

Scherrer, Christoph

Book — Digitized Version

Im Bann des Fordismus: Die Auto- und Stahlindustrie der USA im internationalen Konkurrenzkampf

Provided in Cooperation with:

WZB Berlin Social Science Center

Suggested Citation: Scherrer, Christoph (1992) : Im Bann des Fordismus: Die Auto- und Stahlindustrie der USA im internationalen Konkurrenzkampf, ISBN 3-89404-117-X, Edition Sigma, Berlin

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/122883>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



WZB-Open Access Digitalisate

WZB-Open Access digital copies

Das nachfolgende Dokument wurde zum Zweck der kostenfreien Onlinebereitstellung digitalisiert am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH (WZB). Das WZB verfügt über die entsprechenden Nutzungsrechte. Sollten Sie sich durch die Onlineveröffentlichung des Dokuments wider Erwarten dennoch in Ihren Rechten verletzt sehen, kontaktieren Sie bitte das WZB postalisch oder per E-Mail:

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH
Bibliothek und wissenschaftliche Information
Reichpietschufer 50
D-10785 Berlin
E-Mail: bibliothek@wzb.eu

The following document was digitized at the Berlin Social Science Center (WZB) in order to make it publicly available online.

The WZB has the corresponding rights of use. If, against all possibility, you consider your rights to be violated by the online publication of this document, please contact the WZB by sending a letter or an e-mail to:

Berlin Social Science Center (WZB)
Library and Scientific Information
Reichpietschufer 50
D-10785 Berlin
e-mail: bibliothek@wzb.eu

Digitalisierung und Bereitstellung dieser Publikation erfolgten im Rahmen des Retrodigitalisierungsprojektes **OA 1000+**. Weitere Informationen zum Projekt und eine Liste der ca. 1 500 digitalisierten Texte sind unter <http://www.wzb.eu/de/bibliothek/serviceangebote/open-access/oa-1000> verfügbar.

This text was digitizing and published online as part of the digitizing-project **OA 1000+**. More about the project as well as a list of all the digitized documents (ca. 1 500) can be found at <http://www.wzb.eu/en/library/services/open-access/oa-1000>.

Scherrer: Im Bann des Fordismus

Herausgegeben vom
WISSENSCHAFTSZENTRUM BERLIN FÜR SOZIALFORSCHUNG

Abteilung: Regulierung von Arbeit

Direktor: Professor Dr. Frieder Naschold

Christoph Scherrer

**Im Bann
des Fordismus**

Die Auto- und Stahlindustrie der USA
im internationalen Konkurrenzkampf

edition
sigma



Umschlagillustration: Lowell Boileau, *The Shining Path*, Acryl auf Leinwand, 1987
– Mit freundlicher Genehmigung des Künstlers –

CIP-Titelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Scherrer, Christoph:

Im Bann des Fordismus : die Auto- und Stahlindustrie der USA im internationalen Konkurrenzkampf / Christoph Scherrer. [Hrsg. vom Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Abteilung: Regulierung von Arbeit]. - Berlin : Ed. Sigma Bohn, 1992

Zugl.: Frankfurt (Main), Univ., Diss., 1989

ISBN 3-89404-117-X

Copyright 1992 by edition sigma® rainer bohn verlag, Berlin.

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen, Übersetzungen und die Einspeicherung in elektronische Systeme.

Druck: WZB

Printed in Germany

Inhaltverzeichnis

	Seite
Einleitung	13
1. Theoretischer Bezugsrahmen	19
1.1 Erklärungsansätze zum Verlust der industriellen Vormachtstellung der USA	19
1.2 Der "Social Structure of Accumulation"-Ansatz	24
1.3 Erstes Zwischenergebnis	30
1.4 Das Fordismus-Theorem der französischen Regula-tions-schule	31
1.4.1 Agliettas Interpretation der US-Entwicklung	32
1.4.2 Theoretisches Fundament	35
1.4.3 Fordismus und Weltmarkt	49
1.4.4 Empirische Defizite	52
1.4.5 Zweites Zwischenergebnis	54
1.5 Annäherung an ein theoretisches Verständnis der Trans-formationsprozesse	56
1.6 Drittes Zwischenergebnis	63
2. Die Auto- und Stahlindustrie im Fordismus	66
2.1 Genese fordistischer Regulation in der Auto- und Stahl-industrie	67
2.2 Regulation des Lohnverhältnisses	79
2.2.1 Senioritätsorientierte gewerkschaftliche Interessenver-tretung	80
2.2.2 Struktur des Tarifvertragswesens	83
2.2.3 Lohnpolitik	87
2.2.4 Betriebsbezogene Sozialleistungen	89
2.2.5 Produktionsorganisation	90
2.2.6 Erklärungen für die fordistischen industriellen Beziehungen	95

2.3	Regulation des Konkurrenzverhältnisses	99
2.3.1	Oligopolisierung des Marktes	100
2.3.2	Hierarchische Kontrolle der Produktion	103
2.4	Politikmodus: Die Hegemonie des Kapitals im "erweiterten" Staat	109
2.4.1	"Pluralistischer" Fordismus	110
2.4.2	Umkämpfte staatliche Regulierung	118
2.5	Regulation der Kapitalbeschaffung: Selbstfinanzierung	127
2.6	"Binnenmarkt"-Fordismus	130
2.7	Kompatibilität und Wirkungsweise der Regulationsformen	135
3.	Entfaltung der fordistischen Krise und ihr Management bis 1980	137
3.1	Analyse der Krisenursachen	137
3.1.1	Zur Methodik	139
3.1.2	Wachstumsverlauf und Kapitalrentabilität	140
3.1.3	Erschöpfung der Produktivitätsreserven?	144
3.1.4	Die Folgekosten des Fordismus	159
3.1.5	Angleichungstendenzen auf dem Weltmarkt	163
3.1.6	Auswirkungen des langsameren Wachstums	166
3.1.7	Fordismustheorem auf dem Prüfstand	168
3.2	Die Anpassungsstrategien des Managements	171
3.2.1	Offensive Anpassung	172
3.2.2	Defensive Anpassung	173
3.2.3	Ausbau des fordistischen Lohnkompromisses	178
3.2.4	Resümee: Fordistische Regulation blieb unangetastet	181
3.3	Das politische Krisenmanagement während der Carter-Administration	183
3.3.1	Das Steel Tripartite Advisory Committee	185
3.3.2	Die Chrysler-Kreditgarantien	187
3.3.3	Einflußfaktoren des Krisenmanagements	192
3.3.4	Die Carter-Jahre: Höhe- und Endpunkt fordistischer Politik	200

	Seite
4. Abkehr vom Fordismus	201
4.1 Von der ausländischen Konkurrenz überholt	202
4.2 Das Projekt der Reaganomics	206
4.3 Umbrüche in der Regulation der Auto- und Stahlindustrie	210
4.3.1 Staatliche Hilfen ohne Auflagen	210
4.3.2 Erosion des Oligopols	223
4.3.3 Exkurs: Die Kleinstahlwerke als neue Wachstumspole der US-Stahlindustrie?	228
4.3.4 Quasi-vertikale Integration im Beschaffungswesen	244
4.3.5 Verlust finanzieller Autonomie	251
4.3.6 Japanische Direktinvestitionen	254
4.4 Aufkündigung des fordistischen Lohnkompromisses	262
4.4.1 Ergebnisse des "concession bargaining"	264
4.4.2 Abkehr von den kodifizierten Arbeitseinsatzregeln	272
4.4.3 Innergewerkschaftliche Durchsetzung des "concession bargaining"	290
4.5 Übersicht über die bisherigen Veränderungen	305
5. Auf dem Wege zu einer neuen Regulationsweise?	309
5.1 Vorläufige Ergebnisse nicht abgeschlossener Prozesse	309
5.1.1 Stand der Wettbewerbsfähigkeit	309
5.1.2 Ungesicherte Kompatibilität der neuen Regulationsformen	321
5.1.3 Japanisierung der US-Industrie?	327
5.2 Industriepolitische Konsequenzen	334
6. Interpretation der Transformationsprozesse	339

Anhang A**Allgemeine Daten zur Auto- und Stahlindustrie**

- | | | |
|-----|---|-----|
| | | 353 |
| A.1 | Entwicklung der realen Lohn- und Lohnnebenkosten, Beginn der Tarifverträge, Streiktage, Ford (USA), 1950 - 1990 | 353 |
| A.2 | Entwicklung der realen Lohn- und Lohnnebenkosten, Beginn der Tarifverträge, Streiktage, Stahlindustrie, 1950 - 1986 | 354 |
| A.3 | Produktivitäts-, Kapazitätsauslastungs- und Produktionsentwicklung, Stahlindustrie, 1960 - 1990 | 355 |
| A.4 | Produktivitäts-, Kapazitätsauslastungs- und Produktionsentwicklung, Autoindustrie, 1960 - 1989 | 356 |

Anhang B**Chronologie der Ereignisse**

357

Verzeichnis der Tabellen

	Seite
Tabelle 2.1: Gewerkschaftlicher Organisationsgrad in einzelnen Sektoren, ausgewählte Jahre	79
Tabelle 2.2: Importe der US-Autohersteller, 1967 - 1977	134
Tabelle 3.1: Dauer der Konjunkturzyklen in der Auto- und Stahlindustrie	140
Tabelle 3.2: Produktivitätsentwicklung in der Auto- und Stahlindustrie	146
Tabelle 3.3: Strangußausstoß in Prozent vom Rohstahlausstoß, ausgewählte Länder und Jahre	151
Tabelle 3.4: Jährliche Streiktage in Prozent der gesamten Arbeitszeit, 1950 - 1978	155
Tabelle 3.5: Durchschnittliche Auslastung der Kapazitäten in der Auto- und Stahlindustrie, 1959 - 1988	167
Tabelle 4.1: Vergleich der technischen Leistungsfähigkeit der Stahlwerke in den USA, Japan und BRD, 1980	203
Tabelle 4.2: Erklärungsfaktoren für die Kostendifferenz für einen vergleichbaren PKW, USA - Japan	205
Tabelle 4.3: Die größten Kleinstahlwerke, 1988/89	229
Tabelle 4.4: Anteile der Minimills an US-Stahllieferungen, Draht- und Stabstahl, ausgewählte Jahre	231
Tabelle 4.5: Beteiligungen ausländischer Konzerne an US-Stahlhütten	257
Tabelle 4.6: Neue PKW-Montagerwerke japanischer Werke in den USA, Produktionsvolumen pro Jahr in 1.000 Einheiten, 1985, 1987, 1991	259
Tabelle 4.7: Kürzungen der Lohn- und Sozialleistungskosten in der Stahlindustrie, pro Arbeitsstunde, 1985 - 1987	265
Tabelle 5.1: Vergleich der Arbeitsstunden pro Tonne Fertigstahl im integrierten Sektor - USA, Japan, BRD, ausgewählte Jahre	310
Tabelle 5.2: Kapazitätsabbau im integrierten Hüttensektor, 1977 - 1987	313
Tabelle 5.3: Konsumenten Bewertung der Verarbeitungsqualität im Fahrzeugbau, 1986 - 1990	317

Verzeichnis der Schaubilder

	Seite
Schaubild 2.1: Anteil der Exporte am Produktionsvolumen nach Exportregionen, Autoindustrie, 1950 - 1989	132
Schaubild 3.1: Vergleich der realen Umsatzentwicklungen: Verarbeitendes Gewerbe, Auto-, Stahl- und Kunststoffindustrie, 1958 - 1980	141
Schaubild 3.2: Verkaufte Fahrzeuge in den USA und Lieferungen der US-Hersteller, 1950 - 1990	142
Schaubild 3.3: Stahlkonsum in den USA und Lieferungen der US-Hersteller, 1950 - 1990	142
Schaubild 3.4: Vergleich der Kapitalrentabilitäten über vergleichbare Konjunkturzyklen, jährlicher Durchschnitt, 1959 - 1979	143
Schaubild 3.5: Kapitalrentabilität von Chrysler, Ford und General Motors im Vergleich, 1969 - 1983	143
Schaubild 3.6: Kapitalrentabilität (π), General Motors (Welt) und Stahlindustrie, 1950 - 1990	144
Schaubild 3.7: Jährliche Arbeitsproduktivitätsentwicklung: Auto- und Stahlindustrie, Output je bezahlter Arbeitsstunde, 1958 - 1989	146
Schaubild 3.8: Vergleich des Rohstahloutputs mit den realen Kapitalinvestitionen, Index, 1960 - 1989	147
Schaubild 3.9: Kapitalintensität (K/L) und "Mehrwertrate" ($Y/L*[1-w]$), real: Stahlindustrie, 1950 - 1990	148
Schaubild 3.10: Kapitalintensität (K/L) und "Mehrwertrate" ($Y/L*[1-w]$), real: General Motors (Welt), 1950 - 1990	149
Schaubild 3.11: Kapitalstock zu Lohnsumme (K/W): General Motors (Welt) und Stahlindustrie, 1950 - 1990	149
Schaubild 3.12: Vergleich der Fahrzeugproduktion mit den realen Kapitalinvestitionen, Index 1960 - 1989	153
Schaubild 3.13: Entwicklung der realen Gesamtlohnkosten pro Arbeitsstunde: Ford (USA) und Stahlindustrie, 1950 - 1990	158
Schaubild 3.14: Entwicklung der realen Lohnstückkosten: Stahl- und Autoindustrie, 1957 - 1989	159

	Seite
Schaubild 3.15: Steuerquote (T/Y): Stahlindustrie und General Motors (Welt), 1950 - 1990	161
Schaubild 3.16: Importanteile: Auto- und Stahlindustrie, 1950 - 1990	164
Schaubild 3.17: Vergleich zwischen Preis-"Markup" und Marktanteil der Importe: Autoindustrie, 1958 - 1984	165
Schaubild 4.1: Importanteile im Minimill-Marktsegment, 1975 - 1990	234
Schaubild 4.2: Entwicklung der Beschäftigung in der Auto- und Stahlindustrie, 1950 - 1990	263
Schaubild 4.3: Spektrum der industriellen Beziehungen in den 80er Jahren	279
Schaubild 5.1: Kapitalrentabilität (π), Ford (Welt) und Chrysler (Welt), 1983 - 1990	319
Schaubild 5.2: Kapitalintensität und "Mehrwerttrate", Ford (Welt) und Chrysler (Welt), 1983 - 1990	320

Einleitung: Gesellschaften im internationalen Konkurrenzkampf

Die Effizienz der Pittsburger Stahlhütten beeindruckte britische Stahlbarone zutiefst. Dreißig Jahre zuvor hatte die jährliche Produktion an Roheisen in den Vereinigten Staaten von Amerika gerade einmal ein Sechstel des englischen Ausstoßes erreicht. Doch nun, im Jahre 1901, fanden die inspizierenden Engländer eine mechanisch perfektionierte Stahlindustrie vor, die viermal so produktiv wie ihre eigene arbeitete (Jeans 1902).¹ Wiederum zwanzig Jahre später pilgerten Wirtschaftskapitäne, Ingenieure und sogar Gewerkschaftsführer nach Detroit, um bei Henry Ford die Technik der fließbandgesteuerten Automobilherstellung abzugucken.²

Die Faszination US-amerikanischer Produktionsmethoden sollte noch lange anhalten, aber sie hielt nicht ewig. In den 60er Jahren holten einige ausländische Konzerne den Produktivitätsvorsprung auf, woraufhin 1968 die US-amerikanische Stahlindustrie staatlichen Schutz vor der ausländischen Konkurrenz verlangte und erhielt. Die Autoindustrie folgte 1981. Seither versuchen die wesentlichen Akteure in beiden Industrien mit wechselnden Strategien sich der ausländischen Konkurrenz zu erwehren. Sie begaben sich sogar selbst nach Japan, um dort in die Geheimnisse des "Toyotismus" eingeweiht zu werden. Doch ihren Bemühungen war bisher wenig Erfolg beschieden, die ausländische Konkurrenz ist tief in ihre heimischen Märkte eingedrungen. Aber nicht nur diese Branchen gerieten unter Importdruck. 1991 jährt sich die Wende in der Handelsbilanz der USA zum 20. Male.

Das Ende von Jahrzehnten stolzer Handelsüberschüsse hat eine intensive akademische Debatte über die Ursachen der Wettbewerbsschwäche des Produktionsstandorts USA ausgelöst³, die immer wieder im politischen Raum

1 Für den Vergleich im Jahre 1901 siehe Elbaum/Willinson (1979: 280), und für den von dreißig Jahren zuvor, siehe Brody (1960: 1).

2 Was den kommunistischen Gewerkschaftsaktivisten Jakob Walcher zum Verfassen einer Streitschrift mit dem beziehungsreichen Titel *Ford oder Marx: Die praktische Lösung der sozialen Frage* veranlaßte (1925).

3 Für einen Überblick über diese Debatte bis 1986 siehe Norton (1986); danach wurde diese Debatte unter anderem von folgenden Werken geprägt: Cohen/Zysman (1987), Teece (1987), Yockelson (1988), Friedman (1988), Dertouzos u.a. (1989), Magaziner/Patinkin (1989) und Porter (1990).

aufgenommen wurde, und zwar zunächst unter dem Schlagwort "Reindustrialization", dann "Industrial Policy" und zuletzt "Competitiveness".⁴

Anfang der 70er Jahre wurde die Passivierung der Handelsbilanz vor allem als ein Problem "falscher Spielregeln" auf dem Weltmarkt begriffen. Doch milderten die Aufgabe des Systems der festen Wechselkurse von Bretton Woods und die darauf folgende Abwertung des US-Dollars gegenüber den wichtigsten Industrieländern nur kurzzeitig den Importdruck. So setzte sich am Ende der 70er Jahre die Erkenntnis durch, daß der ausländischen Konkurrenz nur durch eine neue heimische Wirtschaftspolitik zu begegnen sei. Streitpunkt war, in welche Richtung sie verändert werden sollte. Links-liberale Kreise forderten mit einem Blick auf Japan und die Bundesrepublik Deutschland eine kohärente, mit den Tarifparteien abgestimmte staatliche Re-Industrialisierungspolitik; die Wirtschaftsführer hingegen verlangten zusammen mit konservativen Politikern, das Ausmaß wirtschaftspolitischer Interventionen zu verringern.

Mit der Wahl von Ronald Reagan zum Präsidenten setzte sich zu Anfang der 80er Jahre der marktbejahende Standpunkt durch. Eine Verantwortung für sektorale Anpassungsprozesse wies die Reagan-Administration zurück, wobei allerdings die selektiv durchgeführten handelsprotektionistischen Maßnahmen und die Rüstungspolitik dieses Prinzip durchlöchernten. Statt dessen setzte sie auf "Reaganomics", einem Wirtschaftsprogramm, das sowohl angebots-, wie auch nachfrage- und geldpolitisch orientiert war (massive Steuererleichterungen, Steigerung der Rüstungsausgaben, restriktive Kreditpolitik).⁵ Die unmittelbare außenwirtschaftliche Folge dieses Programmes war eine drastische Erhöhung der Handelsbilanzdefizite (beschleunigt durch eine Aufwertung des US-Dollars), so daß die Forderungen nach einer gezielten Industriepolitik erneut an politischem Gewicht gewannen. Durchgesetzt hat sich bis heute der industriepolitische Standpunkt allerdings nicht, und zwar nicht zuletzt aufgrund der seit Mitte der 80er Jahre wieder einsetzenden Abwertung des US-Dollars, die zumindest ein weiteres Anwachsen der Handelsbilanzdefizite verhinderte. Allerdings haben die BefürworterInnen einer

4 Siehe Business Week: *Are You Ready to Compete?*, 17.12.1990, S. 34-59; *Industrial Policy: Is it the Answer?*, 4.7.1983, S. 54-62; *The Reindustrialization of America*, 30.6.1980, S. 56-114. Siehe auch President's Commission on Industrial Competitiveness (1985) und Cuomo-Report (1988). Die industriepolitische Programmatik der einzelnen Präsidentschaftskandidaten von 1988 finden sich zusammengestellt bei Mason (1988).

5 Siehe Friedman (1988) für eine kritische "mainstream"-Analyse und Boskin (1987) für eine "Reaganomics" befürwortende Untersuchung der Wirtschaftspolitik in den 80er Jahren.

staatlichen "Competitiveness"-Strategie ihre Argumentation zwischenzeitlich mit einer beeindruckenden Zahl von empirischen Untersuchungen untermauert und zugespitzt. Die Wettbewerbsschwäche der US-Industrie kann demnach nicht allein makro-ökonomisch oder industriepolitisch behoben werden, sondern bedarf vielmehr einer umfassenden Veränderung bisheriger gesellschaftlicher, politischer und wirtschaftlicher Praktiken. Der ökonomische Wettlauf zwischen den Industrieländern wird als Konkurrenz divergierender gesellschaftspolitischer *Regulierungsmodelle* analysiert.⁶

Interessanterweise ist diese strukturelle Sichtweise der Ursachen für die Wettbewerbsschwäche der US-Industrie von der Bush-Administration aufgegriffen worden, wenngleich unter umgekehrten Vorzeichen. Die US-Handelsbeauftragte Carla Hills vereinbarte mit Japan eine "Structural Impediments Initiative", bei der sich die Japaner verpflichteten, einige strukturelle Hindernisse, wie das byzantinische Handelsnetz, für den Import US-amerikanischer Produkte abzubauen (Moran 1990: 79). Somit hat die Bush-Administration es vorgezogen, den Strukturanpassungsprozeß zu externalisieren, anstatt ihn im eigenen Lande zu vollziehen.

Von der Erkenntnis, daß die Wettbewerbsprobleme der USA strukturbedingt sind, hin zur analytischen Bestimmung der Strukturhemmnisse ist es jedoch ein weiter Weg. Denn trotz zahlreicher Studien zu den verschiedenen Determinanten internationaler Konkurrenzfähigkeit ist der Zusammenhang zwischen einerseits gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Praktiken und andererseits der internationalen Wettbewerbskraft einer Volkswirtschaft noch wenig systematisch erforscht. Ein solcher Zusammenhang läßt sich meines Erachtens auch nicht mit dem in der industriepolitischen Debatte vorherrschenden Analyseinstrumentarium erfassen. Ohne einen gesellschaftstheoretische Bezug bleiben, wie noch zu zeigen gilt, die strukturellen Hindernisse einer konkurrenzfähigen Kapitalakkumulation in den USA zumeist willkürlich eklektisch oder theoretisch reduktionistisch bestimmt. Entsprechend werden die jeweiligen Strukturfaktoren in Isolation ihres gesellschaftlich-ökonomischen Kontextes betrachtet (siehe Abschnitt 1.1), was besonders die BefürworterInnen einer planvollen staatlichen Strukturpolitik häufig zu unbegründet optimistischen Einschätzungen hinsichtlich der politischen

6 Siehe die umfangreichen Untersuchungen zu den Wettbewerbsbedingungen auf dem Weltmarkt von Dertouzos u.a. (1989), Cuomo-Report (1988) und Porter (1990), die diese von Piore/Sabel (1984), Dyson (1983) und Esser u.a. (1979) entwickelte These konkret am Beispiel der USA illustrieren.

Steuerbarkeit einer Strukturkorrektur verleitet.⁷ Soll eine solche voluntaristische Sichtweise vermieden werden, bedarf es einer Verständigung über die konstitutiven Elemente der über den Weltmarkt sich artikulierenden Gesellschaften, die deren Entwicklungsdynamik strukturieren. Ich gehe in meiner Untersuchung von der Prämisse aus, daß es sich um kapitalistisch verfaßte Gesellschaften handelt, die nicht ausschließlich, aber "in letzter Instanz" vom Warenverhältnis (private Produktion für gesellschaftliche Konsumtion) und vom Lohnverhältnis (Trennung der Arbeitskraft von den Produktionsmitteln) bestimmt werden.⁸ Ich suche deshalb bei Kapitalismustheorien Anleitung, wie das Feld "Gesellschaften im internationalen Wettbewerb" forschungsstrategisch erschlossen werden kann.

Entschieden habe ich mich für die sogenannte Regulationstheorie, die mittlerweile international unter dem Begriff "Fordismus" breit rezipiert wurde. Wie ich noch näher ausführen werde, verspricht dieser Theorieansatz in seiner werttheoretischen Fassung einen erkenntnisgewinnenden Zugang zur Beziehung von sozialen Verhältnissen sowie ökonomischen Gesetzmäßigkeiten der kapitalistischen Produktionsweise einerseits und der konkreten Akkumulationsgeschichte andererseits. Konkret erhoffe ich mir von diesem Ansatz, sowohl Ursachen der Wettbewerbsschwäche der US-Industrie als auch ihrer betrieblichen und politischen Verarbeitung erfassen zu können. Allerdings haben die Regulationisten selbst eingeräumt, daß diese Theorie eher als ein noch nicht abgeschlossenes empirisch wie methodisch-theoretisch Forschungsprogramm anzusehen ist (Boyer 1986: 18; Hirsch 1990: 22). Zumal der Regulationsansatz noch nicht auf die Frage der US-Wettbewerbsfähigkeit zugeschnitten ist, stellt sich die Aufgabe, durch ein iteratives Vorgehen zwischen Theorie und Empirie sowohl die Erklärungskraft des Ansatzes kritisch zu hinterfragen als auch zur regulationsorientierten Theoriebildung auf dem Felde "Gesellschaften im internationalen Wettbewerb" beizutragen.

Diese Arbeit ist jedoch nicht als konstruktiver Beitrag zur Überwindung der industriepolitischen Dilemmata der USA gedacht. Vielmehr speist sich die Motivation für diese Arbeit primär aus anderen Quellen. Erstens ist die konkrete Ausformung des US-amerikanischen Anpassungsmodus für die am

7 Siehe beispielsweise AFL-CIO (1984), Alperovitz/Faux (1984), Berger u.a. (1989) und Cuomo-Report (1988).

8 Die Dominanz ökonomischer Funktionslogik ergibt sich daraus, daß sie auf der umfassendsten Ebene gesellschaftlicher Integration, der internationalen Ebene, wirksam ist und sich somit gegenüber anderen gesellschaftlichen Subsystemen mit geringerer geographischer und sozialer Reichweite (z.B. nationale politische Systeme) als nur bedingt beeinflussbare Rahmenbedingung darstellt (siehe Böckler 1991: 265).

Weltmarkt beteiligten Nationen von zentraler Bedeutung, denn die Entwicklung auf dem Weltmarkt wird auch in Zukunft durch die zwar relativierte, aber immer noch immense Wirtschaftskraft der USA mitgestaltet. Die Auswirkungen des Strukturwandels in den USA werden sich nicht auf Veränderungen von Weltmarktanteilen beschränken, sondern auch die jeweilige Gesellschaftsformation der kapitalistischen Nationen tangieren. So wie die gesellschaftlichen Normen und Strukturen der USA, die sich für eine Massenproduktion als adäquat erwiesen und sich folglich weltweit, wenn auch modifiziert, durchsetzten, könnte die derzeitige Umstrukturierung der USA richtungweisend wirken. Zweitens sind die Umstrukturierungsprozesse in den USA aus analytischen Gesichtspunkten interessant. Die zum Teil sehr tiefgreifenden Strategie- und Strukturveränderungen versprechen einen guten Einblick in ihre Bewegungsdynamik. Der bisher unsichere Erfolg schärft den Blick für die Schwierigkeiten, die beim Umbau tradierter Strukturen entstehen.

Aufgrund des heterogenen Charakters der Ökonomie sowie der politischen Strukturen in den USA kann nicht von einem einheitlich verlaufenden Anpassungsprozeß ausgegangen werden. Sollen dennoch diese Prozesse mit Tiefenschärfe beschrieben und analysiert werden, wird eine Beschränkung des Anspruchs, die Transformation der US-Gesellschaftsformation zu erfassen, unumgänglich. Ich habe mich dafür entschieden, meine Analyse auf die Auto- und Stahlindustrie und deren gesellschaftlichen Kontext zu konzentrieren. Aussagen über die Konturen eines "postfordistischen" Vergesellschaftungstyps können aus der Untersuchung dieser "altfordistischen" Branchen nur bedingt getroffen werden. Die "postfordistische" Gesellschaft ist aber auch nicht mein Erkenntnisziel, sondern die Ursachen der Wettbewerbsschwächen traditionell konkurrenzfähiger Branchen und die Determinanten der bisher vollzogenen Transformationen. Es bietet sich daher die Erforschung von Industriezweigen an, in denen die Strukturmerkmale des fordistischen Vergesellschaftungsmodus besonders ausgeprägt waren, die zum Handelsbilanzdefizit der USA in den 80er Jahren beigetragen haben und die einen unterschiedlichen Anpassungsverlauf aufweisen. Diese Kriterien erfüllen die Auto- und die Stahlindustrie. Nicht nur hat die Autoindustrie der fordistischen Phase kapitalistischer Entwicklung ihren Namen gegeben, sondern ihre Akteure haben auch wesentlich zur Durchsetzung dieses Vergesellschaftungsmodells beigetragen. Die Formen der Produktionsorganisation, der Marktkontrolle, der industriellen Beziehungen und der Kapitalbeschaffung waren in der Stahlindustrie fast identisch. Beide Branchen haben in den 80er Jahren

zusammen zu 40 % zum Handelsbilanzdefizit der USA beigetragen.⁹ Das unterschiedliche Krisenmanagement verspricht hingegen Aufschluß über die Determinanten des Anpassungsprozesses.

Die Analyse der Spezifika beider Branchen möchte ich mittels eines oszillierenden Diskurses mit den Rahmenbedingungen, innerhalb derer sich die Entwicklung der Branchen vollzieht, verknüpfen. Deshalb werden, unter Anleitung der zuvor entwickelten theoretischen Einsichten, zunächst die zentralen institutionellen Strukturen und gesellschaftlichen Normen skizziert, die die US-Nachkriegsgesellschaft charakterisieren. Es folgt anschließend eine Darstellung der Regulationsformen in beiden Branchen, die das Zusammenwirken und die Kohärenz dieser Formen herausstellen wird. Die quantitative Erfassung der Akkumulationsverläufe in beiden Branchen wird zugleich zur Überprüfung der krisentheoretischen Aussagen des Regulationsansatzes genutzt. Von einer Analyse der branchenmäßig unterschiedlichen Krisenregulierungsversuche der Administration von Präsident Carter werden erste Erkenntnisse über die Determinanten der Transformationsprozesse erwartet. Die dann in den 80er Jahren erfolgten Veränderungen in den einzelnen Regulationsfeldern sollen in größerer Ausführlichkeit vorgestellt und analysiert werden. Dabei gilt es, exemplarisch an den Kleinstahlwerken die Tragfähigkeit einer neuen, auf einer Produktspezialisierung beruhenden Akkumulationsstrategie zu untersuchen. Auf der Grundlage dieser Untersuchungen soll erstens der erreichte Stand der Veränderungen zusammengefaßt, zweitens die Reproduktionsfähigkeit dieser Veränderungen mit Hilfe einer Kompatibilitätsanalyse untersucht und drittens die Einflußfaktoren auf die Transformationsprozesse nochmals unter theoretischen Gesichtspunkten analysiert werden.

9 Berechnet anhand Statistical Abstract (1988: 756, 769). 1990 betrug der Anteil allein der Autoindustrie 69,6 % (NYT, 4.9.1991: D3).

1. Theoretischer Bezugsrahmen

1.1 Erklärungsansätze zum Verlust der industriellen Vormachtstellung der USA

Der Bedeutungsverlust der USA als Produktionsstandort ist Gegenstand eines breiten wissenschaftlichen Interesses geworden. Aus der Fülle der theoretischen Zugänge zum Verlust der industriellen Vormachtstellung der USA habe ich mich, wie bereits erwähnt, für den Regulationsansatz entschieden. Ich möchte aber dennoch die wichtigsten Erklärungsansätze kurz vorstellen, nicht zuletzt um meine Entscheidung nachvollziehbar zu machen.

Von einer Reihe namhafter Ökonomen wird ein Wettbewerbsproblem der US-Industrie verneint. Sie sehen das *Handelsbilanzdefizit als reines Resultat makro-ökonomischer Entscheidungen* sowie deren Auswirkungen auf den Außenwert des US-Dollars.¹⁰ In der Tat konnte eine Korrelation zwischen der Entwicklung des Wechselkurses und der Richtung der Warenströme beobachtet werden (vor allem wenn der starke wertmäßige Anstieg der Rohölimporte in den 70er Jahren als außerordentliche Belastung betrachtet und ausgeklammert wird). Doch das Beharrungsvermögen des Defizites angesichts der Abwertung des US-Dollars seit 1985 hat trotz Berücksichtigung eines sogenannten J-Kurven-Effektes diese Hypothese in Mißkredit gebracht.¹¹ Es lassen sich aber auch theoretische Einwände gegen die Vorstellung vorbringen, das Wettbewerbsproblem ausschließlich auf den Wechselkurs zurückführen zu können. Die dieser Hypothese zugrundeliegende Annahme, der Wechselkurs könnte allein nach Maßgabe des Warenverkehrs gesteuert werden, erscheint angesichts der Verselbständigungstendenzen der monetären Beziehungen wenig plausibel (Herr 1988). So führte ein solcher Versuch der Carter-Administration zu einer Umschichtung der Währungsportfolios der

10 So urteilte der angesehene Außenwirtschaftsspezialist Fred Bergsten: "It would be extremely difficult to conclude that the United States faces any fundamental problem of international competitiveness." (1983: 314) Vgl. auch Branson (1981), Lawrence (1984), CEA (1985: 99-110) und Galbraith (1987).

11 Eine Untersuchung von R. Dornbusch und J. Frankel ergab bereits für den Zeitraum 1962 bis 1984 nur für einige Sektoren eine starke Korrelation zwischen Wechselkurs und Beschäftigungsniveau, für das verarbeitende Gewerbe insgesamt konnte keine festgestellt werden (1987: 111). Vor allem für den Handel mit Japan erweist sich das Wechselkurstheorem als empirisch nicht haltbar. Das US-Handelsbilanzdefizit gegenüber Japan erhöhte sich von 1982 bis 1984 drastisch um ca. 15 Mrd. Dollar, während der Yen gegenüber dem US-Dollar leicht an Wert gewann (ebenda, S. 120).

wichtigsten Weltmarktakteure, die die Leitwährungsfunktion des US-Dollars bedrohte (Guttman 1988). Aber selbst wenn es möglich wäre, durch eine progressive Abwertung in Höhe der Differenz des inländischen zum ausländischen Produktivitätsniveau eine langfristige Wachstumsstrategie zu verfolgen, so würde dadurch das bisher erreichte Reallohniveau in Frage gestellt werden. Auch bestünde die Gefahr einer technologischen Abkoppelung (Cohen/Zysman 1987: 270; vgl. Faux 1988). Die Propagierung einer Abwertungspolitik erweist sich somit als ein implizites Eingeständnis, daß ein Wettbewerbsproblem besteht.

Von Autoren, die explizit von einer Wettbewerbsschwäche des verarbeitenden Gewerbes ausgehen, wird als *Ursache* zumeist auf das *stagnierende Produktivitätswachstum* hingewiesen (repräsentativ: Denison 1979; auch Scott/Lodge 1985). Dieser Erklärung liegt die Annahme zugrunde, daß die längerfristige Wettbewerbsfähigkeit durch das Produktivitätsniveau bestimmt wird, da dieses entscheidend auf den Produktionspreis einwirkt. Vergleichsstudien zeigen, daß andere Länder deutlich höhere Wachstumsraten in der Nachkriegsperiode vorweisen können. Das hohe Produktivitätsniveau der USA wurde aber nicht von den anderen Industrienationen erreicht (siehe Maddison 1987: 650).

Somit könnte eigentlich die Passivierung der US-Handelsbilanz seit 1971 nicht durch die Entwicklung der Arbeitsproduktivität erklärt werden. Allerdings ist die Aussagekraft solcher internationaler Niveauvergleiche beschränkt. Denn zum einen entstehen selbst bei der Verwendung eines Kaufkraftwechsellkurses (wie dies bei Maddison erfolgt) Vergleichbarkeitsprobleme.¹² Zweitens gibt ein Vergleich auf diesem Aggregationsniveau keine Auskunft über die Produktivität derjenigen Sektoren, die tatsächlich im internationalen Wettbewerb stehen. Der hohe Anteil der Dienstleistungen, die bisher nur marginal grenzüberschreitend angeboten werden, am Bruttosozialprodukt der Industrieländer verzerrt den Vergleich. Für das verarbeitende Gewerbe fiel nämlich die Differenz der Produktivitätswachstumsraten zwischen den USA und ihren wichtigsten Konkurrenten geringfügig größer aus als bezogen auf die gesamte Wirtschaft: 5,2 % zu 2,2 % gegenüber 5,3 % zu 2,5 % für die Jahre 1950 bis 1973 (Maddison 1987: 650, 684). Für einzelne Branchen weisen Studien ab Ende der 70er Jahre sogar einen Produktivitätsrückstand für die USA aus (vgl. Conrad 1985). Aber selbst Vergleiche auf Branchenebene können ein verzerrtes Bild der internationalen Wettbewerbsfähigkeit bieten, und zwar dann, wenn die Arbeitsproduktivität der im Export tätigen

12 So wird die Kaufkraft der Japaner durch Raum- und Energiemangel vermindert.

Firmen von den Firmen derselben Branche abweicht, die vornehmlich für den Binnenmarkt produzieren.

Als Ursachen der relativen Stagnation der Produktivitätsentwicklung in den USA bezeichnen empirische Studien in ihrer Mehrzahl - wenn auch mit unterschiedlicher Gewichtung - *das verlangsamte Wachstum des Kapitalstocks, der Kapitalintensität und des technischen Fortschritts* (siehe Übersicht von Wolff 1985).¹³ Der Aussagewert dieser zumeist regressionsanalytischen Studien ist jedoch insofern beschränkt, als zum einen ein beachtlicher Teil der Gesamtabschwächung unbestimmt bleibt¹⁴ und zum anderen die Ursachen der spezifizierten Einflüsse ebensowenig geklärt sind (vgl. Whiteley 1983: 199).

Ähnliche Einwände lassen sich auch gegenüber qualitativ ausgerichteten Analysen innerhalb der *mainstream*-Ökonomie vorbringen. Diese Studien weisen auf Faktoren hin, wie zum Beispiel *zu hohe Lohnkosten, Kapitalmangel* (vgl. Young 1985, Eckstein u.a. 1984), *zu kurzfristige Gewinnorientierung* (vgl. Hayes/Abernathy 1980) und *widersprüchliche Wirtschaftspolitik* (vgl. Walters 1985; alle diese Faktoren finden sich bei Dertouzos u.a. 1989). Während diese Argumente in gewissen Fällen zutreffen mögen, so erscheinen die Faktoren doch eklektisch ausgewählt und nicht geeignet, das gesamte Spektrum der veränderten Wettbewerbsposition der US-Industrie zu beleuchten. Es bleiben auch die früheren Erfolge der US-Industrie unerklärbar. Der Fall General Motors scheint zudem in zweierlei Hinsicht ein illustratives Gegenbeispiel darzustellen: Trotz einer ausgearbeiteten langfristigen Strategie und eines immensen Investitionsprogrammes konnte bisher die Erosion der Wettbewerbsposition nicht aufgehalten werden (siehe Abschnitt 5.1.1).

13 In manchen Studien wird der Strukturwandel zugunsten der Dienstleistungen als wesentliche Ursache der Abschwächung des Produktivitätswachstums der US-Wirtschaft genannt (Thurrow 1981, Perlo 1982). Abgesehen davon, daß hier nur die Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe interessiert, haben andere Studien keinen negativen Einfluß dieses Strukturwandels entdecken können (Levitan/Werneke 1984: 33; Kutscher/Mark 1983: 24). Auch ist die Kausalität zwischen der Zunahme von im marxistischen Sinne "unproduktiven" Tätigkeiten ("Transaktionskosten" im neo-klassischen Paradigma; vgl. Wallis/North 1986) und der Nettokapitalbildung noch weitgehend unerforscht (Wolff 1987: 119). Der Anteil der "unproduktiven" Tätigkeiten (z.B. in der Buchhaltung) innerhalb des "produktiven" Sektors stieg zudem nur unwesentlich von 22,3 % auf 23,4 % in den Jahren 1967 bis 1976 (ebenda, S. 111).

14 Bei Nordhaus (1982) bleibt die Gesamtverlangsamung des Produktivitätswachstums um 2,5 Prozentpunkte in den Jahren 1973 bis 1980 zu ca. 45 % ungeklärt. Der Papst der empirischen Wachstumsforschung, Edward Denison, glänzte mit einer entwaffnenden Offenheit: "What happened is, to be blunt, a mystery." (1979: 4) Eine Folgestudie erbrachte keine besseren Einsichten, die Abschwächung im Zeitraum 1979 bis 1982 gegenüber den Jahren 1973 bis 1979 blieb ebenso völlig ungeklärt (1985: 35).

