



Vom New Deal zu einem neuen Deal?

Mit einem Paukenschlag, einem Börsencrash, brach im Oktober 1929 die grosse Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre aus. Die in der Folge massiv ansteigende Arbeitslosigkeit zeitigte in den einzelnen Ländern unterschiedliche politische Entwicklungen, die jedoch durchaus Berührungspunkte aufwiesen. In Deutschland ergriffen am 20. Januar 1933 die Nationalsozialisten die Macht, in Italien herrschte der Faschismus schon seit 1922 und in Russland probte Stalin eine Autarkie mit dem Sozialismus in einem Land. In den USA begann mit dem Amtsantritt von Präsident Roosevelt im März 1933 eine Zeit vielfältiger sozialer und wirtschaftlicher Reformen, die als New Deal bezeichnet werden.

Die Wirtschaftskrise, Lohnverluste und Arbeitslosigkeit trafen sowohl die Arbeiter und Farmer als auch grosse Teile des unteren Mittelstands in einem extremen Ausmass. Die Folge waren vielfältige Mobilisierungen. Ohne diese gesellschaftlichen Bewegungen von elementarer Wucht, in denen verschiedene soziale Kräfte zusammenwirkten, lässt sich der New Deal nicht verstehen. Für einen grossen Teil seiner politischen Vertreter, insbesondere natürlich für Präsident Roosevelt, stand indessen nicht der Kapitalismus zur Disposition. Sie zielten vielmehr auf staatlichen Eingriffe und Reformen, die einem in den USA als liberal verstandenen – in unserer Terminologie sozialdemokratischen – dirigistischen Verständnis des Staates entsprachen. Damit steht der New Deal noch heute für eine Alternative zum marktradikalen Neoliberalismus. Interessant ist, dass in den USA eine rein ökonomisch verstandene keynesianische Wirtschaftspolitik, die das Wirtschaftswachstum an erste Stelle setzt, erst nach dem Ende des New Deal in den Vordergrund rückte. Hauptziele des New Deal waren die Reduzierung der grossen gesellschaftlichen Ungleichheiten, eine nachholende beziehungsweise nationale Herausbildung wohlfahrtsstaatlicher Elemente und die Integration

von bisher weitgehend ausgeschlossenen Minderheiten.

Roland Herzog

1952. Ökonom und Soziologe, Leiter der Unia-Sektion Bern.

Hans Schäppi

1942. Historiker, ehemaliger Vizepräsident der Gewerkschaft Bau und Industrie, Präsident des Solifonds.

Die Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre

Ausgangspunkt zum Verständnis des New Deal bildet ohne Zweifel die grosse Krise ab 1929. Sie war

gekennzeichnet durch den weit verbreiteten Zusammenbruch der Banken. Die Börsenkurse gingen bis Juli 1932 auf gut zehn Prozent gegenüber den Höchstwerten zurück (Galbraith 2008). Das reale Bruttosozialprodukt fiel in derselben Zeit auf den Stand von etwa 1920 zurück (Rauchway 2008), und die Arbeitslosigkeit stieg auf 25 Prozent. Erst 1934, mit den Massnahmen des New Deal nach dem Amtsantritt Roosevelts, setzte eine wirtschaftliche Erholung ein. Bereits 1937/38 folgte eine weitere Krise. Zwar stieg danach das Bruttosozialprodukt wieder an, doch die Arbeitslosigkeit betrug auch 1938 noch 19 Prozent (Heideking und Mauch 2008). Weil es bis zum New Deal keine Bundesstaaten übergreifende Sozialfürsorge gab, waren die sozialen Folgen der Weltwirtschaftskrise verheerend (Piven und Cloward 1977). Definitiv überwunden wurde die grosse Krise der 1930er-Jahre aber erst mit dem 2. Weltkrieg.

Bis heute sind die Ursachen dieser Krise umstritten. Als kritische Marxisten vertreten wir die Auffassung, dass sie – genau so wie die heutige Weltwirtschaftskrise – aus der Dynamik der kapitalistischen Akkumulation als einem historischen Prozess erklärt werden muss. Sicher haben Börsencrash, zyklische Momente und die Instabilität des Bankensystems die Krise vertieft. Das erklärt aber nicht, weshalb sie so lange andauerte. Als wichtiger Faktor ist der Zerfall der globalen Leitwährung hervorzuheben. Die britische Währung geriet nach dem 1. Weltkrieg als Leitwährung im Goldstandard zunehmend in Turbulenzen und verschwand in der Krise ganz, während der US-Dollar erst 1944 mit der Konferenz in Bretton Woods als neue Leitwährung etabliert wurde (Aglietta 1986).

