrieländer abhängig sind, wurden viel diskutiert. Die Nachteile allerdings, die direkt für die Erklärung der amerikanischen Politik wichtig wurden, haben wenig Aufmerksamkeit erregt.

Um sie sichtbar zu machen, ist es erforderlich, scharfe Unterscheidungen zwischen den verschiedenen politischen Akteuren hinsichtlich ihrer Verbindungen mit bestimmten industriellen Sektoren (und oft einzelnen Firmen) zu treffen. Die Notwendigkeit einer solchen

Unterscheidung ist nirgends augenscheinlicher als bei der Analyse der schafften Auseinandersetzungen innerhalb der amerikanischen Geschäftswelt über den Beitrag Amerikas zur Weltwirtschaft. Gesellschaften, die vornehmlich im Ausland produzieren und an das Ausland verkaufen (im Gegensatz zu denen, die ausländische Rohstoffe für die Produktion im eigenen Land beschaffen müssen) sind Nutznießer dieses liberalen Regimes und fördern weiterhin den freien Handel und direkte Auslandsinvestitionen, genauso wie die großen Handels- und Investitionsbanken, die sie finanzieren. Im Gegensatz dazu stehen Sektoren, die auf dem internationalen Markt weniger erfolgreich sind, wie Schuhfabrikation, Stahl, Textilien, nationale Ölgesellschaften (und zunehmend auch Gummi, Autos und Teile der chemischen Industrie). Die meisten Kleinunternehmen und örtliche Banken versuchten mit wachsender Verzweiflung, sich dem Druck der Weltwirtschaft, durch Zölle, Kontingentierungen, Investitionsbeschränkungen und andere Restriktionen des freien Güter- und Kapitalflusses zu entziehen.

Diesen untergehenden und auf den Binnenmarkt konzentrierten Unternehmen bietet das liberale System nichts als die permanente und wachsende Herausforderung durch die expandierenden Industriezentren im Ausland. Diese Herausforderung findet ihren deutlichsten Niederschlag im Ringen um Marktanteile auf dem Weltmarkt und in der Akkumulation nationaler Handelsüberschüsse, und macht sich in der progressiven Verschlechterung der Handelsposition der USA in den Nachkriegsjahren geltend. Angaben der Vereinten Nationen aus dem Jahre 1949 zum Beispiel zeigen eine positive Handelsbilanz der USA für alle wichtigen Bereiche (Standard International Trade Classification), aber diese durchweg positive Handelsbilanz veränderte sich bald unter dem Druck der wiederaufgebauten Wirtschaften Westeuropas und Japans (letztendlich auch der aufkommenden Wirtschaften der Dritten Welt). Das machte sich zuallererst bei den älteren und wenig technisierten Industriezweigen wie der Schuh- und Textilindustrie bemerkbar, die schon Mitte und Ende der 50er Jahre negative Bilanzen aufwiesen. Der Druck aus dem Ausland ging allmählich auf hochtechnisierte Industriezweige über, wie Eisen- und Stahlproduktion, die 1960 ein kritisches Verhältnis von Export und Import aufwiesen, und ein paar Jahre später eine nur noch negative Bilanz. Ebenso die Kraftfahrzeugproduktion, die 1965 in die roten Zahlen geriet. Bis 1970 machte sich die amerikanische Handelsschwäche in stark negativen Bilanzen im Bereich der Grundstoff- und Zulieferbetriebe geltend. 1971 kam es zum ersten völligen Handelsdefizit in der neueren Geschichte Amerikas.

Zusätzlich zu dem Importdruck litt die nationale Industrie außerdem an den riesigen Kapitalabflüssen, die als Direktinvestitionen ins Ausland gingen und deren Höhe sich bis 1970 auf 75,5 Milliarden Dollar belief. Gleichzeitig mit der Expansion der Industrie in Übersee kam es zu einer stufenweisen Internationalisierung amerikanischer Bankgeschäfte, die sich in den 60er Jahren rapide beschleunigte. Die Vermögenswerte amerikanischer Banken jenseits des Atlantiks wuchsen von 3,5 Milliarden 1960 auf 52,6 Milliarden bis Ende des Jahrzehnts an, und die Giganten der internationalen Bankenwelt wie die Banc of America, Chase, J.P. Morgan and Company und die Citibanc zogen einen ständig steigenden Anteil ihres Gesamtprofits aus Auslandsaktivitäten. Der Inlandsindustrie wurden so die Kapitalquellen vorenthalten, die sie am meisten benötigte, um ihre Industrieanlagen zu erneuern und ihre Konkurrenzfähigkeit wiederherzustellen. Angelockt durch vielversprechendere Möglichkeiten im Ausland verließen Großinvestoren die USA in Massen. Obwohl der Abfall nicht völlig dem Kapitalexport zugeschrieben werden kann, fiel bis Ende 1960 die durchschnittliche Jahreswachstumsrate des realen, nicht in Immobilien angelegten Kapitals

in den USA auf 2,6 %, also von einer durchschnittlichen Höhe im Boom Anfang der 60er Jahre von 9,6 % auf ungefähr die Hälfte des 1949 - 1966er Durchschnitts von 5 %. Der Abschwung in wichtigen Sektoren spiegelte sich wieder in einer relativen Abnahme des US-Anteils an der Weltproduktion, die während der goldenen Jahre ständig sank, von 60 % der Weltproduktion in den 40er Jahren und 40 % der Weltgüter- und Dienstleistungen bis Ende 1970 auf die Hälfte dieses Anteils. Die wachsende Zahl der Importe und der steigende Kapitalabfluß wurden durch das Währungssystem von Bretton Woods, das nach dem 2. Weltkrieg installiert wurde, sowohl gefördert als auch verkompliziert. In Bretton Woods legte man spezielle Austauschverhältnisse zwischen den nationalen Währungen fest und bestimmte den US-Dollar zum allgemeinen Vermittler des internationalen Austauschs, indem man seine Konvertibilität in Gold fixierte. Er war der Punkt der Stabilität, um den das liberale System sich drehte. Die Rolle des Dollars als Reservewährung des internationalen Systems, der selbst abhängig ist von der internationalen Überlegenheit der amerikanischen Industrie, erleichterte in großem Maße die Ausweitung derselben und ihrer Auslandsinvestitionen, indem er die Kosten des chronischen Leistungsbilanzdefizits der USA dieser Periode verringerte. Fremde Regierungen waren bereit, die Dollarüberschüsse als Währungsreserve aufzukaufen, die in der ganzen Welt vorhanden waren, und schützten damit den Dollar vor einem internationalen Druck der Entwertung. Die festen Wechselkurse wurden von den USA so weit wie möglich ausgenutzt, um zusätzliche internationale Kräfte durch den Kauf von Fabriken und Waffen aufzubringen, indem sie einfach mehr Geld druckten und damit das praktizierten, was französische Kritiker als »das maßlose Privileg« der führenden Wirtschaftsmacht bezeichneten. Aber während es amerikanische Direktinvestitionen im Ausland förderte, funktionierte das System von Bretton Woods gegen die Interessen der inländischen Produzenten. Aufgrund der Rolle des Dollars als Reservewährung hätte seine Abwertung gegenüber anderen Währungen so enorme Kosten nach sich gezogen, daß eine Abwertung als politisches Mittel von vornherein ausgeschlossen war. Aber mit dem Anwachsen der Importe führte diese Inflexibilität dazu, daß die Preise amerikanischer Waren verglichen mit den Preisen ausländischer Konkurrenten überdurchschnittlich hoch blieben, wobei die anderen Länder ihren Kurs oft wohlüberlegterweise niedrig hielten. Das behinderte die amerikanischen Exporte, die auf dem internationalen Markt teuer waren, förderte aber die Importe und vermehrte die Auslandsinvestitionen amerikanischer Firmen, die mit einem Dollar bezahlt werden konnten, der gegenüber den anderen Währungen stark war. Inländische Produzenten mußten auf jeden Fall Verluste hinnehmen.

Zu keinem Zeitpunkt der Nachkriegsära war die aufkommende Freihandelsordnung ohne mächtige und gutorganisierte Opposition. Aber zu Beginn der fünfziger Jahre beschränkten sich die Proteste angesichts des überwältigenden Aufschwungs Amerikas in der Weltwirtschaft auf wenige, spezifische Bereiche der Industrie - der Textilindustrie, unabhängigen (d.h. nationalen) Ölgesellschaften, einige Agrarsektoren und Teile der chemischen Industrie. Aber als sich der Rest der Welt wieder erholt hatte, vermehrten sich die Kosten der inländischen Produzenten. Mehr und mehr Sektoren mußten sich harter Konkurrenz stellen und innerhalb der amerikanischen Geschäftswelt tat sich eine tiefe Kluft auf. Vertreter des Freihandels aus hochtechnologisierten, international konkurrenzfähigen Firmen und Vertreter des Protektionismus aus auf den Inlandsmarkt konzentrierten und absteigenden Industriezweigen standen sich verfeindet gegenüber. Die Republikanische Partei der Eisenhower-Jahre, in der Vertreter des Protektionismus in friedlicher (trotz Spannun-

gen) Koexistenz mit Multinationalisten wie Nelson Rockefeller lebten, begann sich zu spalten. Das Resultat dieser Kämpfe innerhalb der Partei zeichnete sich auf ihrem Parteitag im Jahre 1960 ab. Nelson Rockefeller – er verkörperte den multinationalen Gedanken – verlor die Nominierung zum Präsidenten an Richard Nixon, der damals nicht die erste Wahl der Multinationalisten war und es auch nie werden sollte, obwohl einige ihn bei seinem Griff nach der Macht unterstützt hatten. Barry Goldwater's Sieg auf dem Parteitag 1964 war ein Zeichen der Konsolidierung der Macht des protektionistischen Flügels, der von so prominenten Goldwater-Anhängern wie George Humphrey, Roger Milliken (Deering Milliken), dem großen Textilunternehmer, nationalen Ölproduzenten wie John Pew und Henry Salvatori und einer Reihe kleiner und mittlerer Unternehmen repräsentiert wurde. Die Forderung nach Importrestriktionen wurde in die Plattform der Republikaner aufgenommen, während die Parteispitze die Rockefellers, das »östlich-liberale Establishment«, die Auslandshilfen und die Vereinigten Nationen angriff.

Nachdem sie ihre einflußreiche Stellung innerhalb der republikanischen Partei verloren hatten, fanden die Vertreter des internationalen Freihandels eine neue Heimat unter den Demokraten der sechziger Jahre. John F. Kennedy löste frühe Versprechungen ein, indem er multinationale Geschäftsleute wie Robert Mc Namara und Douglas Dillon für Kabinettsposten nominierte. Er arbeitete mit dem »Committee for Economic Development« an einer Gesetzesvorlage zur Steuersenkung und bestätigte seine überzeugte Freihandelsposition mit dem »Gesetz zur Ausweitung des Handels« aus dem Jahre 1962 und der darauf folgenden Kennedy-Runde mit massiven Zollsenkungen (im Durchschnitt 35 %). Lyndon Johnson trat, was den entscheidenden Punkt des Freihandels anging, in Kennedys Fußstapfen und ignorierte die zunehmend protektionistischen Forderungen seines Arbeiterwahlkreises.

Obwohl Vietnam und die fehlgeschlagene McGovern-Bewegung die amerikanische Politik kurzzeitig verkomplizierten, war schon Mitte der sechziger Jahre die gegenwärtige Form amerikanischer Parteipolitik gefestigt. Der Präsidentschaftswahlkampf der Republikaner war durch brudermörderische Kämpfe zwischen den Konservativen und einer kleiner werdenden Anzahl liberaler »Rockefeller«-Republikaner gekennzeichnet. Die multinationale Elite festigte ihren Zugriff auf die Demokratische Partei, während der Einfluß der organisierten Arbeiterschaft entschieden zurückging. In der Zwischenzeit schnellten die Kosten für den Freihandelsimperialismus in die Höhe.