Einen umfassenderen Erklärungsversuch stellt der Rekurs auf das *Produktzyklustheorem* dar. Gemäß dieser Theorie tendieren die USA dazu, in den frühen Wachstumsphasen eines Produkts eine starke und in den Reifestadien eine zunehmend schwächere Wettbewerbsposition einzunehmen. Der Erfolg in den Wachstumsphasen wird begründet mit dem Hinweis auf die komplexe Produktionstechnologie, den Bedarf an hochqualifiziertem Personal und die vom Preis relativ unabhängige Nachfrage. Im weiteren Verlauf des Produktzyklus würde jedoch die Produktionstechnik standardisiert werden, die Qualifikationsanforderungen würden sinken und der Wettbewerb würde sich verschärfen, so daß ein Anreiz entstünde, die Produktion in Niedriglohnländer zu verlagern (vgl. Norton 1986, Lutz/Green 1983). Problematisch ist dieser Ansatz insofern, als zum einen die Entwicklungsrichtung eines Produktes, nachdem es einmal ein erstes Reifestadium erreicht hat, unbestimmt ist (Van Duijn 1983). Zum anderen hat sich die Realität nicht dieser Theorie entsprechend verhalten. Die schärfsten Konkurrenten der USA waren bisher hochentwickelte Industrieländer, und in den 80er Jahren hat sich gerade die Wettbewerbsposition der USA bei technologieintensiven Produkten rapide verschlechtert (Dertouzos u.a. 1989: 248-277). Dieser stark deterministische und singularistische Ansatz vermag nicht die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zu erfassen, die die Standortentscheidungen sowie das Innovationspotential beeinflussen.

Diese gesellschaftlichen Rahmenbedingungen stehen im Mittelpunkt der Überlegungen von Mancur Olson (1982), der den "Fall von Nationen" auf die Herausbildung starker, den Status quo bewahrende Verteilungskoalitionen (*distributional coalitions*) zurückführt. Insbesondere in Nationen, die keine außen oder innen induzierten gewaltsamen Umbrüche erlitten haben, könnten sich kleine, effiziente Interessengruppen herausbilden, die aus Eigeninteresse die optimale Allokation der volkswirtschaftlichen Ressourcen verhindern. Zu diesen Interessengruppen zählt Olson insbesondere die US-Gewerkschaften (Olson 1983: 919 f.). In ihrer allgemeinen Form läßt sich jedoch die These von einer "institutional sclerosis" (vgl. auch Scitovsky 1980, Kindleberger 1978) empirisch schwer nachweisen. Die ausgewählten Faktoren, wie gewerkschaftlicher Organisationsgrad und Zeitraum seit der Staatsgründung¹⁵, können in keiner Weise als ausreichende Indikatoren gewertet werden (vgl. Cohen/Brunk 1986, Tilly 1984, Whiteley 1983). So kommt Susan Hansen (1987) in einer Korrelationsanalyse von wirtschaftlichem Wachstum und gewerkschaft-

15 Gemäß der These, daß sich Interessengruppen um so besser verfestigen können, je länger sie Zeit dazu haben.

lichem Organisationsgrad in den 50 Bundesstaaten der USA zu der Olson'schen Theorie entgegengesetzten Resultaten, und zwar vor allem hinsichtlich Exporterfolgen und Produktivitätswachstum. Diesen empirischen Problemen liegen meines Erachtens theoretische Schwächen zugrunde. Als paradigmatische Erweiterung neo-klassischer Ökonomie auf das Feld gesellschaftlichen Handelns recurriert die Olson'sche Theorie folgerichtig auf das Marktmodell der Neoklassik. Jede institutionelle Abweichung vom Ideal freier Märkte wird als störend für wirtschaftliches Wachstum begriffen. Das Versagen des Marktes als allokatives Steuerungsinstrument angesichts des öffentlichen Charakters ökonomischer Aktivitäten (Externalitäten) und der Unteilbarkeit von Kapitalgütern (Bator 1958) wird dabei systematisch ausgeblendet. Symptomatisch für diese Denkweise ist, daß Olson in seinen Werken keinerlei Bezug zu "Verkrustungen" herstellt, die aus einem alternden Produktionsapparat, das heißt aus der Immobilität des Produktionskapitals, herrühren. Wie noch zu zeigen ist, erwachsen gerade aus diesen Problemfeldern die Notwendigkeiten gesellschaftlicher Regulationsformen, die den neo-klassischen Markt "aufheben", um das Funktionieren des marktwirtschaftlichen Systems als solchem (private Produktion für gesellschaftlichen Konsum) zu ermöglichen. Für die Analyse gesellschaftlicher Handlungen und Strukturen erscheint der methodologische Individualismus, auf dem die Überlegungen von Olson basieren, ebensowenig geeignet zu sein (vgl. Granovetter 1985, Müller 1988).

Die bei Olson fehlende Rückkoppelung zur Produktionsbasis findet sich bei Michael Piore und Charles Sabel (1984/85). Sie interpretieren die Wirtschaftskrise in den USA als eine *industrial divide*, als einen Bruch zwischen zwei verschiedenen *Industrialisierungsparadigmen*. Das bisherige System der industriellen Massenproduktion, zu dem die Gewerkschaften ebenso gehören wie die oligopolistischen Großkonzerne, habe sich aufgrund der Sättigung des Massengüterbedarfs und dem in großbetrieblichen Produktionsformen angelegten Mangel an Anpassungsflexibilität überlebt. Begünstigt durch neue Technologien entstünde eine Renaissance der handwerklichen Produktion (*craft production*), die geeignet wäre, eine neue Phase der Prosperität einzuleiten. Von diesem Paradigmawechsel seien die USA besonders stark betroffen, da sich dort die industrielle Massenproduktionsweise am vollständigsten entfaltet habe und zudem die ihr zugrundeliegende tayloristische Produktionsorganisation tarifvertraglich in sogenannten *work rules* festgeschrieben wurde. Die wesentlichen Einsichten ihres Erklärungsansatzes haben Piore und Sabel der französischen Regulationsschule entlehnt, die in der vorliegenden Arbeit noch ausführlicher dargestellt werden soll. Im Unterschied zu jenen

haben sie jedoch auf eine akkumulationstheoretische Begründung verzichtet. Sie müssen deshalb zu eklektischen Begründungen für die Krise der industriellen Massenproduktion greifen. Sie begreifen die Krise als "a chain of accidents compounded by mistakes" (1984: 166), deren Kettenglieder aus folgenden Elementen bestand: Aufgabe des Systems fester Wechselkurse, zwei Ölpreisschocks und die weltweite Depression aufgrund des hohen Zinssatzes in den USA. Diese voluntaristische Sichtweise, die noch durch die emphatische Betonung einer bevorstehenden Wahl zwischen diesen Paradigmen akzentuiert wird, steht in einem eklatanten Widerspruch zu der von ihnen konstatierten Strukturlogik der industriellen Massenproduktionsweise (vgl. Brandt 1985, Hirsch/Roth 1986: 78; Williams u.a. 1987).

Bei einem Zwischenresümee für die hier vorgestellten *mainstream*-Erklärungsansätze fällt auf, daß die Krisentendenzen in den USA nicht in ihrer Gänze als interdependente technologische, sozio-ökonomische und politische Prozesse erfaßt, sondern weitgehend monokausal aus Teilaspekten erklärt werden.

1.2 Der "Social Structure of Accumulation"-Ansatz

Der Versuch, die "ökonomische" und die "gesellschaftliche" Dimension des Kapitalismus als Einheit zu erfassen, findet sich in der marxistischen Theorie-tradition. In der Regel können sich aber auch marxistisch inspirierte Arbeiten, die einen solchen gesellschaftstheoretischen Anspruch vertreten, nicht dem Vorwurf entziehen, in welcher Form auch immer reduktionistisch zu argumentieren. Wenn sie sich überhaupt mit der Vermittlung von Akkumulationstheorie und Akkumulationsgeschichte beschäftigt haben (und nicht auf der modelltheoretischen Ebene verblieben sind), dann konzipierten sie die gegenwärtige Phase kapitalistischer Vergesellschaftung entweder als ein tendenzielles Zusammenfallen von Logik und Geschichte - das heißt, daß die kapitalistische Gesellschaft immer mehr sich ihrer "reinen" Form annähert - oder umgekehrt als Beginn der Aufhebung struktureller Merkmale eines "reinen" Kapitalismus. Das Spannungsverhältnis zwischen "Logik" der kapitalistischen Vergesellschaftung und ihrer konkreten institutionellen Verlaufsform wurde somit zum einen "ökonomistisch" und zum anderen "politizistisch" aufgelöst.¹⁶ Einen interessanten Vermittlungsversuch haben jedoch die *radical*

16 Dieses Dilemma marxistischer Theoriebildung wird von Stefan Böckler (1991) ausführlich analysiert.

economists in den USA unternommen, und zwar mit dem Konzept einer *Social Structure of Accumulation* (SSA).¹⁷ Eine SSA ist zwischen den als invariant betrachteten widersprüchlichen kapitalistischen Gesetzmäßigkeiten und der historischen Ereignisgeschichte angesiedelt und stellt ein Ensemble institutioneller Praktiken dar, die für eine längere Phase kapitalistischer Entwicklung eine relativ störungsfreie Kapitalakkumulation erlauben. Doch bleibt der Strukturbegriff im SSA-Ansatz, wie ich noch näher ausführen werde, zu vage und ökonomistisch, so daß die SSA-Theoretiker ihrem eigenen programmatischen Anspruch nicht gerecht werden, eine *social-structure*-Analyse zu liefern.

Die Nachkriegsprosperität der USA führen Samuel Bowles, David Gordon und Thomas Weisskopf auf eine "soziale Struktur der Akkumulation" zurück, die sich aus drei zentralen politischen Kompromissen ableitet. In deren Mittelpunkt steht der *Capital-Labor Accord*, durch den die inhärente Konflikthaftigkeit der Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit in enge Bahnen gelenkt wurde. Die Kapitalseite akzeptierte die Vertretungsrechte der Gewerkschaften und die Beteiligung der Arbeiter an den Produktionsfortschritten. Die Arbeiterbewegung stellte ihrerseits die kapitalistische Kontrolle über Investitionen und den Arbeitsprozeß nicht in Frage. Begleitet wurde dieser "Kapital-Arbeit-Kontrakt" von der *Pax Americana*, die dem US-Kapital Vorteile auf den Märkten für Fertigwaren wie auch für Rohstoffe verschaffte und ihm Zugang zu den günstigsten Produktionsstandorten ermöglichte. Schließlich wurden die Beziehungen zwischen dem Kapital und den Staatsbürgern, die überwiegend durch staatliche Institutionen und Aktivitäten vermittelt waren, durch einen *Capital-Citizen Accord* geregelt, der innerhalb der Grenzen der Belastbarkeit des Kapitals eine aktive staatliche Beschäftigungs- und Sozialpolitik vorsah (Bowles u.a. 1986: 141-146).

Die Stagnation und Krisenanfälligkeit der ökonomischen Entwicklung in den USA seit Ende der 60er Jahre wird innerhalb dieses Erklärungsmodells auf die Auflösung dieser drei SSA-Dimensionen zurückgeführt. Zum großen Teil werden die Auflösungsprozesse endogen erklärt. Der Erfolg der SSA führte zu einer Verschiebung des Kräfteverhältnisses zu Lasten des Kapitals innerhalb des dreisäuligen Nachkriegskompromisses. So hat beispielsweise die Vollbeschäftigung die Stellung der ArbeiterInnen im Betrieb und in der Gesellschaft gestärkt, und zwar mit der Folge, daß die Arbeiter zum einen

17 Es ist das Verdienst der "mehrwert"-Redaktion, diese "radicals" dem deutschsprachigen politökonomisch interessierten Publikum vorgestellt zu haben, siehe Heft 28, Dezember 1986. Eine kritische Auseinandersetzung mit ihrem theoretischen Ansatz und ihrem politischen Programm findet sich bei Scherrer (1988b, 1984).

ihre Leistungsbereitschaft reduzierten und zum anderen einen forcierten Ausbau des Sozialstaats durchsetzten. In ähnlicher Weise konnten Rohstoffländer die fortwährende Expansion der Produktion zur Durchsetzung höherer Preise für ihre Produkte nutzen. Schließlich erlaubte der allgemeine Wohlstand die Beschäftigung mit "post-materiellen Werten" wie Umweltschutz und Produktsicherheit (Bowles u.a. 1983: 91-94).

Auf diese "Angriffe" hat das Kapital mit einer Gegenoffensive, der "Great Repression", reagiert, die insbesondere die Aufgabe der Vollbeschäftigungspolitik beinhaltete. Die Austeritätspolitik des Staates verschärfte den Krisenprozeß, indem über eine geringe Kapazitätsauslastung das Produktivitätswachstum verlangsamt und zugleich auch die Profite gesenkt wurden (Bowles 1986: 147). Die Nachkriegsentwicklung der US-Ökonomie ist somit, gemäß dem SSA-Ansatz, in Beziehung zur Entfaltung eines dreidimensionalen gesellschaftlichen Kompromisses, seiner in Fragestellung von seiten der nicht-kapitalistischen Kräfte und der heftigen Gegenwehr des Kapitals zu interpretieren.

Dieser Erklärung liegt, so die *radicals*, die marxistische Kapitalismusanalyse zugrunde. Die zentralen Analysekatoren sind sowohl die strukturell antagonistischen Produktionsverhältnisse als auch die Profitrate. Der Akkumulationsprozeß wird in Abhängigkeit zur Entwicklung der Profitrate gesehen, die jedoch "im Unterschied zum klassischen Marxismus, ohne Rekurs auf die Arbeitswertlehre und deren zentrale Begrifflichkeit der organischen Zusammensetzung des Kapitals und der Ausbeutungsrate" analysiert wird (Bowles/Edwards 1986: 10).¹⁸ Statt dessen wird die Profitrate, wie in der Tradition des marxistischen "Profit-Squeeze-Ansatzes" - zu dem sich die Autoren ausdrücklich bekennen (Weisskopf u.a. 1985: 275) -, als politisch bestimmt angesehen: "Profite sind (. . .) ein Abzug vom Nettoumsatz, die aufgrund der Macht entstehen, die die Kapitalistenklasse über andere Wirtschaftssubjekte ausübt." (Bowles u.a. 1986: 137; Übersetzung ChS) Zu den ökonomischen Akteuren, die dem Kapital die Profite streitig machen können, zählen im SSA-Ansatz neben den bekannten Lohnabhängigen die Handelspartner fremder Länder und der Staat. In allen drei Beziehungen wird der Austausch durch Machtverhältnisse bestimmt: die konkrete Verausgabung der Arbeitskraft, die *terms-of-trade* und die Höhe der Steuern sowie ihre Verwendung (Bowles u.a. 1986: 137).

18 Eine ausführlichere Begründung für die Ablehnung der Marx'schen Arbeitswertlehre findet sich bei Bowles/Gintis (1985).

Veränderungen im Machtgefüge wirken jedoch nicht nur direkt auf die Profitrate, sondern auch - und mitunter sogar effektvoller - indirekt. Das Vermittlungsglied besteht in der Höhe der gesellschaftlichen Nachfrage und deren Auswirkung auf die Kapazitätsauslastung. Bekanntlich mindern sinkende Auslastungsgrade wirkungsvoll die Profite.

Diese Verbindung zum Unterkonsumtionstheorem wird von den SSA-Autoren auch theoretisch explizit vollzogen (vgl. Weisskopf u.a. 1985). Unter Berufung auf Marx werden ökonomische Krisen im Kapitalismus darauf zurückgeführt, daß das Kapital entweder "zu stark" oder "zu schwach" ist. Im Falle der Stärke besteht die Gefahr einer Nachfragerücke oder, genauer, der unvollständigen Realisierung des produzierten Mehrwerts. Ist das Kapital "zu schwach", dann sinkt die Mehrwertrate, und die Produktion des Mehrwerts ist gefährdet. Beide Krisentypen werden mit der zentralen Begrifflichkeit des SSA-Ansatzes gefaßt, nämlich den antagonistischen Klassenverhältnissen. Sie sind auch, wie obiger Argumentationsstrang darlegte, miteinander verknüpft: "Was als eine Krise der Mehrwertproduktion beginnt, wird früher oder später in eine Krise der Mehrwertrealisation übergehen." (Weisskopf u.a. 1985: 260; Übersetzung ChS)

Die Proponenten des SSA-Ansatzes begnügen sich jedoch nicht mit einer theoretischen Ableitung dieser Einflußfaktoren auf die Profitrate, sondern versuchen ihre These und die jeweilige Gewichtung dieser Faktoren empirisch nachzuweisen. Dabei bedienen sie sich der Methode der multivariablen Regressionsanalyse. Bei der dazu notwendigen Operationalisierung qualitativer Veränderungen in den Machtbeziehungen der relevanten Akteure leisten die "radicals" wahre Pionierarbeit, die jedoch noch nicht überzeugt (vgl. Scherrer 1988).

Mit dem SSA-Ansatz liegt somit ein Interpretationsmodell der US-Ökonomie vor, das Veränderungen der gesellschaftlichen Strukturen und Institutionen als wesentliche Bestimmungsfaktoren anerkennt.

Während jedoch der SSA-Ansatz den Akkumulationsverlauf der 70er Jahre unmittelbar einsichtig erklären vermag, scheint für die 80er Jahre eine Diskrepanz zwischen dem tatsächlichen Verlauf und der gemäß der Logik des SSA-Ansatzes zu erwartenden Entwicklung zu bestehen (vgl. Scherrer 1988). Die bisherigen elaborierten Versuche, diese Diskrepanz innerhalb des "Profit-Squeeze"-Ansatzes zu überwinden (Bowles u.a. 1990), überzeugen nicht. Vielmehr ist die machttheoretische Endogenisierung ökonomischer Krisen die eigentliche Quelle der Schwierigkeiten, die 80er Jahre in den USA adäquat zu erfassen. Denn indem Bowles u.a. die Ursachen kapitalistischer Krisen auf die jeweilige relative Stärke oder Schwäche des Kapitals reduzieren, eignen

auch sie sich eine tendenziell ahistorische Sichtweise an. Sie verlagern nämlich die Annahme von einem gesetzmäßigen Wellenverlauf des Kapitalismus eigentlich nur von einer ökonomischen auf eine gesellschaftlich bestimmte Ebene. Zwar gewinnt die Entwicklungsdynamik des Kapitalismus somit einige Freiheitsgrade gegenüber technologisch oder rein ökonomisch begründeten Zyklenabfolgen, aber dieser Gewinn bleibt geringfügig aufgrund der endogen erklärten Verknüpfung von Perioden der Schwäche und der Stärke.¹⁹

Der Eindruck vom naturwüchsigen Charakter dieser Krisenabfolge wird zusätzlich dadurch verstärkt, daß die Autoren auf eine Spezifizierung der jeweiligen Rahmenbedingungen, unter denen sich das Kräftemessen der antagonistischen Klassen vollzieht, verzichten. Konkret heißt dies, daß zwar die verschiedenen Dimensionen des Nachkriegskompromisses aufgezeigt werden, jedoch keine Erklärungen für ihre spezifische Ausgestaltung gesucht werden, die über die Interessen der Subjekte und ihrer jeweiligen Stärken hinausgeht. Aber auch die Interessen der Akteure werden nicht genauer bestimmt, sondern auf einem hohen Abstraktionsniveau abgehandelt (Arbeiter wollen mehr Lohn, soziale Sicherheit und Autonomie am Arbeitsplatz; Kapitalisten streben höhere Profite und die Aufrechterhaltung ihrer Klassenherrschaft an). Das Kräfteverhältnis zwischen den verschiedenen Anspruchstellern an das Sozialprodukt wird im wesentlichen als Resultat der jeweiligen Marktlagen dieser Kontrahenten interpretiert (Bowles u.a. 1986: 140).

Der Status der *social structures* bleibt bei dieser handlungstheoretischen Deutung kapitalistischer Entwicklungsdynamik im unklaren: Wie reproduzieren sich die Strukturen, wie strukturieren sie die Handlungsmöglichkeiten der Subjekte, und wie erfolgt ihre Transformation? Die SSA-Theoretiker fallen damit hinter ihre Ausführungen zu den betrieblichen Herrschaftsformen zurück (vgl. Gordon u.a. 1982). Freilich kennzeichnet auch diese Studien ein vager Strukturbegriff: Die einzelnen Institutionen des Klassenkompromisses werden als langfristige Investitionen des Kapitals in die Rahmenbedingungen des Akkumulationsprozesses angesehen, deren Aufrechterhaltung im Belieben des einzelnen Kapitals steht bzw. in ihrer Fähigkeit zum kollektiven Handeln (vgl. Gordon u.a. 1982: 34 f.). Diese Interpretation von Strukturen läßt offen, was denn das Strukturierende an einer *social structure* ist. Die Erklärungen für die Ursachen der Ablösung einer SSA durch eine andere schwanken dementsprechend auch unreflektiert zwischen Verweisen auf die Unbeweglich-

19 Ernest Mandel verzichtete beispielsweise bewußt auf eine endogene Erklärung für die Expansionsphase (nicht jedoch für die Kontraktionsphase), um Vorstellungen von einem langfristigen, sinusartigen Wachstumsverlauf vorzubeugen (1983).

keit der institutionellen Arrangements und das Ausbrechen von Arbeiterkämpfen (vgl. Gordon u.a. 1982: 11,14, 26 f.). Da zudem eine SSA eher als eine Ansammlung verschiedener Institutionen denn als eine kohärente Struktur interdependenter Institutionen angesehen wird, bleibt unverständlich, warum eine Ablösung einer SSA nur durch einen Bruch erfolgen kann. Auch werden bei einem solchen ökonomistischen Strukturbegriff sowohl die Subsumtionsprozesse der lebenden Arbeit unter die große "Maschinerie" als auch die Problematik hegemonialer Konsensbeschaffung ausgeblendet.²⁰

Ähnlich schematisch wird die Wirkungsweise der Profitrate auf die Akkumulationsdynamik behandelt. Implizit wird von einem direkten Entsprechungsverhältnis zwischen Profitrate und Akkumulationsrate ausgegangen (Bowles u.a. 1986: 134), so daß der direkte Einfluß des gesellschaftlichen Kräfteverhältnisses auf die Akkumulationsdynamik scheinbar nachgewiesen werden kann (mittels der Bestimmung der Profitratenhöhe durch das Kräfteverhältnis). Eine solche Entsprechung kann jedoch nur im Trend gelten, da neben der Profitrate auch die Akkumulationsquote und die Kreditschöpfungsmöglichkeiten auf die Akkumulationsrate einwirken (vgl. S. Krüger 1986: 145).²¹ Monetäre Entwicklungen bleiben im SSA-Ansatz vollkommen ausgespart. Die Folge ist eine unzureichende Ausdifferenzierung einzelner Krisenverläufe innerhalb des Kapitalismus.

Die Ursache für die mangelnde Theoretisierung der Rahmenbedingungen gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse scheint in der besonders von Rosdolsky (1969: 98 f.) beklagten Tradition begründet zu sein, vom Gebrauchswert in der Ökonomie abzusehen. Obwohl sich die SSA-Autoren gerade hinsichtlich der Ware Arbeitskraft Verdienste bei der Herausarbeitung ihres Gebrauchswertcharakters erworben haben²², bleiben die Gebrauchswerteigenschaften

20 Symptomatisch dafür ist auch, daß das Verhaltensspektrum von ArbeiterInnen schematisch auf Unterordnung oder Rebellion reduziert wird. Dies erlaubt, die 30er Jahre als klassenkämpferische Periode im Gegensatz zu den 50er Jahren zu charakterisieren. Diese Interpretation überhöht das Ausmaß an Militanz in den 30er Jahren und übersieht die scharfen Auseinandersetzungen über die Kontrolle des Arbeitsprozesses bei gleichzeitiger Institutionalisierung der industriellen Beziehungen in den 50er Jahren (vgl. Jefferys 1986: 5).

21 Außerdem läßt sich keine Profitratenhöhe bestimmen, ab der eine Stockung der Akkumulation eintritt (vgl. Beckenbach/Krätke 1978). Freilich ist die Krise einer SSA-Phase nicht mit einer konjunkturellen Rezession vergleichbar, so daß es weniger auf den konkreten Krisenauslösungsprozeß ankommt als vielmehr auf die allgemeinen Krisenfaktoren.

22 Siehe ihre Erfassung des Produktionsprozesses als Extraktion von Arbeit aus Arbeitskräften (vgl. Bowles/Edwards 1986: 2-3; Gordon u.a. 1982).

der Produktionsmittel, soweit sie sich nicht auf die Kontrolle der Arbeiter beziehen, unbeleuchtet. Im dunkeln wird vor allem die Bedeutung von Fixkapital für den Akkumulationsprozeß belassen. So werden zwar beispielsweise die Auswirkungen von Kapazitätsauslastungsschwankungen auf die Profitrate berücksichtigt, aber es wird nicht problematisiert, inwieweit diese Auswirkungen von Phase zu Phase differieren können. Solche phasenspezifischen Unterschiede können nicht ausgeschlossen werden, da die Kapazitätsauslastungseffekte von der Umschlagszeit des Fixkapitals und dessen Verhältnis zum zirkulierenden Kapital abhängen (ebenda, S. 427). Je höher die Kapitalintensivität ausfällt, desto stärker wird die Profitrate von Maßnahmen zur Nachfrageämpfung belastet.

In ähnlicher Weise kann davon ausgegangen werden, daß die Kaufkraft von Arbeiterhaushalten in den jeweiligen Akkumulationsphasen verschiedenartige Bedeutungen annimmt. So ist die Reproduktion der Arbeitskraft erst dann in die kapitalistische Warenproduktion vollständig integriert worden, als die Massenproduktion von Konsumartikeln durch tayloristische Produktionsmethoden möglich geworden war (Aglietta 1979). Der Begriff "zu starkes" Kapital (= zu geringe Kaufkraft der Arbeiter) kann somit erst nach Einführung des Taylorismus seine volle Erklärungskraft annehmen.²³

Diese wenigen Beispiele sollten als Illustration dafür genügen, daß die Ausblendung der stofflichen Eigenschaften des Produktionsapparates einer ahistorischen Betrachtung kapitalistischer Krisenprozesse Vorschub leistet. Zugleich deuten diese Beispiele bereits auf komplexere Kausalbeziehungen zwischen Akkumulationsdynamik und gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen hin, als sie im SSA-Ansatz zum Ausdruck kommen.

1.3 Erstes Zwischenergebnis

Das Verdienst des SSA-Ansatzes liegt eindeutig darin, den herrschenden techno-ökonomischen Erklärungsparadigmen eine machttheoretische Interpretation der US-Nachkriegswirtschaft entgegengesetzt zu haben. Dabei wurde allerdings über das Ziel hinausgeschossen: Die Auflösung des spannungsreichen Kausalverhältnisses zwischen "Ökonomie" und "Politik" zugunsten letzterem überzeugt nicht. Sie ist im Grunde voluntaristisch, denn ohne

23 Dies ist übrigens eine Erkenntnis, die sich auch bei Edwards (1985: 106) in ähnlicher Form findet, die aber keinen Eingang in die allgemeineren krisentheoretischen Ausführungen gefunden hat.

Benennung von strukturellen Widersprüchen des Akkumulationsprozesses kann der machttheoretische Ansatz in eine "Harmonisierungstheorie" umgedeutet werden. Können nämlich Krisen im Kapitalismus einzig und allein auf Konflikte um das gesellschaftliche Mehrprodukt zurückgeführt werden, dann liegt der Schluß nahe, daß diese Krisendynamik durch eine harmonische Zusammenarbeit zwischen Kapital und Arbeit überwunden werden könnte. Entsprechend ist auch das politische Programm der SSA-Theoretiker ausgefallen (Bowles u.a. 1983: 262-390; Bowles u.a. 1988; zur Kritik, siehe Scherrer 1984).

Der SSA-Ansatz wird, aufgrund seines vagen und ökonomistischen Strukturbegriffs, nicht seinem eigenen programmatischen Anspruch, eine *social structure*-Analyse zu liefern, gerecht. Es bleiben deshalb für eine Interpretation der US-Nachkriegsentwicklung folgende Fragen unbeantwortet:

- Auf welchen sozialen und ökonomischen Voraussetzungen sowie technologischen Bedingungen des Produktionsapparates beruhte der gesellschaftliche Nachkriegskompromiß?
- Wie gestaltete sich der Nachkriegskompromiß institutionell und welche Rolle nahmen die einzelnen Institutionen im Krisenprozeß ein?
- Inwieweit wurde der Nachkriegskompromiß voluntaristisch aufgekündigt oder aufgrund struktureller Widersprüche in Frage gestellt?
- Welcher Zusammenhang besteht zwischen der US-Akkumulationsdynamik und dem Weltmarkt, bzw. welche Bedeutung kommt den neuen Konkurrenzbeziehungen zwischen den Industrieländern für die US-Ökonomie zu?

1.4 Das Fordismus-Theorem der französischen Regulationsschule

Einige der genannten Defizite des SSA-Ansatzes versprechen die Arbeiten der sogenannten französischen Regulationsschule (FRS) auszugleichen.²⁴ Ebenso wie die "radicals" nimmt diese Schule den Konfliktcharakter der sozialen Verhältnisse als Ausgangspunkt für ihre Kapitalismusanalyse, und ähnlich wie jene wird die Entwicklung des Kapitalismus als eine Abfolge von "social structures", bzw. - in ihrer eigenen Terminologie - von "Regulationsweisen" angesehen. Die Differenz liegt im wesentlichen darin, daß die Regula-

24 Die hier gemeinte Autorengruppe wird von Bob Jessop als *Pariser Schule* bezeichnet, da sie sich von einer Forschungsgruppe in Grenoble und dem Stamokap-Ansatz von Paul Boccara, die ebenfalls mit einem Konzept der Regulation arbeiten, unterscheiden (1988a).

tionisten die "großen Krisen" kapitalistischer Akkumulationsdynamik nicht allein als Resultat eines sich verstärkenden Klassenkampfes deuten, sondern als Ergebnis eines strukturell überdeterminierten Prozeß der Zuspitzung ökonomischer und sozialer Widersprüche. Auch interessierten sie weniger die notwendigen Stabilitätsleistungen von Institutionen für den Akkumulationsverlauf als vielmehr deren wechselseitige Artikulation, wobei die jeweils phasenspezifischen institutionellen Formen sowie sozialen Praxen der handelnden Individuen und Klassen größere Aufmerksamkeit erfahren. Für die hier relevante Nachkriegsperiode wurde das intermediäre Konzept "Fordismus" entwickelt, daß aufgrund seines relativ hohen Konkretionsgrades von großem heuristischen Wert zu sein verspricht. Außerdem unterscheiden sich einige Regulationisten von den SSA-Theoretikern durch einen ausdrücklichen Bezug auf das Marx'sche Wertgesetz und die organische Zusammensetzung des Kapitals.²⁵ Die Bedeutung der Regulationstheorie für die hier zu leistende Interpretation der US-Ökonomie wird noch dadurch erhöht, daß eines der grundlegenden Werke dieser Schule, *Régulation et crises du capitalisme* von Michel Aglietta (1976)²⁶, sich explizit mit der Entwicklung des Kapitalismus in den USA beschäftigt. Es bietet sich deshalb an, den Unterschied zwischen beiden Theorieströmungen an den konkreten Ausführungen von Aglietta zur US-Nachkriegsprosperität aufzuzeigen.

1.4.1 Agliettas Interpretation der US-Entwicklung

Im Mittelpunkt von Agliettas Analyse der US-Ökonomie (1979) steht, ähnlich wie im SSA-Ansatz, die Entwicklung des Lohnverhältnisses. Dieses wird jedoch in bezug zur jeweilig dominanten Produktionsweise gesetzt (bei Aglietta Akkumulationsregime genannt. Früher als in anderen Ländern habe sich in den USA, aufgrund besonderer gesellschaftlicher Bedingungen, die Massenproduktion von Konsumgütern durchgesetzt.²⁷ Sie erfolgte auf der Grund-

25 Eine Gegenüberstellung beider Ansätze findet sich bei Kotz (1990), der allerdings allein die "preistheoretische Variante" des Regulationstheorie mit dem SSA-Ansatz vergleicht.

26 Im folgenden werde ich dieses Werk in seiner englischen Übersetzung von 1979 zitieren.

27 Nachfrageseitig zählen zu den besonderen Bedingungen vor allem die frühzeitig für den kapitalistischen Markt produzierenden Bauern und die ebenso frühe Herausbildung einer städtischen Angestelltenschicht im Zuge der Entstehung des modernen Unternehmens. Es spielten aber auch soziokulturelle Faktoren eine Rolle, die diese Gruppen für den Konsum kruder Massenware empfänglich machte. Angebotsseitig begünstigten

lage eines *tayloristisch-fordistischen* Produktionsparadigmas.²⁸ Diese Massenproduktionsweise erfuhr in den 20er Jahren ihre rasche Entfaltung, aber auch ihr abruptes Ende, als das Nachfragepotential der Mittelklasse erschöpft war (S. 95). Der technischen Möglichkeit der Massenproduktion fehlte das Korrelat in Form des Massenkonsums, d.h. des Konsums der arbeitenden Massen. Die gesellschaftlichen Strukturen und Institutionen, die zur Entfaltung der Massenkonsumtion erforderlich sind, nahmen aber erst im New Deal der 30er Jahre - insbesondere aufgrund der gewerkschaftlichen Kämpfe - und im Gefolge des Zweiten Weltkrieges Konturen an. Hierzu gehört vor allem die Koppelung der Reallohnsteigerungen an das Produktivitätswachstum durch kollektive Arbeitsverträge, aber auch, wie es noch ausführlicher zu zeigen gilt, Sozialversicherungen, die Oligopolisierung oder direkte Regulierung wichtiger Märkte, eine nationale Geldordnung und eine antizyklische Konjunkturpolitik (S. 179-186; 235-250; 315-327; 341-350). Das Vergesellschaftungsmodell, das auf der Grundlage der tayloristischen Produktionsorganisation diese Strukturen und Institutionen umfaßte, hat Aglietta in Anlehnung an Gramsci als *Fordismus* bezeichnet (vgl. Gramsci 1956: 376-404).

Ebensowenig wie Aglietta den Nachkriegskompromiß zwischen Kapital und Arbeit als ein abstraktes Kräfteverhältnis erfaßte, reduzierte er die Ursachen der Krise des US-Fordismus auf eine Veränderung in diesem Kräfteverhältnis. Vielmehr sah er den Druck auf die Profitrate der Entfaltung von Widersprüchen geschuldet, die nur mittelbar in einem Bezug zum subjektiven Willen der Lohnabhängigen standen. Im wesentlichen nannte er zwei, sich

ein Facharbeitermangel, die Abwesenheit von Zünften und die reiche Verfügbarkeit von Rohstoffen die Durchsetzung von Massenproduktionsweisen (Aglietta 1979: 85-86; vgl. auch Piore/Sabel 1984: 41). Neben diesen strukturellen Faktoren sollten jedoch nicht die konkreten gesellschaftlichen Auseinandersetzungen über die Art und Weise der Produktion vergessen werden, wie sie beispielsweise in der Stahlindustrie in Form der blutigen Zerschlagung der Kontrolle der Facharbeiter über den Produktionsprozeß stattfanden (vgl. Elbaum/Wilkinson 1979).

- 28 Taylorismus beinhaltet die Rationalisierung der Produktion auf der Grundlage einer feinstgliedrigen Arbeitsteilung und einer definitiven Trennung verschiedener Funktionsbereiche (insbesondere Leitung versus Ausführung).

Fordismus im industriesoziologischen Sinne bedeutet, daß auf der Grundlage einer weitestgehenden Standardisierung von Produkt- und Fertigungsprozeß der maschinen- oder fließbandgesteuerte Produktionstakt zur Grundlage der Arbeits- und Leistungsregulierung wird (Jürgens u.a. 1989: 4; Aglietta 1979: 114). In dieser Arbeit soll der Begriff Fordismus jedoch vor allem als Bezeichnung für ein Vergesellschaftungsmodell verwandt werden (als Synonym für ein Regime intensiver Akkumulation bei wachsendem Massenkonsum unter monopolistischer Regulation, s. S. 38), es sei denn, dieser Begriff steht explizit im betrieblich-produktionspolitischen Kontext.

gegenseitig verstärkende Krisenfaktoren: (a) die sozio-technischen Grenzen des tayloristischen Rationalisierungsparadigmas und (b) die steigenden Kosten des kollektiven Konsums.

zu (a) Die Erzielung von Produktivitätsfortschritten gelang zunehmend weniger auf der Basis einer immer feingliedrigeren Arbeitsteilung und der Verwendung von Spezialmaschinen. Die Grenzen waren teils technischer und teils sozialer Natur. Beispielsweise wurde es im Zuge der weiteren Spezialisierung der Tätigkeiten immer schwieriger, einen reibungslosen Produktionsfluß zu organisieren. Dieselbe Tendenz führte auch zu einer zunehmenden körperlichen und geistigen Erschöpfung der Arbeitskräfte, die sich in rapide häufenden Fehlzeiten äußerte. Gleichzeitig erschwerte die kollektive Form des Arbeitsprozesses die Spaltung der Lohnabhängigen, so daß sich, begünstigt durch einen angespannten Arbeitsmarkt, eine Gegenwehr zur weiteren Intensivierung der Arbeit bilden konnte. Schließlich war den spezialisierten Produktionsapparaten eine Starrheit zueigen, die eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität nur durch eine ständige Ausweitung der Produktion möglich machte. Die Steigerung der Arbeitsproduktivität war somit an expandierende Märkte gebunden (S. 119-121). Die resultierende Abschwächung des Produktivitätswachstums führte dazu, daß nicht mehr genügend direkte Arbeitszeit eingespart werden konnte, um der steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals entgegenzuwirken (S. 162).

zu (b) Die Kosten des kollektiven Konsums erhöhten sich explosionsartig. Dies lag zum einen an der fortschreitenden Auflösung vorkapitalistischer Lebensformen, die ein gewisses Maß an sozialer Absicherung im Rahmen der Familie gewährleistet hatten. Zum anderen eigneten sich zahlreiche wichtige kollektive Dienstleistungen nicht zur tayloristischen Massenproduktion und wurden von daher gegenüber industriell hergestellten Waren verhältnismäßig teurer. Dadurch wurde ein progressiv steigender Teil der gesellschaftlichen Arbeit auf diesen Sektor angewandt (S. 166).

Auf die Verschlechterung der Mehrwertproduktion reagierte auch bei Aglietta das Kapital durch einen Angriff auf die Kaufkraft des Arbeitslohnes (Inflation und Arbeitslosigkeit), von der besonders die Hauptstützen des fordistischen Konsumbooms, das Eigenheim und das Automobil, betroffen wurden. Zwar hätten diese Maßnahmen die Krise verschärft, sie führten aber aufgrund einer Vielzahl von Stabilisatoren (u.a. Konsumentenkredit) nicht zu einem für Perioden der *Regulation der Konkurrenz* typischen kumulativen Nachfrageausfall (S. 162-169).

Entsprechend seiner Krisendiagnose sah Aglietta die Krisenlösung nicht nur als eine Frage eines veränderten Kräfteverhältnisses an. Vielmehr hielt

er tiefgreifende strukturelle Veränderungen für eine neue Akkumulationsphase für erforderlich: (a) eine neue Produktionsorganisation, die hohe Produktionszuwächse erzielen kann, ohne Gefahr zu laufen, die organische Zusammensetzung des Kapitals zu erhöhen, und (b) die Privatisierung und Rationalisierung des kollektiven Konsums (S. 122-130).

1.4.2 Theoretisches Fundament

Da seit der ersten Fassung des vorliegenden Buches die französische Regulationsschule in Deutschland vermehrt rezipiert wurde²⁹, möchte ich mich auf die Vorstellung der zentralen Begriffe und auf die Arbeiten der FRS beschränken, die mir für Restrukturierungsprozesse in der US-Industrie relevant erscheinen.

Begriffssystem: Akkumulationsregime und Regulationsweise

Für die Analyse der Entwicklungsdynamik der kapitalistischen Produktionsweise bedient sich die FRS eines eigenen Begriffsapparates. Es besteht jedoch keine vollständige Übereinstimmung in der Wahl der Begriffe und ihrer inhaltlichen Zuordnung (De Vroy 1984: 47). Ich werde mich hier hauptsächlich auf die Begriffsdefinitionen von Alain Lipietz beziehen, da ich im folgenden auch auf seine wert-theoretische Variante des Regulationsansatzes eingehen werde.