Die wohl wichtigste Ursache der Krise war jedoch eine lang anhaltende, strukturelle – also nicht bloss konjunkturelle – Überakkumulations- respektive Überproduktionskrise in den traditionellen Sektoren und den damit verbundenen Industrien, so etwa in der Landwirtschaft, der Textilindustrie und im Eisenbahnbau. Dieser strukturellen Krise lagen zwei Elemente zugrunde: Erstens blieb die Massenkaukraft wegen der Zunahme der Einkommensungleichheiten in den 1920er-Jahren eingeschränkt. Während ein Prozent der Bevölkerung, die Reichsten, ihre Einkommen um 75 Prozent steigern konnten, ergab sich im gesellschaftlichen Durchschnitt lediglich ein Anstieg von neun Prozent (Heideking und Rauch 2008). Ende der 1920er-Jahre verfügten etwa fünf Prozent der Bevölkerung über ein Drittel des Volkseinkommens (Galbraith 2008). Diese Entwicklung ist vergleichbar mit der – seit 1980 laufenden – neoliberalen Phase vor der heutigen Weltwirtschaftskrise.

Von zentraler Bedeutung war zweitens die Verlagerung der gesellschaftlichen Bedürfnisse auf neue Bereiche wie die Autoindustrie, die



Nahrungsmittelindustrie (Konserven, Tiefgefrierprodukte), die Elektroindustrie, die Chemie, die Haushaltapparate-Industrie (Ölheizungen, Kühlschränke, Haushaltsmaschinen) oder neue Dienstleistungen (Bernstein 1990). Die neuen Sektoren vermochten die Menschen, die in Krisenbranchen wie der Textilindustrie, der Landwirtschaft und dem Bergbau massenhaft entlassen worden waren, nicht zu beschäftigen. Die Folge war ein extremer Anstieg der Arbeitslosigkeit.

Der New Deal

Die Vertreter des New Deal hatten allerdings eine andere Erklärung für die Weltwirtschaftskrise. Den Aufschwung des Kapitalismus im und nach dem 2. Weltkrieg konnten sie ja nicht vorhersehen. So vertraten sie meist eine Stagnationstheorie, laut der sich in einer ›reifen‹ Industrie die Wachstumsraten abschwächten, oder dann eine Unterkonsumtionstheorie. Gemäss ihren Einschätzungen musste die Wirtschaft in einer fortgeschrittenen Industriegesellschaft stärker geplant und kontrolliert werden, um die Beschäftigung sicherzustellen, die Kaufkraft zu stärken und Wachstum zu ermöglichen (Kennedy 1999). Zudem war Roosevelts Brain-Trust stark von den Ideen des Social engineering beeinflusst, wonach die Gesellschaft durch Regierungseingriffe zu verbessern sei. Dabei wurden sogar Anleihen aus der Planwirtschaft nach dem Beispiel der UdSSR befürwortet (Schivelbusch 2005, Heideking und Rauch 2008). Alle diese Vorstellungen bildeten den Ausgangspunkt für die Massnahmen des New Deal.

Dabei handelte es sich um ein ganzes Bündel von wirtschaftlichen und sozialen Reformen, die Präsident Roosevelt in zwei Phasen, 1933 nach seinem Amtsantritt und ab 1935, durchsetzte. Der so genannte erste New Deal umfasste 15 Gesetze, die in den ersten 100 Tagen der Amtszeit Roosevelts erlassen wurden. Es waren Gesetze zur Reorganisation des Bankenwesens, der Industrie, der Landwirtschaft, des Arbeitsmarktes und des Sozialbereichs. Im Zusammenhang damit wurden die staatlichen Behörden auf Bundesebene massiv verstärkt. Am dringlichsten waren Reformen im Bankenwesen, denn infolge des Zusammenbruchs der Banken waren viele Farmer, aber auch Teile der städtischen Bevölkerung in grosse Bedrängnis geraten. Das Finanzministerium und die Zentralbank erhielten bessere Kontrollmöglichkeiten, Anlagegeschäfte (Investmentbanking) und normale Bankgeschäfte wurden getrennt, Bankeinlagen konnten neu versichert werden und nicht zuletzt wurde ein Börsenkontrollorgan geschaffen. Damit wurden zwar der übermässigen Spekulation Grenzen gesetzt, der Finanzsektor aber keineswegs unterdrückt, sondern lediglich besser reguliert (Konings und Panitch 2008).