Mitte der sechziger Jahre wurde die Weltwirtschaft Dreh- und Angelpunkt der Innenpolitik. Die massive militärische Intervention in Vietnam zehrte die nationale Wirtschaft auf. Die noch unversteuerten Einkommen der Verbände erreichten ihren Höchststand im Jahre 1965 und erlitten dann einen starken Abfall. Die Inflation hatte ihren unwiderruflichen Auftritt auf der nationalen Bühne, da die Dollars in der ganzen Welt stark zunahmen. Lyndon Johnson, der bestätigte Kandidat des demokratischen Multinationalismus, der Gewehre und Butter, soziale Wohlfahrt und imperialistische Ambitionen versprochen hatte, wurde während der Währungskrise 1967 - 68 gezwungen, seine Teilnahme an der Wiederwahl aufzugeben. Am Ende der sechziger Jahre und zu Beginn des neuen Jahrzehnts zeigten sich die ersten wichtigen Herausforderungen des Dollars auf dem internationalen Geldmarkt, das entscheidende Handelsdefizit im Jahre 1971 verschärfte die Rivalität zwischen den USA und anderen Wirtschaftsmächten und damit die Unstimmigkeiten im IMF, es schob die Niederlage in Vietnam hinaus, verstärkte die Gegensätze im Land selbst und verhärtete die Diskussionen in der Nato über die militärische Zukunft der USA in Europa.

Besonders bemerkbar machten sich die wachsenden Spannungen unter den großen Industriemächten: den USA, Westeuropa und Japan. Die Unstimmigkeiten zwischen den nationalen Eliten liefen parallel dazu und spiegelten den Konflikt zwischen diesen »trilateralen« Staaten wider – ihre Unfähigkeit, sich auf feste Bedingungen in Währungsfragen, militärischen Strategien, dem Anteil an der Finanzierung der Führungsansprüche innerhalb des sich wandelnden internationalen Wirtschaftsgefüges, zu einigen. Westeuropa und Japan spielten eine immer größere Rolle in der Weltwirtschaft und wollten ihr exportorientiertes Wachstum immer weniger der Aufrechterhaltung einer internationalen Ordnung unterordnen, von der sie meinten, daß sie der USA systematisch Vorteile auf Kosten der anderen Mächte verschaffte. Obwohl Westdeutschland schließlich doch noch zu einer zehnprozentigen Aufwertung der DM gezwungen wurde, stellten sich Westdeutschland und Japan gegen das Drängen der Amerikaner nach stärkeren Aufwertungen, die die Exportkosten in die USA und damit den Druck der inländischen Produzenten gesteigert hätten. In ihrem Streben nach neuem internationalem Einfluß und den dazu erforderlichen Devisen brachten es beide Länder zu erheblichen Handelsüberschüssen, die die Herrschaft Amerikas im Exportgeschäft direkt bedrohten. 1952 belief sich der amerikanische Exportanteil unter den IMF-Mitgliedern auf 20,8 %, während Japans Anteil bei 1,7 % lag. Zwanzig Jahre später sank der amerikanische Anteil auf 13,2 %, während sich Japans Anteil von 7,6 % fast vervierfacht hatte. Als 1971 die amerikanische Handelsbilanz schließlich negativ wurde, verfügten Japan und Westdeutschland über einen ansehnlichen Handelsüberschuß von 12 Milliarden Dollar.

Präsident Richard Nixon reagierte 1971 auf das Defizit mit seiner umstrittenen New Economic Policy (NEP). Im August dieses Jahres wertete Nixon den Dollar einseitig ab und hob seine Konvertibilität in Gold auf. Er schürte den Handelskrieg, indem er auf praktisch alle Importe eine zehnprozentige Abgabe verhängte. Er richtete offene Forderungen an Japan, Südkorea, Hongkong und Taiwan, ihre Textilflut auf den amerikanischen Markt zu verlangsamen, und setzte Japan und Westeuropa unter Druck, ihre wachsenden Handelsbarrieren zu lockern, um damit Amerika einen größeren Zugang zu ihren nationalen Märkten zu verschaffen.

Für die inländischen Hersteller war der »Nixonschock« der New Economic Policy (NEP) eine willkommene Erleichterung und vorausschauende Politik. Aber für die Multinationaleisten, die weiterhin von dem liberalen System profitiert hatten, war es die Einleitung des Rückschritts. Prominente Vertreter des Freihandels wie C. Fred Bergsten, Philip Trezise und J. Robert Schaezel verließen die Regierung und übernahmen Ämter bei der liberalen Brookings Institution und dem Council on Foreign Relations (CFR). Nixon wurde von der gesamten einschlägigen Presse scharf kritisiert. In der Zeitschrift »Foreign Affairs« des CFR machte Bergsten einige Monate nach Einführung der neuen Politik die Bedeutung der Reaktion des multinationalen Flügels klar:

»Im Sommer 1971 revolutionierten Präsident Nixon und Minister Connally die Außenwirtschaftspolitik der USA. Damit förderten sie einen protektionistischen Trend, der Fragen über die Zukunft der amerikanischen Wirtschaft aufwirft, die zumindest ebenso grundlegend sind wie die, die durch die übereilte Annahme der Lohn-Preis-Kontrollen aufgeworfen wurden. Damit haben sie außerdem einen ruinösen Trend gefördert, der Fragen über die Zukunft der amerikanischen Außenpolitik aufwirft.

... Sowohl die amerikanische Wirtschaftspolitik als auch die amerikanische Außenpolitik der nahen Zukunft stehen auf dem Spiel.

(Nixon) verletzte den Geist international herrschenden Rechts sowohl was Währungsfragen als auch Handelsfragen betrifft. ... die neue Wirtschaftspolitik ging zu weit. Sie setzt sowohl quantitativ als auch qualitativ unmögliche Ziele. ... Sie ist für die amerikanische Wirtschaft falsch. ... Sie stellt eine Katastrophe für die amerikanischen Weltinteressen dar.« Auf den Fersen Nixons neuer Wirtschaftspolitik und des Zusammenbruchs fester Wechselkurse (in verschiedenen Etappen) folgten die von der OPEC gesetzten Ölpreissteigerungen. Sie verdienen weitaus mehr Aufmerksamkeit, als wir ihnen hier widmen können, und leiten ein wichtiges Kapitel in der Geschichte der Dritten Welt ein, weil sie in kurzer Zeit einige Länder reich machen und andere ins Elend stürzen. Außerdem wurden durch sie die Beziehungen unter den Industriestaaten neu definiert. Arabische Investoren spielen heute eine größere Rolle auf den internationalen Finanzmärkten, und wie andere »Neureiche« vor ihnen gewannen sie in vielen Ländern zunehmend an Einfluß. Nicht weniger bedeutend war die Rivalität unter den führenden Ländern der industrialisierten Welt, die sich stark verschärfte – die Rivalität um günstige Positionen auf dem sich rapide entwickelnden arabischen Markt, um langfristig gesicherte Energiequellen und um Exportüberschüsse angesichts der hohen Ölpreise.

Es war daher selbst vor der weltweiten Rezession von 1973 - 1974 nicht überraschend, daß sich bei dieser Verstärkung des Drucks jene Teile des Kapitals entwickelter Länder zur Selbstverteidigung organisierten, die sich von einer offenen Weltwirtschaft Vorteile versprachen.

Mit dem Ausbau eines Netzes übernationaler Stiftungen, politischer Organisationen, Forschungsinstituten und administrativer Körperschaften, der sich bei Beginn des Kalten Krieges langsam durchsetzte, ergriffen einflußreiche internationale Geschäftsleute die Initiative. Eine Reihe existierender Organisationen wie die Organisation für ökonomische Zusammenarbeit und Entwicklung in Europa (OECD), der Internationale Währungsfond (IMF) und der (U.S.) Council on Foreign Relations, organisierten sich auf vielen Ebenen neu, nahmen neue Mitarbeiter auf und weiteten ihre Aktivitäten aus. Gleichzeitig kamen eine Reihe neuer Organisationen auf, unter ihnen ist die 1972/73 von David Rockefeller (Chase Manhattan Bank) organisierte Trilaterale Kommission (die schnell ein breites Spektrum multinationaler Banken, industrieller Verbände, Stiftungen und Medienvertretungen nach sich zog) die bekannteste.

Obwohl zwischen den verschiedenen Organisationen beträchtliche Unterschiede bestehen (der IMF hat ein gewichtetes Abstimmungssystem, das den USA wesentlich mehr Einfluß verleiht als in der OECD) und die Übereinstimmung der Mitglieder nur in der Ablehnung des Protektionismus besteht, tragen sie dazu bei, den multinationalen Eliten ein Netz von gemeinsamem Personal und gemeinsam genutzten Ressourcen bereit zu stellen. Zusammen bilden sie eine neue und mächtige Kraft gegen die zersetzenden Kräfte der Weltwirtschaft.

Aber der Einfluß multinationaler Organisationen bei der Behandlung von Weltkonflikten sollte nicht überschätzt werden. Zusätzlich zum Widerstand im Inland, den ihr liberales Wirtschaftsprogramm auslöst, leiden solche Organisationen genau unter den widersprüchlichen Impulsen der Weltwirtschaft, die zu bekämpfen sie sich zusammengeschlossen haben. Nirgends wird dies deutlicher als in den divergierenden Reaktionen der Multinationalen auf die Formulierung diplomatischer Beziehungen zwischen Ost und West und auf die Bedeutung der Streitkräfte in der Außenpolitik, die sich im Falle Amerikas von einer Feier amerikanisch-sowjetischer Entspannung in den frühen siebziger Jahren zu einem sich in al-

len Lagern ausbreitenden Militarismus des amerikanischen Kapitals entwickelte. Sowohl wegen der enormen Konsequenzen auf das Alltagsleben als auch wegen der deutlichen Auswirkungen auf den Ausgang des Wahlkampfes 1980 verdient dieser letzte, desintegrative Druck auf die Weltwirtschaft, die militärische Rivalität, besondere Beachtung. Der Ursprung der Entspannung kann direkt auf den weltweiten wirtschaftlichen Druck der sechziger Jahre zurückgeführt werden. Mit dem relativen Abstieg der USA als wichtigstes Profitzentrum beschleunigten amerikanische Banken und die Industrie ihre Suche nach Investitionsmöglichkeiten im Ausland. Einer der vielversprechendsten Kandidaten auf diesem Gebiet war die Sowjetunion. Die Größe und die politische Stabilität der SU schienen einen langfristigen Markt für das US-Kapital, seine Technologie und Konsumgüter sicherzustellen, während eine Normalisierung der Beziehungen eine Begrenzung der enormen Kosten für ein strategisches Waffensystem zu sein schien und damit den wachsenden Druck auf den amerikanischen Dollar mildern sollten. Wichtige amerikanische Zeitungen wie die »New York Times« und die »Washington Post«, führende Intellektuelle und das Fernsehen porträtierten die SU als eine vernünftige und verantwortliche Nation, die nach Pepsi-Cola dürstet, nach Weizen hungert, aufgeschlossen dem Fortschritt der Computertechnologie gegenübersteht und vor allem bei den größten amerikanischen Banken kreditwürdig ist. Pepsi-Colas überschäumender Enthusiasmus für dieses Projekt wurde von Chase Manhattan, Caterpillar Tractor und einer Reihe anderer Multinationaler und Handelsbanken geteilt. Richard Nixon, Henry Kissinger und David Rockefeller schauten alle nach Moskau. Erinnerungen an Ungarn, Ost-Berlin und die (damals noch sehr junge) brutale sowjetische Invasion der Tschechoslowakei verblichen. Das Zeitalter der Entspannung begann. Dennoch war der Enthusiasmus im Inland gegenüber einer solchen Angleichung nicht allgemein verbreitet. Die plötzliche Kehrtwendung der Außenpolitik, die die Entspannung symbolisierte, stand in völligem Gegensatz zu einer Reihe amerikanischer Interessen: Kapitalanlagen durch Wettürsten, Schutz vor dem Druck auf dem Weltmarkt und die Aufrechterhaltung amerikanischer Verpflichtungen zu so kritischen Kunden wie Staaten im Nahen Osten. Diese umfaßten die Rüstungsindustrie und ihre Infrastruktur von Zulieferern und Vertriebsorganisationen, das Pentagon und seine ausgedehnte Universitätskundschaft, absteigende Industriezweige, die am besten bedient wären, wenn die USA mit niemandem Handel treiben würden, von der Regierung unterstützte Rüstungsunternehmen und die zahllosen Anhänger Israels. Von Anfang an stark mobilisiert, höhnte die starke Anti-Sowjet-Lobby die Diplomatie der Entspannung aus, indem sie die Zustimmung des Kongresses zum Meistbegünstigungs-Status der SU blockierte, und belebte den Anfang der siebziger Jahre mit rechten Angriffen auf die »liberale« Politik Henry Kissingers. Die inländische Opposition zur Entspannungspolitik hätte die Politik nicht ändern können, hätten sich nicht einige dieser Politik zugrunde liegende wirtschaftliche Annahmen als falsch erwiesen. In wenigen Jahren war der sowjetische Markt für Bankanleihen fast gesättigt, und es wurde klar, daß den finanziellen Besonderheiten der Sowjet-Ökonomie Kompensationsgeschäften und wechselseitigen Produktionsvereinbarungen entsprachen, die (vor allem ohne Meistbegünstigten-Status) am besten von den näher gelegenen, westeuropäischen Staaten ausgenutzt wurden. Vor allem nachdem die Rezession 1973/74 bewies, daß die großen Industrieländer sich anglichen, kümmerten sich amerikanische Investoren verstärkt um die weniger entwickelten Länder (IDCs) der Dritten Welt und Südeuropas, da sie das größte Potential für Wachstum und eine Ausdehnung der Märkte darstellten.