Die neuen Begrifflichkeiten sollen eine qualitative Unterscheidung von Entwicklungsabschnitten des Kapitalismus ermöglichen und zugleich den gesellschaftlichen Charakter kapitalistischer Produktion betonen. Im Analyseinstrumentarium der FRS nimmt der Begriff *Regulation* einen zentralen Stellenwert ein. Unter der Regulation eines sozialen Verhältnisses wird die Art und Weise verstanden, "in der sich dieses Verhältnis trotz und wegen seines konfliktorischen und widersprüchlichen Charakters reproduziert" (Lipietz 1985b: 109). Im Kapitalismus entsteht Regulationsbedarf hauptsächlich aufgrund der Widersprüchlichkeit der beiden grundlegenden Verhältnisse dieser Produktionsweise: des Warenverhältnisses und des Lohnverhältnisses.

29 Für eine deutschsprachige Einführung in die Theorie der Regulation siehe vor allem Lipietz (1985b), Hurtienne (1988), Hübner (1989) und Böckler (1991).

Die Lösung des Widerspruchs von privater Produktion für gesellschaftliche Konsumtion im Tausch unterliegt bekanntlich dem Wertgesetz. Der Tausch als solcher bedarf jedoch für seine Konstituierung, als sich ständig wiederholender Vergesellschaftungsmodus der privaten Produktion, einer Reihe von gesellschaftlichen Regularitäten in Form von Institutionen, Netzen sowie expliziten oder impliziten Normen. Dazu gehört beispielsweise das Geld.³⁰ Das Funktionieren einer Institution wie des Geldes ist wiederum abhängig von etlichen anderen Regularitäten, sogenannten *Regulationsformen*, die vor allem die gesellschaftliche Anerkennung des Geldes als Repräsentant des Wertes gewährleisten (Lipietz 1985b: 115 f.). Ebenso machen die dem Lohnverhältnis inhärenten Widersprüche ("zuviel Lohn und zu wenig Akkumulation oder zuviel Profite und zu wenig Nachfrage" sowie Kontrolle der Arbeitsleistung gegenüber Eigeninitiative, Lipietz 1985b: 118) besondere Regulationsformen notwendig, wenn eine fortschreitende Kapitalakkumulation gelingen soll. In ihrer Gesamtheit werden diese Regulationsformen als *Regulationsweise* bezeichnet.

Als bedeutsam werden Regulationsformen in den folgenden Bereichen angesehen:

"die Regulation des Lohnverhältnisses (Festlegung von Zeitnormen, der Arbeitsintensität, des Wertes der Arbeitskraft, der Konsumnorm der Lohnabhängigen, die Reproduktion der Qualifikationshierarchie, die Segmentierung des Arbeitsmarktes usw.);

die Regulation der Reallokation von Geld-Kapital, das durch die Verwertung der Waren in dieser oder jener Branche und entsprechend den verschiedenen Intensitätsniveaus der organischen Zusammensetzung des Kapitals freigesetzt wurde;

die Reproduktion und Steuerung des Geldes, seine Emission, seine Zirkulation, seine Formen produktiver Verwendung usw.;

die Formen juristischer bis hin zu ökonomischer Staatsintervention." (Lipietz 1985b: 121)³¹

Der zweite zentrale Begriff ist der des *Akkumulationsregimes*, mit dem an das Marx'sche Konzept des Reproduktionsschemas angeknüpft wird:

30 Das Geld stellt das Verhältnis dar von *Anerkennung* der in einer getauschten Ware enthaltenen Arbeit und dem *Anrecht* des Eigentümers der getauschten Ware auf einen äquivalenten Anteil an der gesellschaftlichen Arbeit.

31 Vgl. Hübner (1987: 40). Diese Regulationsbereiche wurden bei Aglietta noch unter dem Begriff des Akkumulationsregimes subsumiert (1979: 69), wodurch die Differenzierungsmöglichkeiten zwischen einzelnen Akkumulationsregimen entscheidend eingeeignet wurden. Faktisch bestand bei Aglietta eine Dichotomie von extensiven und intensiven Akkumulationsregimen, die sich als ungeeignet für die Unterscheidung einzelner Phasen des Kapitalismus erwies (vgl. Davis 1978: 260).

"Das Akkumulationsregime ist ein Modus systematischer Verteilung und Reallokation des gesellschaftlichen Produktes, der über eine längere Periode hinweg ein bestimmtes Entsprechungsverhältnis zwischen den Veränderungen der Produktionsbedingungen (dem Volumen des eingesetzten Kapitals, der Distribution zwischen den Branchen und den Produktionsnormen) und den Veränderungen in den Bedingungen des Endverbrauchs (Konsumnormen der Lohnabhängigen und anderer sozialer Klassen, Kollektivausgaben, usw.) herstellt." (Lipietz 1985b: 120)

Mit dem Begriff Akkumulationsregime wird also der Gedanke aufgegriffen, daß eine stabile Phase der Kapitalakkumulation einer gewissen Proportionalität der Kapitalverteilung zwischen den einzelnen Produktionsabteilungen bedarf. Diese Proportionalität wird jedoch ungleich einiger Theoretiker der II. Internationalen nicht in ein abstraktes Schema gepreßt.³² Statt dessen dient der Begriff Akkumulationsregime den Regulationstheoretikern zunächst zur Typologisierung verschiedener Akkumulationsverläufe. Allgemein ist die Typologie der Akkumulationsregime fünffach dimensioniert:

"Durch (a) den Typus von Produktionsorganisation und die Stellung der Lohnabhängigen im Produktionsprozeß; (b) den zeitlichen Horizont der Kapitalbildung und -verwertung; (c) die Aufteilung des Wertprodukts in Löhne und Profite (sowie Steuern), (d) die Zusammensetzung der gesellschaftlichen Nachfrage, auch in Relation zu der Entwicklung der Produktionskapazitäten der einzelnen Abteilungen der gesellschaftlichen Produktion; (e) deren Artikulationsmodus mit nicht-kapitalistischen Sektoren sowie dem internationalen Regime." (Boyer, zitiert nach Hübner 1987: 40)

Ihre Kohärenz finden diese Akkumulationsregime aber erst durch die Regulationsweisen. Letztere sichern die Vereinbarkeit von Verhaltensweisen im Rahmen eines Akkumulationsregimes, "und zwar sowohl entsprechend dem Zustand der gesellschaftlichen Verhältnisse als auch über deren konfliktuellen Eigenschaften hinaus" (Lipietz 1985b: 121). Durch diese Verknüpfung von Akkumulationsregime und Regulationsweise versucht die FRS die ökonomistischen Verkürzungen der II. Internationalen zu vermeiden.

Für die Ausprägung eines Akkumulationsregimes wird von den FRS-Theoretikern der Dimension "Typus von Produktionsorganisation und Stellung der Lohnabhängigen im Produktionsprozeß" ein besonderer Stellenwert beigemessen. Diese Dimension, die auch mit dem Begriff *Produktionsparadigma* erfaßt wird, tritt (bewußt oder unbewußt) an die Stelle des traditionellen Begriffs Produktivkraft. Obwohl Marx die Produktivkraft als ein gesellschaftliches Verhältnis begriffen hat, wird in vielen marxistischen Diskursen die Entwick-

32 Die Marx'schen illustrativen Reproduktionsschemata hatten jene als Widerspiegelung der Wirklichkeit mißverstanden und zum Nachweis der Reproduktionsfähigkeit (Hilferding, Bauer) oder der Krisenhaftigkeit (Luxemburg, Grossmann) des Kapitalismus verwandt (Rosdolsky 1969: 86-97).

lung der Produktivkräfte als Resultat des in Maschinen verdinglichten technischen Fortschritts angesehen. Vergleichbar mit Michael Burawoys Betonung der *politics of production* (1985) versucht die FRS Vorstellungen, die das Gesellschaftliche auf die Ebene der Verteilung verbannen, entgegenzuwirken. Die Entwicklung der Produktivkräfte wird demgemäß umfassender als Ergebnis gesellschaftlicher Auseinandersetzungen um die Organisation der Produktion aufgefaßt.

Der analytische Wert des Begriffs Produktionsparadigma wird sich bei der Erklärung von Akkumulationsverläufen offenbaren. Er eignet sich zudem zur Abgrenzung von Phasen der Produktivkraftentwicklung.

Kriterien der Periodisierung

Für die Periodisierung des Kapitalismus werden ideale Typen von Akkumulationsregimen und Regulationsweisen bestimmt. So wird zwischen *extensiver* und *intensiver* Akkumulation unterschieden. Von *extensiver Akkumulation* spricht Lipietz, "wenn der Akkumulationsprozeß durch eine schlichte Erweiterung des Produktionsprozesses bei unveränderten Produktionstechniken geschieht, und von *intensiver Akkumulation*, wenn die Produktionsnormen (d.h. die herrschenden Techniken, die sich durch ihre überlegene Produktivität durchsetzen) im Verlaufe der Akkumulation permanent verändert werden" (1985b: 119). Diese Unterscheidung ist konstitutiv für den Regulationsansatz, denn auf ihr begründet sich die Notwendigkeit für einen Wandel sowohl im Modus der Verteilung des gesellschaftlichen Produkts als auch der Regulationsweise. Die zentrale These lautet nämlich, daß gegenüber der extensiven Akkumulationsstrategie die intensive Akkumulation, d.h. die Erhöhung des relativen Mehrwerts, mit qualitativ anderen Problemen konfrontiert ist, die sich aus der Entwicklung der Produktivität und der organischen Zusammensetzung des Kapitals ergeben. Extensive und intensive Akkumulation unterscheiden sich deshalb hinsichtlich einer Reihe von Regulationsformen.

Ebenso, wie die Regulationisten zwischen extensiver und intensiver Akkumulation idealtypisch differenzieren, neigen sie dazu, zwei Regulationsweisen zu polarisieren, und zwar die *Regulation der Konkurrenz* und die *monopolistische Regulation*. Unter den Bedingungen der Konkurrenz wird die ungewisse gesellschaftliche Verwertung der angebotenen Waren und Arbeitskräfte *ex post* festgestellt, d.h. erst im Tausch gegen Geld auf dem Markt erfolgt die gesellschaftliche Anerkennung der in den Waren verkörperten Arbeit. Im Falle der monopolistischen Regulation wird die Realisierung der

im Entstehen begriffenen Werte, d.h. der noch in der Produktion verweilenden Waren, als wahrscheinlich angenommen und somit *ex-ante* in das Verhalten der Akteure integriert (Lipietz 1985b: 121 f.).

Für Lipietz sind aus der Menge der denkbaren Akkumulationskonstellationen historisch vor allem drei Typen von Akkumulationsregimen relevant gewesen: "die extensive Akkumulation (homothetisches, einfaches Wachstum der beiden Abteilungen, die sich gegeneinander verwerten), die intensive Akkumulation ohne Massenproduktion (bei der allein das Anwachsen des konstanten Kapitals das Wachstum der Abteilung I verwertet), die intensive Akkumulation bei wachsendem Massenkonsum" (Lipietz 1985b: 120). Wird diese Typologie auf die von Aglietta als *Fordismus* bezeichnete Phase in der Entwicklung des US-Kapitalismus angewandt, so liegt ein *Regime intensiver Akkumulation bei wachsendem Massenkonsum unter monopolistischer Regulation* vor.

Inwieweit stellt die Periodisierung des Kapitalismus auf der Basis dieser Typologie einen Fortschritt gegenüber der Phasenunterteilung der SSA-Theoretiker dar? Die ursprüngliche, von Aglietta vorgenommene Phaseneinteilung kapitalistischer Entwicklung mit dem Begriffspaar extensiver und intensiver Akkumulation läuft ebenso wie die Unterscheidung von Kräfteverhältnissen im SSA-Ansatz Gefahr, einer ahistorischen Sichtweise Vorschub zu leisten. Denn es lassen sich mit der Dichotomie von extensiver und intensiver Akkumulation eigentlich nur zwei Phasen oder ein Wechselrhythmus beider Phasen bestimmen.³³ Trotzdem erscheint prinzipiell eine Periodisierung der kapitalistischen Entwicklung anhand der Formen der Produktion von absolutem und relativem Mehrwert geeigneter als die von den SSA-Theoretikern vorgenommene oder auch als die innerhalb der marxistischen Orthodoxie geläufige Einteilung anhand "Konkurrenzformen" (Konkurrenz-, Monopol- und staatsmonopolistischer Kapitalismus). Zum einen kann mit Aglietta argumentiert werden, daß im Wechselverhältnis von den Gesetzen des Wettbewerbs und dem Gesetz der Kapitalakkumulation letzteres dominant ist (1979: 381). Zum anderen erfüllt Agliettas Unterscheidungskriterium die Anforderung, daß sich Phasen auf die "innere Widersprüchlichkeit des gleichen

33 Ein Resultat dieser kruden Unterscheidung war beispielsweise, daß Aglietta die Periode von 1870 bis 1919 in den USA unter das extensive Regime subsumierte, obwohl seine eigenen empirischen Belege die zentrale Bedeutung der relativen Mehrwertschöpfung aufzeigten (vgl. Davis 1978: 260).

Profitprinzips kapitalistischer Akkumulation zurückführen lassen" (Altvater 1982: 207).³⁴

Das Begriffspaar extensive und intensive Akkumulation kann somit als Ausgangspunkt für eine ausdifferenzierte Periodisierung der Entwicklung des Kapitalismus genommen werden. Die Typologisierung von Akkumulationsregimen, unter Bezugnahme von Regulationsweisen, verspricht deshalb eine sinnvolle Phaseneinteilung zu liefern. Nichtsdestotrotz bleibt das Problem bestehen, daß die extensive und intensive Akkumulation in der kapitalistischen Wirklichkeit eng miteinander verknüpft sind.³⁵ Auch hinsichtlich der Konjunkturzyklen, die sich gemäß verschiedener Spielarten der Überakkumulationstheorie unter anderem durch einen Wechsel von extensiver und intensiver Mehrwertproduktion auszeichnen, entstehen somit Abgrenzungsprobleme (vgl. Glombowski 1984: 77). Lipietz spricht deshalb, wohl im Rückgriff auf Althussers Konzeption von einer "Struktur mit Dominante", von *vorwiegend* extensiver bzw. intensiver Akkumulation (1985b: 119). Umgekehrt besteht die Gefahr, daß die in der Typologisierung angelegte Betonung von Diskontinuität den Blick auf die historischen Kontinuitäten kapitalistischer Entwicklung verstellt (Hirsch 1990: 24).

Letztlich kann sich die Regulationstypologie nur gemessen an der Realität als zweckdienlich erweisen, wobei das Nützlichkeitskriterium darin besteht, inwieweit ein Typus eine eigene Logik aufweist, die die allgemeinen Gesetzmäßigkeiten des Kapitalismus modifiziert. Augenfällig sollte eine solche distinktive Logik an den Krisenformen einer jeden Phase werden.

Regulation und Wertgesetz

Es ist das Verdienst von Kurt Hübner, die zwei wesentlichen krisentheoretischen Varianten der Regulationstheorie herausgearbeitet zu haben, wobei er vor allem die preistheoretisch argumentierenden Autoren einer ausführlichen

34 Dieses Kriterium erfüllt z.B. auch nicht die vom Japaner Kozo Uno vorgeschlagene Unterscheidung anhand der jeweils dominanten und repräsentativen Kapitalform: Handels-, Industrie- und Finanzkapital (vgl. Sekine 1975). Dies mag auch die Schwierigkeiten erklären, die seine Schüler mit der Bestimmung der dominanten kapitalistischen Gesellschaftsformation in der Nachkriegszeit haben (Shohken 1983: 16-19).

35 Selbst wenn beispielsweise der Produktionsapparat ständig revolutioniert wird, findet insofern auch eine extensive Akkumulation statt, wie der Arbeitstag nicht entsprechend gekürzt wird. Darauf weist bereits Aglietta hin (1979: 50).

Kritik unterzog (1989). Seinem Urteil, daß die letztere Variante einer präzisen theoretischen Fundierung entbehrt und deshalb von einem ausgeprägten Nominalismus gekennzeichnet ist (Hübner 1989: 173), möchte ich hier nichts hinzufügen. Vielmehr will ich seinem Rat folgen und der Erklärungskraft der werttheoretisch argumentierenden Arbeiten nachgehen.

Die werttheoretische Fundierung institutionell-gesellschaftlicher Analysen der kapitalistischen Akkumulationsdynamik ist insofern ungewöhnlich, als bei Analysen von Krisentendenzen des Kapitalismus, die sich auf das Wertgesetz beziehen, die gesellschaftlichen Institutionen und Praktiken, in die der Akkumulationsprozeß eingebettet ist, zumeist ausgeblendet werden.³⁶ Selbst die SSA-Theoretiker, die mit dem Anspruch auftreten, eine gesellschaftliche Strukturanalyse zu liefern, bleiben, wie gezeigt wurde, bei einer sehr abstrakten und schematischen Darstellung der Strukturen stehen.

Umgekehrt wird in der alten wie in der neuen "institutionalistischen" Theorie die Wirkungsweise des Wertgesetzes verneint.³⁷ Das gilt auch für eine Reihe marxistischer Gesellschaftstheoretiker, wie beispielsweise Claus Offe oder James O'Connor (vgl. Esser 1985: 218-224). In der Literatur wird somit das Wertgesetz entweder "ökonomistisch" als den Akkumulationsprozeß bestimmend interpretiert oder "politizistisch" verneint. Eine Theorie, die sowohl von einer institutionellen Regulation als auch von einer wertgesetzlichen Steuerung der Kapitalakkumulation ausgeht, muß also deren wechselseitigen Bestimmungsverhältnis genau herausarbeiten.

36 Die verschiedenen marxistischen Krisenerklärungen (Überakkumulation, Unterkonsumtion und Profitklemme) werden in der Regel anhand abstrakter Modelle diskutiert, die von historisch-kontingenten Modifikationen des Krisenverlaufs absehen (für eine Übersicht vgl. Altwater/Hoffmann 1981). Eine Ausnahme stellen Ansätze dar, die von einer zunehmenden Monopolisierung der Wirtschaft ausgehen. Dieser Trend wird jedoch interpretiert als eine Tendenz, die zur Aufhebung der Wirkungsweise des Wertgesetzes führt (vgl. Sweezy 1968; Dolata 1986).

37 Die traditionellen "Institutionalists" stehen in der Nachfolge von Thorstein Veblen, Wesley Mitchell und John R. Commons. Organisatorisch sind sie in der "Association for Evolutionary Economics" zusammengefaßt. Hauptsächlich in deren Hausorgan, dem *Journal of Economic Issues*, publizierend, vereint sie nicht ein geschlossenes Theoriegebäude als vielmehr ihre Ablehnung neoklassischer Gleichgewichtsmechanik wie auch marxistischer Werttheorie. Die "new institutional economics" sind ein Oberbegriff für Theorieansätze, die sich aus dem *mainstream* entwickelt haben. Zu diesem "Neoinstitutionalismus" gehören vor allem die Property-Rights-Theorie, die ökonomische Theorie des Rechts, die Public-Choice-Theorie und die Transaktionskostenökonomie. Ihnen gemeinsam ist der Versuch, Institutionen unter Beibehaltung des neoklassischen Instrumentariums zu analysieren (vgl. Elsner 1986).

Zunächst muß sich jedoch eine Gesellschaftstheorie, die auf das Marx'sche Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate rekurriert, mit der fundamentalen Kritik an der Arbeitswerttheorie auseinandersetzen. Gerade in der angelsächsischen marxistischen Literatur hat sich die Ansicht von der "Redundanz" (Steedman 1977) der Wertbestimmung für ein Produktionspreissystem und damit für ein Verständnis kapitalistischer Entwicklungsdynamik durchgesetzt (vgl. Steedman 1981). Lipietz hat zwei Verteidigungsstrategien entwickelt, und zwar einerseits eine intelligente mathematische Beweisführung für die Wert-Preis-Transformation (Lipietz 1982), die jedoch, wie alle diese Versuche innerhalb des von den Neoricardianern vorgegebenen Rahmens, auf sehr restriktiven Annahmen beruht (Heinrich 1988: S. 24 f.). Andererseits hat er den "spezifisch gesellschaftlichen Charakter" des Warentauschs betont und damit den Weg einer "monetären" Interpretation des Wertgesetzes beschritten (Lipietz 1985a: 161-166; siehe auch Hübner 1989: 82-95). Letzterer Ansatz kommt bei den hier interessierenden theoretischen Bemühungen zum Verhältnis von Regulation und Wertgesetz zum Tragen.

Innerhalb der entwickelten Warengesellschaft, die durch den Widerspruch von privater Produktion für den gesellschaftlichen Konsum gekennzeichnet ist, so argumentiert Lipietz, gilt das Wertgesetz als letzte "ökonomische" Steuerungsinstanz. Das Wertgesetz ist somit einerseits ein gesellschaftliches Verhältnis, d.h. es bedarf zur Entfaltung seiner Wirkungsweise des entwickelten Kapitalismus, und andererseits ist es ein ökonomisches Zwangsgesetz, dessen Wirken in Phasen beschleunigter Kapitalakkumulation "hinter dem Rücken" der Akteure verdeckt bleibt, das sich ihnen aber in der Krise als äußerer Zwang gegenüberstellt.

Es ist nun kennzeichnend für den werttheoretisch fundierten Regulationsansatz, daß die Möglichkeit der längerfristigen Verselbständigung der Beziehungen zwischen den ökonomischen Subjekten explizit berücksichtigt wird. Im Rückgriff auf Marx (MEW 26.2: 166) nennt Lipietz die Ebene der objektiven sozialen Verhältnisse, die das ökonomische Leben strukturieren und dessen Dynamik bestimmen, den *esoterischen* Raum und die Ebene der bürgerlichen Ökonomie, der Einkommen etc. die "Ökonomie der *exoterischen* Beziehungen" (Lipietz 1985a: 10 ff.). Zwischen der esoterischen und der exoterischen Ebene besteht keine Punkt-für-Punkt-Entsprechung, sondern die exoterische Ökonomie verleiht den ökonomischen Subjekten ein gewisses Maß an Handlungsfreiheit, "through which the contradictions of the relations which enclose them can be expressed" (Lipietz 1985a: 12). Diese Anerkennung der exoterischen Welt eröffnet die Möglichkeit, jeweils spezifische Regulationsweisen zu

theoretisieren, durch die sich dieselben "fundamentalen Widersprüche" in sehr tiefgreifender Weise unterschiedlich manifestieren können.

Die relative Autonomie der Oberflächenbeziehungen beruht, gemäß Lipietz, im wesentlichen auf einer Wertform, die er wiederum in Anlehnung an Marx mit dem Begriff "im Entstehen begriffener Wert" (*value-in-process*) faßt.³⁸ Damit sind Formen abstrakter Arbeit gemeint, die noch nicht realisiert worden sind. Während der Wert als solcher gesellschaftlich und synchron entsteht (im Tausch), ist der Charakter des "im Entstehen begriffenen Wertes" individuell und diachron (Lipietz 1985a: 29). Diese Werte werden aber im "normalen" Akkumulationsverlauf von den ökonomischen Subjekten als "berufen zur Realisierung" (*destined to be realized*) angesehen, d.h. ihre gesellschaftliche Anerkennung wird vorweggenommen. Mit der Sicherheit, mit der die Realisierung der "im Entstehen begriffenen Werte" angenommen wird, nehmen die Unternehmen ihre Kalkulationen vor, inklusive ihrer Ansprüche am gesellschaftlichen Mehrprodukt. Die Einkommen werden somit auf der Annahme begründet und festgesetzt, daß die produzierten Waren realisiert werden. Entsprechend werden die Warenpreise ermittelt, nämlich als Addition vom Preis der Arbeitskraft, Preis der Vorprodukte, Profitrate etc. (Lipietz 1985a: 34). Diese Annahme ist um so berechtigter, je mehr die Produktion aufgrund institutioneller Formen (z.B. durch Tarifverträge) im voraus gesellschaftlich anerkannt wird (*prevalidated*). Damit wachsen die Kohärenz und die Autonomie der exoterischen Beziehungen, wobei sie sich gleichzeitig verfestigen (Lipietz 1985a: 61). Die ständige "Revolutionierung der Produktion" führt jedoch dazu, daß in den tatsächlichen Tauschakten, die in ihrer synchronen und augenblicklichen Art weiterhin dem Wertgesetz unterliegen (Lipietz 1985a: 99), die Wertverhältnisse sich ebenso beständig verschieben³⁹, so daß die "ominous tendencies of capitalist accumulation (a rise in relative surplus-value and organic composition, the tendential fall

38 Diese Übersetzung stammt von Christof Watkinson (Lipietz 1985b: 116) und weicht vom Original bei Marx ab: "prozessierender Wert" (MEW 23: 170; MEW 26.3: 134). Da Marx diesen Begriff mehr im Sinne "eines sich permanent vervielfältigenden Werts" gebraucht, Lipietz aber diesen Begriff in Abgrenzung zum Wert im Tauschprozeß begreift, erscheint mir die Watkinson'sche Übersetzung der Lipietzschen Bedeutung angemessen zu sein.

39 Unter der monopolistischen Regulation erscheint der Widerspruch zwischen dem System der Werte und dem der Preise nicht mehr in der $W > G$ Metamorphose, sondern in der von $G > C$, d.h. die Mark-up-Preise werden realisiert, aber beim Tausch des so erworbenen Geldes gegen neue Waren wird deutlich, daß das Geld weniger geworden ist (Lipietz 1985a: 99).

in the rate of profit) eventually produce a 'gradual accumulation of divergencies which lead to crisis'" (Lipietz 1985a: 31).

Die Reproduktion von exoterischen Beziehungen, die ein hohes Maß an "Vor"wertung aufweisen, hängt demnach davon ab, inwieweit die tatsächlichen Veränderungen in den Wertbeziehungen im voraus abgeschätzt und in die Verhaltensweisen der ökonomischen Subjekte integriert werden können. Gelingt dies nicht, dann wird durch die Krise entweder die Einheit von esoterischer und exoterischer Ebene wiederhergestellt oder eine Transformation im System der exoterischen Beziehungen vorangetrieben (Lipietz 1985a: 69 f.).⁴⁰

Der Spielraum für die "Politik" in der entwickelten Warengesellschaft ist demnach durch das Verhältnis von esoterischer und exoterischer Ebene abgesteckt. Zwar können durch den politischen Prozeß ökonomische Beziehungen so gestaltet werden, daß sie sich vom Wertgesetz "emanzipieren". Allerdings kann im Sinne des Akkumulationsprozesses eine regelmäßige Reproduktion dieser "emanzipierten" Beziehungen nur gelingen, wenn die Regulationsformen eine Kompatibilität mit den esoterischen Wertproportionen herstellen. Wie die Regulationsformen ihrerseits auf die Wertbeziehungen einwirken, gilt es noch zu zeigen.

Die organische Zusammensetzung des Kapitals als Krisenmechanismus

Welches sind nun aber die Faktoren, die zur krisenhaften Diskrepanz zwischen esoterischer und exoterischer Ebene führen? Im Gegensatz zu den SSA-Protagonisten schließt die Regulationsschule den tendenziellen Fall der Profitrate aufgrund einer steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals nicht als Krisenursache neben Unterkonsumtion und Profitklemme aus. Einzeln oder in Kombination können diese Krisenmechanismen den Niedergang eines Akkumulationsregimes auslösen. Die Frage nach der tatsächlichen Krisendynamik ist ein Problem der empirischen Untersuchung (Lipietz 1986a: 16).

Für Lipietz ist die Tendenz zur steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals der Anwendung neuer Maschinerie immanent, und zwar unab-

40 Die Auffassung der Krise als Prozeß der Wiederherstellung dieser Einheit findet sich ebenso bei Altvater (1983).

hängig von den Gründen für deren Einführung.⁴¹ Als ebenso immanent werden jedoch auch die Gegenteilstendenzen angesehen, zu denen vornehmlich die Erhöhung der Mehrwertrate sowie die Verbilligung der Kapitalgüter gezählt werden. Mithin werden Tendenz und Gegenteilstendenz als widersprüchliche Einheit aufgefaßt, deren jeweilige Wirksamkeit vom inneren Kräfteverhältnis abhängen. Strategien, die auf eine Stärkung der Gegenteilstendenzen abzielen, neigen paradoxerweise dazu, die Tendenz zur steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals zu verstärken: Sowohl zur Erhöhung der Mehrwertrate als auch zur Verbilligung der Kapitalgüter bedarf es des Produktivitätswachstums, das wiederum hauptsächlich nur über den Einsatz neuer Maschinen erzielt werden kann. Das Gelingen einer intensiven Kapitalakkumulationsstrategie hängt demnach davon ab, inwieweit die Tendenz zur steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals durch ein Produktionsparadigma neutralisiert werden kann, das Produktivitätszuwächse mindestens in der Höhe der Wachstumsrate der gesamten technischen Zusammensetzung des Kapitals ermöglicht. Diese Bedingung wird um so eher erfüllt, als die Produktivitätsfortschritte sowohl bei der Herstellung der Investitionsgüter (Abteilung I im Marx'schen Reproduktionsschema) als auch bei den Konsumgütern für die Lohnabhängigen (Abteilung II) erzielt werden können. Bleiben nämlich Produktivitätsgewinne auf die Abteilung II beschränkt, so kommt es zwar zu einer Senkung der Reproduktionskosten der Lohnabhängigen (somit tendenziell zur Erhöhung der Mehrwertrate), aber nicht zu einer Verbilligung der Kapitalgüter. Umgekehrt bleibt die Erhöhung der Mehrwertrate aus. Ein intensives Akkumulationsregime gerät somit in die Krise, wenn das Verhältnis von Produktivitätsfortschritten zu Kapitaleinsatz abnimmt.

Allgemein wird, in Anlehnung an Theorien des Produktzyklus, angenommen, daß "any 'new' technological paradigm, through economies of constant capital and/or gains in productivity, requires a lighter organic composition of capital than the former paradigm, but grows heavy as it deepens along its own line" (Lipietz 1986a: 26). Am Ende eines solchen Zyklus gelingt es demnach nicht mehr, auf der Basis der bisherigen Technik und Regulationsformen das Tempo an Produktivitätssteigerungen zu halten, es bedarf dann vielmehr tiefgreifender, qualitativer Veränderungen. Die Krise des Fordismus in den USA hat Aglietta entsprechend in den technischen und sozialen Grenzen verortet, die einer weiteren Intensivierung der Arbeit auf der Basis der immer stärkeren Zergliederung des Arbeitsprozesses entgegen stehen,

41 Gleichermäßen wie Aglietta betont Lipietz den Kontrollaspekt der neuen Maschinerie gegenüber den Lohnabhängigen als Motiv für deren Einsatz (Lipietz 1985b: 110).

sowie in den Schwierigkeiten, den kollektiven Konsum diesem Produktionsparadigma zu unterwerfen.

Der Rekurs auf die organische Zusammensetzung des Kapitals vermeidet somit das Paradoxon, vor dem die SSA-Theoretiker stehen: daß einer Rekonstitution unternehmerischer Macht nicht notwendigerweise eine neue Wachstumsdynamik folgt. Aber auch die Etablierung eines neuen Produktionsparadigmas kann von einem starken Kapital, wie noch näher zu zeigen ist, nicht voluntaristisch erzwungen werden.

In der Sicht der Regulationsschule ist jedoch ein neues Produktionsparadigma nur eine notwendige, nicht aber eine hinreichende Bedingung für die Reproduktion einer intensiven Akkumulationsstrategie. Die Reproduktion bleibt in mehrfacher Hinsicht gefährdet. Betont werden vor allem zwei Gefahren: daß erstens Entwertungskrisen die kontinuierliche Modernisierung des Produktionsapparates unterbrechen und daß zweitens eine Erhöhung der Mehrwertrate eine Unterkonsumtionskrise auslöst.

Begründet wird die erste Gefährdung damit, daß die beschleunigte Akkumulation zu einer wachsenden Differenz zwischen "moralischem" und "technischem" Verschleiß der Anlagen führt. In Höhe dieser Differenz wird somit ein Teil des Fixkapitals im Tausch nicht gesellschaftlich anerkannt und ist somit entwertet. Herrscht die *Regulation der Konkurrenz* vor, d.h. wenn sich erst im Tausch die gesellschaftliche Anerkennung der in den produzierten Waren enthaltenen Arbeit vollzieht (also *ex post*), dann ereignet sich dieser Entwertungsprozeß gewaltsam in periodisch wiederkehrenden Konjunkturkrisen (vgl. Lipietz 1985b: 123). Durch die Schwere dieser Einbrüche wird die Modernisierung des Produktionsapparates jedesmal nachhaltig unterbrochen, so daß in der langfristigen Akkumulationsbewegung die Produktivitätszuwächse vergleichsweise niedrig ausfallen (ebenda, S. 123). Innerhalb der *monopolistischen Regulation* kann hingegen die Kapitalentwertung *ex ante* über Mark-up-Preise in den Akkumulationsprozeß integriert werden. Dies drückt sich in steigenden Abschreibungsfonds der Unternehmen aus und erlaubt die beständige, im voraus kalkulierbare Erneuerung des Produktionsapparates.

Die Art der Kapitalentwertung muß jedoch auch im Zusammenhang mit den spezifischen stofflichen Eigenschaften des Fixkapitals gesehen werden. Werden Produktivitätsfortschritte auf der Basis einer immer tiefergreifenden Spezialisierung mit ständig wachsenden Skalenerträge erzielt, so ist dem Produktionsapparat eine Starrheit eigen, die eine gleitende Anpassung der Maschinenkapazitäten an die jeweilige Entwicklung der Nachfrage behindert (vgl. Steindl 1976: 10). Innerhalb der *Regulation der Konkurrenz* haben unter

solchen Bedingungen Unterauslastungen der Kapazitäten Preiskämpfe mit den bekannten Folgeerscheinungen ausgelöst. Im Falle der monopolistischen Regulation drückt sich diese Starrheit in strukturellen Inflationstendenzen sowie in schleichenden Substitutionsprozessen durch neue Konkurrenten, neue Verfahren oder neue Produkte aus. Diese Betonung der stofflichen Eigenschaften des bisher dominanten Produktionsparadigmas erscheint geboten, um den Eindruck zu vermeiden, als ob jede Form von intensiver Kapitalakkumulation im selben Maße von diesen Entwertungsprozessen betroffen ist. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf jüngste Versuche, den Produktionsapparat flexibler zu gestalten.

In ähnlicher Weise ist auch die zweite Gefahr, nämlich einer Unterkonsumtionskrise, auf Gebrauchswertformbestimmungen zurückzuführen, und zwar insbesondere auf die der Waren. Es ist unmittelbar einsichtig, daß eine Unterkonsumtionskrise dann eintritt, wenn die Nachfrage langsamer wächst, als Produktivitätsfortschritte erzielt werden. Warum sollte aber die Nachfrage verhältnismäßig langsamer wachsen? Gemäß der neoklassischen Sichtweise werden in Erfüllung des Say'schen Gesetzes, wonach jedes Angebot seine Nachfrage schafft, die Produktivitätsgewinne über sinkende Preise weitergegeben. Die keynesianische Denkrichtung wies demgegenüber darauf hin, daß bei einer ungleichen Einkommensverteilung und einer damit einhergehenden unterschiedlichen Sparneigung die Nachfrage um den Faktor der höheren Sparquote der oberen Einkommensgruppen geringer wächst. Beide Schulen haben auf ihrem jeweiligen Abstraktionsniveau recht, aber sie erfassen aufgrund der Ausblendung der stofflichen Eigenschaften der Waren (und des Produktionsapparates) nicht die Realität. Während der Konsum von Gegenständen des alltäglichen Gebrauchs sich beispielsweise tendenziell inkremental, gemäß den Produktivitätsfortschritten, ausweiten kann⁴², führen produktivitätsbedingte Verbilligungen von langlebigen Konsumgütern nicht zu einer Marktausweitung, wenn die Güter weiterhin so teuer bleiben, daß sie nicht aus den laufenden Einkünften erworben werden können. Für die Teilnahme der Lohnabhängigen am Konsum des Automobils, so wies Aglietta eindrucksvoll nach, bedurfte es einer grundlegenden Transformation des Lohnverhältnisses. Das Beschäftigungsverhältnis und die Lohnhöhe mußten stabilisiert

42 Die Schranke besteht in der gesellschaftlichen "Nützlichkeit" eines jeden Produkts. Unabhängig von der Entwicklung der Fleischpreise wird der Verbrauch pro Kopf von Fleisch ab einem gewissen Verbrauchsniveau stagnieren. Eine weitere Verbilligung führt dann nicht zu einem höheren Fleischkonsum, sondern, in Höhe der Ersparnis, zum Konsum anderer Waren.

werden, um die Lohnabhängigen in die Lage zu versetzen, über eigene Spartätigkeit oder mit Hilfe von Konsumentenkrediten langlebige Konsumgüter zu erwerben (Aglietta 1979: 159).

Aus dieser Erkenntnis leitet die Regulationsschule für ein ideales Regime intensiver Akkumulation die hinreichende Bedingung einer Regulationsform ab, die eine Identität zwischen der Wachstumsrate der Konsumtion der Lohnabhängigen und der Produktivität in Abteilung II herstellt (Lipietz 1985b: 124). Es sei aber auch hier angemerkt, daß prinzipiell eine Konsumnorm denkbar ist (auch wenn dies höchst unwahrscheinlich ist), die eine Ausdehnung der Nachfrage auch ohne eine vertragliche Koppelung von Produktivitätswachstum und Reallohn ermöglicht.

Krisentendenzen der monopolistischen Regulation

Die Widersprüchlichkeit kapitalistischer Ökonomie wird jedoch nicht mit der mehr oder weniger gelungenen Kompatibilität von intensiver Akkumulation und monopolistischer Regulationsweise aufgehoben. An die Stelle der periodenhaft auftretenden massiven Kapitalvernichtung und nominalen Lohnkürzungen innerhalb der Regulation der Konkurrenz tritt die Tendenz zur Inflationierung des Geldes. Durch die Integration der nominell nicht entwerteten Kapitalkosten in die monopolistische Preisbildung entsteht dann ein inflationärer Prozeß, wenn der Abschreibungsbedarf schneller als die Produktivität wächst. Mit anderen Worten: Die Unternehmen werden versuchen, den Anstieg der organischen Zusammensetzung des Kapitals durch eine nominale Erhöhung der Profite zu kompensieren. Der Verlust, den die notwendige Vernichtung einzelner Kapitalien beinhaltet, wird somit über die Inflationierung des allgemeinen Wertmaßstabs auf die "Gesellschaft" übertragen (Lipietz 1985b: 125 f.).

Weniger ausgearbeitet scheint die Rolle des kodifizierten Lohnverhältnisses im Inflationsprozeß zu sein, aber die tarifvertragliche Koppelung von Reallohnzuwachsen an Produktivitätsgewinnen stellt eindeutig ein weiteres, institutionelles Element dieses Prozesses dar. Solche Regelungen stellen eine Schranke für Versuche dar, die Auswirkungen einer erhöhten organischen Zusammensetzung des Kapitals auf die Lohnabhängigen abzuwälzen, und sie verhindern gleichzeitig, daß es zu einem kumulativen Nachfrageausfall kommt (vgl. Mazier 1982: 64-66). Zur strukturellen Inflationierung trägt auch ein weitgehend homogenes gesellschaftliches Lohnniveau bei, das sich an den produktivsten Branchen orientiert. Kapitale mit unterdurchschnittlichen

Produktivitätszuwächsen werden versuchen, ihre derart bedingten steigenden Stücklohnkosten durch Mark-up-Preise am Markt weiterzugeben.

An der Rigidität des Lohnverhältnisses können Profitklemmentheorien anknüpfen, wobei allerdings der "Lohndruck" auf die Profitrate sekundärer Natur wäre, nämlich als Folge der primären Stockung im Produktionsprozeß (vgl. Lipietz 1986a: 21 f.).

Die Kompensation der sinkenden Kapitalrentabilität durch einen nominalen Anstieg der Profite gewährte den Unternehmern im Krisenprozeß des Fordismus jedoch nur einen kurzfristigen Aufschub. Der Anstieg des Abschreibungsanteils an der Brutto-Eigenfinanzierungsquote führte zu einer wachsenden Verschuldung der Unternehmen und zum Anstieg der Finanzierungskosten, die eine latente Krise der Investitionsfähigkeit auslöste (Lipietz 1986a: 126).