In der Landwirtschaft erhielten die vom Preiszerfall bedrohten Farmer Subventionen. Im Industriebereich ermöglichte der National Industrial Recovery Act (NIRA), in den verschiedenen Branchen Massnahmen auszuhandeln, um die Konkurrenz zu beschränken. Ferner sah er die Einführung von Mindestpreisen und Mindestlöhnen, die Begrenzung der Höchstarbeitszeit und das Verbot der Kinderarbeit vor. Hinzu kam die Möglichkeit von Gesamtarbeitsverträgen, mit denen die katastrophale Situation der Industriearbeit verbessert werden sollte. Die erlassenen Richtlinien (codes) waren allerdings nicht obligatorisch, wurden aber weit verbreitet angewandt – mit gewichtigen Ausnahmen wie etwa dem Auto-Tycoon Ford.

Im ersten New Deal wurden ebenfalls Beschäftigungsprogramme für Arbeitslose geschaffen. Doch die staatlichen Ausgabenprogramme zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit kamen nur schleppend in Gang, denn der Widerstand in den Bundesstaaten war gross (Keynes 2008). Mit der Schaffung der Civil Works Administration (CWA) konnten dann 1934 für kurze Zeit 4,2 Millionen Frauen und Männer direkt beschäftigt und grosse Infrastrukturprojekte verwirklicht werden (Kennedy 1990). Die Deflation war in dieser Zeit verheerend, die Verbraucherpreise sanken 1931 um 9 Prozent und 1932 um 10,4 Prozent (Sautter 2000). Als wichtigste Massnahme dagegen wurde 1933 der Ausstieg aus der Goldparität und im Januar 1934 die Neufestsetzung des Dollars gegenüber dem Gold mit einer Abwertung von 41 Prozent getroffen. Zusammen mit den anderen Massnahmen stellte sich bis 1937 eine gewisse wirtschaftliche Erholung ein. Roosevelt verfolgte mit dieser Strategie zunächst die Stärkung der nationalen Wirtschaft im globalen Kontext, ohne jedoch eine keynesianische Defizitpolitik anzustreben. Denn ein ausgeglichenes Budget war ihm zu diesem Zeitpunkt wichtiger. Die Rechte, die er den Gewerkschaften gewährte, stiessen bei den orthodoxen Eliten auf klare Ablehnung. Die Folge war, dass der Oberste Gerichtshof am 2. Mai 1935 den National Industrial Recovery Act für verfassungswidrig erklärte, weil er zu viele Kompetenzen an die Exekutive delegiere (Heideking und Mauch 2008).

Mit dem Erstarren der Gewerkschaften verschärften sich die sozialen Auseinandersetzungen nach 1933. Präsident Roosevelt antwortete darauf mit dem zweiten New Deal. Damit wurden die staatlichen Beschäftigungsprogramme im Rahmen der Works Progress Administration (WPA) massiv verstärkt. Als Ersatz für den NIRA wurde der National Labor Relations Act (Absicherung der im NIRA versprochenen Gewerkschaftsrechte) und der Fair Labor Act erlassen (Einführung von nationalen Mindestlöhnen und Höchstarbeitszeiten, Verbot von Kinderarbeit).



Ebenso bedeutsam war der Social Security Act, der Entschädigungen im Alter und bei Arbeitslosigkeit garantierte, mithin zentrale Elemente des Sozialstaates. Auf eine nationale Krankenversicherung hingegen wurde verzichtet. Abgerundet wurde der zweite New Deal mit Massnahmen, die die Kompetenzen der Zentralbank erweiterten und höhere Einkommen stärker besteuerten. Roosevelt wandte sich nun vom ökonomischen Nationalismus ab, lehnte eine weitere Abwertung des Dollars zugunsten von Verhandlungen mit England und Frankreich über die Stabilisierung der Währungen ab und begann die Zolltarife zu senken. Obwohl er nun auch beschränkte Budgetdefizite in Kauf nahm, blieben die Auswirkungen des New Deal auf das Wirtschaftswachstum bescheiden (Kennedy 1999, Rauchway 2008).