Das Wirtschaftswachstum dieser Länder war Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre beachtlich. Während der amerikanische Anteil der Weltproduktion zum Beispiel zwischen 1963 und 1977 von 40 % auf 36 % fiel, stieg der Anteil dieser Länder in der gleichen Zeit um fast das Doppelte von 5 % auf knapp 10 %. Das Hauptwachstum fand nach 1970 statt und führte zu einer fantastischen Expansion der nationalen Wirtschaften mit ausgedehntem Kapitalbedarf.

Für die schwergeprüften amerikanischen Industriellen und die internationalen Banken war die Sache klar. Vor allem nach den drastischen Ölpreiserhöhungen durch die OPEC im Jahre 1973 nahmen Bankanleihen an die Dritte Welt zu. Petrodollars der OPEC wurden durch amerikanische Handelsbanken als Staatsschuld an die Dritte Welt zurückgeschickt (recycled). Privatkredite an weniger entwickelte Nicht-OPEC-Länder verdreifachten sich von 34 Milliarden Dollar auf schätzungsweise 120 Milliarden Dollar im Jahre 1979.

Zusammen mit den sich allmählich normalisierenden Beziehungen zu China (das mit der Sowjetunion um die Stellung als wichtiger sozialistischer Markt der Zukunft konkurriert und auf dem die Europäer nicht den Vorteil haben, den sie beim Handel mit der SU aus spielten, änderte diese Verlagerung des Investitionsschwerpunktes die außenpolitische Diskussion im Land völlig. Die Existenz alternativer Investitions- und Kreditmärkte senkte die Kosten des Abbruchs amerikanisch-sowjetischer Beziehungen. Die wachsende ökonomische Betätigung in Südeuropa und der Dritten Welt (zusammen mit dem Druck nach politischer Autonomie in einigen Ländern und den ständigen Gefahren einer übereilten Entwicklung) führten gleichzeitig zu Forderungen nach einer Liberalisierung der Außenpolitik und erhöhter Kapazität für militärische Interventionen im Ausland. Gleichzeitig verschlimmerte die anhaltende Stagflation in den führenden Industrieländern die Konkurrenz in der internationalen Wirtschaft unter den wichtigsten Staaten und verdeutlichte damit die Bedeutung militärischer Macht in den internationalen Beziehungen. Das betraf vor allem so kritische Gebiete wie den Nahen Osten. In der Tat läßt jeder Eingriff der amerikanischen Wirtschaft in den Weltmarkt die Forderung nach besserer militärischer Vorbereitung lauter werden und führt damit zu einer Neuorganisation der Eliten.

II.2. Der Wiederaufschwung der Rüstungslobby

Innerhalb des amerikanischen Multinationalistenlagers und unter den Waffenherstellern und Befürwortern erhöhter Militärausgaben kam es zu wichtigen Veränderungen. Seit vielen Jahren hatte eine Reihe von Organisationen wie der »American Security Council« und das »National Strategy Information Center« (NSIC) Antikommunismus, Rüstungsausgaben und militärische Bereitschaft auf fast religiöse Art gefördert. Ihre gleichbleibende Botschaft war von verschiedenen Teilen der amerikanischen Geschäftswelt in verschiedenen Punkten rechtzeitig unterstützt worden. Der NSIC wurde zum Beispiel Anfang der sechziger Jahre auf dem Höhepunkt des Kalten Krieges mit Unterstützung der American Bar Association und einer Menge wichtiger amerikanischer Geschäftsleute gegründet (einschließlich des ehemaligen Generals Lucius Clay / Continental Can, Sandford Cousins/AT&T, Frank Folsom / RCA, Jack Howard / Scripps-Howard Newspaper, Don Mitchell / General Telephone & Electronics und Frank Stanton / CBS). Unter Leitung von William J. Casey startete die Gruppe bald eine massive Propagandakampagne mit Seminaren, Konferenzen und Vorträgen (einschließlich eines Vortrages vor dem »American Society of Corporate

Secretaries« mit dem provokanten Titel »Neue Dimensionen im Wettbewerb: Clausewitz, Pavlov und Dschingis Khan«).

Aber wie andere militaristisch orientierte Gruppierungen veränderten sich die Stärke und die Aktivitäten des NSIC mit den veränderten Forderungen der sie unterstützenden Gesellschaften. Das geht deutlich aus den »Nettobeiträgen, Spenden, Zuschüssen und der Kategorie für ähnliche Beträge« auf den Formblättern des IRS-Berichtes hervor. Auf dem Höhepunkt der Entspannung im Jahre 1971 gab zum Beispiel der NSIC ungefähr 620000 Dollars in dieser Spalte an. Aber als Mitte der sechziger Jahre die Entspannung scheiterte und die Forderung nach Militarisierung Mitte der siebziger Jahre lauter wurde, stieg der Haushalt des NSIC, im Gegensatz zu den gegen die Militarisierung gerichteten gemeinnützigen Vereinen, stark über die Inflationsrate hinaus an. 1976 und 1977 sammelte die Organisation zum Beispiel mehr als 1,1 Millionen Dollar an Beiträgen und Spenden. Auf der Grundlage einer breiteren Unterstützung begann der NSIC sich Mitte der siebziger Jahre zu konsolidieren und seinen politischen Einfluß auszudehnen. In einem Brief an den Professor der Yale Law School und Oberfalken Eugene Rostow kündigte der Präsident des NSIC, Frank R. Barnett, seine Pläne an:

»ein Büro in Washington zu eröffnen, um

- a) mit Polizeistaffeln im Weißen Haus und im Pentagon (wo wir noch viele Freunde haben) den Kontakt zu halten.
- b) Kongreßmitarbeiter zu »betreuen« und die Mitglieder auf dem laufenden zu halten,
- c) die Zusammenarbeit mit den Handelsverbänden, die Interesse an Verteidigung haben und in Washington Büros unterhalten, zu fördern,
- d) mehr Informationen über Militär und auswärtige Angelegenheiten durch Freunde in der Washingtoner Presse an die Öffentlichkeit zu bringen.«

Andere mit der Verteidigung befaßte Organisationen wie der American Security Council zeigten in dieser Zeit ähnliche Ansätze einer wachsenden Unterstützung und größerer Ambitionen. Bis Ende der siebziger Jahre gab es eine Menge Organisationen (die normalerweise aber nicht nur multinational orientiert waren), die für höhere Militärausgaben eintraten und bedrohliche Einschätzungen der sowjetischen Verteidigungsstrategie förderten. Die bedeutendsten unter ihnen waren das »Center für Strategic and International Studies« in Georgetown, der »US-Atlantic-Council«, das in Paris stationierte »Atlantic Institute«, das »International Institute for Strategic Studies« in London und die für die amerikanische Innenpolitik vielleicht wichtigste Organisation, das »Committee on the present danger« (CPD). Es wurde direkt nach dem Wahlsieg Carters im November 1976 von einer Reihe prominenter Geschäftsleute und ehemaliger Militärs gegründet und erhielt eine riesige Staatsspende von David Packard (Hewlett-Packard). Aber während alle wichtigen Teile des Big-Business für größere Verteidigungsausgaben eintraten, erreichten sie weder eine Übereinstimmung über die Höhe und die beste Verwendung dieser Einnahmen, noch hatte man eine einheitliche Einschätzung der wirklichen Beziehungen zwischen den USA und der Sowjetunion. Programme wie das des »Committee on Present Danger«, die jährlichen Steigerungen des Verteidigungshaushaltes um 6 % und mehr für die kommenden Jahre, größere strategische Waffensysteme und das völlige Wiederaufleben des Kalten Krieges vorsahen, zogen Waffenproduzenten, das Pentagon und diejenigen Vertreter des Multinationalismus an, die sich besonders bedroht fühlten (z.B. viele große Ölgesellschaften) sowie inländische Unternehmer, die über die Entwicklung des internationalen Wettbewerbs be-

sorgt waren. Aber obwohl sich damit eine mächtige und schlagkräftige Lobby konstituierte, repräsentierte sie nur einen Teil des amerikanischen Kapitals.

Die Stimmung innerhalb der Geschäftswelt war hingegen durchaus zwiespältig. Obwohl einige Handels- und Investitionsbanken mit Einlagen in bestimmten Gebieten große Gewinne aus wachsenden Verteidigungsausgaben zogen, wurde ihr Enthusiasmus gegenüber der Aufrüstung durch die Angst vor einer möglichen inflationären Auswirkung der gesteigerten Militärausgaben gezügelt. Sie fürchteten, daß höhere Verteidigungsausgaben zu einer Vergrößerung der Staatsschulden und damit, nach der üblichen Wall-Street-Philosophie, zur Steigerung der Inflation führen würden. Die Investitionsbanken, deren Geschäft durch eine zweistellige Inflationsrate gefährlich geschädigt werden könnte, taten sich besonders durch ihre Warnungen vor exzessiven Militärausgaben hervor (im Wahlkampf 1980 forderten sogar einige Partner des stellvertretenden Vorsitzenden bei Goldman Sachs, Henry Fowlers, Beschränkungen bei den Verteidigungsausgaben).

Auch die Aufrüstungs-Begeisterung der Handelsbanken fand ihre Grenzen in der Angst vor Inflation und dem Verlust der ausstehenden Anleihen an die Ostblockländer. Obwohl ihre Interessen im Nahen Osten sie stark in die entgegengesetzte Richtung drängen, hat die Position der amerikanischen internationalen Banken heute einige Ähnlichkeit mit der der Londoner Bankiers Mitte der dreißiger Jahre, deren Zögern bei der Aufrüstung angesichts der militärischen Aufrüstung der Nazis ständig von den amerikanischen Falken argumentativ aufgegriffen wird. Neben einer Steigerung der Inflation beschleunigen steigende Verteidigungskosten auch die Dollarflucht und bedrohen dadurch die großen Dollarreserven der wichtigen internationalen Banken. Obwohl er das Getreideembargo Jimmy Carters und andere Exportrestriktionen gegenüber der Sowjetunion befürwortete und die Militarisierung im Nahen Osten verteidigte, argumentierte David Rockefeller (Chase): »Es wäre ein Fehler, in den Kalten Krieg zurückzufallen.« Eine derartige Einschränkung war nicht auf die Finanzwelt beschränkt. Ungeachtet der Schwierigkeit bei der innenpolitischen Durchsetzung der Entspannung fanden die Multinationalisten die Logik einer Integration der UdSSR in die kapitalistische Wirtschaft so bestechend wie eh und je. (Nach dem Rücktritt des Außenministers Cyrus Vance aus Protest gegen Carters Rettungsunternehmen im Iran und der Neigung zum Militarismus des »National Security Council« war dieser im Aufsichtsrat der New York Times und von IBM, die er vier Jahre vorher verlassen hatte, sofort wieder willkommen.) Und natürlich waren die Farmer des Getreidegürtels immer noch bestrebt, Getreide an die Russen zu verkaufen. Wie alle anderen zentralen Konflikte in der Außenpolitik erörterte die Geschäftswelt Verteidigungsausgaben, die Zukunft amerikanisch-sowjetischer Beziehungen und die Form der militärischen Präsenz der USA im Ausland während des gesamten Wahlkampfes 1980 und setzte damit die Bedingungen einer allgemeinen Diskussion über Krieg und Frieden.

II.3. Der Zerfall der Massenpolitik und der Gewerkschaften

Die ausgedehnte Umgruppierung der Elite, ausgelöst durch die Veränderung der Weltwirtschaft und die verschlechterte Position der amerikanischen Industrie in der internationalen Wirtschafts(un)ordnung, fand zum größten Teil ohne eine demokratische Opposition von unten statt. Dies ist teilweise zurückzuführen auf langfristige strukturelle Veränderungen der Arbeitsweise der amerikanischen Regierung und der Parteien, teilweise auf

den kontinuierlichen Zerfall der organisierten Arbeiterschaft und der Bürgerrechts- und Friedensbewegungen und anderen Ursprüngen und Themen demokratischer Mobilisierung und des Massenprotestes in den siebziger Jahren. In der Gesamtheit kündigten diese Tendenzen den Zusammenbruch der amerikanischen Massenpolitik an.