1.4.3 Fordismus und Weltmarkt

Eine weitere Gefahr droht der monopolistischen Regulation innerhalb eines Landes von seiten des Weltmarktes. Diese Erkenntnis wurde von den Regulationstheoretikern in bezug auf die USA erst relativ spät geäußert. Während nämlich der SSA-Ansatz zumindest eine "koloniale" Weltmarktinterpretation anbietet, fehlte in *The Theory of Capitalist Regulation* jeglicher Bezug auf weltwirtschaftliche Zusammenhänge. Die Krise des Fordismus in den USA wird allein als Folge interner Widersprüche dieses Vergesellschaftungsmodus gedeutet. Dies ist um so erstaunlicher, als Aglietta aktiv an der französischen Internationalismus-Debatte Mitte der 70er Jahre teilgenommen hat (vgl. Deubner u.a. 1979: 35-39; Bühler 1981).⁴³ Freilich hatte sich diese Debatte in einen Widerspruch verwickelt zwischen einerseits der These von der Subordinierung des japanischen und westeuropäischen Kapitals unter das der US-amerikanischen multinationalen Konzerne und andererseits der Beobachtung, daß sich das Konkurrenzverhältnis zwischen den USA, der EG und Japan zugunsten der letzteren verschoben hat. Diese Inkonsistenz der französischen Weltmarktdiskussion führte Klaus Busch (1981) nicht zuletzt auf die fehlende theoretische Verknüpfung von der Struktur des Weltwährungssystems mit dem System der internationalen Handels- und Kapitalbeziehungen zurück.

⁴³ Aglietta war sich dieses Defizites bewußt, jedoch zog er es vor, zunächst eine Theorie der fundamentalen Strukturen der kapitalistischen Produktionsweise zu entwickeln (1979: 26-33).

Eine Überwindung dieser theoretischen Sackgasse fand erst später mit der Analyse der Widersprüche der fordistischen Produktionsweise im Weltmaßstab statt. Ausgangspunkt für Agliettas Überlegungen ist die These, daß der Entstehung des hegemonialen Zentrums der Weltwirtschaft die ungleiche weltweite Verbreitung der Produktionsweise dieses Zentrums folgt, die langfristig die ursprüngliche Hegemonie unterminiert (Aglietta 1982: 13).⁴⁴ Auf das Hegemonialsystem der USA angewandt bedeutet diese These, daß die jeweils spezifische Übernahme der fordistischen Produktionsweise in den entwickelten kapitalistischen Industrieländern⁴⁵ nicht nur die Hegemonialposition der USA untergrub, sondern auch die fordistische Regulationsweise als solche in den USA.

Als zentrale Medien im Internationalisierungsprozeß des Fordismus werden das Zahlungsbilanzsystem und der US-Kapitalexport in Form von Direktinvestitionen genannt. Das Zahlungsbilanzregime erlaubte - innerhalb gewisser Grenzen - den einzelnen Nationen, unabhängig von außenwirtschaftlichen Zwängen eine Politik der Vollbeschäftigung zu betreiben. Die Direktinvestitionen bewirkten die Internationalisierung der US-amerikanischen Produktions-, Organisations- und Marketingmethoden. Zunächst gingen von diesem Übertragungsprozeß starke Wachstumsimpulse für die Weltwirtschaft aus, an denen auch die USA durch die Ausfuhr von Investitionsgütern und einigen Waren der neuen Konsumnorm partizipieren konnten.⁴⁶ Während sich auf diese Weise in einigen Ländern das Produktivitätswachstum beschleunigte, bewirkte derselbe Mechanismus eine Abschwächung der Innovationskraft der US-Industrie auf längere Sicht. Neues produktives Kapital wurde tendenziell

44 Ähnliche Überlegungen finden sich bereits bei Marx: "Ein für England wirklich beunruhigender Faktor (. . .) ist jener, daß England anscheinend nicht in der Lage ist, im Inland ein ausreichendes Betätigungsfeld für sein riesiges Kapital zu finden; daher muß es in zunehmendem Maße Geld verleihen und, in dieser Beziehung, ähnlich Holland, Venedig und Genua zur Zeit ihres Niedergangs, selbst die Waffen für seine Konkurrenten schmieden." (MEW 12: 364)

45 In neueren Werken der Regulationsschule wird betont, daß es sich nicht um eine schematische Übernahme des fordistischen Vergesellschaftungsmodells handelte, sondern um eine durch die jeweiligen nationalen Besonderheiten geprägte Ankoppelung an das internationale fordistische Wachstumsregime. Gerade im Prozeß der Ausdifferenzierung entstanden den Handel fördernde komplementäre Beziehungen zwischen den wesentlichen Akteuren auf dem Weltmarkt. Jacques Mistral spricht in diesem Zusammenhang von einer Dialektik von Integration und Fraktionierung (1986: 172).

46 Die These von den Wachstum fördernden ungleichen Ausgangspositionen auf dem Weltmarkt ist von Altvater u.a. (1979: 31-36) ausgearbeitet und konkret am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland nachgewiesen worden.

auf Kosten der heimischen Produktionsstätten verstärkt in den ausländischen Zweigwerken geschaffen. Dazu trug auch der überbewertete Dollar innerhalb des Systems der festen Wechselkurse bei, indem er den Kapitalexport begünstigte und die Konkurrenzfähigkeit der heimischen Produktion belastete. Eine Änderung der US-Dollar-Parität war aber erst möglich, als die Folgen dieses Angleichungsprozesses in Form einer Handelsbilanzkrise akut wurden.⁴⁷ Zu diesem Zeitpunkt hatten sich jedoch die Produktivitätsniveaus soweit angeglichen, daß auch die stetige Abwertung des US-Dollars die Produktionsstätten in den USA nicht vor ausländischer Konkurrenz dauerhaft zu schützen vermochte.

Diese Verschärfung der internationalen Konkurrenz trug zur Krise des Fordismus in den USA bei, indem insbesondere die Erfolgsformel für die Erschließung der Binnenmärkte, die Koppelung der Steigerungsrate des Reallohnes an die der Produktivität, sich in ihr Gegenteil verkehrte: Unter gleichen Produktionsbedingungen gerät die Höhe des Arbeitslohnes zum grundlegenden Maßstab nationaler Konkurrenzfähigkeit (Lipietz 1985b: 127).⁴⁸ Damit wurde das Fundament der monopolistischen Regulation unterhöhlt, so daß die relative Verselbständigung der exoterischen Ebene krisenhaft aufgehoben wurde. Der Tausch mit der Importware machte deutlich, daß den bisherigen Ansprüchen an das gesellschaftliche Mehrprodukt keine realen Wertverhältnisse mehr entsprechen.

Für die USA wirkte sich insbesondere die japanische Akkumulationsstrategie negativ aus, die im Unterschied zu den Ländern Westeuropas die Steigerung der Exporttätigkeit nicht mit einer Öffnung des Binnenmarktes verband. Die Exporterfolge Japans in den USA konnten somit nicht auf der Basis einer gegenseitigen Spezialisierung des Außenhandels kompensiert werden. Zudem beruhte der Erfolg der japanischen Industrie auf einer extremen Ausschöpfung von Skalenerträgen, der die Notwendigkeit zum Export innewohnte (Aglietta 1982: 22).

Während im SSA-Ansatz die Krisendimensionen des Weltmarktes für das US-Kapital weitgehend auf die *terms of trade* mit den rohstoffproduzierenden Ländern beschränkt bleibt, richtet die französische Regulationsschule somit das Augenmerk auf die Konkurrenzbeziehungen zwischen den Industrie-

47 Eine Abwertung des US-Dollars hätte aufgrund der damals bestehenden Goldkonvertibilität die US-Goldreserven beschleunigt dezimiert (Aglietta 1982: 16).

48 "Der grundlegende, aber nicht der ausschließliche Parameter. Die 'Qualität' der internationalen Verflechtungen muß ebenfalls berücksichtigt werden." (Lipietz 1985b: 136, Anm. 9)

ländern. Als kennzeichnend für die fordistische Phase des Weltkapitalismus wird nämlich eine horizontale internationale Arbeitsteilung angesehen, die einen spezialisierten Handel beinhaltet (Lipietz 1986b).

Hinsichtlich der horizontalen Spezialisierungstendenzen auf dem Weltmarkt überzeugt jedoch die These, daß mit der internationalen Verbreitung des fordistischen Akkumulationsregimes die Höhe des Lohnes zum Maßstab nationaler Konkurrenzfähigkeit wird, nur zum Teil. Vielmehr scheint die Wettbewerbsfähigkeit auch von der Entwicklung eines besonderen Spezialisierungsprofils abzuhängen, wobei Länder wie die USA, die diese Spezialisierung noch nicht vollzogen haben, unter Druck geraten. Darüber hinaus nimmt auch bei einer Angleichung der eingesetzten Produktionstechnik die Lohnhöhe nicht automatisch die ausschlaggebende Position ein, denn aufgrund einer Reihe von firmen- und nationalspezifischen Faktoren kann trotzdem die Produktivität und damit die Lohnstückkosten unterschiedlich ausfallen. Zu diesen Faktoren zählen sicherlich unter anderem die Form der betrieblichen Herrschaft und die Qualifikation der Arbeitskräfte. Auch modifiziert das System der Wechselkurse die nationale Konkurrenzfähigkeit, und zwar insbesondere für jene Branchen, deren internationale Leistungsfähigkeit nicht direkt im Wechselkurs widergespiegelt wird (insofern der Wechselkurs überhaupt noch reale Entwicklungen reflektiert).

1.4.4 Empirische Defizite

Die theoretischen Konzepte der Regulationsschule entstanden im Zuge empirischer Arbeiten über die Akkumulationsdynamik vornehmlich der französischen Wirtschaft und natürlich Agliettas bahnbrechender Arbeit über die der USA. Mit Ausnahme eines längeren Aufsatzes im Sammelband von Robert Boyer ist von Aglietta (1986) keine neue Studie oder Überarbeitung seines bisherigen Werkes über die USA erschienen. In diesem Aufsatz ist jedoch das ursprüngliche werttheoretische Anliegen zugunsten einer Interpretation von Regulation fallengelassen worden, bei der das Verhältnis von Individualismus und "kommunitärem Geist" im Vordergrund steht. In anderen Werken der Regulationsschule wird die Entwicklung innerhalb der USA nur am Rande im Sinne ihrer Bedeutung für die Weltwirtschaft erwähnt (vgl. Lipietz 1986b).

Während die Akkumulationsbewegung in Frankreich mit sehr umfangreichem und gut aufbereitetem Zahlenmaterial belegt ist (vgl. Gouverneur 1983: 237-281), zeichnet sich Agliettas Arbeit durch "statistical inadequacies"

sowie durch eine "surprisingly sloppy presentation of charts and tables" aus (Driver 1981: 165).⁴⁹ Lipietz (1986: 24 f.) beruft sich bei seiner Feststellung über die Entwicklung der organischen Zusammensetzung des Kapitals in den USA auf eine Arbeit von Cellier (1980), die aber nicht den industriellen Sektor gesondert ausweist und beispielsweise die Kapazitätsauslastung unberücksichtigt läßt. Somit fehlt der Regulationsschule noch der schlüssige empirische Beleg für ihre zentrale Behauptung, daß am Ende der fordistischen Phase in den USA die organische Zusammensetzung des Kapitals gestiegen sei. So muß zunächst noch von Thomas Weisskopfs Profitratenberechnung ausgegangen werden, die eine solche Steigerung negiert (1979).⁵⁰

Diese Versäumnisse fallen um so stärker ins Gewicht, weil nun eine Forschergruppe aus dem Institut der führenden Regulationisten umfangreiches Zahlenwerk zur Akkumulationsbewegung in den USA vorgelegt hat, das der

49 Agliettas zentrale statistische Größe ist die Entwicklung der *realen sozialen Lohnkosten* (= durchschnittlicher realer Stundenlohn/reale Bruttowertschöpfung pro Arbeitsstunde), die die Entwicklung der Mehrwerte mit bürgerlichem Datenmaterial invers widerspiegeln soll (Aglietta 1979: 89 f.). Bis 1966 weist der Index eine fallende Tendenz auf, die für Aglietta die Grundlage für die beschleunigte Akkumulation in der Nachkriegsperiode darstellt. Während der Auswahl dieses Indexes grundsätzlich zugestimmt wird, schwächt die fehlende Berücksichtigung der Lohnnebenkosten die Aussagekraft der Zahlenreihe. Die Lohnnebenkosten werden erst viel später thematisiert und nicht in diesen Index der realen sozialen Lohnkosten aufgenommen. Zudem wurde keine konjunkturelle Bereinigung des Datenmaterials durchgeführt. Für eine Trendaussage ist eine solche Aufbereitung nicht erforderlich, wohl aber dann, wenn ein einzelnes Datum, nämlich das Jahr 1966, als Trendbruch herausgegriffen wird.

50 Weisskopf testete die Erklärungskraft der verschiedenen Krisentheoreme in der marxistischen Ökonomie, nämlich die Thesen vom Profit-Squeeze (Profitklemme), von den Realisierungsschwierigkeiten (Unterkonsumtion) und von der steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals. Während im Modell von Weisskopf die ersten beiden Theoreme eine hohe Erklärungskraft für die Entwicklung der Profitrate besaßen, konnte kein Anstieg der organischen Zusammensetzung des Kapitals festgestellt werden, die die Profitrate statistisch signifikant beeinflusst hätte. Die Verwerfung einer auf der These von der steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals rekurrierenden Krisenerklärung erscheint mir jedoch als eine zu voreilige Schlußfolgerung. So ist es durchaus vorstellbar, daß in Antizipation der negativen Auswirkungen auf die Rentabilität der Unternehmung Investitionen in den produktiven Kapitalstock unterblieben. Schließlich können Unternehmen auf die Zusammensetzung ihres Kapitals über ihre Investitionstätigkeit einen direkteren Einfluß nehmen als auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage oder auf Tarifverträge und Staatstätigkeiten. Eine solche Unternehmensstrategie müßte sich in einer im internationalen Vergleich geringen Nettoinvestitionsquote niederschlagen und im Kapitaltransfer in andere Sektoren der Volkswirtschaft oder gar in andere Nationen zum Ausdruck kommen. In der Tat können für die USA solche Tendenzen nachgewiesen werden (vgl. Semmler 1982).

bisherigen regulationistischen Interpretation der Weltwirtschaftskrise in den 30er Jahren zu widersprechen scheint: Die Arbeitsproduktivität wuchs nicht rascher als die Reallöhne, verteilungsmäßig waren nicht die Profite bevorzugt, die Nachfrage von seiten des privaten Konsums war nicht unzureichend, sondern sehr hoch (Duménil/Levy 1988). Diese Arbeit endet mit der schlichten Folgerung, daß "Fordism *could not be* the historical solution to a problem which did not exist" (ebenda, S. 3; Hervorhebung im Original).⁵¹

Auf der Ebene der empirischen Untersuchung zentraler Regulationsformen des US-Fordismus bestehen ebenso einige Defizite. Besonders sticht hervor, daß Aglietta die ökonomische und gesellschaftspolitische Heterogenität der USA nicht thematisiert hat (vgl. Davis 1978: 255). Zentrale Regulationsformen der fordistischen Regulationsweise haben sich nämlich vor allem in den Südstaaten nicht durchgesetzt (siehe Abschnitt 2.4.1). Auch fällt die Analyse der betrieblichen Herrschaftsformen und der Organisation des Produktionsprozesses bei den SSA-Theoretikern wesentlich differenzierter aus (vor allem bei Gordon/Edwards/Reich 1982).

So schlüssig auch die Wechselwirkung von interner und externer Akkumulationsdynamik der USA innerhalb der Regulationstheorie erfaßt wird, es fehlt bisher an der empirischen Untermauerung der Thesen. Für die Weltmarktzusammenhänge liegen lediglich aggregierte Studien vor, die nicht gesondert auf die spezifische Einbettung der US-Ökonomie in den Weltmarkt eingehen. Eine Untersuchung des Zusammenwirkens von interner und externer Entwicklung steht somit noch aus.

1.4.5 Zweites Zwischenergebnis

Insgesamt erlaubt die Typologisierung der Akkumulationsregime und Regulationsweisen sowie der explizite werttheoretische Bezug eine ausdifferenzierte Krisentheorie, die verspricht, die Spezifika der einzelnen Entwicklungsphasen des Kapitalismus angemessen zu berücksichtigen. Für die Untersuchung der

51 Freilich haben Gerard Duménil und Dominique Levy das Fordismus-Theorem einseitig auf die produktivitätsorientierte Lohnpolitik reduziert und die sich auf die stofflichen Eigenschaften der Konsumgüter sowie die ungleiche Einkommensverteilung beziehende Argumentation ausgeblendet (Bedeutung des stabilisierten Lohnverhältnisses für den Konsum von langlebigen Konsumgütern, vgl. Hurtienne 1984: 262-315). Erleichtert wurde ihre einseitige Interpretation allerdings durch den Hang der Regulationisten, den Fordismus modelltheoretisch verkürzt darzustellen.

US-Ökonomie in der Nachkriegszeit kann somit folgendes festgehalten werden:

Die *Prosperität* beruhte auf einer stetigen Erhöhung der Mehrwertrate, die durch kontinuierliche Produktivitätsfortschritte auf der Basis einer standardisierten Massenproduktion ermöglicht wurde. Die Tendenz zur Unterkonsumtion wurde durch die Koppelung des Reallohnes an das Produktivitätswachstum abgeschwächt, und der Tendenz zur steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals wirkte die Parallelität der Produktivitätszuwächse in den Investitions- und Konsumgüterindustrien entgegen. Beide Stabilisierungsmechanismen wurden ihrerseits durch die monopolistische Regulation der Konkurrenz begünstigt, die international durch den Produktivitätsvorsprung der US-Ökonomie abgesichert war.

Die *Krisenursachen* sind in den Prosperitätsbedingungen zu verorten. An zentraler Stelle steht die objektive und subjektive Erschöpfung der Produktivitätsreserven auf der Grundlage des tayloristischen Rationalisierungsparadigmas. Parallel dazu hatte sich der kollektive Konsum ausgeweitet, dessen Produktion sich tayloristischen Organisationsformen widersetzte. Die Ausweitung war wiederum teils objektiven Bedingungen, d.h. der Transformation der Reproduktion der Lohnabhängigen, und teils subjektiven Auseinandersetzungen um die Höhe der sozialen Absicherung geschuldet.

Verschärft wurde der Krisenprozeß durch die in der Hegemonialstellung der USA begründeten internationalen Verbreitung fordistischer Produktionsweisen. Dieser Diffusionsprozeß mündete in eine Angleichung der Produktivitätsniveaus und somit in einen internationalen Verdrängungswettbewerb, der die monopolistische Regulation in den USA unterhöhlt. Die Folgen waren eine Stagnation der Mehrwertrate, ein tendenzieller Anstieg der organischen Zusammensetzung des Kapitals und ein Hang zur Unterkonsumtion.

Die *Krisensymptome* waren durch die Verstetigung der Austauschrelationen geprägt, die die veränderten Wertverhältnisse sich nicht direkt ausdrücken ließen. So fand die Krise des fordistischen Akkumulationsregimes ihren vornehmlichen Ausdruck in der Inflationierung des Geldes, die mit einer beständigen Vertiefung der Verschuldung der Unternehmen und der privaten Haushalte einherging. Weitere Symptome bestanden in der chronischen Unterauslastung der Produktionskapazitäten sowie eines schleichenden Disinvestitionsprozesses.

Die *Perspektive* der Krise zielt tendenziell auf eine Wiederherstellung der Einheit zwischen den Austauschbeziehungen der ökonomischen Subjekte und den realen Wertverhältnissen. Die Modalitäten dieses Prozesses sind unbestimmt.

Insgesamt liefert jedoch der Regulationsansatz nur eine "first approximation" (Driver 1981: 165) des US-Kapitalismus, da er folgende Aspekte offen läßt:

- die *besondere Erscheinungsform* des Fordismus in den USA in Abgrenzung gegenüber Regimen intensiver Akkumulation in anderen Ländern,
- die *Spezifizierung der Regulationsformen* unter besonderer Berücksichtigung der Rolle des Staates,
- die empirische Untersuchung der *spezifischen Dynamik der Weltmarktintegration* der US-Ökonomie,
- die *empirischen Belege* für die zentralen werttheoretischen Aussagen,
- die theoretische und empirische Analyse der *Krisenregulierung* sowie der Suche nach *Regulationsformen*.

1.5 Annäherung an ein theoretisches Verständnis der Transformationsprozesse

In den letzten Jahren hatten Spekulationen über das Gesicht eines "postfordistischen" Kapitalismus Hochkonjunktur⁵², doch die Prozesse des Entstehens und der Durchsetzung eines neuen Akkumulationsregimes sind auffallend wenig thematisiert worden (Peck/Tickell 1991: 31). So betrachtet Lipietz die Herausbildung eines neuen Regimes als "Fundsache" und somit dem Zufall überlassen. Der der Regulationstheorie aufgeschlossenen gegenüberstehende Thomas Hurttienne betont gar, daß die Transformationsprozesse mittels dieses Ansatzes "schlichtweg nicht prognostizierbar sind" (1988: 184). Somit ließe sich mein zweites Erkenntnisobjekt, nämlich der Verarbeitungsmodus der Wettbewerbskrise, nicht durch den Regulationsansatz erschließen. Bevor ich diese konsequenzenreiche Schlußfolgerung ziehe, möchte ich doch gründlicher die Erklärungspotenzen des Ansatzes ausloten.

Geschichte ohne "strategisches" Subjekt

Die bisherige Darstellung des FRS-Ansatzes hat zwar betont, daß die Regulationisten vom gesellschaftlichen Charakter des Akkumulationsprozesses

52 Den umfassendsten Versuch haben wohl Joachim Hirsch und Roland Roth (1986) unternommen. Für eine gute Übersicht der "postfordistischen" Spekulationen im englischen Sprachraum siehe Peck/Tickell (1991). Aus dem Umkreis der französischen Regulationisten sei auf die Arbeit von Boyer (1987) verwiesen.

ausgehen, hat aber keine Hinweise gegeben, welche Bedeutung in diesem Ansatz Handlungen von individuellen oder kollektiven Subjekten zukommt. Es bleibt somit noch zu fragen wie eine Kompatibilität zwischen Akkumulationsregimen und Regulationsweisen hergestellt wird und welche Rolle dabei der Klassenkampf spielt. In der Antwort auf diese Frage wird die Nähe zu Althusser's Strukturalismus ebenso deutlich werden wie die Differenz zur voluntaristischen, dem methodologischen Individualismus verhafteten Sichtweise der SSA-Theoretiker.

Der Akkumulationsprozeß wird nicht, wie im SSA-Ansatz, in direkter Abhängigkeit vom jeweiligen Stand der gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse gesehen. Vielmehr stellt sich für die Regulationisten die Frage nach der Vereinbarkeit gesellschaftlicher Handlungsweisen, geronnenen Kräfteverhältnissen und esoterischen Gesetzen. Eine solche Kompatibilität wird als Resultat sozialer Innovationen gesehen, die das Ergebnis von Konflikten und institutionalisierten Kompromissen zwischen Projekten sind, "von denen meist kein einziges besonders viel mit dem Ergebnis zu tun hat" (Lipietz 1985b: 114). Die Dynamik einer Gesellschaftsformation wird somit im Sinne eines "Prozesses ohne (steuerendes) Subjekt" interpretiert (Hirsch 1990: 38).

Wie bereits Althusser betonte, bedeutet die Geschichte als "Prozeß ohne Subjekt" aufzufassen nicht die Leugnung handelnder Subjekte. Vielmehr soll zum einen vermieden werden, die Geschichte mit Hilfe einer Kategorie ("Subjekt", "Klasse") zu interpretieren, die fälschlich als ursprüngliche Kategorie statt als Resultat eines Prozesses genommen wird (vgl. Thieme 1981: 46-51). Zum anderen soll der Vorstellung von Geschichte als Resultat einfacher Kräfteparallelogrammen entgegen gewirkt werden (Althusser 1968: 86 ff.). Wo allerdings bei Althusser die Vermittlung zwischen Strukturen und gesellschaftlichen Akteuren letztlich unvermittelt bleibt, geht es den Regulationisten darum, den widersprüchlichen Charakter des "sozialen Musters" aufzuzeigen, in das individuelles und kollektives Handeln eingebettet sind. Zu einem "sozialen Muster" werden gezählt (a) die immanenten Tendenzen einzelner Verhältnisse, (b) die sozialen Prozesse, die einen Zwang zur Einhaltung der Logik bestehender Verhältnisse ausüben, und (c) die verinnerlichten Deutungsmuster sozialer Realität (Lipietz 1985b: 113).

Aus der Auffassung von Geschichte als "Prozeß ohne (strategisches) Subjekt" folgt auch die Betonung der Kontingenz zwischen Akkumulationsregime und Regulationsweisen:

"Neben der epistemologischen und ontologischen Fragwürdigkeit, die bei den implizit funktionalistischen oder finalistischen theoretischen Konzepten nicht immer augenscheinlich ist, müssen u. E. der Determinismus und die Eindeutigkeit des

Entstehungsprozesses von sozialen Formen, die unerbittlich aus ihm folgt, grundlegend zurückgewiesen werden." (Lipietz 1985b: 114)⁵³

Wie bereits beim Strukturalismus Althusser'scher Prägung stehen jedoch diese Bekenntnisse gegen den Funktionalismus in einem gewissen Widerspruch zu der Art und Weise, wie die Regulationisten die bisherigen Akkumulationsregime und Regulationsweisen darstellen.⁵⁴ Eine der Ursachen dieser Diskrepanz zwischen Anspruch und Wirklichkeit mag darin begründet liegen, daß sich die bisherige Forschung der Regulationsschule aus verständlichen Gründen auf die Regulationsformen konzentriert hat, die sich innerhalb eines Akkumulationsregimes verstetigen und sich deshalb in gewissen Maßen funktional in die gesamte Regulationsweise einfügen konnten.⁵⁵ Alternative Regulationsformen, die sich nicht durchsetzen konnten oder gerade aufgrund ihrer Disfunktionalität nicht zu den Stützen eines Vergesellschaftungsmodells gehören, sind schwerer identifizierbar und bleiben somit in diesen Untersuchungen unbeleuchtet.

Der Eindruck von einer funktionalistischen Färbung der FRS-Werke wird auch dadurch verstärkt, daß Staat und Ideologie ihren akkumulationstheoretischen Analysen untergeordnet sind.⁵⁶ Es drängt sich der Verdacht auf, daß die übermäßige Betonung des offenen Endes eines Transformationsprozesses die andere Seite der gleichen Medaille des uneingestanden Funktionalismus ist.⁵⁷ Diese Betonung läßt jede genauere Theoretisierung der Konstitution und des Zerfalls gesellschaftlicher Praktiken für überflüssig erscheinen, denn ein offenes, also zufälliges Ende entzieht sich der wissenschaftlichen Analyse.

53 Vgl. auch Mazier (1982: 41).

54 Vgl. die Schemata einzelner Akkumulationsregime bei Lipietz (1985b: 124 f.), de Vroy (1984), Gouverneur (1983: 196 f.) und Aglietta (1982).

55 Robert Boyer bestätigt, daß die meisten Untersuchungen im Rahmen der Regulationsschule "have only analysed the compatibility of a new set of institutional forms, once fully diffused among the whole society" (1987: 32).

56 Vgl. die Kritik an Aglietta von Davis (1978: 249 ff.) und Driver (1981: 165) sowie die allgemeineren Ausführungen von Jessop (1988). "Symptomatisch" für die mangelnde Analyse politischer Prozesse ist beispielsweise die Form, wie Lipietz die monetaristische Geldpolitik der Federal Reserve Bank Ende der 70er Jahre diskutiert. Lipietz stellt sie als eine vermeidbare Katastrophe dar, ohne genauer auf die politischen Interessen einzugehen, die zum Monetarismus führten (1985a: 118-125).

57 Interessanterweise war Aglietta in seinem Hauptwerk weniger von einem offenen Ausgang der Transformation des Fordismus ausgegangen, als vielmehr von einer Steigerung hin zum *Neo-Fordismus* (1979: 122). Weil sich diese Prophezeiung bisher nicht erfüllte, mögen Lipietz und andere nun als Gegenreaktion das "offene Ende" dieser Prozesse betonen.

Es ist dann um so unproblematischer, sich auf eine Analyse der Disfunktionalität einzelner Regulationsformen für das Akkumulationsregime zu konzentrieren. Entsprechend fehlen Angaben über mögliche Transformationsmechanismen in den Übergangsphasen zwischen den einzelnen Akkumulationsregimen und Regulationsweisen, die über den Verweis auf den Klassenkampf und der schließlich für eine Stabilisierung eines neuen Akkumulationsregimes erforderlichen Kompatibilitäten hinausgehen (vgl. Leborgne/Lipietz 1987). Insgesamt werden die Genese von Regulationsformen, ihre Festigkeit und ihre Stellung innerhalb der Regulationsweise als eine Frage der Empirie verstanden.

So richtig der Verweis auf die Empirie auch ist, die Regulationisten haben es bisher versäumt, die Möglichkeiten ihres Ansatzes für eine umfassendere Gesellschaftsanalyse voll auszuschöpfen. Statt dessen haben sie sich zu vorschnell auf die Untersuchung der Bedingungen für eine erfolgreiche Kapitalakkumulation zurückgezogen. Dieser Rückzug ist um so weniger entschuldbar, als die Phasen, in denen der Akkumulationsverlauf weitgehend einem idealtypischen Akkumulationsregime entspricht, eher kürzer als die Phasen des Übergangs sind.

Der fordistische Klassenkompromiß

Für eine theoretische Annäherung an die derzeitigen Umstrukturierungen im US-Akkumulationsmodell ist es erforderlich, das gesellschaftliche Kräftefeld und die Konfliktregulierungsmechanismen innerhalb des Fordismus genauer, als dies die französischen Regulationisten bisher geleistet haben, zu untersuchen. Es kann dabei im deutschsprachigen Raum auf Arbeiten vor allem von Josef Esser und Joachim Hirsch zurückgegriffen werden, die in der Diskussion mit den FRS-Theoretiker stehend quasi arbeitsteilig den Schwerpunkt ihrer Forschungen auf die "politische" Seite des Fordismus gelegt haben (Jessop 1988b). Sie weisen unter Bezug auf Gramsci darauf hin, daß der Zusammenhalt eines Akkumulationsregimes⁵⁸ mit seinen spezifischen Regulationsformen einer korrespondierenden *hegemonialen Struktur* bedarf,

58 Anstelle des hier verwendeten Begriffs Akkumulationsregime spricht Hirsch von Akkumulationsstrategie (vgl. Hirsch/Roth 1986: 38). Da der Begriff Strategie jedoch handlungstheoretisch besetzt ist, vermag er nicht die mit dem Begriff Regime verbundene Bedeutung einer Reproduktionsstruktur zutreffend zu erfassen (siehe auch Kritik von Jessop 1988b: 382 f.). Der Begriff Akkumulationsstrategie soll in dieser Untersuchung nur für bewußte Konzepte einzelner Kapitalgruppen verwandt werden.

"d.h. einer spezifischen politisch-ideologischen Organisation der Unterdrückungs- und Kompromißgleichgewichte zwischen Klassen und Klassenfraktionen, der konsensualen Mobilisierung der ausgebeuteten und unterdrückten Klassen mittels eines 'populären Programms', das die langfristigen Interessen der hegemonialen Klassen bzw. Fraktionen sichert und partikulare, ökonomisch-korporative Interessen integriert, soweit sie damit kompatibel sind" (Hirsch 1983: 163).

Diese Verklammerung von dominanten und subalternen gesellschaftlichen Fraktionen leistete im Fordismus der "keynesianische Wohlfahrtsstaat". Die Grundlage des stabilen Klassenkompromisses war für die Lohnabhängigen die Perspektive einer kontinuierlichen Verbesserung der Warenversorgung und sozialen Sicherung, die durch eine extreme Verschärfung der Arbeitsintensität ermöglicht wurde. Da der wachsende Massenkonsum integraler Bestandteil des fordistischen Vergesellschaftungsmodells war, erhielten die diesbezüglichen Interessen der Lohnabhängigen einen *universalistischen* Status. Dadurch wurde die in der vor-fordistischen Periode stark ausgeprägte Unvereinbarkeit zwischen den spezifischen Interessen der Arbeiterklasse und denen der nationalen Wirtschaftsentwicklung weitgehend aufgehoben (Hirsch/Roth 1986: 74-77; Buci-Glucksmann/Therborn 1982: 118).

Der keynesianische Wohlfahrtsstaat operierte in einem *erweiterten Feld der Politik*, innerhalb dessen ihm die Rolle zufiel, eine wachsende Anzahl gesellschaftlicher Verhältnisse zu regulieren, insbesondere das Lohnverhältnis. Diese Durchstaatlichung der Regulationsformen, die die Reproduktion des fordistischen Akkumulationsregimes gewährleisteten, machte den Staat zum zentralen Funktionsmoment des Akkumulationsprozesses. Dadurch wurde jedoch die Steuerungsfähigkeit des fordistischen Staates gegenüber dem klassischen kapitalistischen Staat nicht grundsätzlich erhöht, denn der Spielraum staatlicher Politik war eingegrenzt auf der einen Seite durch die weltmarktvermittelte Konkurrenz der einzelnen Staaten und auf der anderen Seite durch die bereits ausführlich diskutierten Akkumulationserfordernisse. Entsprechend war die staatliche Politik von dem Bemühen geprägt, Forderungen der subalternen Klassen in eine mit diesen Rahmendaten vereinbare reformistische Programmatik umzuformen. Dazu hat die *korporative*⁵⁹ Integration der Arbeiterklasse (um den Preis ihrer Autonomie) in die politischen Herrschaftsapparate beigetragen, die die tripartistische Kompromißfindung für zentrale

59 Buci-Glucksmann und Therborn unterscheiden zwischen einer *korporatistischen* und *hegemonialen* Klasse: "Eine korporatistische Klasse operiert vorzugsweise auf dem Gebiet ihrer ökonomischen Interessen in ökonomischer Weise. Wenn sie sich aber auf das spezifisch politische Gebiet der Kräfteverhältnisse begibt, bleibt sie im bestehenden staatlichen Rahmen . . ." (1982: 135 f.)

staatliche Politiken begünstigte (Hirsch/Roth 1986: 64-73; Buci-Glucksmann/Therborn 1982: 111-125; 132 ff.). Die jeweils nationalspezifische Ausprägung dieser allgemeinen fordistischen Politikformen wird als Resultat sowohl der politischen Traditionen und sozialen Kräfteverhältnisse als auch der Position des jeweiligen Landes auf dem Weltmarkt angesehen (Hirsch/Roth 1986: 65).

Welche Bedeutung kann diesem fordistischen Politikmodus in der Krise des Fordismus zukommen? Bisherige Arbeiten haben gezeigt, daß im ersten Krisenstadium des Fordismus neokorporatistisch, also durch ein staatlich vermitteltes Aushandeln zwischen Kapital und Arbeit, reagiert wurde (vgl. Esser u.a. 1983). Dieses für westeuropäische Staaten beobachtete "fordistische" staatliche Krisenmanagement wird von der spärlichen Literatur, die sich mit den Modi der politischen Krisenbewältigung in den USA beschäftigt⁶⁰, nicht bestätigt. Diese Studien identifizieren allerdings auch keinen fordistischen Politikmodus in der Nachkriegsperiode. Vielmehr rekurren sie auf den pluralen Charakter des politischen Systems in den USA (vgl. Walters 1985; O'Connor 1984; Dyson 1983). Der Anpassungsprozeß an die neuen Konkurrenzbedingungen des Weltmarktes erfolge hauptsächlich vermittelt über Marktprozesse, kohärente Strategiekonzeptionen fehlten. Politische Konflikte über Marktergebnisse würden ad hoc, auf den verschiedensten Ebenen des Staates ausgetragen und reguliert. Korporative, institutionell abgesicherte Interessenausgleichsmechanismen seien nicht vorhanden (Salisbury 1979; Wilson 1982), wobei aber auch nicht genauer untersucht wird, ob funktional-äquivalente Vermittlungsstrukturen existieren. In der Regel gehen diese Konzepte von einer Kontinuitätslinie im politischen System der USA aus, d.h. die spezifische Qualität der keynesianischen Ausweitung des Staates wird ausgeblendet. Im nächsten Kapitel soll deshalb der Frage nachgegangen werden, ob es einen fordistischen Politikmodus in den USA gab.

In einer zweiten Phase der fordistischen Krise waren in vielen Ländern seitens staatlicher und privatwirtschaftlicher Akteure Bestrebungen zu beobachten, mit dem fordistischen Klassenkompromiß zu brechen (Magirier

60 Die umfängliche *Industrial Policy*-Literatur zeichnet sich dadurch aus, daß sie die bisherigen Krisenregulierungserfahrungen wenig aufgearbeitet und von daher die Voraussetzungen für die Realisierung ihrer normativen Konzepte nicht thematisiert hat (vgl. Norton 1986). Dieser Literatur können somit hauptsächlich nur Entwürfe zur Krisenbewältigung entnommen werden, nicht aber eine Analyse ihrer Durchsetzungsbedingungen.

1983).⁶¹ Die Hinwendung zu neoliberalen Politikkonzepten wird damit erklärt, daß als integraler Funktionsmoment der keynesianische Wohlfahrtsstaat mit seinen spezifischen Konfliktbearbeitungsformen nicht von der Krise des fordistischen Akkumulationsregimes ausgespart blieb. Die staatlich institutionell verankerten Regulationsformen kollidieren mit den veränderten Akkumulationserfordernissen. In der Folge bröckelte die hegemoniale Struktur des Kompromisses zwischen herrschenden und beherrschten Klassen (Hirsch/Roth 1986: 94-103).

Ist diese Erklärung des Aufkommens neoliberaler Strategien nicht zu ökonomistisch? Warum hat sich nicht ein neofordistisches Krisenmanagement durchgesetzt, wie Aglietta es in den 70er Jahren noch vermutet hatte (Aglietta 1979: 122)? Warum die Krise in den USA nicht mit einer Vertiefung und Verbreiterung des fordistischen Projekts beantwortet wurde, erklärt Mike Davis durch das Fehlen von drei Mindestvoraussetzungen für eine "neofordistische Perspektive": "erstens ein hohes Maß bewußter gewerkschaftlicher Solidarität, zweitens ein breites Bündnis zwischen Arbeitern, Schwarzen und Armen (. . .) und drittens die innere Transformation der Demokratischen Partei" (Davis 1986b: 89). Mike Burawoy geht noch einen Schritt weiter und erklärt die politische Passivität der US-Arbeiterschaft durch "the erosion of the popular roots of working-class organization through the previous hegemonic regimes" (Burawoy 1986: 264). Seine These lautet, daß das Tarifverhandlungssystem im "hegemonialen Fabrik-Regime" [sprich: Fordismus] zu einer Individualisierung der Kämpfe der Arbeiterklasse geführt hat, wodurch gleichzeitig die Klasse als Ganzes an die Interessen des Kapitals gebunden werden konnte (Burawoy/Smith 1985: 139).⁶² Ähnlich argumentieren auch SSA-Theoretiker, die die Spaltung der Arbeiterschaft auf die in der Nachkriegsperiode vollzogene Segmentierung der Arbeitsmärkte zurückführen (Gordon u.a. 1982: 215).

Diese Arbeiten weisen somit auf eine doppelte Bedeutung der vorangegangenen Hegemonialstruktur für die Transformationsprozesse hin. Zum einen kann sie den Politikmodus zur Krisenregulierung vorgeben, wenngleich vielleicht nur zeitlich begrenzt. Zum anderen kann die Hegemonialstruktur Prozesse begünstigen, die die sie stützenden gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen unterminieren. Für die Auflösung des fordistischen Klassen-

61 Über diesen Aspekt des Transformationsprozesse herrscht in der Literatur weitgehend Konsens (Peck/Tilly 1991: 26).

62 Siehe auch die deutsche Debatte zur Individualisierung (Hirsch/Roth 1986: 53-62; Prokla, Heft 76, 1989).

kompromisses könnte neben den Individualisierungstendenzen auch die fortschreitende Internationalisierung der Warenproduktion eine große Rolle spielen, und zwar nicht nur als "Sachzwang Weltmarkt", der die bisherigen Akkumulationsstrategien in Frage stellt. Denn der Internationalisierungsprozeß ermöglicht auch die "rational tyranny of capital mobility" (Burawoy 1985), das heißt, er verschafft der Kapitalseite das Druckmittel der Kapitalflucht.

Können sich die neoliberalen Politikkonzepte zu einer neuen Hegemonialstruktur verfestigen? Dies wird nicht zuletzt davon abhängen, inwieweit einerseits diese Konzepte einen stabilen Interessenskompromiß zwischen herrschenden und beherrschten Klassen bzw. Klassenfraktionen ermöglichen und andererseits sie wachstumssträchtige Akkumulationsstrategien zum Durchbruch bringen können. Ein neues hegemoniales Projekt kann sich erst in wechselseitiger Bedingung mit der Herausbildung eines neuen Akkumulationsregimes etablieren.