Aufschwung und Kämpfe der Gewerkschaftsbewegung

Die Massnahmen des New Deal, die von manchen Unternehmern heftig bekämpft wurden, konnten wohl vorab aus zwei Gründen durchgesetzt werden. Am wichtigsten waren die Mobilisierungen und Kämpfe der amerikanischen Arbeiter und Arbeitslosen. Darüber hinaus führten die Weltwirtschaftskrise und der New Deal aber auch zu einer neuen Konstellation bei den politischen Eliten.

Nach dem 1. Weltkrieg stieg der Organisationsgrad der US-Gewerkschaften zunächst an, sank dann aber bis 1933 auf einen Tiefststand von neun Prozent. In der Mobilisierungsphase des New Deal erhöhte sich dieser Index rasch: Bis 1938 verdreifachte er sich, 1945 erreichte er einen Höchststand von 32 Prozent. Er blieb relativ hoch, bis Reagan in den 1980er-Jahren die Macht der Gewerkschaften mit rücksichtsloser Gewalt brach. In dieser neoliberalen Phase sank der gewerkschaftliche Organisationsgrad wieder auf einen sehr bescheidenen Stand von heute gegen zehn Prozent ab, vergleichbar mit 1933 (Sautter 2000). Ebenso aussagekräftig ist die Streikentwicklung. 1930 kam es in den USA zu 637 Streiks mit 183'000 Streikenden. Diese Zahl stieg 1933 auf 1685 Streiks mit über einer Million Streikbeteiligten an. 1937 erreichte die Streikwelle einen Höhepunkt mit 4'740 Streiks und 1,8 Millionen Streikenden. Sie verharrte auf einem hohen Niveau bis zum Ausbruch des Kalten Krieges (Rawick 1972).

Die erhöhte Militanz bewirkte einen klaren Bruch mit den Traditionen der US-Gewerkschaftsbewegung im Rahmen der American Federation of Labor (AFL). Hier waren vorab die gelernten weissen Arbeiter nach Berufen organisiert. Die AFL vertrat eine extrem korporatistische Politik: Sie lehnte eine gesetzliche Regelung der Arbeitsbedingungen ab



und setzte ganz auf Arrangements mit den Unternehmen. Samuel Gompers, der langjährige AFL-Chef, hielt beispielsweise eine staatliche Arbeitslosenversicherung für sozialistisch und unamerikanisch. Im Verlauf der Krise begann sich deshalb eine neue Gewerkschaftsbewegung herauszubilden, zuerst innerhalb der AFL, ab 1938 als eigener Dachverband. Der neu entstandene Congress of Industrial Organisations (CIO) wandte sich von den unpolitischen Zielen der AFL ab. Er organisierte mit Erfolg auch die un- und angelernten Arbeiter in der Textil-, Bekleidungs-, Stahl-, Gummi-, Auto- und Elektroindustrie, die neu zugewandert waren, meist aus den katholischen Ländern Europas oder – wie viele Schwarze und Latinos – aus dem Süden. Vorab in der Automobil- und der Elektroarbeiter-Gewerkschaft gab es starke kommunistische und sozialistische Fraktionen. Die Politisierung und hohe Kampfbereitschaft der CIO-Gewerkschaften lässt sich damit erklären, dass ihre Organisationsbasis stark von den Auswirkungen der Wirtschaftskrise betroffen war. Mit seiner Militanz und den grossen Sit-Down-Streiks in der Gummi- und Autoindustrie überflügelte der CIO bald die AFL. Zwischen 1936 und 1941 steigerten seine Gewerkschaften ihre Mitgliederzahl von 800'000 auf vier bis fünf Millionen, in einzelnen Branchen erreichte der Organisationsgrad über 70 Prozent (Lösche 1973, Fraser 1990, Rauchway 2008). Die Gesetzgebung des New Deal war zweifellos eine wichtige Bedingung für die Zunahme der gewerkschaftlichen Kraft. Darüber hinaus spielten viele Gewerkschaftsvertreter und Intellektuelle eine wichtige Rolle in der Administration Roosevelts.