Wie Walter Dean Burnham in einem Aufsatz beschreibt, müssen der Schauplatz und die Strukturen der Bürgerbeteiligung bei den amerikanischen Wahlen streng von denen aller anderen entwickelten, formal-demokratischen Industriestaaten unterschieden werden. Das gegenwärtige amerikanische Parteiensystem zeichnet sich durch eine erstaunlich niedrige Mitbestimmung und organisatorisch schwache politische Parteien einer »nicht-ideologischen« Spielart aus. Die Wahlbeteiligung in Amerika ist nicht nur niedrig im Vergleich zu ähnlich entwickelten Industriesystemen, sondern auch ziemlich klassenspezifisch und macht große Unterschiede im Einkommen und Reichtum deutlich. Relativ wenige Amerikaner gehen zur Wahl, und die Armen zählen weniger als die Reichen. Diejenigen, die am meisten Demokratie brauchen, haben sie am wenigsten.

Obwohl die schwindende Wahlbeteiligung und die ausgedörrten Parteistrukturen die beiden am meisten erörterten Momente des Zerfalls der Massenpolitik in Amerika darstellen, sind sie lange nicht ihre zentralen Merkmale. Hinter diesen formaldemokratischen Indikatoren steht ein wesentlich mehr fundamentaler Prozeß: der Verfall unabhängiger (d.h. nicht profitbeherrschter, -kontrollierter oder -orientierter) sozialer Organisationen im Allgemeinen. Das wichtigste, wenn auch nicht das einzige Beispiel der Auflösung des Pluralismus ist der Zerfall der organisierten Arbeiterschaft als politischer Kraft in Amerika. Da die Stärke der organisierten Arbeiterschaft der Prüfstein jedweder unabhängiger Massenbewegung ist, verlangt der spektakuläre Niedergang der Gewerkschaften besondere Beachtung.

Es gibt jede Menge statistischer Beweise für die schwierige Situation der Arbeiter in der Gegenwart. Am Ende des 2. Weltkrieges waren ungefähr 30 % der gesamten amerikanischen Arbeiter gewerkschaftlich organisiert. Heute sind es weniger als 20 %. Die sinkende Anzahl der Gewerkschaftsmitglieder wird begleitet von einer Verlagerung in den meisten Gewerkschaften von organisierenden zu bürokratischen Strukturen; diese Verlagerung spiegelt sich in etwa im Verhältnis von Repräsentation (einschließlich des Anspruchs der Gewerkschaft, die Arbeiter zu vertreten) und den Fällen ungesetzlichen Vorgehens gegen die Arbeiter wider (einschließlich der offensichtlichen Verletzung des Gesetzes zum Schutz gemeinsamer Aktivitäten), die vor den National Labor Relations Board (NLRB) kommen. 1945 waren 75 % der vor den NLRB geladenen Fälle Repräsentationsfälle, bis 1978 ist diese Zahl auf ganze 25 % gefallen. Außerdem sind die Kampagnen, die die Gewerkschaften organisieren, zunehmend erfolgloser. Noch Mitte der sechziger Jahre gewannen die Gewerkschaften ungefähr 60 % ihrer »RC«-Wahlen (in denen sie versuchen, als Verhandlungspartner anerkannt zu werden), aber schon Ende der siebziger Jahre gewannen sie nur noch knapp über 40 %. Mit dem Schwinden des Erfolgs der Organisation geht eine allgemeine Schwächung der Gewerkschaft bezüglich ihrer Mitgliederzahl einher. Entmündigungsumfragen (= deauthorization polls - eine Anfechtung der Sicherheitsklausel der Gewerkschaft) und Absetzungswahlen (= decertification elections - Anfechtung des Repräsentantenstatus der Gewerkschaft bei Tarifverhandlungen) werden immer häufiger. 1950 gab es ungefähr 100 »decertification elections«, von denen 9500 Arbeiter betroffen waren, 1978 waren es mehr als 800, und fast 40000 Arbeiter waren betroffen. Obwohl die »decertification procedures« oft in dem mörderischen Rechtsspechungsverfahren ablaufen,

von denen die amerikanische Arbeiterbewegung geplagt ist, gehen diese in der Regel gegen die Gewerkschaften aus, 1978 in mehr als 75 % der Fälle.

Diese Verringerung der Verhandlungsautorität und der organisatorischen Stärke der Gewerkschaften ist schlagend genug, aber sie setzt sich in eine absolute Abnahme der Mitgliederzahlen in vielen Gewerkschaften um, die sich auf die Grundstoffindustrie und den Transportsektor konzentrieren. Die Auswirkung auf einzelne Gewerkschaften war oft erstaunlich. In der Zeit zwischen 1969 und 1979 zum Beispiel verlor die »Association for Machinists and Aerospace Workers« mehr als 150 000 Arbeiter (fast ein Viertel ihrer gesamten Mitgliederzahl), die »Amalgamated Clothing and Textile Workers« verloren 149 000 Arbeiter (ein Drittel ihrer Mitglieder). Während solche absoluten Verluste durch Fortschritt in der Organisierung der Beschäftigten bei der Regierung und im Dienstleistungssektor wettgemacht wurden, belief sich auch bei den großzügigen Schätzungen des »Bureau of Labor Statistics«, das Organisationen wie die »National Educational Association« und die »American Nurse Association« miteinbezieht, die absolute Zunahme der Mitglieder in der Zeit zwischen 1968 und 78 auf nur zwei Millionen – im Verhältnis zu einem Wachstum der gesamten Arbeiterschaft um 20 Millionen.

Außerdem litten die Gewerkschaften in den siebziger Jahren unter dem Aufkommen aggressiv-antigewerkschaftlicher Unternehmerorganisationen. Um nur ein Beispiel herauszugreifen: Der »Business Roundtable«, der sich ursprünglich als eine Reaktion auf die wachsenden Forderungen und Lohnerfolge der Baugewerkschaften Ende der sechziger Jahre gegründet hatte, hat fast mit der linken Hand diese einst uneinnehmbare Bastion gewerkschaftlicher Macht genommen. Viele, ehemals ausschließlich gewerkschaftlich organisierte Betriebe sind es jetzt nicht mehr oder laufen als Gewerkschafts- und Nicht-Gewerkschafts-Betriebe, »double-breasted operations« Regelung. Die »Associated Builders and Contractors« (der größte nichtgewerkschaftliche Bauverband) schätzen, daß die nichtgewerkschaftlichen Betriebe 60 % der Bauunternehmen des neuen Jahres ausmachen, verglichen mit ungefähr 30 % des Marktes, über den sie Anfang der siebziger Jahre, als sich der »Roundtable« gründete, verfügten. An anderen Stellen leiteten der »Roundtable« in Verbindung mit der »National Association of Manufacturers' Council for a Union Free Environment« (Unternehmerverein zur Abschaffung der Gewerkschaft), das schon lange existierende »National Right for Work Committee« und seine »National Right to Work legal Defense Foundation«, die »National Federation of Independent Business«, die neu aufgemachte amerikanische Handelskammer und eine Reihe angeschlossener Handelsverbände, ständig gerichtliche Maßnahmen ein und bildeten Lobbys gegen die Gewerkschaften.

Nicht weniger ungünstig für die Gewerkschaften war der Wandel der öffentlichen Einstellung. Eine Vielzahl von Meinungsumfragen zeigten, daß die Arbeitervertretung weit hinter den Unternehmerverbänden liegt, sowohl was das Vertrauen der Öffentlichkeit angeht als auch was ihren repräsentativen Charakter betrifft. Eine Mehrheit der Befragten war außerdem der Ansicht, daß die Funktionäre der größeren Gewerkschaften über zu viel Einfluß verfügen. Bei einem kürzlich vom amerikanischen Senat veröffentlichten Bericht von Lewis Harris wurden die Befragten gebeten, ihr »Vertrauen« in die Führung einer Reihe wichtiger amerikanischer Institutionen anzugeben. Das Resultat war ein allgemeiner Vertrauensverlust gegenüber den Institutionen, aber es wurde auch deutlich, daß das Vertrauen in die Gewerkschaftsführungen merklich geringer ist, als das Vertrauen in wichtige Militärverbände, den Congress und die amerikanische Executive.

Noch heikler als all jene Maßnahmen zur Schwächung der Gewerkschaften ist die voran-

schreitende Verschlechterung ihrer Position innerhalb der Demokratischen Partei. Obwohl der Einfluß der Gewerkschaften in Roosevelts »New-Deal«-Koalition wahrscheinlich geringer war, als die meisten zeitgenössischen Beobachter zugaben, da sie mit einer großen Anzahl von Investitions- und Handelsbanken, den Vertretern der verschiedensten hochtechnologisierten Industrien und vielen Leuten im Ölgeschäft zu tun hatten, um sich entsprechend einzubringen, spielten sie doch ab 1935 in demokratischen Kreisen eine entscheidende Rolle. Sie beteiligten sich an der Schaffung eines großen Teils der Sozialgesetzgebung dieser Zeit und hatten einen beachtlichen Einfluß auf die Führungsspitze der Demokratischen Partei. 1947 waren sie zum Beispiel in der Lage, Harry Trumans Veto gegen die »Taft-Hartley«-Vorlage zu erzwingen.

Aber bis Ende der fünfziger Jahre begann sich die Position der Gewerkschaften in den Reihen der Demokraten zu verschlechtern. Ein Jahr vor der entscheidenden Präsidentschaftswahl von 1960 verabschiedete ein demokratischer Kongreß als Folge des durch die Rezession ausgelösten Erdbebens von 1958 den stark anti-gewerkschaftlichen »LandrumGriffin Act«. 1965 beschloß ein Kongreß, der mit den meisten Demokraten seit der zweiten Amtszeit Roosevelts besetzt war, das Gesetz 14b (»Recht auf Arbeit«) zu ändern, das in der »Taft-Hartley«-Bestimmung vorgesehen war; andere Demokratische Kongresse dieser Zeit brachten es trotz routinemäßiger Wahlversprechungen an die Arbeiter fertig, diese Streitfragen zu umgehen. Damit war die Arbeiterschaft nicht mehr in der Lage, die Abwanderung von Betrieben aus dem Nordosten und Mittelwesten in die Südstaaten zu verhindern, in denen das »Recht-auf-Arbeit«-Gesetz gültig war. Sie war auch nicht mehr dazu in der Lage, eine immer stärker multinational orientierte Abfolge demokratischer Regierungen zu Importbeschränkungen zu veranlassen, um den Verlust von Arbeitsplätzen in niedergehenden Bereichen der Industrie wie Textil-, Stahl- und Schuhindustrie, die unter der wiedererstarkten Weltwirtschaft litten, aufzuhalten. Die sechziger Jahre hindurch fiel der Anteil der gewerkschaftlich organisierten Arbeiter weiterhin stark ab, und die Gewerkschaftsmitglieder, wenn nicht gar Funktionäre, schauten sich vermehrt nach neutralen Kandidaten um, um ihrer Unzufriedenheit Ausdruck zu verleihen. Trotz eines wachsenden Budgets für politische Aktivitäten in dieser Zeit hatte die AFL-CIO die stärksten Schwierigkeiten, das Wahlverhalten ihrer Mitglieder mit den Prioritäten der nationalen Führung zu vereinbaren.

Ende der siebziger Jahre wurde der Abstieg der Arbeitervertreter innerhalb der demokratischen Partei noch einmal illustriert, als die Rückkehr einer demokratischen Regierung im Jahre 1977 die Gewerkschaftsführung noch einmal dazu veranlaßte, ihre Position über den Weg der Gesetzgebung zu verbessern. Die AFL-CIO schlug eine Reihe von Änderungen der existierenden Arbeitsgesetze vor, deren Stoßrichtung es war: die Repräsentationswahlen zu beschleunigen, die Strafen für die rapide steigenden, von den Unternehmern angewandten »ungesetzlichen« Vorgehensweisen zu erhöhen, den Zugang der Gewerkschaften zu der »captive audience« der Anti-Gewerkschafts-Taktik der Unternehmer zu erreichen, dem NLRB zusätzliche Befugnisse in Fällen von »Verhandlungsverweigerung« zu gewähren, den NLRB zu vergrößern und den Rechtsprechungsprozeß zu modernisieren.