1.6 Drittes Zwischenergebnis

Wie die bisherigen Ausführungen gezeigt haben, ist eine umfassende Theoretisierung der Suchprozesse nach einem neuen Akkumulationsregime a priori nicht möglich, wenn die Widersprüchlichkeit des kapitalistischen Vergesellschaftungsmodus und damit auch der offene Ausgang des Klassenkampfes ernst genommen werden. Ich erachte es deshalb für wenig sinnvoll, einzelne Theorieansätze, die eine solche Prognosekraft für sich beanspruchen (z.B. Neo-Korporatismus), anhand der bisherigen Erfahrungen in den zu untersuchenden Branchen zu testen. Vielmehr scheint es mir darauf anzukommen, die bereits stattgefundenen Restrukturierungen systematisch zu erfassen und ihre wesentlichen Determinanten herauszuarbeiten. Ein Zugang zu diesen empirischen Erfahrungen ist selbstverständlich ohne theoretische Anleitung nicht durchführbar. Es sollen deswegen die notwendigen theoretischen Prämissen rekapituliert und deutlich ausgewiesen werden. Der Blick für mögliche Einflußfaktoren des Umstrukturierungsprozesses soll dadurch geschärft werden.

Die Ablösung des fordistischen durch ein "postfordistisches" Akkumulationsregime soll als ein komplexer und konfliktreicher Prozeß, dessen Ausgang prinzipiell offen ist, begriffen werden. Dies soll jedoch nicht bedeuten, daß eine neue kapitalistische Gesellschaftsformation als Resultat frei agierender Subjekte aufgefaßt werden könnte. Vielmehr sind die Handlungsweisen der

Individuen und Gruppen in gesellschaftliche Verhältnisse eingebettet, die aus einem Netz von regulativen Formen bestehen.⁶³ Deshalb kann davon ausgegangen werden, daß eine kapitalistische Gesellschaftsformation, die aus der Krise des Fordismus hervorgeht, dessen Struktur- und Entwicklungsmerkmale akzentuiert und modifiziert. Es kann somit eine Reihe von Annahmen über die Rahmenbedingungen der Umstrukturierungen getroffen werden.

Von der wachsenden Internationalisierung der Waren-, Kapital- und Arbeitskräfteströme sowie von der Entfaltung der Widersprüche des fordistischen Vergesellschaftungsmodells geht ein Druck aus, die exoterischen Verteilungsproportionen der monopolistischen Regulation den esoterischen, weltmarktmittelten Wertproportionen anzupassen. Allerdings ist eine Anpassung dabei nicht die einzige Strategiealternative: Möglich sind auch die Abschottung gegenüber dem Weltmarkt und die Durchsetzung neuer "Spielregeln" auf dem Weltmarkt. Die Realisierung dieser Alternativen ist jedoch an zahlreiche Voraussetzungen geknüpft, die ebenso den folgenden Restriktionen unterliegen.

Strategische Konzepte zu Veränderungen von Regulationsformen sind konfrontiert mit komplexen Gegenkräften. Die Fähigkeit zur Veränderung wird abhängen

- von der Position, die die einzelne Regulationsform innerhalb der Regulationsweise einnimmt. Dabei kann vermutet werden, daß je strategischer die Position einer Regulationsform im gesamten Geflecht ist und je stärker sie mit anderen verflochten ist, sie sich um so weniger als veränderbar erweisen wird;

63 Es ist mir natürlich in dieser Arbeit nicht möglich, den in der marxistischen Theorie ungelösten Widerspruch zwischen handlungs- und strukturtheoretischen Geschichtsdeutungen zu überwinden. Ich schließe mich jedoch Ted Benton (1984: 209-225) dahingehend an, daß eine strukturtheoretische Herangehensweise dann vertretbar ist, wenn folgende methodische Prinzipien anerkannt werden: 1. Struktur determinanten sollten nicht als den handelnden Subjekten vollkommen äußerlich gefaßt werden. Indem anerkannt wird, daß intentionales Handeln ebenso unbewußten Bestimmungen unterworfen ist, kann einerseits die Reduktion des menschlichen Subjekts auf einen reinen "Träger" der Strukturen vermieden werden, und andererseits entfällt die eigentlich teleologische Konzeption von einer aus sich selbst erzeugten Handlung. 2. Strukturbestimmungen sind nicht nur Beschränkungen für menschliches Handeln, sondern begünstigen und stellen die Voraussetzungen für Handlungen dar. 3. Strukturtheoretische Erklärungen sollten nicht mit Erklärungen durch "eiserne Gesetze" verwechselt werden. Die Anfälligkeit von Strukturen gegenüber bewußten Auflösungs- oder Transformationsstrategien fällt höchst unterschiedlich aus.

- von stofflichen Eigenschaften der Waren und Produktivkräfte (Verfügbarkeit von Rohstoffen, Ausmaß an Fixkapital, Entwicklungsstand der Technik, Grenzen menschlicher Fähigkeiten);
- vom Kräfteverhältnis gegenüber antagonistischen Interessen.

Das Kräfteverhältnis zwischen den antagonistischen Gruppen und Klassen wird durch die vorangegangene hegemoniale Struktur strukturiert, und zwar insbesondere durch dessen Konfliktregulierungsmechanismen, ideologischen Deutungsmustern und längerfristigen Wirkungen auf die Machtressourcen seiner "Träger". Im Verlauf des Umstrukturierungsprozesses gewinnen die in den aktuellen Auseinandersetzungen eroberten Positionen und die Fähigkeit, übergreifende Bündnisse zu schließen, an Bedeutung.

Eine relative Verfestigung der erfolgten Modifikationen kann erst für den Zeitpunkt erwartet werden, wenn sich eine hegemoniale Struktur auf der Grundlage einer Korrespondenz von Regulationsweise und Akkumulationsregime etabliert hat.

2. Die Auto- und Stahlindustrie im Fordismus

Nach den theoretischen Ausführungen will ich mich nun hier den eigentlichen Untersuchungsobjekten der Studie, der Auto- und der Stahlindustrie, nähern. Dabei lenken die theoretischen Einsichten des Regulationsansatzes den Blick für die Ursachen der Wettbewerbsschwäche beider Industrien auf die Krisentendenzen des fordistischen Akkumulationsregimes. Die zentralen Wesensmerkmale des fordistischen Akkumulationsregimes sind bereits von Aglietta am Beispiel der USA ausführlich beschrieben und analysiert worden. Warum jedoch die Krise des Fordismus in den USA mit einer akuten Wettbewerbsschwäche gegenüber anderen fordistischen Gesellschaftsformationen einhergeht, wurde dabei nicht thematisiert. Was fehlt, ist somit eine Bestimmung derjenigen Charakteristika des US-Fordismus, die gegenüber anderen Ländern zum besonderen Verlauf der Transformation des Regimes intensiver Akkumulation in den USA beigetragen haben. Diese Charakteristika sind zum einen auf der Ebene der Gesellschaftsformation und zum anderen konkret für die beiden Branchen herauszuarbeiten.

Im internationalen Vergleich fallen mindestens sechs Unterschiede auf: die frühzeitige Durchsetzung des Fordismus, der hegemoniale Charakter des US-Fordismus, der ausgeprägte binnenmarktzentrierte Entwicklungspfad, die Verfügung über große Rohstoffreserven, die unvollständige Durchsetzung fordistischer Regulationsformen im nationalstaatlichen Rahmen und der plurale Charakter des politischen Systems. Aus Platzgründen sollen diese Charakteristika jedoch nur insofern näher ausgeführt werden, wie sie die Ausprägung relevanter Regulationsformen in beiden Branchen bzw. den Krisenverlauf beeinflussen.

Hauptaugenmerk soll den wesentlichen Regulationsformen gelten, die in beiden Industrien bis Anfang der 70er Jahre vorherrschten. Zu den zentralen Regulationsfeldern zählen die Artikulation der *Konzerne*

- untereinander,
- zu den Zulieferern und den Weiterverarbeitern,
- zu den Beschäftigten und ihren Vertretungsorganen,
- im politischen System,
- zu den Finanzmärkten und
- zur Weltwirtschaft.

Einen besonderen Stellenwert wird dabei der Regulation des Lohnverhältnisses eingeräumt, weil dieses zum einen den Ort des zentralen Widerspruchs kapitalistischer Vergesellschaftung darstellt und weil zum anderen seine spezifische Form in beiden Branchen allgemein für deren spätere Wett-

bewerbsschwierigkeiten verantwortlich gemacht wird. Dabei interessieren vor allem die tarifvertraglichen Regelungen zum Arbeitseinsatz. Zum späteren Verständnis der Transformationsprozesse erscheint es wichtig, die tarifvertragliche Kodifizierung der tayloristischen Arbeitsorganisation nicht aus funktionalen Anforderungen abzuleiten, sondern sie als Objekt und zugleich Instrument der Auseinandersetzung zwischen Kapital und Arbeit aufzufassen.

Anschließend soll der Frage nachgegangen werden, inwieweit die diversen Regulationsformen miteinander kompatibel waren. Eine quantitative Erfassung des Akkumulationsverlaufs in beiden Industrien soll erst im 3. Kapitel erfolgen, in dem die Krisentendenzen ab Ende der 60er Jahre untersucht werden.

Um einem funktionalistischen Verständnis der fordistischen Regulationsweise vorzubeugen, möchte ich zunächst ihre Entstehungsdynamik in der Auto- und Stahlindustrie nachzeichnen.

2.1 Genese fordistischer Regulation in der Auto- und Stahlindustrie

Auf Branchenebene wird im Regulationsansatz der Kontrolle über die Preise und die tarifvertraglichen Regelungen des Lohnverhältnisses eine wesentliche Bedeutung für die Reproduktion des fordistischen Akkumulationsregimes beigemessen. Ich werde deshalb die Untersuchung der Genese fordistischer Regulationsformen auf die Entstehungsdynamik der oligopolistischen Marktkontrolle und des fordistischen Lohnverhältnisses beschränken. Für die Auto- und Stahlindustrie zeigt es sich, daß die Kapitalkonzentration und die Oligopolisierung des Marktes der gewerkschaftlichen Anerkennung vorausgingen, und diese sogar lange herausgezögert haben. Der tariflose Zustand begünstigte zudem die Durchsetzung der an Taylor orientierten Arbeitsorganisation. Erst die Krise dieser Akkumulationsstrategie der Massenproduktion ohne Einbindung der Arbeiterschaft ermöglichte die konfliktreiche gewerkschaftliche Organisierung der Belegschaften. Daß das fordistische Projekt nicht ohne diese Kämpfe zustandekommen konnte, wird sinnfälligerweise am Pionier des *Five Dollar Days* deutlich. Die Firma Ford beteiligte die Belegschaft an den Produktivitätsgewinnen nur solange, wie sie über eine faktische Monopolstellung verfügte und eine Arbeitskraftknappheit bestand. Zur Konsolidierung des fordistischen Lohnkompromisses trug nicht zuletzt der Zweite Weltkrieg bei. Die kriegsbedingte Nachfragesteigerung stärkte die Arbeiterschaft. Die aufgestauten Konsumwünsche (bzw. Kaufkraft) nach dem Krieg fungierten als Initialzündung des fordistischen Nachkriegsprojektes.

Trustbildung und Ausschaltung der Facharbeiter

Höhepunkt der um 1890 in Gang gekommenen Trustbewegung bildete die Gründung der *United States Steel Corporation* (USS), die die Interessen von Carnegie, Moore und Morgan zusammenfaßte und 65 % der US-Stahlkapazität beherrschte (Adams 1954: 140).¹ Dieser neue Konzern der Superlative (erstes Unternehmen der USA mit einer Bilanzsumme von über 1 Milliarde Dollar, erster vollständig integrierter Stahlkonzern) läutete eine neue Epoche des Wettbewerbs in der Stahlindustrie ein, die erst mit den Importerfolgen der 60er Jahre zu Ende ging. Unter der Preisführerschaft von USS wurde der ruinöse Wettbewerb der vorangegangenen Jahre beseitigt, ohne daß formale Kartellabsprachen oder eine weitere Kapitalzentralisation notwendig wurden. Die Preisstabilisierung basierte im wesentlichen auf zwei Elementen:

1. Die enormen finanziellen Ressourcen, die modernen Hüttenwerke (zumindest zu Beginn dieser Periode) und die Kontrolle über einen großen Teil der Rohmaterialien versetzten USS in eine derart überlegene Position, daß die Konkurrenten in keiner Weise einen Preiskrieg hätten gewinnen können.
2. Die Bereitschaft von USS, seine Wettbewerber am Marktwachstum überproportional teilhaben zu lassen², beseitigte für diese Konkurrenten den Anreiz, USS durch Preiskämpfe oder Anti-Trust-Verfahren herauszufordern.³

Diese *friendly competition*-Strategie kann zum Teil mit dem Bestreben von USS erklärt werden, einen gerichtlichen Auflösungsbeschluß zu vermeiden. Im Unterschied zu anderen Konzerngiganten, wie beispielsweise Rockefellers Standard Oil oder American Tobacco, die sich durch ihr aggressives Verhalten viele Feinde unter ihren Konkurrenten geschaffen hatten, konnte sich USS in den Anti-Trust-Verhandlungen durch günstige Zeugenaussagen der anderen Stahlkonzerne absichern. Nicht zuletzt deswegen forderte der Supreme Court keine Auflösung von USS (Adams 1954: 151). Es kann aber auch argumentiert werden, daß USS langsamer als seine Konkurrenten wachsen wollte, um durch eine bessere Kapazitätsauslastung eine höhere Profitrate zu erzielen.⁴

1 Einen ausführlichen kritischen Bericht über die illegalen Machenschaften der Gründer gibt Myers (1936: 595 ff.).

2 Der Marktanteil von USS fiel kontinuierlich: In den 60er Jahren betrug er nur noch ungefähr 25 % (Adams/Mueller 1982: 80).

3 Für eine allgemeine Diskussion einer *dominant firm*-Strategie siehe Lamoreaux (1985).

4 Als weitere Gründe für den kontinuierlichen Verlust von Marktanteilen gelten: (a) Veränderung der Nachfrage zugunsten von Flachstählen. USS hatte sich mehr auf Profilstähle konzentriert. (b) Regionale Nachfrageverschiebungen zugunsten der Automobilfertigungsstätten. Die meisten USS-Werke lagen in größerer Entfernung von Detroit

Die ursprünglich dominante Position von Ford beruhte jedoch auf einer aggressiven Preispolitik, die auf die volle Ausschöpfung der Skalenerträge setzte: Der Preis des Modell "T" fiel von 950 Dollar im Jahre 1909 auf 295 Dollar im Jahre 1923, während das Produktionsvolumen von jährlich 12.292 auf 1.917.353 Fahrzeuge gesteigert wurde (Lanzillotti 1971: 261). Ab Mitte der 20er Jahre konnten durch weitere Preissenkungen keine neuen Käufer-schichten erschlossen werden. In dieser Situation vollzog General Motors unter der Führung von Alfred Sloan eine Hinwendung zur Politik der Produktdifferenzierung ("a car for every purse and purpose") und des jährlichen Modellwechsels, an die sich Ford ("any customer can have a car painted any color that he wants so long as it is black") nur widerwillig und mit hohen Verlusten anpassen konnte (Lanzillotti 1971: 260-262; Hounshell 1984: 263-301).⁵ Diese Politik der jährlichen Modellwechsel ersetzte langsam den Preis als das wichtigste Wettbewerbskriterium. Neben den hohen Kapitalaufwendungen, die die Erzielung der Skalenerträge erforderte, traten Markteintrittsbarrieren in Form von Markentreue, Händlernetz und Werbebudget (vgl. Katz 1977; Edwards 1965).

Die Gründung von USS hatte auch nachhaltige Auswirkungen auf die Arbeiterbewegung. Im Jahr seiner Entstehung konnte USS (1901 ca. 148.000 Beschäftigte) den Einfluß der auf 10.000 Mitglieder zusammengeschrumpften Stahlfacharbeiter-Gewerkschaft, die *Amalgamated Association of Iron, Steel and Tin Workers*, nach einem erfolgreich niedergedrungenen Streik auf wenige Werke beschränken. Die schwindende Kontrolle der Facharbeiter über ihren Arbeitsplatz, ihre deutliche Minderheitsposition innerhalb der Stahlarbeiterschaft sowie die hochgradige Konzentration des Kapitals ließen dem Facharbeiter-Gewerkschaftskonzept keine Chance. 1909 war die *Amalgamated* vollständig aus der Industrie verdrängt worden (Brody 1960: 125 ff.).

Der Erfolg von USS beruhte zum Teil auch auf den ausgesprochen verfeinerten Methoden der innerbetrieblichen Herrschaftssicherung. Die Facharbeiter wurden durch besondere Privilegien, wie beispielsweise leistungsabhängige Prämien in Form von Belegschaftsaktien oder vergünstigten Hypothekendarlehen, an den Konzern gebunden und von der Masse der ungelern-

als die der Konkurrenz. Und (c) früheres Interesse an Diversifizierung (Adams 1954: 156; Interview Dilley 26.10.1982).

5 Darüber hinaus gehen auf Alfred Sloan, den damaligen Präsidenten von GM, wichtige Innovationen in der Betriebsführung zurück, wie beispielsweise die sogenannte *M-förmige* Unternehmensstruktur und das *Management by Committee*, die zur Professionalisierung des Managements geführt haben (Sloan 1963; Chandler 1964).

ten Arbeiter isoliert (Garraty 1960: 19; vgl. Brown/Nuwer 1987; Steinisch 1986; Elbaum 1983). Letztere wurden durch das bewußte Auspielen von ethnischen und religiösen Unterschieden in ihrem Streben nach klassensolidarischem Handeln empfindlich behindert (Greer 1979: 75). Die Arbeitsbedingungen in der Stahlindustrie waren zu jener Zeit berühmt und berüchtigt. Sie führten zu etlichen moralischen Anklagen und Untersuchungen (Steinisch 1986: 146-204). Die Tatsache, daß fast die Hälfte der *new immigrants*, die in der Stahlindustrie gearbeitet hatten, für immer die USA verließen, spricht für sich (Greer 1979: 77).

Während des Ersten Weltkrieges kam es, aufgrund einer guten Auftragslage und dem Interesse der Regierung an einem streikfreien Ablauf der Produktion, zu einer leichten Verschiebung des Kräfteverhältnisses zugunsten der Arbeiterschaft (Brody 1960: 184, 199-213). Nach dem Krieg hegte die Arbeiterbewegung große Hoffnungen, daß nach dem Sieg der Demokratie im Weltkrieg nun auch die Demokratie am Arbeitsplatz, in Form von Gewerkschaften und Tarifverträgen, durchgesetzt werden könnte. Der große Stahlstreik vom September 1919 endete jedoch dreieinhalb Monate später in einer völligen Niederlage. Die ursprünglich breite Streikfront von ungefähr 365.000 ArbeiterInnen bröckelte angesichts des massiven Drucks der Unternehmer, des brutalen Polizeieinsatzes, der mangelnden Unterstützung durch die in der *American Federation of Labor* (AFL) organisierten Facharbeiter-Gewerkschaften und der Konflikte zwischen den Streikenden im Winter 1919 ab.⁶ Der Ausgang dieses Streiks zögerte die gewerkschaftliche Organisation der ungelerten ArbeiterInnen der USA um fast zwei Jahrzehnte hinaus.

Als Henry Ford mit der Automobilproduktion begann, war der Einfluß der Facharbeitergewerkschaften in Detroit bereits im Schwinden begriffen. Schon 1904/05 hatte Ford in seiner Fabrik arbeitsorganisatorische Neuerungen eingeführt, die mit der 1908 begonnenen Produktion des berühmten Modell "T" zu einem umfassenden Konzept wissenschaftlicher Arbeitsorganisation ausgebaut und erweitert wurden (vgl. Gartman 1986: 39-101; Hounshell 1984: 217-261). Im Zuge dessen wurde die Stellung der Facharbeiter im Produktionsprozeß vollends untergraben. Stellten diese 1910 noch ungefähr 60 % der gesamten Belegschaft, so fiel schon 1913 ihr Anteil auf 28 % und dann in den 20er Jahren sogar auf unter 10 % (Gartman 1986: 128, 130). Das hohe Arbeitstempo und die Monotonie der Handgriffe ließen jedoch viele ArbeiterInnen bereits nach wenigen Monaten wieder kündigen, so daß sich Ford

6 Eine anschauliche Schilderung des Verlaufs des Streiks findet sich bei Steinisch (1986: 380-394), Brody (1965) und Foster (1920).

gezwungen sah, die Revolution in der Arbeitsorganisation durch Innovationen in der Personalführung zu ergänzen. Dazu gehörten die Anhebung des Tageslohnes von 2,25 Dollar auf den *Five Dollar Day*, die Schaffung einer zentralen Personalabteilung, die Einführung eines einheitlichen Lohnsystems und ein umfangreiches "Amerikanisierungsprogramm". Letzteres wurde durch eine neu geschaffene *Soziologische Abteilung* durchgeführt, die den Lebenswandel der Beschäftigten (zumeist Immigranten) kontrollierte und darüber entschied, wer in den Genuß des *Five Dollar Day* kommen durfte. Dieses Maßnahmenbündel senkte drastisch die Kündigungsrate (Gartman 1986: 151-154, 190, 203-211).

Der *Five Dollar Day* konnte aufgrund der hohen Produktivitätszuwächse und der damit einhergehenden faktischen Monopolstellung gezahlt werden. Unter den veränderten Arbeitsmarkt- und Konkurrenzbedingungen zu Anfang der 20er Jahre wurde jedoch die Soziologische Abteilung geschlossen und ein Teil der Sozialleistungen gestrichen. Die Kriegsinflation hatte bereits 1918 die Kaufkraft von 5 Dollar auf 2,80 Dollar (gemessen in Dollar von 1914) reduziert. In den 20er Jahren fiel das Lohnniveau bei Ford unter den Branchendurchschnitt (Flink 1975: 91)

Im Jahre 1929 erreichte die jährliche PKW-Produktion in den USA die Rekordmarke von 4,5 Millionen Einheiten. Die Dichte betrug 190 PKW pro 1000 Einwohner - ein Wert, der sich in Westeuropa erst Ende der 60er Jahren einstellen sollte (vgl. Bardou u.a. 1982: 197). Im Zuge dieses Booms entwickelte sich auch die Nachfrage nach Stahl positiv: 1929 konnte die Industrie mit 63,2 Millionen Tonnen Rohstahlproduktion ein Rekordjahr verzeichnen (AISI). Bleche für die Autoindustrie gewannen gegenüber Profil- und Rundstählen für die Investitionsgüterindustrien und den Infrastrukturausbau an Bedeutung (Hogan 1970: 1193). Die Arbeitsproduktivität erhöhte sich rasch: Der Ausstoß pro Produktionsarbeiter wuchs von 1919 bis 1929 jährlich um 7,6 % (berechnet anhand BLS Bul. 1200, 1956: 13).

Diese Phase absoluter Kapitalherrschaft endete in der Katastrophe der Weltwirtschaftskrise. In wechselseitiger Bestärkung sanken die Nachfrage und die Produktion in beiden Industrien, und zwar auf einen Kapazitätsauslastungsgrad im Jahre 1932 von 25 % in der Autoindustrie und von 19,5 % in der Stahlindustrie (berechnet anhand MVMA, AISI). Durch Massenentlassungen, Lohnsenkungen, permanente Stilllegung einzelner marginaler Betriebe und einschneidende Reorganisationsmaßnahmen überlebten alle großen

Stahlkonzerne die Krise.⁷ In der Autoindustrie kam es zu drastischen Konzentrationsbewegungen. Der Marktanteil der *Big Three*, das sind General Motors, Ford und Chrysler, stieg von 59 % im Jahre 1927 auf 87,5 % im Jahre 1933 (Katz 1977: 59).

Die ersten gewerkschaftlichen Erfolge

Im *New Deal* gelang die gewerkschaftliche Organisierung breiter Schichten der Industriearbeiterschaft. Strukturell begünstigt wurde der gewerkschaftliche Erfolg durch eine Reihe von Faktoren:

- die Delegitimierung kapitalistischer Herrschaft durch die Krise;
- die zeitweilige Außerkraftsetzung der Anti-Trust-Gesetzgebung durch den *National Recovery Act* (NRA), wodurch auch seitens des Kapitals kollektive Formen der Krisenbewältigung legitimiert wurden (Himmelberg 1976);
- das ambivalente Verhältnis der Konsumindustrien zu den Gewerkschaften, die sich in ihrer Unterstützung der *New Deal* Koalition ausdrückte (Ferguson 1981);
- die Homogenisierung der Arbeiterschaft, und zwar einerseits durch die Taylorisierung des Arbeitsprozesses (Gordon/Edwards/Reich 1982) und andererseits durch den Anfang der 20er Jahre wirksamen Einwanderungsstopp (Jones 1960; Katznelson 1981);
- die Kapitalkonzentration in den Massenproduktionsbranchen, die zunächst die gewerkschaftliche Organisierung verhinderte, aber nach den ersten Erfolgen der Gewerkschaften in einigen strategischen Betrieben für eine rasche Anerkennung der Gewerkschaften in der jeweiligen Branche sorgte (Gordon, Edwards und Reich 1982).

Das veränderte gesellschaftliche Kräfteverhältnis schlug sich zunächst in politischen Reformen nieder, die zum einen die bisherige Praxis der polizeilich-militärischen Unterdrückung von Streiks einschränkten (beginnend mit dem *Norris-LaGuardia Act* von 1932) und zum anderen gesetzliche Grundlagen für die Anerkennung der Gewerkschaften in den Betrieben und für Tarifverhandlungen schufen (*Wagner Act* von 1935).⁸

7 Investiert wurde nur in Warm- und Kaltwalzstraßen für die Blechproduktion (Hogan 1970: 1193), deren Anteil an der gesamten Fertigstahlproduktion sich von 25,1 % im Jahre 1929 auf 43 % im Jahre 1935 erhöhte (ebenda, S. 1120).

8 Die Interdependenz von staatlichen Reformen und gewerkschaftlichen Erfolgen wurde dargestellt von Erd (1986), Tomlins (1985) und Goldfield (1985).

Zur tatsächlichen Etablierung der Gewerkschaften in diesen Hochburgen des *open shop* bedurfte es jedoch der Kampfbereitschaft der jeweiligen Belegschaften. Entsprechend verlief die gewerkschaftliche Organisierung von Konzern zu Konzern unterschiedlich. Die jeweils unterschiedlichen innergewerkschaftlichen und betrieblichen Kräfteverhältnisse sollten für Jahre die industriellen Beziehungen prägen. Es erscheint deshalb gerechtfertigt, kurz die einzelnen Verläufe des gewerkschaftlichen Durchbruchs darzustellen.

Trotz des höheren Lohnes mag die Situation der Beschäftigten in der Automobilindustrie verzweifelter als in der Stahlindustrie gewesen sein, da die jährlichen Modellwechsel ein zusätzliches Moment der Beschäftigungsunsicherheit schufen. Zu ihrem eigenständigeren Organisierungsvermögen mag aber auch beigetragen haben, daß sie keine mit dem Stahlstreik von 1919 vergleichbare lähmende Erfahrung einer direkten Niederlage gemacht hatten. Außerdem waren sie weniger in ihren jeweiligen Gemeinden verwurzelt.⁹

Die ersten spontanen Streiks im Gefolge der 1933 beginnenden Konjunkturerholung konnten noch in beiden Industrien sofort unterdrückt werden. Ebenso wie einige Stahlhütten sahen sich jedoch General Motors und Chrysler gezwungen, betriebliche Vertretungsorgane (*employee representation plans*, ERP)¹⁰ unter ihrer Leitung zu etablieren. Chrysler legitimierte das kollektive Vertretungsrecht, indem für die Einführung dieses Vertretungssystems ein betriebsweites Referendum abgehalten wurde und den gewählten Vertretern große Mitspracherechte versprochen wurden. Nachdem dieses Versprechen aber nicht eingehalten worden war, erfolgte eine Radikalisierung der Belegschaft. Sie erhielten dabei die Unterstützung des populären "Radio-Priesters" Charles Coughlin, der sie 1935 ermutigte, eine eigenständige Gewerkschaft zu gründen. Anfang 1936 verband sich diese Gewerkschaft mit der *United*

9 Zu den günstigeren organisatorischen Voraussetzungen für eine *rank and file*-Bewegung in der Autoindustrie vgl. Brody (1987: 14-20).

10 In Antwort auf den Paragraphen 7(a) im *National Recovery Act* von 1933, der das Recht der Beschäftigten auf Vertreter ihrer eigenen Wahl bekräftigte, wurden von seiten des Managements in viele Betriebe loyale Gewerkschaften oder Betriebsrätesysteme lanciert. In einer Reihe von Fällen gelang es jedoch unabhängigen AktivistInnen, innerhalb dieser ERPs Einfluß zu gewinnen und sie zu Organisationsforen für die CIO-Gewerkschaften umzufunktionieren, so zum Beispiel bei USS and Inland Steel (Nyden 1984: 21 f.) und bei Chrysler (Jefferys 1986: 49-67). Nur wenige ERPs überlebten den Zweiten Weltkrieg. Sie wandelten sich dann häufig in mehr authentische Interessenvertretungen, die aber unabhängig von den CIO-Gewerkschaften blieben. In der Stahlindustrie traf dies auf die Konzerne Armco, Weirton (später Teil von National Steel) und Wisconsin Steel zu (McColloch 1987: 51; Bensman/Lynch 1987: 41). Eine Studie über diese unabhängigen Gewerkschaften ist mir nicht bekannt.

Automobile Workers of America (UAW), so daß noch vor den berühmten *sit-down strikes* bei General Motors die junge UAW über eine breite Massenbasis, wenn auch nicht über einen Tarifvertrag bei Chrysler verfügte (Jefferys 1986: 55-67).

Der eigentliche gewerkschaftliche Durchbruch erfolgte durch die *sit-down strikes* in den GM-Werken in Flint, Michigan. Diese am 30. Dezember 1936 begonnenen Betriebsbesetzungen brachten, aufgrund der strategischen Bedeutung dieser Betriebe, fast das ganze Imperium von General Motors zum Stillstand. Da sich der demokratische Gouverneur von Michigan weigerte, Truppen zur Beendigung der Besetzung einzusetzen, sah sich General Motors unter dem Druck der Roosevelt-Administration schließlich zu Verhandlungen gezwungen. Am 11. Februar 1937 wurde die UAW als Tarifpartner anerkannt. Damit fiel die Hochburg des *open-shop* in den modernen Massengüterindustrien. Kurze Zeit danach konnte durch eine weniger dramatisch verlaufende Betriebsbesetzung auch Chrysler zum Tarifabschluß bewegt werden. Nur bei Ford, wo das sogenannte *Service Department* ein Terrorregime etabliert hatte, gelang die gewerkschaftliche Organisierung der Belegschaft erst kurz vor dem Kriegseintritt (Erd 1986: 156-165; Schulze 1987; Fine 1969).

Den in den Jahren 1933 bis 1935 in vielen Stahlwerken entstandenen *rank and file*-Bewegungen gelang es weder, sich selbst eine nationale Führung zu schaffen, noch die Unterstützung des Gewerkschaftsdachverbandes AFL und der von John Lewis, dem Präsidenten der erfolgreichen Bergarbeitergewerkschaft (UMW) und späteren Vorsitzenden des industriegewerkschaftlichen Dachverbandes (*Congress for Industrial Organization*, CIO), zu erhalten. Erst im Juni 1936 fand sich Lewis bereit, eine Organisierungskampagne der Stahlarbeiter zu unterstützen. Zu seinen Motiven können die höheren Erfolgsaussichten nach der Verabschiedung des Wagner Acts ebenso gezählt werden wie die Befürchtung, daß die vom Management angeleiteten "gelben" Gewerkschaften auch in die Kohlengruben vordringen könnten. Er stellte aus der Kasse der UMW eine halbe Million Dollar zur Verfügung, heuerte einen Stab von 200 Gewerkschaftssekretären an und gründete das *Steel Workers Organizing Committee* (SWOC), dessen Politik ausschließlich von ihm und seinen Mitarbeitern bestimmt wurde. Der Einfluß der UMW blieb lange Jahre erhalten. Erst 1965 wurde mit I.W. Abel ein Stahlarbeiter Präsident der 1942 aus dem SWOC hervor gegangenen *United Steelworkers of America* (USW).

Der Erfolg für SWOC kam anders als erwartet. Unter dem Eindruck der spektakulären *sit-down strikes* bei General Motors entschloß sich das Management von USS am 26. März 1937, SWOC als (nicht ausschließlichen) Tarif-

partner anzuerkennen und den ersten Tarifvertrag abzuschließen. Ohne einen Streik kam so die Belegschaft von USS zu ihrer Gewerkschaft, sozusagen von "oben".¹¹ Kurze Zeit danach bestätigte der Supreme Court die Verfassungsmäßigkeit des Wagner Acts anhand eines Falles, der die Entlassung gewerkschaftlicher Aktivisten beim Stahlkonzern *Jones & Laughlin* betraf. Daraufhin trat die Belegschaft von Jones & Laughlin in den Ausstand und erzwang die Durchführung von gewerkschaftlichen Anerkennungswahlen. Das SWOC wurde nun als ausschließliche Interessenvertretung der Belegschaft anerkannt (vgl. Brody 1987; Lynd 1972).

Die anderen Stahlkonzerne folgten zwar der Tarifpolitik von USS, waren aber ansonsten nicht bereit, das SWOC anzuerkennen. In einem Präventivschlag sperrte Thomas Girdler, Präsident von Republic Steel, am 20. Mai 1937 (am Tage des SWOC-Erfolges bei Jones & Laughlin) die Belegschaft des Manilon Werkes in Ohio aus. Er traf das SWOC unvorbereitet. In aller Eile versuchte das SWOC, eine Streikfront in allen Werken des sogenannten *Little Steel*¹² aufzuziehen, aber die ArbeiterInnen trafen auf einen wohlvorbereiteten Gegner. Die Konzerne hatten große Waffenlager angelegt, mit denen sie die örtliche Polizei und die Hilfspolizisten ausrüsteten. Die Waffen blieben nicht unbenutzt. Das *Memorial Day Massacre* (30. Mai 1937) der Chicagoer Polizei endete mit vier Toten und brach den *Little Steel*-Streik. Die bürgerliche Öffentlichkeit sympathisierte mit den Konzernen, und Präsident Roosevelt blieb mit seiner *a pox on both your houses* Rede neutral. Die Streikenden mußten unter verschiedenen Kompromißformeln zum Arbeitsplatz zurückkehren (vgl. Speer 1969; McPherson 1972). Doch gemäß Staughton Lynd verkehrte sich diese Niederlage in einen Sieg für *rank and file power* (1973).¹³ Am Arbeitsplatz wurden die Auseinandersetzungen fortgeführt. Einige Belegschaften konnten durch spontane Arbeitsniederlegungen etliche

11 Da das SWOC jedoch nicht als ausschließlicher Tarifpartner anerkannt wurde, bedurfte es einiger *rank and file*-Aktivitäten, das SWOC in den Werken von USS fest zu etablieren (McColloch 1987: 49f).

12 Dieser Begriff umfaßte damals alle Konzerne außer USS, dem sogenannten *Big Steel*. Der Ausdruck *Big Steel* gilt seit der Nachkriegszeit für alle großen Stahlkonzerne.

13 I.W. Abel, der ehemalige Präsident der USW (1965-1977), zählt zu den weiteren nachhaltigen Erfolgen des *Little Steel*-Streiks vor allem die Anhörungen des liberalen Senators Robert LaFollette (1987: 105). Diese hätten die brutalen "Gestapo"-Methoden der Stahlkonzerne öffentlich bloßgestellt und dafür gesorgt, daß in der Folgezeit die Stahlkonzerne auf den Einsatz von Polizeikräften und Streikbrechern verzichtet haben. Auch hätten die *Little-Steel*-Belegschaften dazu beigetragen, daß einige der politisch Verantwortlichen des Polizei- und *National Guard*-Einsatzes, wie beispielsweise Marvin Davey, Gouverneur von Ohio, nicht wiedergewählt wurden.

Arbeitsbedingungen erkämpfen, die denen von USS überlegen waren, da der Tarifvertrag mit dem SWOC kein Streikrecht über Arbeitsbedingungen vorsah.

Einen neuen Anstoß erhielt die Organisierungskampagne des SWOC durch eine gerichtliche Entscheidung im April 1940, die Republic Steel zur Wiedereinstellung von ungefähr 7.000 GewerkschaftsaktivistInnen beorderte. Der Durchbruch erfolgte aber erst, nachdem im Februar 1941 eine Streikwelle Bethlehem Steel, den zweitgrößten Stahlkonzern, erfaßt hatte. Ausgelöst durch die Massenentlassung von UnterstützerInnen des SWOC und begünstigt durch die bessere Auftragslage angesichts der Kriegsvorbereitungen, zwangen diese Streiks das Management zu Verhandlungen mit dem SWOC. Im Mai desselben Jahres wurde durch ein anderes Gericht die Auflösung der "gelben" Gewerkschaften bei Bethlehem Steel angeordnet. Diese Entscheidung öffnete den Weg für Anerkennungswahlen, die das SWOC (bzw. seit dem 19. Mai die USW) überwältigend gewann. Im August 1942 wurde der erste Tarifvertrag mit Little Steel unterzeichnet, so daß kurz nach dem Kriegseintritt der USA die USW über 90 % der StahlarbeiterInnen gewerkschaftlich vertrat (vgl. McCulloch 1987).

Diese unterschiedlichen Verläufe des gewerkschaftlichen Durchbruchs haben sich folgendermaßen ausgewirkt: Die Branchenführer GM und USS mußten zwar als erste eine gewerkschaftliche Vertretung ihrer Belegschaften anerkennen, aber es gelang ihnen gleichzeitig, das Ausmaß und die Dauer der Auseinandersetzungen einzugrenzen und dabei recht erfolgreich eine konsistente Strategie zu verfolgen, die der Aufrechterhaltung der betrieblichen Weisungsmacht Priorität gegenüber Lohnfragen einräumte. Hingegen bewirkten der eigenständigere Aufbau der Gewerkschaft bei Chrysler und die beharrlichen Auseinandersetzungen bei einigen *Little Steel*-Konzernen eine tiefere Verwurzelung eines *rank and file*-Bewußtseins, das im Zusammenspiel mit einer weniger konsistenten Personalpolitik zu größeren Kontrollrechten der Belegschaften führte. Bei Ford schließlich hatte der Sieg über das Terrorregime eine regelrechte Revolution in den Werkshallen ausgelöst, deren Errungenschaften jedoch nicht dauerhaft verteidigt werden konnten. Dazu hat auch die bewußte Politik des Managements beigetragen, die Gewerkschaftsführung den betrieblichen Gewerkschaftsvertretern vorzuziehen (vgl. Jefferys 1986: 71; Gartman 1986: 263-277).¹⁴

14 Zum Beispiel durch den automatischen Abzug des Mitgliedsbeitrages vom Lohn (*dues check-off*), der die Gewerkschaftsführung unabhängiger von den betrieblichen Vertrauenspersonen machte, die zuvor die Mitgliederbeiträge kassiert hatten (Gartman 1986: 274).

Während die USW autokratisch von John Lewis' Stellvertreter, Philip Murray, geführt wurde, kam es zu dramatischen Fraktionskämpfen innerhalb der UAW, bei denen auch die Frage der betrieblichen Autonomie eine wichtige Rolle spielte. Bei dem Versuch, die Freiräume der betrieblichen Sektionen einzuschränken, scheiterte Martin Homer, der erste Präsident der UAW. Er mußte die Führung 1939 an den linken *Unity Caucus* abtreten, in dem sozialistische, kommunistische und Teile der ehemals katholischen Gewerkschaftsgruppen vereinigt waren. Die Allianz zwischen Kommunisten und Sozialisten hielt jedoch nicht lange. Vor dem Hintergrund der schon vor Kriegsbeginn einsetzenden staatlichen Repressionen gegenüber Kommunisten und deren schwindendem Einfluß im CIO vermochte die sozialistische Fraktion um Walter Reuther ihre Position allmählich auszubauen. Dabei konnten sie sich während der Kriegsjahre als die militanteren Gewerkschafter profilieren, da sie im Gegensatz zu den Kommunisten die betrieblichen Probleme nicht vollkommen dem Kriegsziel unterordneten. Auf dem UAW-Kongreß von 1946 wurde Reuther zum neuen UAW-Präsidenten gewählt (Serrin 1973: 134-138; Cochran 1977: 127-228; Schulze 1987).