Der wachsende Kampfgeist der Arbeiterschaft, die Zunahme der Gewerkschaftseintritte und die Erneuerung der US-Gewerkschaften genügen aber nicht, um die Durchsetzung des New Deal zu erklären. Ebenso ausschlaggebend war, dass die traditionellen republikanischen Eliten in dieser Zeit einer tiefen Wirtschaftsdepression weitgehend diskreditiert waren. Das Unternehmerlager war gespalten, eine neue Konstellation darin erhielt Bedeutung. Denn Unternehmer aus den neuen Sektoren wie der Elektro-, der Erdöl- und der Nahrungsmittelindustrie wie auch der Investmentbanken waren im Gegensatz zur orthodoxen Elite an einer Entwicklung der Kaufkraft und einer neuen Politik gegenüber den Gewerkschaften interessiert (Bernstein 1990). Was Roosevelt erreichte, war die Sammlung der fortschrittlichen Republikaner, der traditionellen demokratischen Eliten im Süden, der Farmer und der Arbeiterschichten in der demokratischen Partei. Damit wurde diese klar mehrheitsfähig, nachdem ihre traditionelle agrarische Basis im Süden auf Grund des Industrialisierungsprozesses abgewandert war.

Roosevelt wurde in allen vier Wahlen problemlos gewählt, vor allem



1936 mit gut 60 Prozent. Das Bündnis mit dem progressiveren Teil des Unternehmerlagers erklärt auch, weshalb der zweite New Deal mit seinen Massnahmen zur Stärkung der Kaufkraft und der Gewerkschaften dauerhafter war als der erste New Deal mit seinen Versuchen, die Wirtschaft zu regulieren und zu kontrollieren.

Die Umverteilungswirkung im New Deal

Betrachten wir zuerst die Löhne. Im Vergleich zu 1929 stellten sich bis 1933 beträchtliche Reallohnverluste ein. Anschliessend ergaben sich wohl wieder langsame reale Lohnerhöhungen, doch erst im Jahr 1941 war das Vorkrisenniveau nominal und 1943 auch real wieder erreicht (Frankel 1952, Sautter 2000). Auch zu den Einkommensverhältnisse und den hier bestehenden Ungleichheiten liegen unterdessen langfristige Zahlenreihen vor. Zum einen wurden die Einkommen des reichsten Prozents beziehungsweise der obersten zehn Prozent der Bevölkerung erhoben. Zum anderen wurde der Gini-Koeffizient errechnet, der bei einer egalitären Einkommensstruktur den Wert 0 annehmen würde.

Die Angaben von Atkinson legen dar, dass der Einkommensanteil der »Top-1-Prozent« zwischen 1928 und 1931 von knapp 20 auf gut 15 Prozent gesunken ist. Danach lässt sich eine geringe Erhöhung bis 1935 und anschliessend ein deutlicher Anstieg auf wieder rund 18 Prozent im Jahr 1936 feststellen. Bis 1938 verringerte sich dieser Anteil wieder auf knapp auf unter 15 Prozent. Die Gini-Koeffizienten reduzierten sich zwischen 1929 und 1936 von extremen 0.5 auf etwa 0.47, um anschliessend nochmals stärker auf 0.4 zu fallen (Atkinson 2009). In der zweiten Hälfte der 1960er-Jahre dürfte in den USA die relativ beste Verteilung vorhanden gewesen sein. Heute sind die Koeffizienten wieder auf über 0.46 gestiegen, was einer sehr ungleichen Verteilung entspricht. Die Umverteilung während des New Deal gründete also weniger auf der Lohnentwicklung als auf der Besteuerung. Die Spitzensätze bei den Einkommen stiegen nämlich im ersten New Deal auf 63 und im zweiten sogar auf 79 Prozent. Auch bei den Unternehmensgewinnen wurden die Sätze Schritt für Schritt erhöht. Das Gleiche gilt für die Erbschaftssteuern (Krugman 2008).

Wachsender Widerstand und Ende des New Deal

Vorab mit dem Einsetzen der neuen Krise 1937/38, die seine Gegner als »Roosevelt-Depression« bezeichneten, begann der Widerstand gegen Roosevelt stärker zu werden, auch im demokratischen Lager bei den traditionellen Eliten des Südens. Weitere Reformmassnahmen im Sinne