Diese Vorlage zur Reformierung der Arbeitsgesetze war für die Gewerkschaften deshalb wichtig, weil sich innerhalb des NLRB langsam eine Krise zusammenbraute, die direkte Auswirkungen auf die Organisationsfähigkeit hatte. Da sie zu komplex ist, um sie hier völlig zu erörtern, sollen nur einige Aspekte dieser Krise betrachtet werden. Trotz der gestiegenen Kapazität in der Behandlung ihrer ständig zunehmenden Anzahl von Fällen (von

13000 Fällen 1955 auf 50000 Fälle 1978) ist der NLRB zum Beispiel unfähig, rechtzeitig Repräsentationswahlen abzuhalten, um festzustellen, ob eine existierende Gewerkschaft als verhandelnder Repräsentant für eine bestimmte Einheit von Arbeitern tätig werden darf. Die ständig wachsende Länge der Zeitspanne zwischen der Beantragung einer Wahl und ihrer tatsächlichen Durchführung während der sechziger und siebziger Jahre hatte verheerende Folgen für die Fähigkeit der Gewerkschaften, die Schwungkraft ihrer Kampagnen aufrechtzuerhalten. 1962 waren bereits 60 % der Repräsentationswahlen im auf den Monat der Beantragung folgenden Kalendermonat abgeschlossen. Bis 1977 war diese Zahl auf 40 % gefallen, und eine wachsende Anzahl von Wahlen nahm einige Monate in Anspruch. Verzögerungen nach den Wahlen durch die Bestätigung der Resultate sind ebenfalls häufiger geworden, eine Veränderung, die größtenteils auf die neue Form der meisten Repräsentationswahlen von der »Konsenswahl« (in der die Parteien ihre Rechte, sich an das »National Board Office« zur Beschließung wahlbezogener Fragen zu wenden, abtreten) hin zu »festgesetzten« Wahlen (bei denen solche Aufrufungsrechte nicht aufgegeben werden), zurückzuführen ist.

In der Zeit zwischen 1962 bis 1977 entfiel auf die Konsenswahlen nur ein schwindender Anteil aller NLRB-Wahlen, er fiel von 46,1 % auf 8,6 %, während die »festgesetzten« Wahlen von knapp unter 27 % auf knapp über 73 % stiegen. Die steigende Anzahl von »festgesetzten« Wahlen führt zu größeren Verzögerungen nach der Wahl bei der Feststellung der Wahlergebnisse und der Initiierung der Lohnverhandlungen. Diese Verzögerungen haben negative Auswirkungen auf die Unterstützung der Gewerkschaft und ihre Glaubwürdigkeit in der Verhandlungseinheit. Da sich die Verzögerungen durch den Anrufungsprozeß und die weitverbreitete Verhandlungsunwilligkeit der Arbeitgeber vermehrten, wird die Verhandlungsfähigkeit der Gewerkschaft, gemessen an ihrer Fähigkeit, Streiks zu organisieren, immer schwächer. Kürzlich veröffentlichte Zahlen zeigen, daß selbst nach Beendigung einer Wahl für die Gewerkschaft eine 20 %-Wahrscheinlichkeit besteht, niemals einen Tarifvertrag abzuschließen, während die steigende Anzahl von Entmündigungswahlen außerdem noch eine Wahrscheinlichkeit von 13 % in sich birgt, daß bereits abgeschlossene Verträge nur von begrenzter Laufzeit sind.

Verzögerungen bei der Durchführung der Repräsentationswahlen werden noch weiter verschärft durch die Unfähigkeit des NLRB, die immer populärere Unternehmensstrategie massiver, unrechtmäßiger Einschränkungsvorhaben gegen Gewerkschaftskampagnen und bereits etablierte Gewerkschaften zu beantworten. Denn die Gewerkschaftsvorstände haben weder die Möglichkeit, Strafen einzuleiten, noch können sie selbst einschreiten. (D.h.: um die Befolgung zu erzwingen, muß der Vorstand das Gericht anrufen.) Es ist in der Regel billiger für die Unternehmer, daß Gesetz weiterhin mit dem Ziel zu brechen, die gewerkschaftliche Organisation zu zerstören oder zu verhindern. Der allgemeine Tatbestand der ständigen Verletzung des Arbeitsrechts durch die Textilfirma J.P. Stevens ist nur eines der anschaulichsten Beispiele für die inzwischen allgemein durchgesetzte Unternehmertaktik. Schließlich ist auch die Benutzung gewerkschaftsfeindlicher Consulting-Firmen zu Reklamezwecken, bei der Organisation von Kampagnen und bei der Aussonderung gewerkschaftsfreundlicher Arbeiter ein aufstrebender und wichtiger Industriezweig zur Regelung der Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit geworden. Die neuen Firmen setzen so viel Vertrauen in ihre Fähigkeit, die Gewerkschaftskampagnen zu beenden, daß viele von ihnen auf Basis von Erfolgshonorar arbeiten. Sie werden nur bezahlt, wenn die Gewerkschaft ihre Aktivitäten einstellt oder hinausgeworfen wurde. Auch hier ist es den Ge-

werkschaften nicht gelungen, Erleichterungen zu schaffen, sei es durch Aktivitäten des Vorstandes oder durch die Melde- und Aufdeckungspflicht des »Landrum-Griffin Act«. Trotz ausgedehnter Mobilisierung der AFL-CIO und der von Jimmy Carter angekündigten Unterstützung erlitt die Arbeitsgesetzreformvorlage eine vernichtende Niederlage durch ein einmalig breites Bündnis großer und kleiner, gewerkschaftsfeindlicher Kapitalgruppen. Das war eine Katastrophe für die Organisation der Arbeiter, dieser Verlust verstärkte erneut die Unfähigkeit der Gewerkschaft, Konzessionen zu erlangen oder Unterstützung aus den vermeintlich freundlich gesonnenen Reihen der Demokratischen Partei zu erhalten.

Ein neuer Aspekt des Verfalls der Gewerkschaftsbewegung war die zunehmende Abwanderung vieler ihrer führenden Kräfte in eine Vielzahl von Elite- und verteidigungsorientierter Organisationen. Für sie hängt die Stellung eines verantwortungsbewußten, arbeitenden Staatsbürgers eng zusammen mit dem Geld, »öffentlichen Ehren« und demzufolge einer Karriere außerhalb der Gewerkschaft. Der »Council on Foreign Relations« findet willige Kandidaten, um den Repräsentationsanteil von 1 % Gewerkschaftlern bei seinen Mitgliedern abzudecken. Das Gleiche gilt für die Trilaterale Kommission. Zu den Trilateralisten unter den ehemaligen Gewerkschaftsführern gehört Leonard Woodcock von »United Auto Workers«, der Jimmy Carter zu einer kritischen und fast einzigartigen Gewerkschaftsunterstützung in seiner Kampagne zur Nominierung zum Präsidenten 1976 verhalf. Er wurde nach seinem Rücktritt aus dem UAW zum Leiter des »US Liaison Office« und später zum Botschafter in Peking ernannt. Weiterhin I.W. Abel, der die »United Steel Workers of America« durch eine Periode starken Protestes aus allen Reihen steuerte, die ihren Höhepunkt im Sieg seines Nachfolgers Lloyd McBride nach einer mächtigen Herausforderung des Kritikers Ed Sadlowski fand. Ebenso Glenn Watts, Präsident der »Communication Workers of America«, der George Meany öffentlich wegen dessen Kritik an Jimmy Carter nach der Niederlage des Reformgesetzes angriff. Ebenso Sol »Chick« Chaiken der »International Ladies' Garment Workers Union«, ein weiterer Unterstützer Carters (dessen Befürwortung der Wiederwahl Carters Anfang der achtziger Jahre gegen erheblichen Widerstand in der eigenen Gewerkschaft durchgesetzt wurde) und der derzeitige Präsident des AFL-CIO Lane Kirkland. Kirkland und Woodcock haben sich auch mit dem »Council on Foreign Relations« eingelassen, genau wie Jerry Wulf, dessen »American Federation of State, County and Municipal Employees« es öffentlich unterließ, das Reformgesetz entsprechend ihrer relativen Größe und Stärke zu unterstützen.

Unter den 141 Gründungsmitgliedern des »Committee on the Present Danger« waren die Arbeitervertreter repräsentiert durch Chaiken, den geschäftsführenden Direktor der ILGWU Evelyn DuBrow, den amtierenden Vice-Präsidenten der ACTWU William DuChessi, Kirkland, den Präsidenten der »Iron Workers« John H. Lyons, den Präsidenten des »American Federation of Teachers« Albert Shanker, den Präsidenten der »Operating Engineers« J.C. Turner, Martin Ward, den Präsidenten von »Plumbers and Pipefitters« und den langjährigen »Kalte Krieg«-Arbeiterbürokraten Jay Lovestone, dessen Rolle bei der systematischen Desorganisierung der Gewerkschaften im Nachkriegseuropa bereits ausgiebig dokumentiert wurde und der sich selbst immer noch als »für internationale Angelegenheiten« zuständiger Berater des AFL-CIO und des ILGWU bezeichnet.

Das bemerkenswerteste Beispiel der Verflechtung von Industrie- und Gewerkschaftsfunktionären ist der derzeitige Präsident des AFL-CIO, Lane Kirkland. Zusätzlich zu Diensten für den CFR, CPD und die Trilaterale Kommission ist Kirkland Mitglied des Vorstandes

des »Atlantic Council«, der »Carnegie Endowment for International Peace« und der »Rockefeller Foundation«. (Kirklands Assistent als Finanzleiter des AFL-CIO, Thomas Donahue, ist Treuhänder der »Carnegie Cooperation of New York« und ehemaliger Mitarbeiter beim Radio Freies Europa.) Ebenfalls bemerkenswert ist die Vertrauensseligkeit der Gewerkschaften gegenüber politischen Institutionen der vorherrschend demokratisch-multinationalen Eliten. So verließ sich die »Progressiv Alliance« und die von der UAW unterstützte »Federation of Unions«, die als Reaktion auf den »Klassenkampf« der Carter-Jahre gegründet wurde, auf das »Social Science Research Council« und die »Brookings Institution« bei der Formulierung ihres eigenen Programms.

Dieser steile Abfall in der Fähigkeit der Arbeiterschaft, die Richtung der nationalen Politik zu bestimmen, hatte wichtige Auswirkungen auf das Klima des öffentlichen Lebens in Amerika.

Vielleicht als Reaktion auf die turbulente Massenpolitik am Ende der sechziger Jahre, aber eher noch hervorgerufen durch das Bedürfnis, auf der Höhe der sich verändernden Weltwirtschaft und der sich daraus ergebenden sozialen Umschichtungen zu sein, brachten eine Reihe von Stiftungen enorme Geldmittel zur Förderung einer Politik auf, die das erfüllte, was sie nun als die Bedürfnisse der »Brave New World« der siebziger und achtziger Jahre ansahen; unter ihnen die »Olin Foundation« und die pharmazeutische, streng verteidigungsorientierte »Smith Richardson Foundation«, Forschungsinstitute wie das »American Enterprise Institute«, die »National Conservative Research and Education Foundation« und die »Heritage Foundation«, gemeinnützige Stiftungen wie die »Pacific Legal Foundation«, die »Mountain States Legal Foundation«, die »Washington Legal Foundation« und die »National Right to Work Legal Foundation«, sowie Verleger und Verlage einschließlich der »Green Hill Publications«, des »Conservative Digest« und des »New Right Report«. Ihr politisches Programm war unterschiedlich und ihr organisatorischer Zusammenhalt sollte nicht überschätzt werden, aber zusammen starteten diese vielen Gruppen eine politische Offensive, in deren Zentrum Forderungen standen nach Kürzung von Sozialleistungen, ein Angriff auf die Anti-Trust Gesetze und andere wirtschaftliche Bestimmungen, ein Angriff auf den Umweltschutz und andere soziale Bestimmungen, eine regressive Überarbeitung der Besteuerungsgesetze, die Förderung des religiösen Familienlebens auf Kosten der Frauen, die Säkularisierung der Kultur, eine Beendigung der Solidaritätsaktionen für Schwarze und andere Minderheiten und das Zurückdrängen der bundesstaatlichen und nationalen Gesetzgebung zum Schutz der Gewerkschaften.