Konsolidierung der Gewerkschaften im Zweiten Weltkrieg und in den ersten Nachkriegsjahren

Die Kriegsproduktion führte zu einer beachtlichen Produktionsausweitung, die beide Gewerkschaften trotz weitgehender Einhaltung der *No-Strike Pledge*¹⁵ zur Durchsetzung elementarer gewerkschaftlicher Forderungen ausnutzten.¹⁶ Die Interventionen der staatlichen *War Labor Board* bei Auseinandersetzungen der Tarifparteien und bei wilden Streiks schufen die Grundlagen für die späteren bürokratischen Konfliktaustragungsmechanismen (Lichtenstein 1982: 178-202; Baron u.a. 1986).

Bald nach dem Sieg über Nazi-Deutschland kam es zu einem großen Kräftemessen zwischen der UAW und General Motors. Dabei standen weniger

15 Zu Beginn des Krieges hatten sich die CIO-Gewerkschaften verpflichtet, für die Dauer des Krieges auf Streiks zu verzichten (vgl. Lichtenstein 1982). Vereinzelt spontane Streiks wurden von der USW-Führung unterbunden. Weihnachten 1943 duldeten jedoch die Führer einen allgemeinen Streik für höheren Lohn, an dem über 150.000 Stahlbeschäftigte teilnahmen (McColloch 1987: 53).

16 Beispielsweise erhielten sie das Recht, sowohl zur automatischen Eintreibung der Gewerkschaftsbeiträge (*automatic union dues check-off*) als auch auf Wahrung der Mitgliedschaft (*maintenance of union membership*).

die Lohnforderungen im Vordergrund als vielmehr die Frage, wer über die Geschäftspolitik entscheidet. Reuther hatte nämlich die Forderung nach Lohnerhöhungen mit der Forderung verbunden, die Preise für Automobile konstant zu halten. Das GM-Management sah diesen Anspruch als ersten Schritt in Richtung Aufhebung ihrer Entscheidungsbefugnisse an und nahm entsprechend eine kompromißlose Haltung ein. Im März 1946 trug GM nach 113 Tagen den Sieg davon. Die Löhne wurden zwar angehoben, aber gleichzeitig erhielt GM von der *Wage Stabilization Board* die Erlaubnis, Preiserhöhungen vorzunehmen. Dieser Sieg war einerseits aufgrund des veränderten politischen Kräfteverhältnisses zustande gekommen. Andererseits hatte der Krieg die Finanzkraft von GM wesentlich gestärkt, und die Umstellung auf die Zivilproduktion war noch nicht abgeschlossen, so daß die Konkurrenz kaum vom Produktionsausfall bei GM profitieren konnte. Nach dieser Niederlage gab die UAW ihren Anspruch auf, das Recht des Managements, allein über die Investitions-, Standort- und Preispolitik zu entscheiden, in Frage zu stellen (Lichtenstein 1982: 221-232). Die USW hatte von Anfang an darauf verzichtet, ihre Lohnforderungen mit der Forderung nach einem Preisstopp zu verbinden. Im Januar 1946 kam es zu einem 28tägigen, die gesamte Branche umfassenden Streik. Die Vertreter des Stahlkapitals gaben unter der vorhergehenden Zusicherung der *Wage Stabilization Board*, die Stahlpreise umfassend anheben zu dürfen, den Lohnforderungen der USW weitgehend nach. Das für die 50er und 60er Jahre so typische Verfahren der Anhebung der Preise nach Lohnverhandlungen fand so seinen Anfang (vgl. McColloch 1987).

Nach Kriegsende konnten die Stahlkonzerne die vom Staat während des Krieges finanzierten Hüttenwerke weit unter Wert übernehmen (Adams 1954: 159). Fast reibungslos verlief die Umstellung von Kriegs- auf Zivilproduktion. Während des Krieges hatte sich eine gewaltige Nachfrage nach Automobilen und Stahlprodukten auf dem zivilen Sektor aufgestaut, die in den ersten Nachkriegsjahren kaum befriedigt werden konnte. Mit neuen Werken ausgerüstet, weitgehend unbehindert in der Preisgestaltung und einer ungesättigten Nachfrage gegenüberstehend gestaltete sich die Produktion in den ersten Nachkriegsjahren sehr profitabel (Hogan 1971: 1653; Nathan 1949).¹⁷

17 Auf die Erhöhung der Profitrate des US-Kapitals während des Zweiten Weltkrieges machen Duménil u.a. (1989) aufmerksam: Sie stieg von 28,8 % (1922-29) auf 35,9 % (1946-55).

2.2 Regulation des Lohnverhältnisses

Die Offensive des *Congress for Industrial Organization* (CIO), der sich später auch der traditionelle Facharbeitergewerkschaftsverband AFL anschloß, führte zur gewerkschaftlichen Organisierung weiter Teile der Lohnabhängigen in den USA. Der höchste Organisationsgrad wurde 1954 mit 25,4 % erreicht.¹⁸ Allerdings war die gewerkschaftliche Mitgliederschaft höchst unterschiedlich auf Branchen und Regionen verteilt. Während 1960 im expandierenden Dienstleistungsbereich nur 3 % der Lohnabhängigen gewerkschaftlich organisiert waren, lag der Organisationsgrad im Bergbau bei 100 % (siehe Tabelle 2.1).

Tabelle 2.1: Gewerkschaftlicher Organisationsgrad in einzelnen Sektoren, ausgewählte Jahre (in Prozent)

Sektor	1960	1980	1986
Bergbau	100	32	17
Baugewerbe	91	31	22
Verarbeitendes Gewerbe	68	32	24
Verkehr, Kommunikation, Energieversorgung	88	48	35
Handel	8	10	7
Dienstleistungen	3	9	6

Quelle: DOL (1980: 153, 402), Statistical Abstract (1988: 402)

In den Südstaaten lag der Organisationsgrad erheblich unter dem der traditionellen Industrieregionen.¹⁹ Die Gewerkschaften hatten zwar 1946 mit der *Operation Dixie* versucht, die Organisierung der ArbeiterInnen in den Südstaaten nachzuholen, aber waren dort bald an den ungünstigen politischen Kräfteverhältnissen gescheitert (Griffith 1988).

Obgleich sich 1955 die beiden Dachverbände zum AFL-CIO wiedervereinigten, blieben zwischen den einzelnen Gewerkschaften gravierende Unterschiede hinsichtlich Organisationsprinzipien und politischer Ausrichtung bestehen. Das fachgewerkschaftliche Organisationsprinzip herrschte vor allem im

18 Anteil an der Zahl der Erwerbstätigen (Goldfield 1987: 10).

19 Während 1964 in Michigan, Washington und West Virginia über 40 % der Lohnabhängigen organisiert waren, lag der Organisationsgrad in South Dakota, North Carolina und Texas unter 15 % (Statistical Abstract 1970: 238).

Baugewerbe vor und zeichnete sich durch den Versuch aus, den externen Arbeitsmarkt der jeweiligen Berufsgruppe zu kontrollieren (Bourdon/Levitt 1980: 61-63). Die Industriegewerkschaften setzten hingegen auf die Kontrolle des internen Arbeitsmarktes.

In der Literatur wird häufig die ideologische Ausrichtung und das praktische Verhalten der US-Gewerkschaften als *business unionism* bezeichnet. Damit soll das eingeschränkte Solidaritätsverständnis der US-Gewerkschaften zum Ausdruck gebracht werden, die ohne visionäre gesellschaftstransformierende Konzepte allein, an den unmittelbaren Interessen ihrer Klientel, nämlich den Stammebelegschaften, ihre Durchsetzungsstrategien ausrichten, wobei sie nicht der strukturellen Konkurrenz zwischen Belegschaften sowie Belegschaftsfraktionen entgegenwirken, sondern diese geradezu bestätigen (vgl. Hoffmann 1981). Abgesehen davon, daß auch die bundesdeutschen Gewerkschaften in die Logik segmentierter Arbeitsmärkte eingespannt sind, so daß von daher die "differentia specifica" zwischen beiden Gewerkschaftsbewegungen mit dem Begriff *business unionism* nur begrenzt erfaßt wird (Erd/Scherrer 1984: 87-92), trifft ein solcher restringierter programmatischer Anspruch auf die Industriegewerkschaften, insbesondere auf die Automobilarbeitergewerkschaft (UAW), nicht zu. Zwar stellt die UAW keine Richtungsgewerkschaft im Sinne der lateinischen Länder dar, sie ist aber eindeutig von einer sozialreformerischen Ideologie durchdrungen, zu der sich die Gründergeneration explizit bekannte (Serrin 1973: 116-144; Siegmann 1985: 169-177).²⁰ Im politischen Vergleich unterscheidet sich die UAW beispielsweise von der IG Metall vielmehr hinsichtlich der Rahmenbedingungen für eine Einflußnahme. Die US-Gewerkschaften sind im politischen System der USA nur mangelhaft institutionell verankert (Erd/Scherrer 1984; siehe Abschnitt 2.4.1).

2.2.1 Senioritätsorientierte gewerkschaftliche Interessenvertretung

Sowohl die *United Automobile, Aerospace and Agricultural Implement Workers of America* (UAW) als auch die *United Steelworkers of America* (USW) gehören

20 Gemäß William Serrin, dem Gewerkschaftsreporter von der New York Times, hatte sich die UAW in den 60er Jahren zu einer "right-of-center union with a left-of-center reputation" entwickelt (1973: 148). Unter David McDonald stand die USW den konservativen Berufsgewerkschaften politisch näher. Mit I.W. Abel kam ein Bewunderer von Walther Reuther an die Macht, der sich dann aber doch in das Lager von George Meany, dem langjährigen Vorsitzenden der AFL-CIO, ziehen ließ (Herling 1972: 310, 334).

zum Typus der Industriegewerkschaften und ähneln sich stark. Hinsichtlich der tarifvertraglichen Regelungen, die hier vorgestellt werden sollen, finden sich innergewerkschaftlich zum Teil größere Differenzen als zwischengewerkschaftlich. Jedoch unterschied sich zumindest bis Anfang der 80er Jahre die innerverbandliche politische Kultur. Während der Reuther-Flügel nach scharfen Fraktionskämpfen ab 1947 die UAW ohne ernsthafte Herausforderungen führte, wurde die Führung der USW ab Mitte der 50er Jahre wiederholt und zum Teil erfolgreich herausgefordert (siehe Abschnitt 3.2.3).²¹

In der neueren *industrial relations*-Literatur wird die traditionelle Vertretungspolitik der US-Industriegewerkschaften als *job control unionism* bezeichnet (vgl. Piore 1982; Piore/Sabel 1984; Katz 1985). Dieser Ausdruck vermittelt jedoch den falschen Eindruck von "craft control" (fachliche, handwerkliche Kontrolle über den Arbeitsprozeß) oder "workers' control" (Arbeitermacht; vgl. Jefferys 1986: 14).²² Was als *job control* bezeichnet wird, hat sich nämlich hauptsächlich in solchen Industrien durchgesetzt, in denen die Facharbeiter längst nicht mehr den Arbeitsprozeß selbst bestimmten und in denen die noch in der Bauindustrie weit verbreitete Kontrolle über den Arbeitsmarkt durch Zutrittsbeschränkung nicht mehr griff.²³ Gegen eine Charakterisierung der Verhaltensweisen von der UAW und der USW als *job control unionism* spricht auch die Tatsache, daß in dem Maße, wie die informelle Kontrolle der Lohnabhängigen über den Arbeitsprozeß, also etwa Taktzeiten und Besetzungsregeln, abgebaut wurden, die hier gemeinten *job controls* an Bedeu-

-
- 21 Siehe für die UAW folgende Monographien zur Nachkriegszeit: Barnard 1983, Reuther 1976, Marquart 1975, Howe 1973, Cormier/William 1970, Stieber 1962; zu den Tarifverhandlungen mit GM: El-Messidi 1980, Serrin 1973. Zur USW sind nur wenige Monographien erschienen: Nyden 1984 (hauptsächlich über die innergewerkschaftliche Opposition), Abel 1976, Herling 1972 und Ulman 1962.
 - 22 Steve Jefferys alternativer Begriff *workplace legitimacy* erscheint für eine begriffliche Abgrenzung der Verhaltensweisen der US-Industriegewerkschaften im internationalen Vergleich wenig tauglich. Dieser Begriff eignet sich eher als Gegenthese zu den gängigen Vorstellungen vom US-amerikanischem *exceptionalism* (1986: 14, 217-224).
 - 23 Die Kontrolle der Gewerkschaften über den Arbeitsmarkt und über die Arbeitszuteilung wurde zudem durch den Wagner Act delegitimiert. Dieser schuf statt dessen die Grundsteine für ein pluralistisches Modell der industriellen Beziehungen, das "the question of whether an employer operates a union or a nonunion shop" abhängig machte "entirely upon the wishes of his own employees, not the wishes of the employees of another employer" (Gerard Reilly, zitiert nach Tomlins 1985: 311 f.). Der Taft-Hartley Act grenzte dann nur noch Alternativen zu diesem Modell schärfer aus, indem er "secondary boycotts" und Streiks über "demarcation and jurisdiction disputes" verbot (Tomlins 1985: 310).

tung gewannen (Dohse 1979: 143).²⁴ Vielmehr ist der Kontrollanspruch der US-Industriegewerkschaften wesentlich bescheidener, es handelt sich in erster Linie um den Versuch, die Stellung der Gewerkschaft sowie ihrer Mitglieder im Betrieb durch ein vertraglich vereinbartes engmaschiges formalisiertes Regelsystem defensiv abzusichern. Dabei wird im Sinne des *classical contracting* (Williamson 1985: 70) angestrebt, dieses Regelsystem möglichst lückenlos auszugestalten, d. h., Interpretationsspielräume gering zu halten. Vereinheitlicht wird dieses hochgradig kodifizierte System der industriellen Beziehungen durch den Bezug auf die betriebliche *seniority* der Lohnabhängigen. Die Dauer der Betriebszugehörigkeit stellt das übergreifende Kriterium für den jeweiligen Rechtsanspruch der einzelnen ArbeiterInnen dar. Wie noch zu zeigen ist, werden dadurch insbesondere innerbetriebliche Personalbewegungen wesentlich stärker formalisiert, als dies selbst im verrechtlichten System der industriellen Beziehungen in der Bundesrepublik der Fall ist. Der durch die Mitbestimmung eröffnete Freiraum für situationsabhängiges und präventives Aushandeln fehlt praktisch vollkommen. Das besondere Kennzeichen der US-Industriegewerkschaften ist demnach ihre senioritätssorientierte betriebliche Interessenpolitik.

Insgesamt läßt sich das Spezifische dieses Gewerkschaftstypus jedoch nicht auf eine kurze und prägnante Formel reduzieren. Relativ genau, aber nicht besonders griffig könnten die UAW und die USW mit dem Begriff *senioritäts- und betriebsorientierte Einheits-Industriegewerkschaften* bezeichnet werden. Die Betonung von Einheit und Industrie soll darauf hinweisen, daß diese Gewerkschaften ihre jeweilige Branche praktisch vollständig organisiert haben. Als betriebsorientiert werden sie deshalb bezeichnet, weil ihre Organisationsmacht relativ wenig politisch abgesichert ist und von daher auf ihrer Fähigkeit aufbaut, die Stellung ihrer Mitglieder im Betrieb tarifvertraglich abzusichern. So hängt das gesamte Reproduktionsniveau ihrer Mitglieder wesentlich stärker vom Tarifvertrag als von den staatlichen Sozialleistungen ab. Es könnte noch das Adjektiv *diversifiziert* hinzugefügt werden, da beide Gewerkschaften nicht

24 Nelson Lichtenstein führt dazu näher aus: "Where the shop stewards were strong, as at GM in the very early years and at Chrysler, Ford, Studebaker and Hudson through most of the 1940's, unionists were able to negotiate directly and advantageously with the foreman over work assignments and skill classifications. But where the shop floor union presence grew weak, the UAW had to try to protect workers through a more elaborate set of contractual guidelines that defined jobs more precisely and allocated job bidding rights strictly in accordance with an employee's seniority." (1988: 69)

nur einige andere kleinere Branchen organisiert haben, sondern auch relativ wahllos einzelne Belegschaften in anderen Bereichen vertreten.²⁵

Die Vertragsfixierung dieser Gewerkschaften läßt sich bereits an den umfangreichen Tarifverträgen erkennen, die sehr umfassend die Austauschbeziehungen zwischen Kapital und Arbeit regeln. Es können grob drei zentrale Regelungsebenen identifiziert werden: (a) direkter Lohn, (b) soziale Leistungen und (c) Produktionsorganisation. Bevor jedoch diese Regelungsebenen der Tarifverträge ausführlicher vorgestellt werden, soll zunächst die Struktur des Tarifvertragswesens kurz erläutert werden.

2.2.2 Struktur des Tarifvertragswesens

Alle ProduktionsarbeiterInnen der Großkonzerne in beiden Branchen waren in der Nachkriegszeit gewerkschaftlich organisiert, wobei sie zu über 90 % Mitglieder der UAW bzw. der USW waren.²⁶ Die Organisationsdichte in der Kfz-Zulieferindustrie lag deutlich darunter²⁷; außerdem waren im Zulieferbereich neben der UAW noch etliche andere Gewerkschaften vertreten.²⁸ Von den vorgelagerten Produktionsstufen in der Stahlindustrie waren

25 Die UAW vertritt die Masse der ArbeiterInnen in der Landmaschinenherstellung und einen großen Teil im Flugzeugbau. In neuerer Zeit hat sich die UAW insbesondere um Beschäftigte im öffentlichen Dienst bemüht. 1982 sah das Mitgliederprofil der UAW wie folgt aus: 70 % in der Automobilindustrie, 10 % im Landmaschinenbau, 7 % im Flugzeugbau (Dyer u.a. 1987: 202 f.). Die Aluminiumschmelzen und der Kupferbergbau sind schwergewichtig von der USW organisiert, die aber auch ArbeiterInnen in der Championzucht repräsentiert (USW Officers' Report 1982).

26 In der Stahlindustrie bestanden unabhängige Gewerkschaften im Hüttenkomplex von Weirton und in der Armco Stahlhütte in Middletown, Ohio (Hogan 1987: 110). In der Automobilindustrie waren konzerneigene elektrotechnische Zulieferbetriebe häufig von der Elektrikergewerkschaft *International Union of Electrical Workers* (IUE) organisiert. In Betrieben, die in *right-to-work*-Staaten lagen, galt in der Regel der *agency-shop*, d.h. es bestand kein Beitrittszwang, so daß nicht alle ProduktionsarbeiterInnen Mitglied der jeweiligen Gewerkschaft waren (Erd 1986: 132-136).

27 Eine Umfrage des Arbeitsministeriums im Jahre 1969 fand Tarifverträge in 80 bis 84 % der Betriebe mit mehr als 50 Beschäftigten vor (BLS Bull. 1679, 1971: 17).

28 Beispielsweise vertrat die unabhängige Gewerkschaft *Smith Steel Workers Union* die Belegschaft von A.O. Smith, einem bedeutenden Hersteller von Stahlunterbauten für LKW und Lieferwagen. Der Tarifvertrag entsprach in etwa den UAW-Verträgen mit den Big Three. Eine Affiliation mit der UAW wurde unter Hinweis auf deren bürokratische Strukturen abgelehnt (Interview Blackman).

der Eisenerzabbau von der USW und die Kohlegruben von der Bergarbeitergewerkschaft *United Mine Workers* organisiert.

Nicht gewerkschaftlich organisiert waren das Aufsichtspersonal (*foremen, supervisors*), dessen eigenständiges Vertretungsrecht 1947 insofern gesetzlich eingeschränkt wurde, als das Management von der Pflicht entbunden wurde, mit ihnen kollektiv zu verhandeln (Seyfarth u.a. 1969: 439 f.).²⁹ Auch zählt die UAW nur einige Tausend Angestellte unter ihren Mitgliedern in der Autoindustrie (vgl. Dyer u.a. 1987: 203; Snyder 1973: 8). Das gleiche gilt für die USW, die ihre Angestellten hauptsächlich während des Zweiten Weltkrieges rekrutieren konnte (McColloch 1987: 51; Snyder 1973).

Die Tarifverträge wurden jeweils mit der Konzernleitung abgeschlossen, wobei die einzelnen Betriebe mit der örtlichen Gewerkschaft Zusatzabkommen über die konkrete Ausformung der Senioritätssysteme, Pausenregeln etc. treffen konnten.³⁰ Eine weitgehende Übereinstimmung zwischen den Verträgen der einzelnen Firmen wurde in der Automobilindustrie seit 1950 durch das sogenannte *pattern bargaining* hergestellt, d.h. der erste Tarifabschluß innerhalb einer Tarifrunde wurde mit nur geringen Änderungen auf die anderen Hersteller und die wichtigsten Zulieferbetriebe übertragen (Katz 1985: 30). In der Stahlindustrie führten die sechs größten Produzenten seit 1955 (ab 1959 um sechs weitere Firmen erweitert) gemeinsam die Tarifverhandlungen mit der USW (Stieber 1960: 618 f.).

Auch in der Stahlindustrie herrschte zunächst das *pattern bargaining* vor. Die kleineren Konzerne lehnten eine Tarifgemeinschaft in der Hoffnung ab, eine Rezession für einen niedrigeren Abschluß als bei USS ausnutzen zu können (Tilove 1948: 40). Die wiederholt erwiesene hohe Kampfkraft der USW in den 50er Jahren ließ jedoch diese Hoffnung verblasen. Im Gegenteil bestand aufgrund ihrer geringeren Finanzkraft die Gefahr, höhere Tarifabschlüsse als bei USS hinnehmen zu müssen. Ihre Haltung gegenüber einer Tarifgemeinschaft wurde aber auch durch die gewachsene Bereitschaft von

29 Während des Zweiten Weltkrieges erhielt die *Foreman's Association of America* regen Zulauf. Die Firmen antworteten erfolgreich sowohl mit materiellen und statusbezogenen Zugeständnissen als auch mit einem scharfen Vorgehen gegen jegliche Organisierungsbemühungen (Gartman 1986: 198-200; siehe auch Lichtenstein 1989).

30 Auf betrieblicher Ebene wurden die unmittelbaren Arbeitsbedingungen (Umkleideräume, Hitze, Toiletten, Sauberkeit, Parkplätze), Arbeitssicherheit und Gesundheit (Handschuhe, Arbeitskleidung, Luftverschmutzung, Schmierölentfernung, Beleuchtung) und die allgemeine betriebliche Organisation (Produktionspläne, Ausschreibung von Arbeitsplätzen, private Telefongespräche, Festlegung der Zahltage) zum Thema der tariflichen Verhandlungen (Herding 1980: 66).

USS, eine kompromißlosere Politik gegenüber der USW zu verfolgen, positiv beeinflusst. Die Ankunft der ersten Stahllieferungen aus dem Ausland hatte USS zu diesem Strategiewechsel bewogen (vgl. Stieber 1960: 619 f.). Die Überwindung des *pattern bargaining* wurde von der USW-Führung nicht nur aufgrund der besonderen Bedingungen auf den Stahlmärkten angestrebt; vielmehr wurde, mit Blick auf die UAW, die innerverbandliche Verselbständigung der jeweiligen konzernbezogenen Tarifkommissionen befürchtet ("unions within unions"; Ulman 1962: 88).

Zum Teil können diese Unterschiede in der Verhandlungsführung mit den jeweiligen Konkurrenzbedingungen in beiden Branchen erklärt werden. Aufgrund ihrer Marken- und Modellpolitik besteht nämlich für eine Automobilfirma im Falle eines Streiks die Gefahr, Käufer für immer zu verlieren, oder daß zumindest die Entwicklungs- und Umrüstungskosten eines Modelljahres, mangels ausreichender Verkäufe, nicht amortisiert werden können. Sie sind somit einzeln verwundbarer als die Stahlkonzerne, die ein relativ homogenes, an keine Saison gebundenes Produkt verkaufen (Fischer 1986: 570).³¹

Der Vereinheitlichung der Tarifabschlüsse in der Stahlindustrie waren Bemühungen vorausgegangen, das Lohn- und Einstufungssystem branchenweit zu homogenisieren. Da üblicherweise die Meister die Lohnhöhe festsetzten, konnten für vergleichbare Tätigkeiten bereits innerhalb eines Hüttenwerkes die Löhne stark voneinander abweichen (Hogan 1970: 1187). Nach der erfolgreichen gewerkschaftlichen Organisierung der Stahlindustrie wurden diese Lohndifferenzen (*wage inequities*) zum Gegenstand ständiger Beschwerden und lokaler Streiks. Aber erst eine Entscheidung der *War Labor Board* im Jahre 1944 veranlaßte das Stahlmanagement zu ernsthaften Verhandlungen über ein einheitliches Lohngestaltungssystem. Gemeinsam mit der USW wurde auf der Grundlage wissenschaftlicher Arbeitsplatzbewertungsmethoden eine *Cooperative Wage Study* erstellt, die sich insofern von anderen Lohngestaltungssystemen unterschied, als sie gegenüber Qualifikationskriterien das Ausmaß der jeweils notwendigen Verantwortung für den Arbeitsprozeß betonte. Während die Einstufungssysteme und die Zeitlöhne relativ bald nach Kriegsende vereinheitlicht waren, bestanden Mitte der 50er Jahre noch

31 Die Autokonzerne hatten angeblich Schwierigkeiten, sich untereinander abzustimmen. Es gelang ihnen jedoch beispielsweise in der Lohnrunde von 1958, begünstigt durch eine geringe Nachfrage, eine gemeinsame Front gegenüber der UAW aufrechtzuerhalten (McPherson 1960: 11 f.). Die erfolgreiche Expansionspolitik in den 60er Jahren machte Chrysler gegenüber der UAW besonders verwundbar und somit zu größeren Zugeständnissen bereit (Jefferys 1986: 160).

erhebliche zwischen- und innerbetriebliche Differenzen bei den Leistungslöhnen (Stieber 1959: 308-319).³² Auch in der Autoindustrie fand eine zwischen- und innerbetriebliche Angleichung der Lohngestaltung statt, jedoch in einem geringeren Maße (Katz 1985: 31).

An diesem Beispiel wird nochmals deutlich, daß, obgleich einige perspektivisch denkende Manager zum Zwecke einer effizienten Betriebsführung und zur Ausschaltung eines destabilisierenden Elements in den Konkurrenzbeziehungen zu den anderen Stahlkonzernen ein rationales einheitliches Arbeitsplatzbewertungssystem anvisierten, dieses erst in der Auseinandersetzung mit der Gewerkschaft verwirklicht wurde. Es bedurfte der gewerkschaftlichen Militanz und der staatlichen Intervention, um Vertreter alternativer Akkumulationsstrategien im Management von der Richtigkeit dieser "bürokratischen Kontrolle" (Edwards 1979/81) zu überzeugen. War jedoch dieses System in seinen wesentlichen Grundzügen einmal implementiert, ging die Initiative zur weiteren Zentralisierung und Bürokratisierung des Arbeitskräfteeinsatzes vollends auf das Management über. Während die USW-Führung Einstufungsverhandlungen über neue Tätigkeiten den örtlichen Gewerkschaftsuntergliederungen überließ, behielten sich die Konzernzentralen die vollständige Kontrolle über die Lohngestaltung vor und trugen dabei zu einer rigiden, nicht an den örtlichen Verhältnissen orientierten Übertragung der zentralen Grundsätze bei (Stieber 1959: 311 f.).

Seitens der USW-Führung wurde eine stärkere Zentralisierung der Tarifverhandlungen nicht zuletzt aus verbandsinternen Motiven begrüßt, denn dieser Trend verlieh der Gewerkschaftszentrale größeres Gewicht. Eine umfassende Zentralisierung aller Tarifthemen, wie sie von den Konzernen dann Ende der 50er Jahre gewünscht wurde, lehnte die USW-Führung allerdings ab, da sie aus internen Mobilisierungsgründen den betrieblichen Gewerkschaftsorganisationen, den *locals*, nicht jegliche Kompetenzen nehmen wollte (Ulman 1962: 82). Diese Haltung schloß nicht aus, den *locals* das Streikrecht vorzuenthalten (Bethel 1978: 15), während die UAW-*locals* über Produktionsnormen, Eingruppierungen und Fragen der Sicherheit am Arbeitsplatz streiken durften. Freilich konnten einzelne UAW-*locals* keine extremen Abweichungen von den üblichen betrieblichen Zusatzvereinbarungen durchsetzen, da nicht nur ein Streik von der UAW-Zentrale genehmigt werden mußte, sondern auch alle betrieblichen Vereinbarungen. Anders als in der Stahlindustrie, wo Leistungslöhne weit verbreitet waren, verfügten die *locals* der UAW, aufgrund

32 Zur weiteren Vereinheitlichung der Einstufungen trugen zahlreiche Schiedsprüche von Schlichtern bei (vgl. Sherman 1961).

der vorherrschenden Zeitlöhne in der Autoindustrie, auch nicht über indirekte Einflußmöglichkeiten auf die Lohnhöhe (durch Produktionsnormenverhandlungen; Katz 1985: 31 f.).

Die Kehrseite der Zentralisierung in den Kernbereichen war die dezentrale Tarifpolitik bei Zulieferern oder Weiterverarbeitern. Die Tarifverträge in diesen Bereichen folgten nur locker den Abschlüssen im Oligopolsektor der Industrie, wobei die Nachahmung hinsichtlich der Lohnerhöhungen am stärksten, hinsichtlich der sozialen Nebenleistungen schon weniger stark und hinsichtlich der Arbeitsbedingungen am schwächsten ausfiel (Livernash 1961: 152). Verschiedene Faktoren mögen für die mangelnde Vereinheitlichung in diesen Sektoren verantwortlich sein, so unter anderem:

- (a) Die mittelständischen Firmen widersetzen sich zentralen Tarifverhandlungen, sahen sie doch in niedrigeren Lohnabschlüssen die Grundlage ihrer Existenz vis-à-vis den Großkonzernen (vgl. Tomlins 1985: 302), und
- (b) der geringere Organisationsgrad, der die organisierten Belegschaften der Gefahr aussetzte, durch nichtorganisierte Betriebe ersetzt zu werden.³³

2.2.3 Lohnpolitik

Nach den turbulenten Tarifaueinandersetzungen im Anschluß an den Zweiten Weltkrieg sind im Tarifvertrag von 1948 zwischen General Motors und der UAW dann erstmals die beiden wesentlichen Prinzipien (*wage rules*) der Lohnpolitik bis in die 80er Jahre vertraglich vereinbart worden: produktivitätsorientierte Lohnerhöhungen und Inflationsausgleich. Der *Annual Improvement Factor* (AIF) betrug zwischen 2 bis 3 % und sollte damit die jährliche Produktivitätssteigerungsrate der US-Wirtschaft reflektieren. Die *Cost of Living Adjustment* (COLA) erfolgte zumeist vierteljährlich. Trotz gewisser Abweichungen von diesen tarifpolitischen Grundsätzen bei den jeweiligen Tarifverhandlungen entwickelten sich die Reallöhne bis 1981 entsprechend den gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerungen (Katz 1985: 14-20).³⁴

33 Ohne Erfolg hatte Mitte der 60er Jahre die UAW eine Gesetzesinitiative zur Stärkung der Verhandlungsposition der Zulieferer gegenüber den Abnehmern unterstützt, von der sie sich einen vergrößerten Verteilungsspielraum für ihre Mitglieder in der Zulieferindustrie erhoffte (Averitt 1968: 144).

34 Harry Katz führt dazu näher aus: "The \$ 1.44 per hour assembler's wage in 1948 would have increased to \$ 11.11 in 1981 if workers had received full cost-of-living adjustments and real wage increases equal to the actual economy-wide growth in productivity. In fact the assembler's hourly wage was \$ 11.45 in 1981." (1985: 20)

In der Autoindustrie ging die Einführung dieser Lohnformel einher mit einer Verlängerung der durchschnittlichen Laufzeit der Tarifverträge auf drei Jahre. Die Stahlindustrie folgte erst 1956. Einen *Treaty of Detroit*³⁵ hat es in der Stahlindustrie nie gegeben, die Lohnformeln blieben umstritten. Gerade in den 50er Jahren kam es in der Stahlindustrie wiederholt zu branchenweiten Streiks, während es in der Autoindustrie nach dem 102tägigen Streik bei Chrysler im Jahre 1950 nur noch 1955 und 1958 zu ganz kurzen Streiks bei Ford und GM kam (siehe Schaubilder A.1 und A.2). Von den *wage rules* der Autoindustrie wurde explizit auch nur der Inflationsausgleich übernommen (ausgesetzt zwischen 1962 und 1971), jährliche, im voraus festgelegte prozentuale Reallohnsteigerungen wurden erst in den Tarifverträgen von 1974 und 1977 vereinbart (Bethel 1978: 8, 17-19). Insgesamt folgte jedoch die Reallohnentwicklung in etwa den Automobilarbeiterlöhnen (siehe Schaubild 3.13).

Während in der Autoindustrie ab Mitte der 50er Jahre kaum noch im Akkord gearbeitet wurde (Katz 1985: 31)³⁶, haben in der Stahlindustrie in zunehmendem Maße die ProduktionsarbeiterInnen Leistungslöhne, zumeist im Rahmen von Gruppenprämien, erhalten, die bis zu 35 % über den Grundlöhnen lagen.³⁷ Dieses Entlohnungssystem entsprach den Interessen der Stahlindustrie, die, anders als die Autoindustrie, den Arbeitsrhythmus nicht durch die Taktzahl des Fließbandes vorgeben konnte. Angesichts der Popularität der Leistungslöhne unter den Stahlarbeitern hatte die USW-Führung ihre anfängliche Ablehnung gegenüber den Prämiensystemen aufgegeben (vgl. Stieber 1959: 224-229).

Vor allem in der Autoindustrie fiel die Differenz zwischen den niedrigsten und höchsten Lohnsätzen äußerst gering aus.³⁸ Dies führte zu wiederholten

35 So wurde der Tarifvertrag von 1950 zwischen der UAW und GM genannt, weil dieser eine Laufzeit von fünf Jahren hatte und die 1948 zum erstenmal ausgehandelten Tarifprinzipien bestätigte (Jefferys 1986: 116).

36 Bereits 1935 wurden kaum noch Leistungslöhne gezahlt (Gartman 1986: 159).

37 Während 1955 ungefähr die Hälfte aller Beschäftigten in der Produktion und in der Instandhaltung Leistungslöhne bezog (Stieber 1959: 219), stieg dieser Anteil auf ungefähr 88 % im Jahre 1978 an (BLS Bul. 2064, 1980: 5). 1978 verdienen 58 % der ProduktionsarbeiterInnen zwischen 20 und 29 % über dem Grundlohn und 50 % der Beschäftigten in der Instandhaltung zwischen 5 und 9 % über dem Grundlohn (ebenda, S. 7). Eine Beschreibung der Prämiensysteme findet sich bei Stieber (1959).

38 In der Autoindustrie bestanden bereits seit 1919 geringe Lohndifferenziale (Gartman 1986: 175). In den Jahren 1954 bis 1973 lag der höchste Lohnsatz zwischen 48 % und 64 % über dem niedrigsten, und 1973 erhielten 75 % der Beschäftigten einen Stundenlohn zwischen 5,20 \$ und 5,60 \$ (BLS Bul. 1912, 1976: 2). Die Lohnspanne war in der Stahlindustrie ausgeprägter, sie betrug ungefähr 100 % (BLS Bul. 2064, 1980: 9).

Protesten der Facharbeiter, die aufgrund ihrer besseren Marktposition höhere Abschlüsse erwarteten. Auf ernsthafte Austrittsdrohungen hin reagierte die UAW 1966 mit der Gewährung umfangreicher Privilegien für diese Facharbeitergruppen (Herding 1980: 191).³⁹

Die Entlohnung der zumeist gewerkschaftlich nicht organisierten Angestellten folgte, auf höherem Niveau, den Tarifabschlüssen in der Produktion (Pucik 1986, DOC 1985a: 132).⁴⁰

2.2.4 Betriebsbezogene Sozialleistungen

Nachdem es in den unmittelbaren Nachkriegsjahren offensichtlich geworden war, daß unter den bestehenden politischen Kräfteverhältnissen ein substantieller Ausbau der im New Deal begonnenen staatlichen Sozialprogramme nicht zu erwarten war (siehe Abschnitt 2.4.1), versuchten die Gewerkschaften, betriebliche Sozialleistungen durchzusetzen. Seit 1950 wurden in den diversen Tarifrunden folgende wichtige Sozialleistungen vereinbart oder verbessert: Betriebsrente, Arbeitslosenunterstützung, Krankenversicherung, Urlaub und Lebensversicherung (vgl. BLS Bul. 2064, 1980: 7 f.; BLS Bul. 1912, 1976: 3 f.).

Interessant, weil stark von der bundesrepublikanischen Praxis abweichend, ist vor allem die ergänzende Arbeitslosenunterstützung, die sogenannten *Supplemental Unemployment Benefits* (SUB), die unter bestimmten Voraussetzungen das staatliche Arbeitslosengeld für ein Jahr auf bis zu 95 % des letzten Nettoeinkommens aufstocken. In beiden Gewerkschaften wurden die ersten SUB-Vereinbarungen 1955 abgeschlossen. Begründet wurden die SUB-Abkommen einerseits mit den geringen staatlichen Unterstützungsgeldern und andererseits mit der Konzernpolitik, die Zahl der Beschäftigten unmittelbar an das Produktionsvolumen anzupassen. Die Zustimmung der Konzerne zu einer solchen Regelung wird natürlich nur vor dem Hintergrund verständlich, daß bei Entlassungen aufgrund von Produktionsrückgängen (*layoffs*) das Beschäftigungsverhältnis nicht aufgekündigt, sondern noch zwei bis drei Jahre aufrechterhalten wird. Bei Wiedereinstellungen müssen Lohnabhängige im

39 Für bundesdeutsche Verhältnisse siehe Jürgens u.a. (1989: 128 f.).

40 In der Stahlindustrie stieg der durchschnittliche Bruttostundenlohn der ProduktionsarbeiterInnen gegenüber dem Bruttostundenverdienst im Angestelltensektor von 74,2 % im Jahre 1950 auf 82,4 % im Jahre 1974 (berechnet anhand AISI Annual Statistical Report, div. Jahre).

Layoff-Status als erste berücksichtigt werden (dazu ausführlich: Köhler/Sengenberger 1983: 91-120).

2.2.5 Produktionsorganisation

Der erste Paragraph der meisten Tarifverträge in beiden Industrien enthielt eine sogenannte *management rights provision*, die explizit die Entscheidungen über Einstellungen, Entlassungen und Investitionen ausschließlich dem Management vorbehält (BLS Bul. 1425-5, 1966: 4).⁴¹ Damit wurde den Gewerkschaften und ihren Mitgliedern das Recht auf Mitsprache in der Unternehmenspolitik verweigert. Nichtsdestotrotz war der unternehmerische Handlungsspielraum bei personalpolitischen und zum Teil bei arbeitsorganisatorischen Entscheidungen tarifvertraglich durch formale Regelungen erheblich eingeschränkt. Die gewerkschaftliche Kontrolle beruhte auf drei Elementen: erstens der tarifvertraglichen Festlegung der jeweiligen Arbeitsaufgaben eines Arbeitsplatztyps, zweitens dem Senioritätssystem und drittens dem formalisierte Verfahren der Konfliktbeilegung.

Die betrieblichen Tarifverträge in der Auto- und Stahlindustrie enthielten detaillierte Listen von *job classifications*, die die in der Produktion anfallenden Tätigkeiten spezifizierten und von einander abgrenzten.⁴² Im Facharbeiterbereich fand diese Festlegung der betrieblichen Arbeitsteilung seine Entsprechung in den klaren Abgrenzungen (*demarcations*) zwischen den Aufgabengebieten der einzelnen Berufsgruppen. Die jeweiligen Facharbeitergruppen achteten sehr darauf, daß keine andere Gruppe Tätigkeiten ihres Qualifikationsbereiches ausübte (Jürgens u.a. 1989: 273-277).⁴³

41 Im GM-UAW Tarifvertrag von 1964 hieß es beispielsweise: "The right to hire; promote; discharge or discipline for cause; and to maintain discipline and efficiency of employees, is the sole responsibility of the corporation except that union members shall not be discriminated against as such. In addition, the products to be manufactured, the location of plants, the schedules of production, the methods, processes, and means of manufacturing are solely and exclusively the responsibility of the corporation." (zitiert nach BLS Bul. 1425-5, 1966: 7) Wo eine solche Klausel nicht im Tarifvertrag verankert war, wurde ein stillschweigendes Einverständnis über die Vorrechte des Managements angenommen.

42 Innerhalb des GM-Montagewerkes in Framingham, Mass., bestanden noch in den 80er Jahren 183 solcher *classifications* (Krafcik 1986: 10).