des New Deals blieben daher nach 1938 weitgehend blockiert. In diesem Jahr setzte zwar eine wirtschaftliche Erholung ein, für die völlige Überwindung der Krise in den 1930er-Jahren sorgte aber erst die gesteigerte Kriegsproduktion. Zuerst wurden für Grossbritannien und Frankreich, nach Kriegseintritt der USA für den eigenen Bedarf und jenen der Sowjetunion produziert. Angesichts der Bedrohung durch die faschistischen Staaten wurden nun staatliche Defizite in Kauf genommen. Das führte auch zu einem Umdenken unter den Führern der Demokratischen Partei. Ideen für eine Umverteilung, für die Demokratisierung der Wirtschaft oder für weitere soziale Reformen traten nun hinter einen einseitig verstandenen Keynesianismus mit seiner Forderung des Deficit-Spending zurück. Oberstes Ziel dieses ›Rechtskeynesianismus‹ wurde das Wirtschaftswachstum, das alle anderen Probleme ohnehin lösen würde (Ferguson 1990). Gegen diese Entwicklung in der Demokratischen Partei gab es vorab in den Gewerkschaften Widerstand. Dem Versuch, neben den Demokraten eine Labour-Party zu gründen, die auf eine demokratische Kontrolle der Wirtschaft setzte, war jedoch kein Erfolg beschieden. Angesichts der Kriegssituation sollten die Reihen geschlossen bleiben.

Die Aufrüstung und der 2. Weltkrieg mit seinen katastrophalen Zerstörungen ausserhalb der USA führten zur Durchsetzung des fordistischen Regimes. Dieser Aufschwung mit seinen hohen Wachstumsraten und der Entwicklung des Massenkonsums brachte in den Industrieländern breiten Bevölkerungsschichten grosse materielle Verbesserungen. Nicht übersehen werden dürfen aber die Negativpunkte, denn die Kosten dieses Modells wurden auf die Länder des Südens und auf die Umwelt ausgelagert. Diese spezifische Ausbeutung, die Abhängigkeit der Peripherie von den Zentren und die unübersehbar wachsende Naturzerstörung, blieben in diesem Regime unverändert.

Was sagt uns der New Deal heute?

Der Ökonom John Maynard Keynes konnte der Revolution nichts abgewinnen, war aber vom Versagen der zeitgenössischen Politiker und Ökonomen zutiefst beunruhigt. Er erhoffte sich von Präsident Roosevelt, dass er das Problem der Armut lösen und die Wohlfahrt des Volkes steigern würde. Sind diese Erwartungen erfüllt worden? Zweifellos haben die Reformen des New Deal die krassen Ungleichheiten bei Einkommen und Vermögen reduziert, die sich in den angeblich ›goldenen‹ 1920er-Jahren zugespitzt hatten. Wichtig sind bei einer Würdigung des New Deal auch die nachholende Durchsetzung von Elementen des Wohlfahrtsstaates, die Anerkennung der Gewerkschaften und gewerkschaft-



licher Rechte sowie der – allerdings unvollendet gebliebene – Versuch, die Minderheiten zu integrieren. Damit hat der New Deal einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung der Demokratie geleistet, gerade in einer Zeit verstärkt aufkommender autoritärer und faschistischer Regimes.

Neben diesen sozialen Elementen hat der New Deal eine Restrukturierung des Kapitalismus erreicht, die die Verlagerung des ökonomischen Schwerpunkts von den traditionellen auf die modernen, fordistischen Sektoren bewirkte und vor allem die Funktion des Staates neu definierte. Während der Bundesstaat vor Roosevelt von den BürgerInnen kaum wahrgenommen wurde, entwickelte er sich in den 1930er-Jahren zum wichtigsten Akteur für Planung und konkrete Staatsinterventionen (Ferrari Bravo 1972). War mit dem New Deal in den USA bereits das ›sozialdemokratische Zeitalter‹ angebrochen? Diese Interpretation wäre überzogen. Zweifellos entwickelten sich damit in den USA aber embryonale Formen des fordistischen Akkumulationsmodells, das die Zeit von 1945 bis 1980 geprägt hat (Aglietta 1976, Boyer 2004).

Offenkundig stiess der – in erster Linie von der kämpferischen Gewerkschaftsbewegung getragene – radikalere Flügel im New Deal, der eine Demokratisierung der Wirtschaft und eine Gesellschaft ohne Ausgrenzung und Diskriminierung anstrebte, immer wieder an Grenzen und konnte sich immer weniger durchsetzen. Vorab mit der wachsenden Bedeutung der Kriegswirtschaft setzten sich jene durch, denen es um möglichst geringe Veränderungen ging. Seit den 1980er-Jahren sind die Einkommens- und Vermögensverhältnisse – ähnlich wie 60 Jahre früher – wiederum massiv ungleich geworden.