Während das neue Netz von finanziell unterstützten Zeitschriften, finanzierten Forschungsinstituten und bezuschusten Publikationen den Beobachter angenehm mit der Aussicht erregte, daß irgendwie »Ideen wieder was zählen«, begannen Teile der Geschäftswelt (obwohl nicht alle) nach einer neuen Säuberung der Universitäten zu rufen. (Nach unserer Zählung die vierte in der amerikanischen Geschichte des zwanzigsten Jahrhunderts.) Sie waren deshalb in einer hervorragenden Position, diese Säuberungen durchzusetzen, da, wie David Dixon und David Noble in ihrem Aufsatz hervorheben, die unter Druck stehenden Universitäten sich immer mehr an Geschäftsleute gewandt hatten, um ihre Verluste durch sinkende Einschreibungszahlen, Inflation und sinkende Regierungsunterstützung wettzumachen.

Das Zurückdrängen der Studenten-, Jugend- und anderer von der Universität ausgehender Massenbewegungen war gekoppelt mit einer konkreten Demontage und Zersplitterung von Bürgerrechts- und Basisorganisationen, die Ende der sechziger und zu Beginn der sieb-

ziger Jahre aufgekommen waren. Wie Ira Katznelson in seinem Aufsatz ausführt, waren die sozialen Einrichtungen der größeren Städte die ersten Opfer der Steuerkrise auf dem Land. Da sie bei der Artikulierung ihrer politischen Forderungen besonders abhängig von den Strukturen und der Unterstützung des Staates sind, wächst ihre Verletzlichkeit mit der Verminderung ihres »Status als Anspruchsberechtigte«.

Bei alledem stand die Arbeiterschaft im Abseits. Sie konnte es sich nicht leisten, sich mit den Ergüssen der konservativen »Political Action Committees« (PACs) zu messen und erwies sich zum größten Teil als unfähig oder auch unwillig, die großen Postwurfkampagnen nachzumachen, aus denen der »Neue Rechte«-Publizist Richard Viguerie fast eine Kunst gemacht hat.

Es ist nicht erstaunlich, daß das Zusammentreffen tiefgreifender Veränderungen in der Weltwirtschaft und stark geschwächter Strukturen der demokratischen Mitbestimmung bei einer Menge normaler Amerikaner ein Gefühl der Desorganisation und Bedrohung hervorgerufen hat. Mit dem tatsächlichen Verschwinden einer organisierten Alternative zum »Business as usual« ließen sie sich auf eine immer verzweifeltere Suche nach individuellen, nichtpolitischen Wegen zur Wahrnehmung ihrer persönlichen Erfahrung ein. Neben der in die Höhe schnellenden Anzahl von Handwaffenkäufen und Einschreibungen in Karate-Clubs bestehen die spürbaren Nebenwirkungen ihrer vielen Odysseen in einem weitverbreiteten Wiederaufleben der Religiosität und der subtileren Wertschätzung der Tugenden der »bürgerlichen Privatsphäre«.

Aber während die Rolle der Hälfte der wählenden Bevölkerung, wie so oft in der neueren amerikanischen Politik, darauf beschränkt war, Angaben in Meinungsumfragen für die ständige Neustrukturierung und Anpassung des Images der Kandidaten zu liefern, wuchs der Einfluß eines unendlich kleineren Teils der Bevölkerung entsprechend an. Unter der Oberfläche des Wahlkampfes 1980 hat sich der Kampf der Eliten, in dem sich die verborgene Wahl abspielt, weiterhin verschärft.

III. Die Wahlkampagne - Der Aufstieg Reagans

Im Gegensatz zu den Vorwahlen der Demokraten, bei denen der plötzliche Abstieg Jimmy Carters und später seiner führenden Rivalen erklärt werden müssen, ist es bei den Vorwahlen der Republikaner der kontinuierliche Aufstieg Ronald Reagans als eigentlicher Frontkämpfer, der das größte Rätsel darstellt. Als Erbe des größten Teils der Koalition, die 1964 unter Barry Goldwater loyal in die Katastrophe marschierte, stand Reagan noch 1974 fast völlig außerhalb des öffentlichen Lebens. Wie die sehr negative Berichterstattung zu Beginn des Wahlkampfes 1980 vermuten ließ, war Reagans vorherrschendes Image das eines seichten, ultrakonservativen Ex-Schauspielers, der auf frevelhafte Art der extremen Rechten verpflichtet war.

Aber im Verlauf des Wahlkampfes stieß Reagan allmählich in das Zentrum der amerikanischen Politik vor. Auf Dauer gewann er die Unterstützung vieler Einzelpersonen, denen sein ursprünglicher Kern von Anhängern sehr kritisch gegenüberstand. Das waren vor allem David Rockefeller und Henry Kissinger, traditionelle »Schwarze Schafe« der extremen Rechten. Worauf zu Beginn dieses Aufsatzes bereits hingewiesen wurde: eine angemessene Erklärung dieser wunderlichen Entwicklung muß sowohl den Zusammenbruch der ursprünglich so erfolgreich scheinenden Kampagne John Connallys, als auch den Aufstieg

und anschließenden Zusammenbruch der Bush-Kampagne und der unabhängigen Kandidatur Andersons erklären.

Es ist am einfachsten, mit Reagan selbst anzufangen. Wie wir bereits gesehen haben, besteht der Kern der Goldwater-Bewegung aus arbeitsintensiv produzierenden, stark protektionistisch eingestellten Unternehmen, die sowohl Gewerkschaften als auch die Konkurrenz mit dem Ausland ablehnen, sowie nationalen Ölgesellschaften (von denen sich viele schon seit langer Zeit für Zölle auf Ölimporte der multinationalen Ölgesellschaften stark machen) und einigen Rohstoffproduzenten (die eine Menge Gründe hatten, sich von Goldwaters starkem Nationalismus angezogen zu fühlen). Schließlich aus einer beachtlichen Anzahl kleiner und mittlerer Unternehmen, für die eine offene Weltwirtschaft entweder wenig oder gar nichts bedeutete außer der Bedrohung ihrer ökonomischen Überlebensfähigkeit.



Die wachsende Flut ausländischer, vor allem japanischer Importe Ende der sechziger und zu Beginn der siebziger Jahre ließen natürlich die Reihen dieser Gruppen anwachsen. Genauso wirkten die vermehrten Forderungen nach Aufrüstung und die Ablehnung der Entspannung, obwohl – wie bereits bemerkt wurde – ein Großteil diesbezüglicher Forderungen aus den Reihen der Multinationalen kam, die den Protektionismus strikt ablehnten. Vertreter all dieser Gruppen (vor allem Befürworter erhöhter Verteidigungsausgaben, die unter anderem von James Schlesinger repräsentiert wurden) spielten eine entscheidende Rolle bei Reagans erfolglosem Versuch, Gerald Ford in den Vorwahlen von 1976 auszustechen. Aber wenig in dieser Kampagne und den darauf folgenden Kontroversen über den Panamakanal und die Reform des Arbeitsrechtes, an denen Reagan beteiligt war, waren darauf abgestimmt, Reagan bei den Multinationalisten, die in der Demokratischen Partei und dem sogenannten »Eastern Liberal Establishment« der GOP den Ton angaben, beliebter zu machen. Nur die lauter werdenden Forderungen nach einem Ausbau der Verteidigung deuteten eine Möglichkeit an, diese Spaltung zu überbrücken.

Zu Beginn des Wahlkampfes sah der Reagan des Jahres 1979 dem des Jahres 1976 sehr ähnlich oder, noch offensichtlicher, dem Goldwater von 1964. Im Mittelpunkt des Wahlkampfes stand eine Gruppe von wohlhabenden Geschäftsleuten aus dem Westen, von denen viele Reagan schon seit mehr als zehn Jahren unterstützen: Millionär und Autohändler Holmes Tuttle; der ehemalige Supermarktbesitzer Theodore Cummings; William Wilson, Rancher und Investor; Jack Wrather, der Hollywood-Produzent von »Lassie«, »The Lone Ranger« und anderen amerikanischen Filmhits; ein nationaler Ölhändler und die Direktoren verschiedener Gesellschaften, einschließlich Capitol Records, Continental Airlines und, was sehr geeignet zur Unterstützung eines Kandidaten war, der einer zerrütteten Nation wieder Sicherheit versprach, Muzak, Inc; Pflegeheimkettenbesitzer Charles Wick; Joseph Coors, erzkonservativer Vorsitzender von Coors Brewery, ein wichtiger Spender vieler

konservativer politischen Institutionen der Neuen Rechten; der Senator von Nevada, Paul Laxalt, kürzlich noch ein enger politischer Verbündeter des Milliardärs Howard Hughes (und von 1978 obwohl Senatsmitglied, Präsident des »ormby House Hotel and Casino« in Carson City, Nevada); William French Smith, Reagans persönlicher Rechtsbeistand (und Direktor von Pullman, Pacific lightning, Pacific Mutial Life, Crocker National Bank und Pacific Telephone and Telegraph); Alfred Bloomingdale, ehemaliger Vorstandsvorsitzender des Diners Club und derzeit (zusammen mit Mrs. William French Smith) Direktor von Beneficial Standard und sehr aktiver Bodenspekulant sowie eine Handvoll anderer Leute. In diesen Kreisen standen nur wenige in Verbindung mit dem gehobenen Bürgertum der amerikanischen Geschäftswelt, wie Justin Dart (der Vorsitzende der Dart Industries, Mitglied des »Business Roundtable« und Leiter der sogenannten »Dart-Gruppe«, die rechte Kandidaten in Kalifornien fördert) und Earle Jorgenson (Direktor von Northrup, Kerr-McGee Oil und dem American Iron and Steel Institute sowie Treuhänder von Cal Tech), in dessen Jorgenson Steel Company Wilson und French Smith Direktorenposten haben.

Dieser sich im allgemeinen sehr nahstehenden Gruppe schlossen sich eine Handvoll anderer Geschäftsleute an, unter ihnen der Superstar William Simon. Ehemals arbeitete er als Nixons Finanzminister, wo er sich den Ruf eines aggressiven Ideologen zulegte. Die wachsende Sympathie, die Simon von einer immer größer werdenden Anzahl von Vorständen wichtiger Gesellschaften Mitte und Ende der siebziger Jahre entgegengebracht wurde, symbolisierte die tiefgreifenden Veränderungen in der Struktur der amerikanischen Industrie. Bis 1979 arbeitete er, neben seinem Direktorenposten bei Dart Industries, in den Vorständen der Citibank, XEROX und INA. Außerdem war er aktiv als Präsident der Olin Foundation, einer der aggressivsten Stiftungen, die das Wiederauftreten der Verbändeideologie in Amerika finanziert. (Einige Monate nach der Ankündigung der Nominierung Reagans übernahm Simon einen neuen Job. Er wurde Investitionsberater bei Suliman S. Olayan, einem führenden saudischen Geschäftsmann, der, wie The New York Times einen Tag vor der Wahl berichtete, zum Direktor von Mobil Oil gewählt wurde.)

Eine Verstärkung dieser ziemlich schwachen Lobby stellten eine Reihe von Beratern alter und neuer Vertreter der Neuen Rechten dar, wie zum Beispiel Martin Anderson, Wirtschaftswissenschaftler (und Direktor der Federal Home Loan Bank of San Francisco), der bei der Hoover Institution mitarbeitet (die ihr Netz aus Arbeitskreisen auf regionaler Basis und traditionellen Anhängern der Rechten leicht ausgeweitet hatte) und mit einigen Leuten Beziehungen unterhält, die mit der Heritage Foundation in Verbindung stehen. Der wichtigste unter den außenpolitischen Beratern Reagans war Richard Allen. Allen hatte zuvor in der Nixon-Regierung mitgearbeitet, die er schließlich nach harten Auseinandersetzungen mit Henry Kissinger verließ. Danach wurde er Unternehmensberater und Präsident der Potomac International Corporation. Er war ein starker Nationalist, mit engen Verbindungen zu Gruppen, die Israel unterstützen und Mitglied des »Committee on the Present Danger«.

Neben der Unterstützung durch rechte politische und Forschungsgruppen profitierte Reagan von seinen langjährigen Verbindungen zu den vielfältigen, politisch konservativen Aktionsgruppen und den vorwiegend im regionalen Bereich arbeitenden Republikanischen Staatsbediensteten. Bei den Republikanischen Vorwahlen, an denen ungefähr 25 % der Bevölkerung teilnahmen, die sich zu den Republikanern bekennen, stellte dieses starke Netz von Unterstützern auf lokaler Ebene einen wirklichen Vorteil für Reagan dar.