43 In der Autoindustrie soll es, je nach Größe des Betriebes, bis zu 58 einzelne Berufsgruppen gegeben haben (Dohse u.a. 1984a: 18).

Komplementär zu den *job classifications* hat sich in beiden Industrien zur Regelung des innerbetrieblichen Arbeitsmarktes ein *Senioritätsprinzip* etabliert (eine ausführliche Beschreibung findet sich bei Köhler 1981, Dohse u.a. 1982). In geschlossenen Senioritätssystemen sind für den An- und Ungelerntenbereich alle Personalbewegungen (Besetzung vakanter Arbeitsplätze, Umsetzung innerhalb von Tätigkeitsarten, Ausgleich temporärer Personaldefizite und Personalüberhänge, Beförderungen, konjunkturell und rationalisierungsbedingter Personalabbau, Wiedereinstellungsaktionen) nach Senioritätsprinzipien festgelegt, d. h. nach der Rangfolge des Betriebs- bzw. Abteilungseintritts. Leistungs-, Qualifikations- und Verhaltenskriterien sind somit als Auswahlprinzip ausgeschlossen. Aber abgesehen von einigen Werken⁴⁴ konnten geschlossene Senioritätsregeln gegen den Druck des Managements nicht aufrechterhalten werden. Die Norm waren sogenannte offene oder maßgeschneiderte Senioritätssysteme, die den Arbeitsplatzstrukturen stärker angepaßt waren und das Senioritätsprinzip für einige Personalbewegungsarten einschränkten. In der Stahlindustrie herrschten Senioritätssysteme vor, die auf dem Konzept der Progressionslinien aufbauten. Danach erfolgten Versetzungen innerhalb einer vorher festgelegten Kette von Arbeitsplätzen. Beispielsweise mußte ein Walzstraßenführer zuvor acht andere Arbeitsplätze durchlaufen haben. Dabei wurde der jeweils nächsthöhere Arbeitsplatz aufgrund der relativ längsten Betriebszugehörigkeit in der Ausgangsposition vergeben, und der/die Beförderte mußte innerhalb eines gewissen Zeitraumes beweisen, daß er/sie die neue Tätigkeit beherrscht. Bei Entlassungen wurde diese Progressionslinie in umgekehrter Reihenfolge beschritten. Die Dienstälteren verdrängten die jeweils Dienstjüngeren auf den unteren Stufen der Arbeitsplatzhierarchie (Dohse 1979: 89-96).

Im Facharbeiterbereich waren Umsetzungen zwischen Tätigkeitsarten nur begrenzt möglich, und innerhalb einer Tätigkeitsart erfolgte die Auswahl sowohl nach Senioritäts- als auch Qualifikationskriterien. Insgesamt war dieser Bereich durch Brüche im Senioritätssystem (Altersbegrenzungen, Qualifikationskriterien, externe Rekrutierungsmöglichkeiten) vom An- und Ungelerntenbereich abgegrenzt (Köhler 1981: 149).

Die Einhaltung dieser Regeln überwachten praktisch alle Gewerkschaftsmitglieder. Falls sie von einem Regelverstoß betroffen wurden, also beispielsweise zusätzliche Aufgaben zugewiesen bekamen oder bei einer Beförderung trotz

44 Insbesondere dort, wo eine gewerkschaftspolitisch starke Belegschaft auf ein am Markt schwächeres Unternehmen traf, wie es bei der Firma Studebaker der Fall war (vgl. Dohse 1979: 97 f.).

vergleichsweise längster Betriebszugehörigkeit übergangen wurden, konnten sie sich an eine gewerkschaftliche Vertrauensperson (*shop steward* oder *committeeman* in der UAW, *grievance man* in der USW) wenden, die das betreffende Anliegen gegenüber der Firmenleitung vortrug. Die Beschwerde konnte dann je nach Tarifvertrag verschiedene Stufen (jeweils höhere Hierarchieebenen in den Organisationen) durchlaufen und wurde, falls keine Einigung auf höchster Ebene zwischen Gewerkschaft und Management erzielt werden konnte, einem Schlichtungsverfahren (*binding arbitration*) zugeführt. Der Schiedsspruch des Schlichters, der zumeist von dem staatlichen *Federal Mediation and Conciliation Service* (FMS) gestellt wurde, war für beide Parteien bindend. Öffentliche Gerichte konnten von beiden Parteien erst, nachdem dieses Beschwerdeverfahren (*grievance procedure*) abgeschlossen war, angerufen werden. Grundlage der Entscheidungen war der Tarifvertrag und - der allgemeinen Rechtsprechung in den USA folgend - Präzedenzfälle (Seyfarth u.a. 1969: 157-177).

Inwieweit die tarifvertraglichen Regelungen die Weisungsmacht der Betriebsführung einschränkten, hing somit stark davon ab, wie die betrieblichen Gewerkschaftsorgane von dem Beschwerdesystem Gebrauch machten. Die Effizienz der lokalen Überwachung der Tarifverträge wurde nicht zuletzt davon beeinflusst, wieviele Vertrauenspersonen der Belegschaft zugestanden wurden und wer die Ausfallzeiten bezahlte.⁴⁵ Eine beliebte Kampfstrategie, insbesondere seitens der Unternehmensführung, bestand in der Herauszögerung des Beschwerdeverfahrens.⁴⁶ Eine Bearbeitung der angesammelten Beschwerden erfolgte dann oft erst in der nächsten Tarifrunde, in der entweder versucht wurde, die den Beschwerden zugrundeliegenden Tarifabsprachen zu präzisieren, oder die Beschwerden als Verhandlungsmasse für die Erreichung anderer Ziele einzusetzen. Die bei der UAW erlaubten betrieblichen Streiks am Ende der Tariflaufzeit eröffneten zudem der betrieblichen Interessenvertretung die Möglichkeit, die Anerkennung einzelner Beschwerden in Verbindung mit den anderen Streikzielen durchzusetzen (Lichtenstein 1984: 16-19).⁴⁷

45 Auf je 250 (bzw. 275) Beschäftigte kam bei GM (Ford) eine Vertrauensperson (Herding 1980: 40; vgl. Jefferys 1986: 156). Bei USS lag das Verhältnis bei nur 200 Beschäftigten, dafür wurde, anders als bei den Autokonzernen, die Ausfallzeit nicht bezahlt (Herding 1980: 52).

46 Für Beispiele siehe Herding (1980: 42 f.).

47 Bei American Motors, wo keine Zwangsschlichtung vereinbart war, wurden die angesammelten Beschwerdefälle in der Regel nach harten Verhandlungen unter Streikandrohung en bloc gelöst (Herding 1980: 144).

Neben diesen personalpolitischen Einschränkungen bestanden noch Vereinbarungen über die Setzung der Produktionsnormen. Prinzipiell war in der Autoindustrie die Zeitvorgabe dem Management freigestellt, sie sollte jedoch dem Grundsatz einer normalen Arbeitsbelastung entsprechen. Bei der Festsetzung zentraler Produktionsnormen oder im Streitfall wurden Zeitstudien zugrunde gelegt.

Für die Beschäftigten, die sich ungerechtfertigten Zeitvorgaben ausgesetzt sahen, bestand die Möglichkeit der Beschwerdeführung. Diese Beschwerdefälle waren von der Schlichtung ausgenommen, so daß, wenn keine Einigung zwischen der Geschäftsführung und der UAW zustande kam, die betriebliche Gewerkschaftsführung ihrem Anliegen mit einem Streik Nachdruck verleihen konnte. Ein solcher Streik konnte jedoch nur nach einer festgesetzten Frist und nach Absprache mit der UAW-Zentrale begonnen werden.⁴⁸ Unzufriedenheit mit den langen Fristen war häufig Anlaß für wilde Streiks (Herding 1980: 82; Jefferys 1986: 132).

In der Stahlindustrie wurde den betrieblichen Gewerkschaftssektionen erst 1974 ein Streikrecht zugestanden. Gegen willkürliche Arbeitsintensivierung schützte die erstmalig im Tarifvertrag von 1947 verankerte Klausel 2-B, die die historisch gewachsenen Arbeitsbedingungen (Arbeitsgruppengröße, Pausen, etc.) festschrieb, solange nicht der zugrundeliegende Produktionsprozeß verändert wurde.⁴⁹

Diese tarifvertraglichen Regelungen des Arbeitskräfteeinsatzes schützten die Beschäftigten vor willkürlichen Aufgabenvermehrungen sowie selektiven Vorteilszuweisungen. Dadurch verlor das Management wichtige Belohnungs- und Sanktionsmöglichkeiten zur betrieblichen Herrschaftsausübung. Eine höhere Leistungsbereitschaft konnte weder durch individuelle Gratifikationen noch durch Beförderung (es sei denn zum Vorarbeiter) motiviert werden. Die Betriebsführungen mußten deshalb zu anderen Formen der Machtausübung greifen. Dazu gehörte zum einen im Sinne der Taylorismusdebatte die Verkörperung der Kontrolle in den Arbeitsprozeß, was am sinnbildlichsten

48 Diese Fristen wurden im Laufe der 50er und 60er Jahre verlängert, bei Ford beispielsweise von 24 Tagen im Jahre 1946 auf 87 Arbeitstage im Jahre 1964 (Herding 1980: 38,39).

49 Sie lautete: "The company shall have the right to change or eliminate any local working condition if, as the result of action taken by management (. . .) the basis for the existence of the local working condition is changed or eliminated, thereby making it unnecessary to continue such local working condition (. . .)." (USS-USW 1980: 11)

in der Taktgeschwindigkeit des Fließbandes zum Ausdruck kam.⁵⁰ Andere Zeichen dieser Entwicklung waren der vermehrte Einsatz von Zeitnehmern und der Kompetenzzuwachs in den Abteilungen für Arbeitsmethodik.⁵¹

Zum anderen wurde versucht, die Kontrolle über die Arbeitsverausgabung durch einen vergleichswisen hohen Einsatz von Aufsichtspersonen (*foremen, supervisors*) zu erreichen. So erhöhte in den 60er Jahren die Firma Chrysler in ihrem Bemühen, die Autorität des Managements in der Fabrik wiederherzustellen, drastisch die Zahl ihrer Aufsichtspersonen. Die in den 50er Jahren gültige Leitungsspanne von 75 bis 80 Beschäftigten wurde auf 20 bis 25 gekürzt (Jefferys 1986: 154; vgl. Lichtenstein 1989: 164f.).⁵² Die Aufgabe einer Aufsichtsperson bestand vornehmlich in der Aufrechterhaltung der Disziplin. Bei Abwesenheit, bei unpünktlichem Erscheinen und bei Nichterfüllung der Leistungsnorm konnte er/sie Verwarnungen und sogar kurzfristige Suspendierungen aussprechen. Über besondere technische Kompetenzen, wie die hochqualifizierten bundesdeutschen Meister, verfügten die Aufsichtspersonen in der Regel nicht. Wenn überhaupt, dann hatten sie Kurse für Personalführung absolviert (vgl. Drucker 1972: 163-172).⁵³ Die Ausführung von Tätigkeiten der Produktionsarbeiter war den Aufsichtspersonen tarifvertraglich verboten, da die Gewerkschaften verhindern wollten, daß mit Hilfe des Aufsichtspersonals die Kampfkraft ihrer Mitglieder unterhöhlt wurde (vgl. Jefferys 1986: 154).⁵⁴

Schließlich sollten nicht die Bemühungen übersehen werden, ideologisch die Leistungsabforderung zu legitimieren. Wie Richard Edwards (1979/81) aufzeigte, gehörte dazu nicht zuletzt die Bürokratisierung der Personal-

50 Auffallend ist beispielsweise, daß die Taktzeiten in US-Automobilwerken wesentlich kürzer als in den bundesdeutschen Montagehallen sind (Jürgens 1987: 24). Eine Erklärung für diese Differenz könnte darin liegen, daß die durch die schnellere Bandgeschwindigkeit bedingte geringe Anzahl von Handgriffen pro Arbeitsgang eine bessere Überprüfung der Arbeitsleistung und kürzere Anlernzeiten erlaubt.

51 Beim Chrysler-Konzern läßt sich verfolgen, wie in den späteren 50er Jahren Zeitstudien und Arbeitseinsatzpläne der *Industrial Engineering*-Abteilung gezielt zur Brechung der Arbeitermacht eingesetzt wurden (Jefferys 1986: 129, 137).

52 Die Leitungsspanne eines bundesrepublikanischen Vizemeisters betrug in der Autoindustrie zwischen 37 und 49 Personen (Jürgens/Strömel 1986: 2).

53 1980 verfügte beispielsweise bei Chrysler nur 1 % der Vorarbeiter über einen College-Abschluß (American Machinist 1987: 70). Eine persönliche Schilderung der Tätigkeit eines Vorarbeiters in der Stahlindustrie findet sich bei Kornblum (1974: 36-67).

54 Der Ford-UAW-Tarifvertrag sah vor, daß unter bestimmten Bedingungen Vorarbeiter Produktionstätigkeiten ausführen konnten, was häufig zu Beschwerden führte (Lichtenstein 1984: 17).

entscheidungen, aber auch die Ermöglichung von konsensstiftenden "Spielen" im Sinne Michael Burawoys (1979). Konkret trachtete das Management in beiden Branchen primär danach, spontane Protestformen und Verweigerungshaltungen zu delegitimieren (vgl. Jefferys 1986). Es fand dabei Unterstützung durch die jeweiligen Gewerkschaftsführungen, die einerseits ebenso ein Interesse an einer Zentralisierung der Konfliktaustragung zeigten und andererseits (besonders die USW) bereit waren, öffentlich für Sozialpartnerschaft einzutreten.

2.2.6 Erklärungen für die fordistischen industriellen Beziehungen

Obleich das vorliegende Buch sich schwerpunktmäßig mit der Ablösung der fordistischen Regulationsformen beschäftigt, soll hier doch kurz auf die Genese dieser spezifischen Formen industrieller Beziehungen eingegangen werden, und zwar insbesondere weil es nicht unmittelbar einsichtig ist, warum das US-Kapital so lange die geschilderten Einschränkungen seiner Weisungsmacht hingenommen hat.

Bevor in den 80er Jahren das fordistische System der industriellen Beziehungen seitens des Managements umfassend in Frage gestellt wurde, hoben diverse Autoren dessen betriebswirtschaftlich funktionalen und herrschaftsabsichernden Aspekte hervor. So wurden beispielsweise die Senioritätsregeln als Methode für die Qualifikationsentwicklung und Qualifikationshortung interpretiert (vgl. Doeringer/Piore 1971). Oder diese Regeln wurden als Herrschaftsinstrumente des Kapitals aufgefaßt, und zwar unter Hinweis entweder auf die durch diese Regeln vermittelte Hierarchisierung der Arbeitsplätze (vgl. Stone 1973; GER 1982) oder auf deren Bedeutung für eine großbetriebliche, bürokratische Personalführung (Edwards 1979/81). Bundesdeutsche Autoren haben hingegen bei der tarifvertraglichen Regelung innerbetrieblicher Personalbewegungen stärker die Rolle der Gewerkschaften und deren Bestreben betont, die Kontrollmöglichkeiten, die durch die tayloristischen Dequalifizierungsprozesse verloren gegangen sind, zurückzuerobern (vgl. Dohse 1979; Herding 1980; Köhler 1981).

Durchaus an beiden Argumentationssträngen anknüpfend, soll hier die These vertreten werden, daß die Einwilligung des Managements in Beschränkungen seiner Weisungsmacht vor allem als Versuch interpretiert werden soll, die innerbetriebliche Herrschaft wieder zu festigen und zu legitimieren, die in der Zeit der gewerkschaftlichen Organisierung partiell verloren gegangen war. Die Betonung des Interesses an einer langfristigen Herrschaftsabsicherung

soll eine dynamische Sichtweise ermöglichen, die die verschiedenen Regulationsformen nicht als Endzweck für bestimmte funktionale Anforderungen betrachtet, sondern selbst zugleich als Objekte und Instrumente der Auseinandersetzung auffaßt, die im Falle veränderter Kräfteverhältnisse und Akkumulationsbedingungen durchaus ihre ursprüngliche Bedeutung verlieren können. Entsprechend war die tarifvertragliche Einschränkung der unternehmerischen Weisungsmacht ein Kompromiß, der durchaus den Interessen des Managements Rechnung trug, aber nicht notwendigerweise als optimal empfunden wurde. Folglich wurde um die konkrete Ausgestaltung des Kompromisses ständig gerungen.⁵⁵

Daß insgesamt die Interessen der Konzerne gewahrt wurden, sollte hinlänglich anhand der weitgehenden Zustimmung, die dieses System seitens des Managements fand, deutlich werden (vgl. Bok/Dunlop 1970: 25-30). Die Zustimmung beruhte zum einen darauf, daß es sich zumindest mit der eingeschlagenen Akkumulationsstrategie vereinbaren ließ, und zum anderen vorteilhafter als die realen Alternativen erschien. So war beispielsweise die rigide festgeschriebene Arbeitsteilung insofern nicht besonders problematisch, als das vorherrschende Rationalisierungsparadigma auf eine feinteilige Arbeitserlegung und auf möglichst lange Produktionsläufe abzielte.

Als weniger vorteilhafte Alternativen wurden ständige Kleinkriege mit den Beschäftigten angesehen, die in vielen Betrieben während der Phase der gewerkschaftlichen Anerkennung und im Zweiten Weltkrieg ein hohes Maß an Kontrolle über Leistungsstandards und andere Fragen der Betriebsorganisation erkämpft hatten und von daher es als legitim ansahen, Anordnungen zur Leistungssteigerung mit spontanen Arbeitsniederlegungen oder gar mit Sabotageakten zu beantworten.⁵⁶ Vor dem Hintergrund ständiger Arbeitsausfälle wegen kleiner Streitfälle wurde beispielsweise die anfängliche Ablehnung des Schiedsverfahrens aufgegeben, das zunächst als Einmischung einer fremden Partei angesehen wurde (Seyfarth u.a. 1969: 168; Gartman 1986: 272). Beredte Negativbeispiele liefern Chrysler sowie einige *Little Steel*-Konzerne. Ihre Weigerung, sich durch eine Zentralisierung und Professionalisierung des Personalwesens auf eine langfristige Präsenz der Gewerkschaften vorzubereiten, wurde ihnen mit ständigen Arbeitsunterbrechungen und gerin-

55 Zu den frühen Auseinandersetzungen um das Senioritätssystem und die *job classifications*, siehe Lichtenstein (1988) und Gersuny (1982).

56 Berichte über die *shop-floor*-Konflikte finden sich für die Autoindustrie bei Amberg (1988), Jefferys (1986: 91-126) und Gartman (1986: 263-291). Für die Stahlindustrie siehe Walker (1976) und Christiansen (1982).

geren Arbeitsleistungen quittiert, so daß sie sich letztlich doch gezwungen sahen, ihre Personalführung nach dem Vorbild von GM und USS auszurichten (Jefferys 1986: 112 ff.; Harbinson/Dubin 1947).

Eine andere Alternative bestand in der engen Zusammenarbeit mit den Gewerkschaften in Form von *Labor-Management Committees*. Vor allem die USW-Führung zeigte Verständnis für die Notwendigkeit erhöhter Produktivität. Bereits 1938 boten einige Führungskräfte des SWOC Stahlhütten, die sich in finanziellen Schwierigkeiten befanden, Hilfe in Form gemeinsamer Effizienzsteigerungsmaßnahmen an.⁵⁷ Diese Angebote waren an Forderungen nach voller Anerkennung der Gewerkschaft (*union shop*) und nach echter betrieblicher Mitsprache geknüpft. Das SWOC veröffentlichte zudem eine Broschüre mit dem Titel *Production Problems*, in der erklärt wurde, wie Gewerkschaftsmitglieder mit dem Management zur Förderung der Produktivität zusammenarbeiten könnten (vgl. Hoerr 1987: 121). 1940 unterstrich Phil Murray, Führer des SWOC, seine Bereitschaft, an der Steigerung der Produktivität mitzuwirken:

"... as management and labor through strong labor unions become more nearly equal in bargaining power, they can either wage war to gain the spoils of production restriction and scarcity prices, or they can together devise improved production practises that increase social income." (zitiert nach Abel 1976: 54)

Bald nach dem Zweiten Weltkrieg wurden jedoch die Bemühungen um betriebliche Mitsprache fallen gelassen. Die Hauptprotagonisten verließen die Gewerkschaft, um Positionen in der Wirtschaft und an Hochschulen einzunehmen. Angeblich soll Phil Murray sie nicht mehr unterstützt haben, da er, angesichts der harten Opposition der Big Steel Manager, keinen Sinn in solchen Konzepten sah (Hoerr 1987: 123 f.; Ruttenberg 1987: 128 f.). Die Konzernführungen sahen, vor dem Hintergrund der täglichen Kleinkriege auf den Hütten, in diesen Plänen nur ein weiteres Einfallstor für Forderungen der Belegschaften (vgl. BNA 1951).⁵⁸

57 Von 1938 bis 1946 wurden solche Kooperationsprogramme von 40 bis 50 zumeist kleineren Stahlbaubetrieben übernommen (Hoerr 1987: 121). Das SWOC scheute auch nicht vor Zeitstudien zurück: "A large firm under contract with SWOC spent a year, through a union-management committee, conducting a study of each operation. The purpose was to establish a sound basis for overhauling an outworn and inequitable piecework-wage system, but its principal result was the finding that only thirty-six minutes out of each hour were spent in productive work." (Golden/Ruttenberg 1942: 253)

58 Die Autokonzerne wiesen erfolgreich Forderungen der UAW nach Einflußnahme auf die Preisgestaltung (Lohnerhöhung ohne Preiserhöhung) und auf Produktionsnormen (Mitarbeit bei den Zeitstudien) ab (Gartman 1986: 265).

Während die Mitbestimmungsrhetorik von der Gewerkschaftsführung aufgegeben wurde, verfolgte sie weiter eine Politik des *responsible unionism*, die auf eine gute Zusammenarbeit mit den Konzernen abzielte. So ließ sich Phil Murray im Tarifvertrag von 1946 dazu verpflichten, zur Erhöhung der Arbeitsproduktivität beizutragen.⁵⁹ Sein Nachfolger, David McDonald, beisteuerte zur Förderung der Sozialpartnerschaft 1954 zusammen mit Managementvertretern die Stahlwerke (Tiffany 1988: 147).

Seitens der Beschäftigten war das Interesse an solchen Mitsprache- und Optimierungskonzepten ebenfalls kaum ausgebildet. Besonders die Belegschaften des ehemaligen *Little Steel*, die - wie berichtet - im Gefolge des *Little Steel Strike* ein hohes Maß an Kontrolle über ihre Arbeitsplätze gewonnen hatten, zeigten sich in der Verteidigung ihrer Freiräume sehr militant.⁶⁰ Die Stimmung in vielen Belegschaften war *them against us*. Entsprechend hoch war die Streikbereitschaft.⁶¹ In diese Abwehrkämpfe gegen die vom Management betriebene Intensivierung der Arbeit paßten keine Kooperationskonzepte zur Steigerung der Arbeitsproduktivität. Auch die Produktivitätszusage von Phil Murray im Tarifvertrag von 1946 löste starken Unmut in den Belegschaften aus. Ihr Protest führte im Tarifvertrag von 1947 zur bereits erwähnten Klausel 2-B (vgl. Bethel 1978: 4; Ulman 1962: 79). Das gemeinsame Auftreten von McDonald mit dem Management und seine Rede von *mutual trusteeship*⁶² stießen bei vielen Gewerkschaftsmitgliedern auf starke Ablehnung. Im Klima des McCarthyismus und den materiellen Erfolgen fand dieser

59 In diesem Tarifvertrag bekundeten beide Parteien ihre Bereitschaft, "to secure and sustain maximum productivity per employee" (zitiert nach Bethel 1978: 3).

60 Die Situation in einem Werk wurde folgendermaßen beschrieben: "When [management, ChS] threatened to fire employees who participated in slow-downs, [the union, ChS] countered by abandoning slow downs and instituting breakdowns. While the machines were not particularly delicate instruments, it was easy for an experienced worker to tamper with them so that they would break down." (zitiert nach Christiansen 1982: 115)

61 Die Belegschaft von Inland Steel organisierte auch nach 1950 noch drei große wilde Streiks, die zum Teil auf Befehl der Gewerkschaftsführung abgebrochen werden mußten (BLS Report 603, 1980: 6 f.).

62 Sein Konzept der *mutual trusteeship* begründete McDonald wie folgt: "We are engaged in the operation of an economy that is based on mutual trusteeship. U.S. Steel has almost as many stockholders as employees. These stockholders through their voting system employ a group of managers. The managers are simply employees of the corporation. There is another group of employees known the working force. Together, these two groups have a mutual trusteeship to operate the steel companies." (zitiert nach Lynd, 25.4.1973)

Unmut jedoch nur einen schwach organisierten Ausdruck (vgl. Nyden 1984: 38-41; Herling 1972: 33-82).⁶³

So scheint in den unmittelbaren Nachkriegsjahren eine tarifvertragliche, genaue Fixierung der jeweiligen Rechte der kleinste gemeinsame Nenner von Belegschaft, Gewerkschaftsführung und Management gewesen zu sein (vgl. Köhler 1981: 308-321). Zu diesen vertragsfixierten Austauschbeziehungen haben staatliche Schlichtungsausschüsse nicht unwesentlich beigetragen, die bestrebt waren, Konflikte durch eine genaue Spezifizierung der jeweiligen Rechte beizulegen (vgl. Lichtenstein 1988, Dunlop 1984).

Für die Unternehmen kann, im Vorgriff auf die weiteren Ausführungen, festgehalten werden, daß die Beschränkung der Machtausübung langfristig zur Sicherung der Herrschaft geführt hat, indem sie diese schrittweise legitimiert hat. Damit könnte der Widerspruch zwischen den Interpretationen des Senioritätssystems als - einerseits - Herrschaftsinstrument und - andererseits als erkämpfte Schutzmaßnahme für die Lohnabhängigen als gelöst angesehen werden.

2.3 Regulation des Konkurrenzverhältnisses

Als Wesensmerkmal des Fordismus wurde die Oligopolisierung oder direkte staatliche Regulierung wichtiger Märkte bezeichnet. In der Tat waren die meisten Märkte von nur wenigen Firmen beherrscht.⁶⁴ Staatlich reguliert wurden das gesamte Verkehrswesen, die Energieversorgung, die Telekommunikation, das Banken- und Versicherungswesen. Die staatliche Aufsicht umfaßte eine oder mehrere Entscheidungsgrößen privater Unternehmen: Markteintritt bzw. -austritt, Preis, Gewinn und Dienstleistungsstandards (Scherer 1970: 519). Mithin funktionierten nur relativ wenige Märkte nach Lehrbuch; auf den meisten wurde die freie Preisbildung durch oligopolistische Praktiken oder staatliche Aufsicht eingeschränkt. Im folgenden sollen die Mechanismen der oligopolistischen Konkurrenz und ihre Auswirkungen für die Auto- und Stahlindustrie näher untersucht werden.

63 In der Autoindustrie wurden jegliche Versuche seitens des Managements, kooperativere Formen des Arbeitseinsatzes einzuführen, als Angriffe auf das Senioritätssystem gewertet und dementsprechend heftig abgelehnt (Hauben 1988).

64 Im verarbeitenden Gewerbe verfügten die 171 größten Firmen über 51 % des gesamten Anlagevermögens (Scherer 1970: 40). Die jeweils vier größten Hersteller einer Branche hielten durchschnittlich einen Marktanteil von 46,2 % (ebenda, S. 63).

2.3.1 Oligopolisierung des Marktes

Bevor ausländische Unternehmen in den 70er Jahren immer größere Marktanteile erobern konnten, entsprachen die Strukturen der Stahl- und Automobilindustrie in geradezu klassischer Weise einem Oligopol. Einige wenige, vertikal integrierte Konzerne organisierten die Produktionsprozesse und beherrschten den Markt. Preiskämpfe fanden nahezu nie statt. Wie wurde diese oligopolistische Konkurrenz reproduziert?

Für die Stahlindustrie wurde bereits auf die Preisführerschaft von USS hingewiesen (siehe Abschnitt 2.1). Mit der kontinuierlichen Erosion der Dominanz von USS veränderten sich jedoch in der Nachkriegszeit die Formen der Regulation der Konkurrenz. Die "Verantwortung" für die Stabilität der Branche mußte sich USS mit sieben anderen integrierten Stahlproduzenten teilen.⁶⁵ Diese Veränderung drückte sich auch in einem Wechsel der Bezeichnungen für diese Konzerne aus. Galt zunächst nur USS als *Big Steel*, und seine nächsten Konkurrenten als *Little Steel*, wurde nun der Begriff *Big Steel* auf die gesamte Gruppe der acht größten Stahlproduzenten angewandt.

Mitte der 60er Jahre bedienten die Big Steel-Konzerne ungefähr 75 % der gesamten Stahlnachfrage (FTC 1978: 53). Ihre Macht beruhte auf extrem hohen Markteintrittsbarrieren, die zum einen den hohen Kapitalaufwendungen für ein effizientes Stahlwerk⁶⁶ und zum anderen der Kontrolle über die Rohstoffversorgung entsprangen. Zur Begrenzung der Konkurrenz untereinander diente eine Reihe von Kommunikationskanälen. Im Gegensatz beispielsweise zur Pharmaindustrie ist die Stahlindustrie (weltweit) durch einen relativ freizügigen Technologietransfer gekennzeichnet. Berufsverbände der Ingenieure⁶⁷ sorgten für einen kontinuierlichen Austausch unter den Stahlfachleuten über technische Aspekte der Stahlerzeugung. Die meisten US-Anlagenbauer waren selbständige Unternehmen, die die gesamte Stahlindustrie ausrüsteten. Unabhängige Fachzeitschriften⁶⁸, Betriebsbesichtigungen und ein reger Lizenzaustausch sind weitere Faktoren dafür, daß keine gewich-

65 Bethlehem Steel Corp., National Steel Corp., Republic Steel Corp., Jones & Laughlin Steel Corp., Armco Inc., Inland Steel Corp. und Youngstown Sheet & Tube Corporation.

66 Für den Hüttenkomplex in Burns Harbor hat Bethlehem Steel Ende der 60er Jahre 1,3 Milliarden Dollar aufgewendet (Hogan 1972: 32).

67 Wie beispielsweise das *American Institute of Mining*, die *Metallurgical and Petroleum Engineers* und die *Association of Iron and Steel Engineers*.

68 Zum Beispiel *Iron Age*, *33 metal*, *Blast Furnace and Steel Plant Engineer*, und *American Metal Market*.

tigen Handelsgeheimnisse entstanden (Lynn 1982: 124 f., 131; Christiansen 1982: 77).

Obwohl nicht freiwillig eingeführt, trug die Praxis der gemeinsamen Tarifverhandlungen mit den *United Steelworkers of America* (USW) ebenso zur Homogenisierung der Produktionskosten bei.⁶⁹ Für die zwölf größten Stahlproduzenten galt ein einheitliches Lohn- und Eingruppierungssystem. Darüber hinaus ermöglichte das Senioritätsprinzip, die relativ reibungsfreie Anpassung des Beschäftigungsvolumens an das Produktionsvolumen (siehe Abschnitt 2.2.1). Dadurch wurden in Zeiten von Überkapazitäten die Fixkosten und somit auch der Druck, Preissenkungen vorzunehmen, gering gehalten.

Eine wichtige Rolle in der Regulation der Konkurrenz übernahm der Stahlunternehmerverband, das *American Iron and Steel Institute* (AISI). Über die üblichen Funktionen eines Unternehmerverbandes hinaus (z.B. politische Lobby, Ausrichtung von Messen, Erstellen von Handelsstatistiken, usw.) nahm das AISI auch die Normierung von Stahlqualitäten wahr. Zusammen mit der Veröffentlichung der Listenpreise von USS erleichterte diese Normung den Preisvergleich von Standardprodukten. Als noch das Preissystem der *multiple basing points* bestand⁷⁰, kollaborierte die Fachzeitschrift *Iron Age*, indem es die jeweils gültigen Frachttarife veröffentlichte. Auf diese Weise hatten die Stahlverkäufer an jedem Ort der USA einen Überblick über die Preise von USS, dem damaligen Preisführer (Adams 1954: 162).

Das AISI stellte außerdem den institutionellen Rahmen für informelle Kontakte zwischen den einzelnen Vorstände der Stahlkonzerne. Andere Kontaktmöglichkeiten boten die gemeinsamen Tarifverhandlungen, die zahlreichen gemeinsamen Tochtergesellschaften⁷¹, die Ausübung von Aufsichts-

69 Während USS bereits mit der Unterzeichnung des ersten Tarifvertrags die Hoffnung verknüpfte, einheitliche Lohnkosten in der gesamten Branche erzielen zu können (Brody 1987: 22 f.), versuchte zunächst die Konkurrenz, sich einen Lohnkostenvorteil zu erhalten (Tilove 1948: 9).

70 Dieses System galt bis 1948, als ein ähnliches Preissystem in der Zementindustrie, anlässlich eines Anti-Trust-Verfahrens, verboten wurde. In seiner einfachsten Form (als *Pittsburgh Plus Pricing System*) bedeutete es, daß sich die Preise an allen Verbrauchsorten der USA aus dem in Pittsburgh gültigen Preis plus dem Frachtpreis ab Pittsburgh bestimmten. Für mehr Details siehe Stocking (1954).

71 Eine Studie von Daniel Fusfield (1958) entdeckte ungefähr 53 Gesellschaften (hauptsächlich im Erzbergbau), die von zwei oder mehreren Stahlkonzernen zugleich kontrolliert wurden. Bei Edward Herman findet sich eine Graphik, die die komplexen Verbindungen zwischen den Bergbauunternehmungen der M.A. Hanna Gruppe und den Stahlkonzernen im Jahre 1950 deutlich macht (1981: 210).

ratsmandaten⁷² und die gemeinsamen Herrenklubs (vgl. Ingham 1978). Die Stahlmanager waren bekannt für eine enge Zusammenarbeit, die ein Beobachter als "finely-honed *esprit de corps*" bezeichnete (Scherer 1970: 210). Dieser Corpsgeist, der seinen Ursprung in den berühmten *Gary dinners* in den Jahren von 1907 bis 1911 hatte⁷³, war auch noch in den 60er Jahren präsent.⁷⁴

Dieses Netzwerk von Kontakten zwischen den Stahlmanagern fügte zu den anderen institutionellen Regulationsformen das für Preisabsprachen notwendige "persönliche" Element hinzu. Bei Sonderaufträgen für einzelne Kunden, die aufgrund fast unendlicher Variationsmöglichkeiten hinsichtlich der Ausführung direkte Preisvergleiche nicht möglich machten, scheuten die Stahlverkäufer nicht vor illegalen Aktivitäten zurück, wie beispielsweise Geheimabsprachen (Scherer 1970: 159).

Die Preisstruktur, die aus diesen indirekten oder direkten Absprachen resultierte, erlaubte den Konzernen, solange Verluste zu vermeiden, wie die Kapazitätsauslastung über 40 % blieb. Die Versuchung, Preiskämpfe zu initiieren, war somit kaum präsent (Scherer 1970: 197).

Der offensichtliche Effekt des Zusammenspiels dieser verschiedenen Regulationsformen war die Preispolitik des Kost-Plus (*administered pricing*). In regelmäßigen Abständen, zumeist nach abgeschlossener Tarifrunde, kündigte USS unter Hinweis auf die gestiegenen Kosten Preissteigerungen an, die anschließend von den anderen Konzernen übernommen wurden. Da die Tarifverhandlungen meistens im Frühjahr erfolgten, wurde für dieses "Ritual" der Begriff *rites of spring* geprägt (Adelman 1961: 23). Nach 1962 wurde die

72 Eine Gruppe von großen Stahlkonzernen, der sogenannte *Cleveland block*, war durch zahlreiche *primary dual interlocking directorates* miteinander verbunden, d. h. die Vorstände von zwei oder mehreren Stahlunternehmen dieser Gruppe saßen zusammen in den Aufsichtsratsgremien von dritten Firmen (Scheuerman 1975: 360).

73 Diese *Gary dinners* waren Bestandteil der *friendly competition*-Strategie von USS. Unter dem Vorsitz des damaligen USS-Präsidenten, Judge Gary, besprachen sich die Vorstände aller größeren Stahlkonzerne über den Gang der Geschäfte (Adams 1954: 151).

74 Folgendes Beispiel mag die Bedeutung dieses Corpsgeistes illustrieren: Der Stahlkonzern Wheeling Steel kam Mitte der 60er Jahre in eine Krise und wurde von Norton Simon, einem "upstart West Coast tomato tycoon", übernommen. Auf einer Versammlung des AISI bekam der von ihm eingestellte Präsident, Bob Morris, der über keine vorherige Erfahrung als Stahlmanager verfügte, von einem Präsident eines anderen Stahlkonzerns angeblich folgendes zu hören: "We don't like you or Simon because we don't want any outsiders in this industry. You won't get any help from us in any way. Even a magician can't cure Wheeling's problems in five years and you won't get five years to try." (Cordtz 1967: 107) In der Tat, in weniger als zwei Jahren hatte Mr. Morris seinen Job verloren. Er war auch der erste Präsident von Wheeling innerhalb von 45 Jahren, der aus dem Vorstand des AISI gedrängt wurde (Cordtz 1967: 105 ff.).

Preisführung von USS durch eine *barometric* Preisführerschaft abgelöst. Die Big Steel-Konzerne lösten sich bei der Ankündigung von Preiserhöhungen für bestimmte Produktgruppen ab (Weiss 1971: 175).

Die Praxis der *oligopolistic cooperation* (Munkirs/Sturgeon 1985) machte die Preissetzungspolitik weitgehend nachfrageunabhängig. Wie viele empirische Studien nachgewiesen haben, zeigten die Stahlpreise nur geringe zyklische Schwankungen. Nachfrageveränderungen wurden nicht einmal durch signifikante Abweichungen vom Listenpreis reflektiert (Crandall 1981: 31). Die Preise spiegelten statt dessen die langfristige Kostenentwicklung wider (Acs 1984: 122).

In der Autoindustrie kam es in der unmittelbaren Nachkriegszeit nochmals zu Versuchen, in den Kreis der Big Three einzudringen, aber bis auf American Motors, dessen Marktanteil in den 60er Jahren deutlich unter 5 % fiel, konnte sich keine Firma neben den drei großen behaupten. Die kleineren Autohersteller scheiterten unter anderem an höheren Produktionskosten bei kleinerer Serie, an einem zu weitmaschigen und wenig qualifizierten Händlernetz sowie dem niedrigen Wiederverkaufswert ihrer Produkte (vgl. White 1971: 54-76; Katz 1977; Edwards 1965). Der kleine Kreis von Anbietern und die übersichtliche Zahl der Produkte (deren Fabrikpreise bei der Vielzahl von Käufern nicht individuell verhandelbar waren) erübrigten elaborate Systeme der Preisabsprachen. Als größter und kostengünstigster Anbieter hielt General Motors die Preisführerschaft inne. Nach verschiedenen erfolglosen eigenen Produktgestaltungsversuchen folgten Ford und Chrysler auch im Styling mehr oder weniger GM. Die Preispolitik von GM richtete sich nach dem Kosten-Plus-Konzept, erwies sich jedoch etwas nachfrageorientierter als in der Stahlindustrie. Größere Flexibilität bestand auf der Ebene der Händler, die bei Absatzproblemen oft bereit waren, Preisnachlässe auf Kosten ihrer Händlerspanne zu gewähren (White 1971: 105-135; DOC 1985a: 134 f.).

2.3.2 Hierarchische Kontrolle der Produktion

Im vorherigen Kapitel wurde bereits auf die vertikale Integration als Strategie zur Erhöhung der Markteintrittsbarrieren hingewiesen. Im folgenden sollen nun, nach der Darstellung des Ausmaßes der Fertigungstiefe, weitere Faktoren diskutiert werden, die auf die vertikale Zentralisierung des Kapitals in beiden Branchen eingewirkt haben. Schließlich interessiert das Verhältnis zwischen den Montagebetrieben und den unabhängigen Zulieferern, da gerade dieses in den 80er Jahren stark kritisiert wurde. Es soll dabei gezeigt werden, daß

sich die distanzierten, eher durch wechselseitiges Mißtrauen geprägten Beziehungen durchaus funktional in die allgemeine Akkumulationsstrategie der Konzerne einfügten.