Ob heute allerdings keynesianische Reformen genügen würden, um die weltweiten sozialen, ökonomischen und ökologischen Krisen zu überwinden, ist zu bezweifeln. Die Lösung zentraler Probleme wie der Ausbeutung der Länder des Südens durch multinationale Konzerne, die David Harvey die »Akkumulation durch Enteignung« nennt, ist im Rahmen kapitalistischer Grundstrukturen nur beschränkt möglich, ebenso wie der Kampf gegen die gravierend anwachsende Umweltzerstörung oder die wirtschaftliche Umorientierung von den fordistischen Branchen zu neuen Branchen wie Bildung und Gesundheitswesen. Daher geht es auch um Reformen, die die Profitlogik und den neoliberalen Staat in Frage stellen (siehe dazu für die USA Wacquant 2009). Angesichts der autoritären und rechtsextremen Tendenzen in dieser Welt müsste daher eine radikale und durchgängige Demokratisierung der Wirtschaft, der Gesellschaft und des Staates, wie sie der radikale Flügel des New Deal angestrebt hatte, auf dem Programm stehen.

Literatur

- Aglietta, Michel (1976): *Régulation et crises du capitalisme*. Paris.
- Aglietta, Michel (1986): *La fin des devises clés*. Paris.
- Atkinson, Anthony B. (2009): *The global distribution of income: past trends and future prospects*. Global Economic Lecture Oxford.
- Bernstein, Michael A. (1990): *Why the Great Depression Was Great – Towards a New Understanding of the Interwar Economic Crisis in the United States*. In: Gerstle, Gary und Fraser, Steve (Hg.): *The Rise and Fall of the New Deal Order 1930–1980*. Princeton.
- Boyer, Robert (2004): *Théorie de la Régulation*. Paris.
- Ferguson, Thomas (1990): *Industrial Conflict and the Coming of the New Deal: The Triumph of Multinational Liberalism in America*. In: *The Rise and Fall of the New Deal Order 1930–1980*.
- Ferrari Bravo, Luciano (1972): *Il New Deal e il nuovo assetto delle istituzioni capitalistiche*. In: *Operai e stato*. Milano.
- Frankel, Harry (1952): *Income Trends: Fact and Fiction*. In: *Fourth International*, Vol. 13, No. 2.
- Fraser, Steve (1990): *The Labor Question*. In: *The Rise and Fall of the New Deal Order 1930–1980*.
- Galbraith, John K. (2008, 4. Neuauflage): *Der grosse Crash 1929*. München.
- Harvey, David (2005): *Räume der Neoliberalisierung. Zur Theorie der ungleichen Entwicklung*. Hamburg.
- Heideking, Jürgen und Mauch, Christof (2008, 6. Auflage): *Geschichte der USA*. Tübingen.
- Kennedy, David M. (1999): *Freedom from Fear – The American People in Depression and War 1929–1945*. Oxford.
- Keynes, John Maynard (1934): *Der New Deal – Roosevelt's ökonomisches Experiment*. In: *On Air* (2008). Hamburg.
- Konings, Martijn und Panitch, Leo (2008): *Finanzmacht USA*. Hamburg.
- Krugmann, Paul (2008): *Nach Bush*. Frankfurt.
- Lösche, Peter (1973): *Arbeiterbewegung und New Deal: Zur Integration der amerikanischen Gewerkschaften in den Organisierten Kapitalismus*. In: Winkler Heinrich August (Hg.): *Die grosse Krise in Amerika. Vergleichende Studien zur politischen Sozialgeschichte 1929–1939*. Göttingen.
- Piven, Frances F. und Cloward, Richard A. (1977): *Regulierung der Armut. Die Politik der öffentlichen Wohlfahrt*. Frankfurt.
- Rauchway, Eric (2008): *The Great Depression & the New Deal*. Oxford.
- Rawick, George P. (1972): *Anni Trenta: lotte operaie USA*. In: *Operai e stato*.
- Sautter, Udo (2000): *Die Vereinigten Staaten: Daten, Fakten, Dokumente*. Tübingen/Basel.
- Schivelbusch, Wolfgang (2005): *Entfernte Verwandtschaft – Faschismus, Nationalsozialismus, New Deal*. Frankfurt.
- Wacquant Loïc (2009): *Bestrafen der Armen – Zur neoliberalen Regierung der sozialen Unsicherheit*. Opladen.