Im Gegensatz dazu liefen die aktivsten Connally-Befürworter auf die Seite Reagans über und brachten ihm schließlich die Unterstützung wichtiger Geschäftsleute ein. Bei den Vorwahlen in Pennsylvania zum Beispiel half der Vorsitzende der U.S.-Steel, eine der entschieden protektionistischen Gesellschaften in Amerika, David M. Rodrick, zusammen mit einer Reihe anderer Stahlindustrieller Geld für Reagan gegen Bush aufzubringen. Viele Befürworter verstärkter Rüstungsproduktion, die ursprünglich von Connallys starker Forderung nach erhöhten Verteidigungsausgaben angezogen wurden, liefen ebenfalls zu Reagan über. Jesse Helms zögerte nicht mehr lange und machte ebenfalls Wahlkampf für Reagan. Bevor der Wahlkampf sich völlig polarisieren konnte, ließ sich die Reagan'sche Mannschaft auf eine Reihe dramatischer Maßnahmen ein. Fast unbemerkt von den Medien leitete Reagan eine erstaunliche Verlagerung seiner Politik und ihrer Hauptelemente ein. Für einige Wochen nach seiner Niederlage bei den Vorwahlen in Iowa war Reagans Wahlkampfmannschaft in Aufruhr. Aber als er die Vorwahlen in New Hampshire gewann, schien sein Wahlkampf wieder die Schwungkraft gewonnen zu haben, die von den populären politischen Kommentatoren so geschätzt wird.

Während Reagans ursprünglicher Kern rechtsgerichteter Unterstützer dies mit Befremden beobachtete, kam es zwischen ihm und den Internationalisten zu einer Reihe zaghafter Annäherungen und diskreter Signale. Im Frühjahr schlossen sich George Shultz (Präsident und Direktor von Bechtel, Direktor von Morgan Guaranty und Sears, Treuhänder der Alfred P. Sloan Foundation, und was am wichtigsten ist, er wurde kürzlich zum Direktor einer der für die Rechten wichtigsten Organisationen, dem Council on Foreign Relations, ernannt und schloß sich dem Trilateralisten Caspar Weinberger (Bechtels allgemeinem Rechtsbeistand) an und befürwortete Reagan.

Reagan reagierte fast sofort. Er integrierte schnell Shultz und Weinberger in den Wahlkampf und kündigte am 17. April die Aufstellung eines speziellen politischen Rates unter Vorsitz von William Simon an, in den Shultz, Weinberger, Casey und einige andere prominente Personen aus den Teilen der Geschäftswelt, die bisher noch keine engeren Verbindungen zu dieser Kampagne unterhielten, mitarbeiteten. Beteiligt war Alan Greenspan, Charles Walker (der ursprünglich Connally unterstützt hatte, der aber außerdem noch Vorsitzender des American Council on Capital Formation, Schatzmeister des Committee on the Present Danger und einflußreicher Rechtsanwalt und Lobbyist verschiedener großer Gesellschaften war), William P. Rogers, (ehemaliger Außenminister Nixons, im Anschluß daran ein Vertreter des iranischen Schah, Rechtspartner von William J. Casey und zur Zeit ein Direktor von Sohio, das im Besitz des Giganten British Petroleum, Merrill Lynch und der Gannett Zeitungskette ist, der »Theoretiker der Freien Marktwirtschaft« Murray Weidenbaum, der neokonservative »Godfather« Irving Kristol, (der neben seiner Rolle als Intellektueller vom »American Enterprise Institute« Direktor mehrerer größerer Gesellschaften war, einschließlich bei Warner Lambert), und Donald Rumsfeld (ein Rand-Treuhänder und Direktor von Bendix, dem »Atlantic Council« und anderen Organisationen). Dazu kam der New Yorker Kongreßabgeordnete und Held der Neuen Rechten Jack Kemp und einer, dessen Auftreten einen wirklich durchschlagenden Effekt erzielte: John McKetta. Er wurde im Wahlkampf für Reagan bescheiden als Professor für Chemische Ingenieurwesen der Universität Texas geführt, war aber eine wichtige Person des großen = internationalen Ölgeschäfts - der Direktor von vielen texanischen Ölkonzernen einschließlich zweier Tochtergesellschaften von Gulf; McKetta war außerdem Vorsitzender der Editorengruppe des »Petroleum Refiner«. Zusammen mit Shultz und Weinberger stellte seine Anwesenheit im

"The neatest Christmas gift of all!" says Ronald Reagan



You can twist it... You can bend it... You can load it... You can crush it...



The new revolutionary collar on Van Heusen Century shirts **won't wrinkle... ever!**

© 1953 Van Heusen & Co., Inc., New York, N.Y. "LAW AND ORDER" © 1953 Columbia Pictures Industries, Inc.

Van Heusen Century shirts



»Knittert nie«: 1953 macht Ronald Reagan Werbung für Hemden Marke Van Heusen. Er ist Schauspieler und hat gerade die Hauptrolle in dem Western »Law and Order«. Reagans alte Werbe- und Filmplakate sind heute begehrte Sammlerstücke (*stern*)

Lager Reagans sicher, daß Reagan auf keinen Fall ein neuer Goldwater werden würde, was auch immer bei den Wahlen herauskäme. Mit dem Anwachsen von Spekulationen und der Ankündigung vom Business Week, daß der »Kampf um Herz und Geist Ronald Reagans begonnen hätte«, begann der Wahlkampf klare Anzeichen interner Auseinandersetzungen zu zeigen. Wenige Tage nach der Aufstellung des »Policy Committee« verkündete Reagan eine Liste von Ratgebern, in der Kissinger bewußt nicht aufgeführt war und die eine starke Neigung in Richtung der extremen Rechten hatte. Sie enthielt Leute wie Joseph Churba (Präsident des »Institut for International Security«), General Louis Walt (ehemaliger Befehlshaber des Marine Corps) und Admiral Thomas Moorer A.D., der Hauptrepräsentant der Rüstungsindustrie, der als Berater der Admiral Nimitz Stiftung und des »Georgetown Center for Strategic and International Studies« arbeitete, sowie als Direktor von Fairchild, Texaco, Alabama Drydock and Shipbuilding, United Services Life Insurance und Präsident des »Association of Naval Aviation«).

Reagan begann einige seiner vorher kontroversen ökonomischen Positionen miteinander in Einklang zu bringen. Er wandte sich mehr und mehr von den »radikalen« Ratgebern einer angebotsorientierten Wirtschaftstheorie ab und schränkte nach dem Rat von Greenspan, Shultz und Simon seine Befürwortung umfassenderer Steuerkürzungen ohne gleichzeitige Maßnahmen zur Begrenzung der Regierungsausgaben ein. Nach früheren Zugeständnissen, bei denen er ähnliche Vorschläge des Kongreßabgeordneten Jack Kemp an Senator William Roth (ein anderes Mitglied der Trilateralen Kommission) zugrundelegte, akzeptierte Reagan auch eine Betonung der Ausgabenkürzung, um mit den Steuerkürzungen fertig zu werden.

Mitte Juni war die Transformation der Reagan-Koalition schon weit gediehen. Obwohl es gelegentlich Rückschläge gab, waren bis zu diesem Zeitpunkt nicht nur das Big Business sondern auch wichtige Vertreter des multinationalen Lagers gewonnen. Am 17. Juni verkündete Reagan die Einsetzung eines vierzig Mitglieder starken Unternehmerrats, zu dem R.H. Baldwin von Morgan Stanley, William Agee/Bendix; John Whitehead/Goldman Sachs; J. Robert Fluor/Fluor Corporation; Richard Schubert/Bethlehem Steel; Alfred Brittan/Bankers Trust; Theodore Brophy/ General Telephone and Electronics; Fletcher Byrom/Koppers (ein von Mellon kontrollierter Konzern) und die Präsidenten, Vorsitzenden und geschäftsführenden Direktoren vieler anderer großer Gesellschaften, einschließlich Monsanto, Procter & Gamble, Deere, Goodyear, Pfizer, Merrill Lynch, Metropolitan Life und Weyerhaeuser gehörten.

Am 3. Juli wendete Reagan wieder einmal den vertrauten Kunstgriff eines gemischten Kampfverbandes zur Organisierung seiner neuen Unterstützer an. Als Berater für Innenpolitik und Wirtschaft rangierten eine Menge Sozialwissenschaftler wie Edward Banfield, Herman Kahn, Milton Friedman, Irving Kristol und George Stigler. Auch viele wichtige Personen aus Unternehmerkreisen und Militär wie der Vice-Präsident der Crocker Bank, Laurence Silberman, Bryce Harlow von Procter & Gamble, Edwin Harper von Emerson Electric und Clarence Palmby von Continental Oil, tauchten auf.

Eine letzte Runde von Verhandlungen zwischen Reagan und seinen früheren Geschäftsfreunden unter den Multinationals wurde während des Republikanischen Konvents abgehalten. Kissinger, Ford und Gefolgschaft drängten auf größere Zugeständnisse als Preis für die Zustimmung Fords zum Job Nr. 2; dazu gehörte die Überantwortung alltäglicher Verpflichtungen an den ehemaligen Präsidenten zur Leitung des »National Security Council«, sowie des »Council of Economic Advisers« und des »Office of Management and Budget«.

Einige Ratgeber Reagans lehnten diese Bedingungen als Beitrag zur Zersetzung der Verfassung ab; sie wurden aber trotzdem ernsthaft von Reagan, Casey, Meece und anderen Spitzenberatern diskutiert. Dies ist vielleicht in der neueren Geschichte Amerikas der deutlichste Hinweis darauf, was den auf die Wahlen konzentrierten Berechnungen der amerikanischen Politik eindeutig fehlt. Die Verhandlungen scheiterten schließlich. Fast augenblicklich wischte Reagan Proteste von Jesse Helms, Howard Phillips, Paul Weyrich, Paul Laxalt und anderen führenden Persönlichkeiten der Rechten vom Tisch und akzeptierte den Rat von Edwin Meece und Gerry Ford, George Bush zum zweiten Mann dieses Unternehmens zu machen. Im Verlauf der Wahlen behielt Reagan seine dramatische Neigung zum multinationalen Flügel der Partei bei und integrierte viele ehemalige Carter- und Anderson-Anhänger in seine Kampagne. Reagan setzte die Ausweitung seiner Beziehungen zur Geschäftswelt fort, indem er wiederholt, die »gemischte Spezialeinheit« zur Institutionalisierung seiner Unterstützung benutzte.

Reagan lavierte vorsichtig um einige heikle Fragen herum. Obwohl er einen Plan zum Schutz der Stahlindustrie herausgab, den Carter übertreffen mußte, wenn er nicht den sicheren Verlust Pennsylvanias hinnehmen wollte, legte Reagan sich nicht auf die Beschränkung japanischer Importe fest und überzeugte den Ökonomen der Citibank, Leif Olson (wie wir meinen zu voreilig) davon, daß er den Freihandel aufrecht erhalten würde. Außerdem kündigte er eine Unterstützung New Yorks an und änderte sein ursprüngliches Wirtschaftsprogramm.

In den letzten Tagen der Kampagne, in denen die meisten Meinungsumfragen ein sehr knappes Wahlergebnis voraussagten, sprachen sich Kissinger, Elliot Richardson und andere Internationalisten entschieden für Reagan aus. Während die John Birch Society ihren Mitgliedern nahelegte, »die Präsidentschaft zu vergessen«, verfügte Reagan über das außenpolitische Netz Kissinger und Rockefellers und verfolgte damit Carters Schritte zur Befreiung der Geiseln im Iran.

Außer Warner Communications, Natomas, Seagram, Du Pont und Phillip Morris waren die wichtigsten Leute sämtlicher großer amerikanischer Konzerne rechtzeitig zur Wahl für Reagan aufgetreten, obwohl am Ende Vorfälle wie George Bushs Reise nach Taiwan Zweifel schürten. Bei den Investitionsbanken allerdings, deren Geschäft nach wie vor durch eine zweistellige Inflationsrate bedroht war, und die (wenn sie nicht gerade speziell entgegengesetzte Interessen wie solche im Nahen Osten hatten) Angst vor Reagans geplantem Ausbau des Militärapparats hatten, blieb Carters Position ungebrochen. Unter den Finanzkapitalisten, die ihn unterstützten, befanden sich Felix Rohatyn und George Ball (die, wie die meisten führenden amerikanischen Geschäftsleute, die Unterstützung der Kandidatur Andersons kurz vor Ende des Wahlkampfes aufgegeben hatten) John Gutfreund, Manager und Partner der Salomon Brothers; Präsident John Marion/Paine Webber; Paul Hallingby/Bear Stearns; Richard Jenrette/Donaldsen Lufkin & Jenrette; Harry Jacobs/Bache Halsey Stuart & Shields und Walter D. Scott/Investors Diversified Services (einer wichtigen Finanzgesellschaft).

IV. Schlußbemerkung

Obwohl eine oder zwei der letzten Meinungsumfragen eine entscheidende Verlagerung zu Gunsten Ronald Reagans andeuteten, überraschte die Überlegenheit seines Sieges die meisten Beobachter. Noch erstaunlicher für viele war der Triumph der Republikaner im Senat, wo die GOP genug Sitze von liberalen Demokraten erhielt, um das erste Mal seit der Eisenhower-Ära dessen Kontrolle sicherzustellen. Am Morgen nach der Wahl beeilten sich viele Journalisten, Intellektuelle und sogar einige Politiker, ein neues Zeitalter amerikanischer Politik auszurufen.

Wenn sie nicht im Zusammenhang der neuesten Entwicklung des amerikanischen politischen Systems analysiert worden sind, bringen solche Proklamationen Mißverständnisse hervor und sind sowohl verfrüht als auch ungenau.

Ronald Reagans Sieg wird sicherlich wichtige Konsequenzen haben. Die inländische Wirtschaft und alle, außer den wohlhabenden Amerikanern, werden sicher in den nächsten Jahren verstärktem Druck ausgesetzt sein. Verschärfte Klassenunterschiede, Unruhe in den Städten und eine allgemeine Verhärtung des amerikanischen Lebens werden mit Sicherheit eintreten. Noch erschreckender ist, daß Reagans Sieg die Beschleunigung des Rüstungsaufbaus, der bereits unter Carter begonnen wurde, impliziert und daß damit die Wahrscheinlichkeit militärischer Zusammenstöße in den Unruhegebieten der ganzen Welt erhöht wird. Außerdem, und darauf deutet Reagans schnelle Aufgabe der Menschenrechtskampagne Jimmy Carters bereits hin, wird die Entliberalisierung der amerikanischen Außenpolitik vor allem in den Entwicklungsländern sofortige und verheerende Konsequenzen für die Opfer jener autoritären Regime haben, die skrupellos genug sind, sich mit der »Freien Welt« zu verbinden.

Wir bezweifeln allerdings, daß Reagans Sieg einen Beitrag zu einer »kritischen Neuordnung« liefert – einer dauerhaften Umformung der wichtigsten politischen Elemente, Koalitionen und den tragenden Gruppen der Parteien, die periodisch die Fähigkeit der organisierten amerikanischen Politik erneuern, politische Konflikte zu artikulieren, beiträgt. Wir meinen, daß das, was den Sieg Reagans am ehesten repräsentiert, keine »kritische Neuordnung« ist, sondern ein fast ebenso schicksalhafter Zerfall, eine kontinuierliche Desintegration jener politischen Koalitionen und ökonomischen Strukturen, die der amerikanischen Parteipolitik der vergangenen Generation Stabilität und Bestimmung gegeben haben.

Vielleicht fand die durchschlagendste Entwicklung des Wahlkampfes vor den Parteitagungen statt, in dem kritischen Zeitraum zwischen den Bemühungen in Camp David und dem dramatischen nächtlichen Besuch der Investitionsbankiers bei den Kongreßabgeordneten. [Dieser Zeitraum ist – wie die Autoren an anderer Stelle ausführen – einerseits durch den Versuch Carters gekennzeichnet, durch eine Kabinettsumbildung – in Camp David 1979 – seine Politik angesichts ökonomischer Instabilitäten und der Energiekrise zu reformulieren. Andererseits gerät die Budget-Politik Carters aufgrund der u. a. durch sie finanzierten Inflation zunehmend unter den Druck des Finanzkapitals; dieser Druck kulminierte in dem Besuch von vier führenden Bankern bei Kongreßabgeordneten der Demokratischen Partei Anfang März 1980: Wenige Tage später verkündet Carter drastische Budgetkürzungen, während seine Außenpolitik – seine Reaktionen auf Afghanistan und Iran – die Stimmung für die Aufrüstung des Landes und damit mehr Staatsausgaben auf dem Rüstungssektor anheizt: Carters Dilemma zwischen Aufrüstung und Budgetkürzung, die zugleich seine

Massenbasis in der Partei zerfallen ließ, war perfekt. - *Anmerkung der Red.*]

Genau zu diesem Zeitpunkt spitzte sich der Druck auf die demokratische Partei zu. Angesichts eines schwierigen Kampfes um die Wiederwahl meinte ein amtierender demokratischer Präsident, daß er die gleichzeitigen und einander ausschließenden Forderungen der Parteispitze und der sozialen Massenbasis nicht mehr befriedigen könne.

Egal wie Carter versuchte, die Mischung von Gewehren und Butter oder die Ansprüche staatlicher Austerität und sozialer Wohlfahrt so vorteilhaft wie möglich zu gestalten, so waren doch entscheidende Teile beider Elemente von vornherein einander fremd. In dieser Situation tat er das Beste, was er tun konnte. Während er Forderungen nach staatlicher Bescheidenheit und erhöhten Militärausgaben (so widersprüchlich sie waren), beipflichtete, versuchte er doch wenn auch nicht die »Große Gesellschaft«, so doch einen Teil der Erbschaft des New Deal zu bewahren. Aber wie die niedrigen Energiepreise und die amerikanische Vorherrschaft auf dem Weltmarkt den New Deal so lange in Gang gehalten hatten, so war sein sozialer Raum schließlich doch verschwunden. Auch Carter würde bald verschwinden und Reagans Sieg sollte definitiv kundtun, daß das New Deal-System der Macht nicht länger die Form der amerikanischen Politik bestimmte. Eine Welt ist untergegangen, was wird ihren Platz einnehmen? Aus verständlichen Gründen ist es schwierig, das zu sagen. Ein zukünftiger demokratischer Präsidentschaftsanwärter wird noch widersprüchlicheren Forderungen als Carter gegenüber stehen. Da sich die Konkurrenz auf dem Weltmarkt verschärft, werden auch die Forderungen nach Militärausgaben lauter werden. Da aber in einer Wirtschaft mit Stagflation steigende Militärausgaben eine notwendige Folge sind, die wiederum unvermeidlich auf Kosten der Sozialausgaben gehen, wird die Befriedigung militärischer Bedürfnisse ernsthaft Belastungen an anderen Stellen des Systems hervorrufen. Die Vermutung ist nicht abwegig, daß bis 1984 viele Städte im Nordosten an Szenen aus »Clockwork Orange« erinnern werden – öde Straßenzüge mit verfallenen Gebäuden, unterbrochen von Oasen befestigter Erhebungen oder gutbewachter Sandsteindörfer, aus denen eine schwindende Mittel- und Oberschicht ängstlich auf das sich draußen entwickelnde Chaos blickt. Die regionalen Konflikte zwischen dem Nordosten und dem aufstrebenden Sunbelt werden sich sicherlich verschärfen. Die Kapitalflucht wird anwachsen. Die Spannung zwischen Kapital, Arbeit und den Armen wird sicherlich steigen.

Um wieder wählbar zu werden, glauben wir, daß die Demokratische Partei sich auf lange Sicht in Richtung einer Art Sozialdemokratie nach amerikanischer Machart entwickeln muß, die sich durch die Integration der organisierten Arbeiterschaft und der im allgemeinen desorganisierten arbeitenden Bevölkerung in ein modifiziertes System bürokratischer Struktur umwandeln muß, mit einer Kontrolle der inländischen Produktion, mit Investitions- und Lohn-Preiskontrollen sowie direkten Staatsinterventionen in einem »Reindustrialisierungsprogramm«, wie es Rohatyn, Kennedy und Carter selbst während des Wahlkampfes vorgebracht haben. Ob eine derartige Entwicklung der Partei die Herausforderung oder das Verlassen auf eine ständig sinkende Wahlbeteiligung darstellt, sowie die Unstetigkeit seines sogar größeren Anteils der amerikanischen Wählerschaft und die allmähliche Verschlechterung unabhängiger Mechanismen der Kontrolle des Volkes, ist vielleicht noch fraglich. Hier wären die Verflechtung und die örtlich auftretenden bürokratischen Deformationen der organisierten Arbeiterbewegung von großer Bedeutung. Aber was für Kontrollen auf nationaler Ebene auch immer ausgearbeitet werden, ihre Effektivität wird begrenzt durch den immer stärkeren internationalen Charakter industrieller Produktion.

Ronald Reagans eigene Koalition, und das ist sicher, wird auch nicht halten. Eine wachsen-

de Zahl von Gesellschaften wird unter den Druck der integrierten Weltwirtschaft kommen und damit werden sich die Spannungen zwischen den nachziehenden Multinationalisten und dem rechten Flügel der Republikaner verschärfen. Vorhersehbare Kürzungen innenpolitischer Ausgaben werden Rüstungsausgaben in der Größenordnung, wie sie von Gruppen wie dem »Committee on the Present Danger« vorgeschlagen werden, nicht kompensieren können. Das Rätsel, wie Militärausgaben erhöht und die Inflation gleichzeitig bekämpft wird, bleibt ungelöst, und allein die Gegenwart eines Republikaners im Weißen Haus ist sicher nicht ausreichend, um die in Konflikt stehenden Forderungen von Reagans Geschäftsgrundlage in Einklang zu bringen. Seine Regierung wird sich sicher in anhaltenden Debatten über die richtige Haltung der Vereinigten Staaten gegenüber der Sowjetunion und die außenpolitische Linie im allgemeinen aufreiben – seien es neu auszuhandelnde Formen von Waffenbegrenzungsabkommen, sei es, daß das Außenministerium dem National Security Council oder dem Pentagon bezüglich der Geschwindigkeit, des Ausmaßes und der Art neuer Waffenanschaffung und anderer Militärausgaben nachgeben sollte. Der Nahe Osten stellt eine weitere Konfliktquelle dar. Saudi-Arabien und andere Staaten am Persischen Golf vertiefen schnell ihre Verbindungen zu Westeuropa und Japan und damit steigt der Druck in Richtung auf eine einschneidende Veränderung der amerikanischen Politik gegenüber diesem Gebiet täglich an. Ein derartiger politischer Kurswechsel und seine Konsequenzen für Israel kann wahrscheinlich nicht ohne den Austausch führender Personen in der Regierung vorstatten gehen.

Und natürlich bleiben da auch noch Japan und die anderen internationalen Konkurrenten der Vereinigten Staaten. In den achtziger Jahren wird der Exportüberschuß der Japaner weiterhin wachsen und damit wird sich die Belastung der traditionellen Basis unter den protektionistischen Inlandindustrien enorm steigern, genauso wie die Auswirkungen auf alle multinationalen Firmen, die jetzt die Hitze der aufgehenden Sonne spüren. Es ist fast sicher, daß formale und nicht-formale Importbeschränkungen als Reaktion auf den immer stärkeren Druck auf die Industrie aufkommen werden, und damit auch explizit protektionistische Forderungen, wie die der mißlungenen Connally-Kampagne, wieder in den Vordergrund treten.

An irgendeinem Punkt werden all diese Unstimmigkeiten ihren Ausdruck in ein oder zwei schärferen Umschwüngen im Verlauf der Präsidentschaft Reagans entsprechend den Leitlinien Nixons »New Economy Policy« führen. Wie auch in der Nixon- und Ford-Regierung vorher werden schwere Konflikte innerhalb der Reagan-Regierung einstimmige und lautstarke Rücktritte in Spitzenpositionen nach sich ziehen oder eine völlige Kabinettumbildung der Sorte, auf die sich Carter eingelassen hat, zur Folge haben. Um einen größeren Krieg zu umgehen, wird Ronald Reagan wahrscheinlich der sechste amerikanische Präsident in einer Reihe sein, der es nicht schafft, zwei Amtszeiten hinter sich zu bringen. Wenn das so ist, wird der Grund dafür nicht sein fortgeschrittenes Alter sein, sondern der, daß die Wahlkoalition, die ihn an die Macht brachte, nicht stark oder haltbar genug ist, um die Struktur des amerikanischen politischen Systems zu erneuern und noch einmal voranzutreiben. Durch das Fehlen einiger starker politischer Initiativen wird dieses System seine unabwendbare Desintegration fortsetzen. Wenn das so ist, wird das Gefüge des amerikanischen Lebens wieder und wieder an den Stellen reißen, die im Wahlkampf von 1980 so sichtbar geworden sind.