Die Stahlindustrie gehörte zu den stark vertikal integrierten Branchen in den USA.⁷⁵ Die meisten Big Steel-Konzerne verfügten über ihre eigenen Rohstofflagerstätten, wobei der Grad der Eigenversorgung von Konzern zu Konzern unterschiedlich ausfiel (Hogan 1971: 1485).⁷⁶ Eigene Eisenbahnen und Schiffe beförderten Kohle und Eisenerze (Ebenda 1495). Big Steel kontrollierte zudem in einem hohen Maße die den Blockwalzwerken nachgelagerten Produktionsstufen.⁷⁷

Zu Beginn der Entwicklung der Automobilindustrie waren die meisten Autohersteller eigentlich nur Monteure fremdbezogener Aggregate (Katz 1977: 253). In den 20er Jahren begannen die größeren Hersteller in zunehmendem Maße Fahrzeugteile unter eigener Regie zu produzieren, und zwar entweder durch Aufkauf bereits bestehender Zulieferer oder durch eigene Entwicklungen (White 1982: 143). In der Nachkriegszeit erreichten die übriggebliebenen Autokonzerne (General Motors, Ford, Chrysler, American Motors) ein hohes Maß an vertikaler Integration. Im Jahre 1963 stammten ungefähr 78 % aller Teilelieferungen⁷⁸ aus Werken dieser Konzerne (Nelson 1978: 25). Wertmäßig fiel der Anteil der Eigenlieferungen deutlich geringer aus, da die Zulieferbetriebe der Autokonzerne selbst auf fremdbezogene Vorprodukte angewiesen waren.⁷⁹ Bis zum Ende der 70er Jahre soll der Anteil der Eigenproduktion relativ konstant geblieben sein (Helper 1987: IV-8). Erhebliche Unterschiede im Ausmaß der vertikalen Integration bestanden zwischen den

75 Der Adelman-Index (= Verhältnis von Mehrwertschöpfung zu Umsatz) betrug 1978 (Zahlen für 1955 in Klammern) in der gesamten Stahlindustrie 41,1 % (51 %) und bei USS 49 % (51 %) (berechnet anhand AISI 1955, 1979; USS Annual Report 1970, 1978).

76 Im Jahre 1974 variierte der Grad der Selbstversorgung mit Eisenerz zwischen 60 % bei Republic Steel bis 130 % bei USS (FTC 1977: 89).

77 Sie walzten fast alle Stahlsorten und besaßen eine Reihe von stahlverbrauchenden Unternehmen, besonders in der Drahtherstellung (Scheuerman 1975: 341). USS verfügte mit American Bridge über eine große Baufirma, und Bethlehem Steel beispielsweise gehörten bedeutende Werften. Einige der größten Stahlhandelskontore befanden sich ebenfalls im Besitz von Big Steel (Hogan 1970: 2026).

78 Außer elektrotechnischen Teilen, wie Kolben, Kolbenringe, Federn, Vergaser, Ventile und Glühbirnen.

79 Der Adelman-Index betrug im Jahre 1978 (Zahlen für 1955 in Klammern) bei GM 48,5 % (40 %), bei Ford 39 % (35 %) und bei Chrysler 33,2 % (30 %) (White 1982: 414; Katz 1977: 254).

Autokonzernen, wobei GM ungefähr 10 bis 15 %, Ford 40 bis 50 % und Chrysler 70 % der Teile fremd bezog (Hunker 1983: 31; Purchasing 25. Juni 1985: 31). Der Autoverkauf wurde von den Konzernen nur indirekt über Franchise-Verträge kontrolliert, die den Händlern das exklusive Recht einräumten, innerhalb eines bestimmten Verkaufsgebietes eine Automarke zu verkaufen.⁸⁰

Erklärungsfaktoren für die vertikale Integration

Die rechtlichen Formen der Koordination des Materialflusses sind in jüngerer Zeit Gegenstand einer Reihe von ökonomisch-institutionellen und organisations-soziologischen Untersuchungen geworden, wobei in der Regel die Koordinationsmechanismen eines Marktes mit denen einer Hierarchie kontrastiert werden. Eine marktvermittelte Koordination liegt dann vor, wenn durch Verträge (formell/informell) die Austauschbeziehungen zwischen rechtlich voneinander getrennten Unternehmen geregelt werden. In diesen Fällen steuert zumeist der Preismechanismus die Allokation. Wenn Zulieferbetrieb und Weiterverarbeiter eigentumsrechtlich eine Einheit bilden und somit unter einer gemeinsamen Leitung stehen, wird von einer hierarchischen Koordination gesprochen.⁸¹ Das Vorherrschen der hierarchischen Koordination in der Stahl- und Autoindustrie kann vornehmlich auf drei Zielgrößen zurückgeführt werden: (a) Schaffung von Markteintrittsbarrieren, (b) Absatzsicherung und (c) Schutz vor "opportunistischem" Verhalten.

80 Die Hersteller bevorzugten unabhängige Händler, da "the factory outlet system had three disadvantages: it required management personnel; it required money; and it offered no dilution of the risks of the automobile business" (White 1971: 137). Die für eine effektive Zentralisierung des Absatzes notwendige Standardisierung der Verkaufsvorgänge ist im Automobilhandel nicht möglich, da die Annahme von Gebrauchtwagen jeden Verkauf zu einer einzigartigen Transaktion werden läßt (Marx 1985: 474).

81 Die Gründe für die jeweilige Form der Koordination werden in der Literatur, je nach theoretischem Ansatz, unterschiedlich gewertet. Die verschiedenen Interpretationsrichtungen lassen sich grob unterscheiden in einen industrieorganisations- (Scherer 1980), transaktionskosten- (Williamson 1985), spieltheoretischen (Grout 1984; Tirole 1986) und einen eklektischen-betriebswirtschaftlichen Ansatz (Chandler 1964; Porter 1985). All diesen Konzepten fehlt ein Verständnis von (a) der Verwertungslogik des Kapitals (für eine marxistische Erklärung von Konzentrations- und Zentralisierungstendenzen, siehe Demele/Semmler 1980) und (b) dem Verhältnis von Industriestruktur und der jeweils dominanten Regulationsweise. Nichtsdestotrotz liefern diese Ansätze aus mikro-ökonomischer Sicht einige interessante Einblicke in die Beschaffungsentscheidungen des Konzernmanagements.

- (a) Die Kontrolle über Rohstofflagerstellen durch die etablierten Konzerne hat die Markteintrittskosten wesentlich erhöht, da die Erschließung von Erzgruben hoher Vorleistungen bedurfte (Lamoreaux 1985: 145-147; Chandler 1977: 363). Einen ähnlichen Effekt hatte die Integration von Fahrzeugrahmenherstellern und Motorenbauern in der Autoindustrie. Und die indirekte Kontrolle über das Händlernetz bedeutete für einen neuen Hersteller hohe Aufwendungen für die Schaffung eigener Vertriebswege (White 1971: 54-76).
- (b) Die eigene Weiterverarbeitung verschaffte den Stahlkonzernen einen von der Konkurrenz gesicherten Absatzmarkt. In der Autoindustrie wurden wiederholt schwer verkäufliche Autos den Händlern aufgezwungen, womit ihnen die Lagerhaltungskosten zugeschoben wurden (White 1971: 150). In der Stahlindustrie diente die Vorwärtsintegration auch zur Sicherung existierender Standorte. Besonders USS versuchte über die Ansiedlung weiterverarbeitender Betriebe, seine Investitionen in der Region um Pittsburgh zu sichern (Hertle 1959: 18).
- (c) Vertikale Integration schützt vor "opportunistischem" Verhalten eines Zulieferbetriebes in Form von überhöhten Preisen, unzuverlässiger Lieferung oder der Weitergabe strategischer Technologie an die Konkurrenz. So wollten sich die Stahlkonzerne gegen ein potentiell "opportunistisches" Verhalten der ebenfalls recht konzentrierten Bergbaugesellschaften schützen, die in Boomphasen hohe Preissteigerungen hätten durchsetzen können (Lamoreaux 1985: 145-147). Auch konnte nicht davon ausgegangen werden, daß stahlfremde Investoren angesichts der zyklischen Schwankungen der Nachfrage und der hohen Kapitalvorleistungen in ausreichendem Maße Rohstofflagerstätten erschlossen hätten.⁸² Zudem bedurfte es in der Autoindustrie eines sicheren Planungshorizonts, damit durch lange Produktionsläufe hohe Skalenerträge erzielt werden konnten. Da von seiten des Absatzmarktes diese Sicherheit weitgehend gegeben war, galt es, die möglichen Unwägbarkeiten in den Beziehungen zu selbständigen Zulieferern zu beseitigen. Die vertikale Integration bot nicht nur Schutz vor überhöhten Preisforderungen, sondern auch die Möglichkeit, den Zeitpunkt für Tarifauseinandersetzungen selbst zu bestimmen. Die

82 Zur langfristigen Sicherung der Eisenerzzufuhr wurden beispielsweise nach der Erschöpfung der hochwertigen Eisenerzlagerstätten (ca. 50 % Eisengehalt) im Mesabi-Range Ende der 50er Jahre Milliarden für den Abbau des minderwertigen, aber reichlich vorhandenen *Taconite*-Gesteins (ca. 20 bis 30 % Eisengehalt) investiert (Warren 1973: 250, 318).

Furcht vor unvorhersehbaren Unterbrechungen der Produktion aufgrund von Arbeitsauseinandersetzungen soll, besonders in den 50er Jahren, die Konzerne zu einer Ausdehnung ihrer vertikalen Integration motiviert haben (Katz 1977: 263; White 1971: 79). Angesichts der Organisierungserfolge der UAW in der Zulieferindustrie stand dem Trend zur vertikalen Integration bis Ende der 60er Jahre auch keine Vergrößerung der zwischenbetrieblichen Lohndifferenziale entgegen (siehe Abschnitt 2.2.3).⁸³

Die Integrierung der verschiedenen Produktionsstufen setzte jedoch, soweit keine Fusion möglich war, Verfügung über Geldkapital für den Kauf vor- oder nachgelagerter Produktionsstätten oder für deren Errichtung voraus. Die notwendige Liquidität wurde zunächst von den Banken oder vom Kapitalmarkt gewährt, später garantierte der Erfolg der oligopolistischen Marktkontrolle den beteiligten Unternehmen eine überdurchschnittliche Kapitalrentabilität und somit eigene Kapitalmittel zur vertikalen Expansion.⁸⁴ In diesem Sinne stellten alle vor- und nachgelagerten Produktionsstufen auch Absorptionmöglichkeiten für das Kapital dar, das sich bei den innerhalb der gesamten Produktionskette strategisch am günstigsten positionierten Unternehmen angesammelt hatte. Zwischen oligopolistischer Marktbeherrschung und vertikaler Integration bestand somit ein enges wechselseitiges Verhältnis: Zur Aufrechterhaltung der Marktkontrolle war eine Kontrolle strategischer Produktionsstufen notwendig, die gleichzeitig wiederum durch die Marktkontrolle ermöglicht wurde.

Seine Grenzen fand der Trend zur vertikalen Integration sowohl in den Anti-Trust-Bestimmungen als auch in den zyklischen Schwankungen der Nachfrage. Das Justizministerium zwang die Konzerne, sich von einigen ihrer Beteiligungen zu trennen (siehe Abschnitt 2.4.2). Zur kontinuierlichen Auslastung ihrer Fabriken zogen es die Konzerne vor, die Bereitstellung von Kapazitäten für Nachfragespitzen ihren Zulieferern zu überlassen. Für die kleineren Konzerne bestanden zusätzliche Grenzen aufgrund der limitierteren Finanzspielräume und des geringeren Produktionsvolumens, das nicht für jedes Teil optimale Skalenerträge zuließ (Katz 1977: 255, 280-283).

83 In diesem Zusammenhang mag es interessieren, daß die UAW in ihrem Bestreben, die Belegschaften der Zulieferbetriebe zu organisieren, Mitte der 60er Jahre per Gesetzesinitiativen die Machtposition dieser Betriebe gegenüber den Autokonzernen stärken wollte (Averitt 1968: 144).

84 Gemäß Robert Crandall wiesen die Auto- und Lastwagenhersteller im Zeitraum von 1947 bis 1965 eine durchschnittliche Kapitalrentabilität von 20,2 % aus, während die Teilehersteller nur 13,8 % sowie das gesamte verarbeitende Gewerbe nur 13,2 % vorweisen konnten (1968: 63-67; vgl. DOC 1985a: 47, 56).

Verhältnis zu den Zulieferern

Das Pendant zur hierarchischen Kontrolle des Produktionsprozesses war ein relativ distanzierteres, marktbezogenes Verhältnis zu den Zulieferern, von denen es in der Autoindustrie einige Zehntausend gab. Primär als Autozulieferer waren jedoch nur einige Tausend tätig. Unter diesen primären Zulieferern gehörten einige zu den *Fortune 500* und galten als technologisch führend auf ihrem jeweiligen Gebiet. Die große Masse der Zulieferer waren mittelständische Firmen, die in der Regel stark von den Autokonzernen abhängig waren. Darunter verfügten nur wenige über ein spezialisiertes Wissen. Insgesamt waren 1972 über 500.000 Personen bei primären Autozulieferern beschäftigt (Scherrer 1989: 213).

Zum Schutz vor potentiell "opportunistischem" Verhalten sorgten die Autokonzerne bewußt für Konkurrenz unter ihren Zulieferern. In vielen Fällen lieferten sechs bis acht Firmen das gleiche Teil, und ein Dutzend Firmen stellte Teile derselben Produktkategorie her. Für jedes Modelljahr mußten neue Angebote eingereicht werden, wobei in der Regel das preislich niedrigste Angebot den Zuschlag bekam (*annual competitive bidding*). Damit eine ausreichend große Zahl an Zulieferern ständig vorhanden war, erleichterten die Autokonzerne den Einstieg ins Zulieferergeschäft. Erstens erhielten die Zulieferer sehr detaillierte Blaupausen der zu liefernden Teile, so daß sie keine eigenen Konstruktionsabteilungen zu unterhalten brauchten. Zweitens wurden die Aufträge extrem arbeitsteilig vergeben, so daß die einzelnen Zulieferer die Verantwortung und Kosten für nur wenige Produkte zu tragen hatten. Und drittens stellten die Autokonzerne oftmals die Stanz-, Press- oder Gußformen, wodurch der Kapitalbedarf der Zulieferer gering gehalten wurde. Auf diese Art bezogen die Autokonzerne insbesondere technisch einfache Produkte, wie beispielsweise kleine Stanzteile, kleine Plastikteile und Kabelbäume (Helper 1987: IV-6 f., IV-18 f.).

Eine längerfristige Verpflichtung bestand nur gegenüber 1 % der Zulieferbetriebe, die in der Regel technisch aufwendigere Produkte, wie Bremsen und Lenkräder, lieferten (wertmäßig etwa ein Drittel des Fremdbezugs der Autokonzerne). Zwar wurden mit den Herstellern dieser Produkte selten Verträge abgeschlossen, die über ein Jahr hinausreichten, doch bestanden informelle komplexe Reziprozitätsregeln.⁸⁵ Die gegenseitigen Verpflichtun-

85 So galt es als selbstverständlich, daß der Zulieferer alles in seiner Macht stehende unternimmt, um eine Unterbrechung der Endmontage zu verhindern. Gleichzeitig waren die Autokonzerne verpflichtet, für die Auslastung eines Zulieferbetriebes zu

gen reflektierten jedoch keine Machtsymmetrie. Während die Autokonzerne, insbesondere General Motors, in der Lage waren, selbst diese Teile herzustellen (und davon auch öfters Gebrauch gemacht haben), war auch den größeren Zulieferern der Einstieg in die PKW-Herstellung aufgrund des immensen Kapitalbedarfs versperrt. So konnten beispielsweise die Autokonzerne von ihren Zulieferern fordern, neue Verfahren und Produkte nach einem gewissen Zeitraum an konkurrierende Zulieferer zu lizenzieren (Cole/Yakushiji 1984: 166).

Im Unterschied zu den mittelständischen Zulieferern standen die größeren Teilehersteller in einem regen Kontakt mit den Ingenieursabteilungen der Autokonzerne. Der Austausch beschränkte sich jedoch weitgehend auf Abstimmungsprobleme bei den jeweiligen Entwicklungen und erstreckte sich in den seltensten Fällen auf eine von vornherein gemeinsam durchgeführte Produktentwicklung. Nicht viel enger war aber auch der Austausch zwischen den konzerneigenen Betrieben (Helper 1987: IV-38, IV-67).

Das geringe Niveau des technischen Austauschs stand durchaus nicht im Widerspruch zu dem herrschenden Rationalisierungsparadigma. Da die Kernkonfiguration des Automobils unverändert gelassen wurde, konzentrierten sich die Optimierungsstrategien auf inkrementale, prozeßorientierte Innovationen. Diese konnten unter zentraler Vorgabe - mit nur geringer horizontaler Absprache, und arbeitsteilig auf einzelne Bearbeitungsvorgänge bezogen - ausgeführt werden (vgl. Abernathy 1978).

Aus der Sicht der Autokonzerne war diese fordistische Organisation der betrieblichen und zwischenbetrieblichen Produktionsprozesse somit durchaus effizient; zum einen erzielten sie eine höhere und beständigere Profitrate als ihre Zulieferer sowie des verarbeitenden Gewerbes insgesamt; zum anderen konnten sie überdurchschnittliche Produktivitätssteigerungen vorweisen (vgl. DOC 1985a: 149).

2.4 Politikmodus: Die Hegemonie des Kapitals im "erweiterten" Staat

Eine umfassende Darstellung der spezifischen politisch-ideologischen Organisierung der Unterdrückungs- und Kompromißgleichgewichte zwischen Klassen und Klassenfraktionen innerhalb der US-Gesellschaft kann aufgrund

sorgen, wenn dieser Betrieb auf ihren Wunsch hin errichtet worden war (Helper 1987: IV-44).

fehlender Vorarbeiten, hier nicht geleistet werden.⁸⁶ Ich werde mich deshalb auf einige Charakteristika des Politikmodus im US-Fordismus beschränken.

2.4.1 "Pluralistischer" Fordismus

Das politische System der USA wird allgemein in der Literatur als pluralistisch bezeichnet. Der "riotous pluralism in US public life" (Shonfield 1965) sei gekennzeichnet durch Föderalismus, Gewaltenteilung, juristische Revision, das Komitee- und Senioritätssystem des Kongresses, das politisch-organisatorisch dezentrale Zweiparteiensystem sowie die schwachen Spitzenverbände auf seiten des Kapitals und der Arbeit. Da im Unterschied zu Europa keine Tradition des feudal-merkantilen Zentralstaates bestand, hat die Zentralisierung des US-Staatswesens erst nach der massiven Konzentration des Kapitals um die Jahrhundertwende stattgefunden (vgl. Vogel 1978: 59; Skowronek 1982). Aber auch die im Gefolge des New Deals ausgebaute Staatsbürokratie soll den "archaic character" (Huntington 1968) der staatlichen Institutionen kaum verändert haben. Nach wie vor soll deshalb die Aggregationskapazität des US-amerikanischen politischen Systems sehr unterentwickelt sein, während für die Artikulationskapazität der politischen Ansprüche das Gegenteil gelten soll (Kitschelt 1985). Somit würden die wesentlichen Voraussetzungen für eine korporative Interessensvermittlung, nämlich ein starker Zentralstaat sowie potente Spitzenverbände auf seiten des Kapitals und der Arbeit, fehlen (Salisbury 1979; Wilson 1982).

Gemäß diesen Analysen träfe der für andere fordistische Industrienationen als typisch bezeichnete korporatistische Politikmodus auf die USA nicht zu. Ein solches Urteil erscheint jedoch in mehrerer Hinsicht zu oberflächlich zu sein, da die bisherigen Untersuchungen nichtinstitutionalisierte Konsultationsformen ebenso ausgeblendet haben wie Formen korporativer Interessensvermittlungen auf sektoraler und einzelstaatlicher Ebene. Es wird hier vielmehr die These vertreten, daß sich auch in den USA ein "erweiterter" Staat sowie korporative Formen der Interessensvermittlung herausgebildet haben. Allerdings kennzeichnete das fordistische Projekt in den USA eine im internatio-

86 Neben den vorherrschenden pluralistischen Interpretationen haben sich nur wenige heterodoxe Untersuchungen behaupten können, die jedoch entweder von einem instrumentalistischen oder weberianischen Verständnis des Staats in der kapitalistischen Gesellschaft angeleitet sind (vgl. Domhoff 1967; Ferguson/Rogers 1986a; Evans u.a. 1985). Eine empirische Untersuchung des politischen Systems der USA in den von Poulantzas entwickelten Kategorien steht noch aus.

nen Vergleich stärkere Hegemonie des Kapitals, die sich in einem "kommerziellen Keynesianismus" und der prekären institutionellen Verankerung der Arbeiterbewegung im Staat ausdrückte.

Die Gewerkschaften als Junior-Partner

Werden zunächst die Organisationen der Lohnabhängigen in der Triade Arbeit-Staat-Kapital betrachtet, so fällt auf, daß sich in den USA keine eigenständige politische Organisation der Arbeiterklasse herausgebildet hat, die mit den sozialdemokratischen, sozialistischen und kommunistischen Parteien in Westeuropa vergleichbar sind.⁸⁷ Die Mehrheit der Gewerkschaften ist seit dem New Deal mit der Demokratischen Partei liiert, deren Wurzeln jedoch bürgerlich sind. Nichtsdestotrotz bezeichnete David Greenstone in seinem Standardwerk *Labor in American Politics* die Rolle, die die Gewerkschaften in den 60er Jahren innerhalb der Demokratischen Partei gespielt haben, als "a *partial* equivalence to the Social Democratic (. . .) party-trade union alliances in much of Western Europe" (1969: 361).⁸⁸ Innerhalb dieser Ära, die aufgrund scharfer Auseinandersetzungen über den Vietnamkrieg 1968 abrupt ihr Ende fand (Davis 1986a: 100), beeinflussten die Gewerkschaften über ihre politischen Aktionskomitees⁸⁹ aktiv die Demokratische Partei und koordinierten sogar deren Wahlkampf im Jahre 1966 (Greenstone 1969: 321-325).⁹⁰ Ziel der Kennedy- und Johnson-Administrationen war es gewesen, die Gewerkschaften in eine nationale Einkommenspolitik einzubinden (dies wird am Beispiel der Auto- und Stahlindustrie noch genauer ausgeführt siehe Abschnitt 3.2.3). Zu diesem Zwecke wurden verschiedene Foren einer konzertierten Zusammenarbeit zwischen Kapital und Arbeit geschaffen, wie

87 Die gescheiterten Versuche, eine dritte, progressive Partei zu etablieren, werden von Schulze (1987: 43-54), Davis (1986a: 65-69, 87 f.) und Puhle (1973: 128-133) beschrieben.

88 In ähnlicher Weise spricht Charles Heckscher von einem versteckten (*hidden*) Korporatismus (1988: 50).

89 Die politischen Organisationen des CIO (das *Political Action Committee*) und der AFL (die *Labor's League for Political Education*) wurden bei der Fusion der beiden Dachverbände zum *Committee on Political Education* (COPE) zusammengefaßt (Lösche 1982: 1188 f.).

90 Davis führt den politischen Einfluß der Gewerkschaften in dieser Zeit darauf zurück, daß "the labor bureaucracy rode the coat-tails of the civil rights movement" (1986: 100).

zum Beispiel die *President's Advisory Commission on Labor-Management Policy* (Davis 1986a: 125). Auch wurde den Gewerkschaften ein Anhörungsrecht bei der Besetzung wichtiger Positionen im Arbeitsministerium (auf mittlerer Leitungsebene wurden sogar eine Reihe von ehemaligen Gewerkschaftsfunktionären mit Posten bedacht) und der *National Labor Relations Board* gewährt (Bok/Dunlop 1970: 406-411). Diese Mitsprachemöglichkeiten der Gewerkschaften wurden jedoch nie rechtlich verankert und blieben somit den aktuellen Kräfteverhältnissen unterworfen.⁹¹ Für Vermittlungen zwischen den Tarifparteien spielten die Bemühungen einzelner Schlichter, wie beispielsweise Professor John Dunlop, häufig eine bedeutendere Rolle als die diversen tripartistischen Konsultationsforen.⁹²

Insgesamt blieben die Gewerkschaften innerhalb der Demokratischen Partei eine einflußreiche, aber nicht dominante Fraktion (Greenstone 1969: 362).⁹³ Selbst unter den günstigen Bedingungen der Kennedy-Johnson-Ära konnten die Gewerkschaften ihren erheblichen Einsatz für die Demokratische Partei⁹⁴ nicht in eine Gesetzgebung umsetzen, die sie dauerhafter im politischen System verankert hätte. Beispielsweise wurde der anti-gewerkschaftliche Taft-Hartley-Act⁹⁵ nicht zurückgenommen (Ferguson/Rogers 1986a: 62).⁹⁶

91 Die nationale Einkommenspolitik der Demokraten soll nur bis 1965 erfolgreich gewesen sein, danach gelang es den Dachverbänden nicht mehr, ihre Mitgliedsverbände in die Pflicht zu nehmen (Bok/Dunlop 1970: 306). Die von Präsident Nixon eingeführten Preis- und Lohnkontrollen führten zu einer Wiederbelebung tripartistischer Konsultationen, die aber mit Beendigung der Kontrollen sofort wieder aufgegeben wurden (Schultz/Dam 1977: 85 ff.).

92 Robert Kuttner beschreibt Dunlop als "a brilliant broker (. . .), trusted by the captains of both industry and labor, functioning as a one-man substitute for the institutionalized tripartism that never quite took root in America" (1986: 34).

93 Zum einen standen die Gewerkschaften in Konkurrenz zu den anderen Massenorganisationen, die mit den Demokraten assoziiert waren, wie die *Democratic Clubs* und das *Citizen's Committee for Old Age Pensions* (Greenstone 1969: 82, 264). Zum anderen blieben sie in einigen Städten gegenüber den etablierten hierarchischen Parteiapparaten (*machines*) und den diese stützenden Bauspekulanten (insbesondere in Chicago, ebenda, S. 81-109) ebenso weitgehend einflußlos wie gegenüber den konservativen Machteliten im Süden. Zudem übten auf nationaler Ebene die multinational-orientierten Kapitalgruppen einen maßgeblichen Einfluß auf die Richtung der Demokratischen Partei aus (Ferguson/Rogers 1986a: 51-68).

94 So stammten beispielsweise zwischen 10 % und 20 % der Parteispenden für die Demokraten in den Jahren 1950 bis 1970 von den Gewerkschaften (Bok/Dunlop 1970: 414).

95 Mit dem Taft-Hartley-Act wurden zahlreiche im New Deal erworbene Rechte der Gewerkschaften zurückgenommen. Er eröffnete die Möglichkeit, auf einzelstaatlicher Ebene gesetzliche Einschränkungen von *union security*-Klauseln zu erlassen, die die

In einigen Bundesstaaten war jedoch der gewerkschaftliche Einfluß auf die Demokratische Partei wesentlich ausgeprägter, so daß sich in diesen Staaten, insbesondere in Michigan, dauerhaftere korporatistische Vermittlungsstrukturen herausbilden konnten (vgl. Buffa 1984; Greenstone 1969: 82).

In anderen, vornehmlich südlichen Bundesstaaten, wo die Gewerkschaften nur sehr schwach vertreten waren, fehlte die korporative Integration der Arbeiterklasse in das politische Herrschaftssystem. Durch eine geschickte Bündnispolitik gelang es den dortigen Eliten, sich dem Geltungsbereich einiger New-Deal-Reformen zu entziehen (vgl. Ladd/Hadley 1978; Edelman 1972). Die Ausgestaltung der Arbeitslosenversicherung, der Unfallversicherung, der Familienfürsorge, der Krankenfürsorge (Medicaid) und der Ernährungsfürsorge (Food Stamp) blieb im Kompetenzbereich der Bundesstaaten und fiel in den Südstaaten entsprechend zuungunsten der Betroffenen aus (Murswieck 1988: 34).⁹⁷

Hegemonie des "liberalen" Kapitals

Die US-amerikanische Geschäftswelt ist gekennzeichnet durch ein hohes Maß an Heterogenität. Zwar verfügt sie über einen starken ideologischen Grundkonsens, der im wesentlichen die Grundelemente des freien Unternehmertums umfaßt, doch ist sie entlang einer Reihe von Achsen gespalten: klein/groß, binnenmarkt/weltmarkt-orientiert, arbeitsintensiv/kapitalintensiv, tarifvertraglich ungebunden/gebunden, usw.. Diese Konfliktachsen finden sich auch in anderen Industrienationen, in den USA sind sie jedoch in besonderem Maße politisch relevant geworden. Anders als in Europa stieß das Entstehen der

Beschäftigung vom Gewerkschaftsbeitritt abhängig machen. Auch machte dieser Act die staatliche Anerkennung einer Gewerkschaft als Tarifpartei von schriftlichen Erklärungen ihrer Funktionäre abhängig, keine Mitglieder der kommunistischen Partei zu sein (Tomlins 1985: 282-316).

- 96 Für eine "Sozialdemokratisierung" der Demokratischen Partei fehlten gemäß Mike Davis folgende Voraussetzungen: "(1) labor unity; (2) a class realignment of the political system; and (3) the elusive 'CIO voter'" (1986a: 93 f.).
- 97 Das durchschnittliche wöchentliche Arbeitslosengeld betrug 1982 im Staate Mississippi nur 79 \$ und die Sozialhilfeleistungen (Familienfürsorge, Heizkostenzuschuß und Ernährungshilfe) für einen Dreipersonenhaushalt monatlich nur 287 \$. Zur gleichen Zeit wurde mit 154 \$ das höchste Arbeitslosengeld in Michigan gezahlt, und die höchsten Sozialleistungen gab es mit 596 \$ in Vermont (Murswieck 1988: 91,92,106; vgl. Williams 1972: 115-138).

Großkonzerne auf heftigen Widerstand nicht nur der Arbeiter, sondern auch der Bauern und Kleinunternehmer (Keller 1979: 525). Das Großkapital konnte sich zwar gegen die eigenständigen Bewegungen der Opfer der Konzentrationsprozesse behaupten, vermochte aber einige staatliche Beschränkungen seiner Praktiken nicht zu verhindern (vgl. Vogel 1978; Chandler 1980). Darunter gehörten vor allem die Kartell-Verbote (*anti-trust*), die sich auch auf die Tätigkeiten der Unternehmensverbände beschränkend auswirkten. Die Fähigkeit dieser Verbände zur Interessenaggregation wurde zudem durch die offene Struktur des politischen Systems untergraben, die einzelnen Unternehmen und Unternehmensgruppen eine direkte Einflußnahme auf den legislativen und administrativen Prozeß ermöglichte. Das zersplitterte Tarifwesen ließ außerdem keine bedeutsamen "Arbeitgeber"-verbände zu (Ausnahme: Stahl).⁹⁸

Aus dieser Heterogenität der Interessenvertretung des US-Kapitals kann jedoch weder eine Unfähigkeit zum gemeinsamen Handeln abgeleitet noch gemäß der pluralistischen Theorietradition gefolgert werden, daß die diversen Interessengruppen des Kapitals mehr oder weniger gleichberechtigt nebeneinanderstehen. Ein erstaunliches Maß an Kohäsion bewiesen beispielsweise die Unternehmensverbände gegenüber Gesetzesvorlagen, die auf eine rechtliche Besserstellung der Gewerkschaften abzielten. Während der Johnson-Administration hat die *Labor Law Study Group* (LLSG, eine Koalition von 50 *Fortune* 500-Unternehmen und 40 Spitzenverbänden der Wirtschaft) erfolgreich eine Gesetzesinitiative zur Aufhebung des Taft-Hartley-Acts verhindert (Ferguson/Rogers 1986: 62). Unter der Führung des *Business Roundtable*, einer Nachfolgeorganisation der LLSG, wiederholte sich in den Jahren der Präsidentschaft von Jimmy Carter diese solidarische Aktion des Kapitals gegen eine Reform der Arbeitsgesetzgebung (Ornstein/Elder 1978: 123-154).

Unter den diversen Kapitalfraktionen nahmen, beginnend mit dem New Deal, die Kapitalgruppen eine hegemoniale Position ein, die die wesentlichen Träger des fordistischen Projekts waren, nämlich das international-orientierte Banken- und Großkapital, oligopolistische Hersteller von Konsumgütern und die Großunternehmen im Einzelhandel (vgl. Ferguson 1981). Ihre Hegemonie resultierte nicht zuletzt daraus, daß innerhalb des von ihnen propagierten Regimes intensiver Akkumulation die ökonomischen Interessen sowohl

98 Für eine Übersicht der Unternehmensverbände in den USA siehe Steigerwalt (1980). Eine "pluralistische" Darstellung der Arbeitsweise der Unternehmensverbände findet sich bei Hall (1969).

anderer Kapitalfraktionen als auch wichtiger Teile der Arbeiterschaft akkommodiert werden konnten. Formuliert und verbreitet wurden die Strategien des *corporate liberal establishment* in Foren, die die Unternehmensverbände transzendierten. Im *Council on Foreign Relations* wurden beispielsweise die wesentlichen Elemente der internationalen Nachkriegsordnung konzipiert (vgl. Shoup/Minter 1980). Die Wirtschaftspolitik wurde entscheidend durch das *Committee for Economic Development* beeinflusst, das gegen linkskeynesianische Vorstellungen einer aktiven Vollbeschäftigungspolitik und fiskalpolitisch-liberalen Strategien den *kommerziellen Keynesianismus*⁹⁹ als offizielle Wirtschaftspolitik durchgesetzt hatte (vgl. Collins 1982; Schriftgiesser 1967).

Wie bereits gezeigt, implizierte die Hegemonie des *corporate liberal establishments* nicht eine hierarchisch straffe Organisation der Unternehmen in den USA. Der herrschende Block verfügte über kein Monopol im Zugang zum Staat. Auch verzichtete er auf eine staatlich vermittelte Formierung der Gesellschaft (abgesehen von der McCarthy-Ära, in der jegliche systemtranszendierenden Gesellschaftskonzepte erfolgreich diskreditiert und verfolgt wurden) und arrangierte sich statt dessen mit anderen Kapitalfraktionen (z.B. die gewerkschaftsfreien, arbeitsintensiven und mittelständischen Unternehmen), die ihre eigenständigen organisatorischen Ausdrucksformen und Kanäle zur politischen Einflußnahme behielten. In der Krise des Fordismus standen sie mit alternativen Akkumulationskonzepten bereit.

Der "starke/schwache" Staat

Schließlich gilt es noch, das in der Literatur vorherrschende Bild vom "schwachen" Staat in den USA zu hinterfragen. Als Attribut dieser "Schwäche" wird vornehmlich der defizitäre institutionelle Aufbau des Staates genannt, der aufgrund dezentraler und fragmentierter Strukturen die Konzeption und Umsetzung von kohärenten, gestalterischen staatlichen Maßnahmen stark behindern würde. Der US-Staat sei besonders offen für die "Kolonisierung" funktionaler Politikfelder (im Kongreß und in der Verwaltung) durch die betroffenen Interessengruppen. Das breite Spektrum nicht abgestimmter, partikularer Entscheidungs- und Durchführungsverbunde würde bestenfalls

99 Der kommerzielle Keynesianismus bedeutete gemäß Robert Collins "active monetary and a passive fiscal policy, for automatic stabilization rather than discretionary management, and for reductions in taxation and increases in private spending rather than increases in expenditures and public spending" (1982: 157).

zu einem Auseinanderlaufen staatlichen Handelns und schlimmstenfalls zur gegenseitigen Blockierung der ursprünglichen Intentionen führen (vgl. Skocpol 1985; Kitschelt 1985: 252-255; Krasner 1978: 61-66; Leibfried 1975).¹⁰⁰

Diese "Schwäche" des US-amerikanischen Staatsapparates ist von einigen Autoren als eine "funktionale Stärke" (Häusler 1987) gewertet worden, denn weder für die Entfaltung des Kapitalismus noch für das militärische, zwischenstaatliche Kräftemessen erwies sich bisher die fragmentierte Struktur des politischen Systems in den USA offensichtlich als nicht funktional (Krasner 1978: 351).¹⁰¹ Im Zuge der Re-Industrialisierungsdebatte wird jedoch die Funktionalität der staatlichen Strukturen für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der USA als Industriestandort in Frage gestellt (vgl. Phillips 1984; Reich 1983; Lindberg 1982). Eine Kritik an den herrschenden Vorstellungen von der geringen Steuerungskapazität des US-Staates muß deshalb über eine Umdeutung der "Schwäche" in "Stärke" hinausgehen.

Problematisch ist das "Schwäche"-Argument vielmehr hinsichtlich seiner statischen Konzeption und des ihm zugrundeliegenden theoretischen Verständnisses vom Verhältnis zwischen Staat und Gesellschaft. Der Staat wird als ein der Gesellschaft äußerliches Wesen verstanden. Sein Durchsetzungsvermögen wird in einen kausalen Zusammenhang mit seinem inneren Aufbau gesetzt. Da sich der US-Staat in seinen wesentlichen Strukturen nur geringfügig geändert hat, wird auf ein in der Nachkriegszeit durchgängig geringes Steuerungsvermögen geschlossen. Wird hingegen der Staat im Sinne von Poulantzas als "verdichtetes Kräfteverhältnis" theoretisiert, dann stellt sich die Frage von "Schwäche" bzw. "Stärke" des Staates nicht als ein rein organisatorisches Problem, sondern auch als eine Frage, inwieweit ein gesellschaftlicher Konsens bezüglich Form und Ausmaß staatlichen Handelns existiert. Beispielsweise kann ein breit getragenes hegemoniales Projekt eine Transformation der Gesellschaft auch durch einen organisatorisch fragmentierten Staat bewirken¹⁰², wobei allerdings die innere Struktur des Staates nicht unan-

100 Die jeweils verschiedenen Formen der "Kolonisierung" werden mit den Begriffen *clientelism*, *captured agency* und *iron triangle* gekennzeichnet (Huntington 1950; Kolko 1965; Lowi 1969).

101 Vgl. Fernand Braudels Ausführungen zu den Niederlanden (1986: 208-223).

102 Für Bob Jessop kann die "Schwäche" des Staates sogar ein Zeichen für die besondere "Stärke" des hegemonialen Projekts sein: "Indeed, the greater the capacity of capitalist spokesmen in civil society to elaborate a coherent accumulation strategy and couple it with an attractive hegemonic project, the less need there will be for a strong, centralized system to act in relatively autonomous fashion for, and on behalf of, capital." (1983: 156; vgl. Buci-Glucksmann 1981: 64)

getastet bleibt. Der New Deal kann als ein solcher Durchsetzungsprozeß einer neuen hegemonialen Struktur bezeichnet werden, in der seine Etablierung über den vermeintlich schwachen Staat - bei gleichzeitiger Transformation des Staats - "organisiert" wurde. Nach allen Kriterien erwies sich der US-Staat, trotz des Scheiterns weiterführender Interventionskonzepte, in der Periode des New Deal und des Zweiten Weltkriegs als "stark".

Die Varianz von "Stärke" und "Schwäche" gilt nicht nur in der historischen Perspektive, sondern auch für unterschiedliche Politikfelder in der synchronen Zeit. So weisen einige Studien auf die paradoxe Differenz zwischen der Steuerungskapazität des US-Staates in der Außen- und in der Innenpolitik hin (vgl. Krasner 1978; Katznelson/Prewitt 1979). Dieses Paradox löst sich jedoch im Lichte des Poulantzas'schen Staatsverständnisses auf. In der Außenwirtschaftspolitik verfügte der US-Staat über eine relativ kohärente Gestaltungskraft, solange es dem transnational orientierten Kapital gelang, die Arbeiterschaft und die anderen Kapitalfraktionen hegemonial in ihre Interessenpolitik einzubinden (vgl. Horowitz 1969). In dem Maße, wie letztere die Kosten dieser Freihandelspolitik als zu ihren Ungunsten verteilt ansahen, begann sich dieser Konsens aufzulösen. Seit Präsident Nixons *New Economic Policy* haben sich die Auseinandersetzungen zwischen freihändlerischen und protektionistischen Interessen verschärft (vgl. Frieden 1980). Trotz der relativ ausgeprägten institutionellen Abschottung der Außenpolitik gegenüber spezifischen gesellschaftlichen Interessen (Krasner 1978: 11) ging somit, nach der Erosion der hegemonialen Position des transnationalen Kapitals, auch die Fähigkeit des US-Staates zur kohärenten Außenwirtschaftspolitik weitgehend verloren.

Bezüglich der Innenpolitik bestand keine so umfassende Hegemonie des *corporate liberal establishments* gegenüber anderen Kapitalfraktionen und kleinbürgerlichen Schichten. Der widersprüchliche Ausbau des Sozialstaates reflektierte beispielsweise die Heterogenität der Interessen. Die Rolle eines Demiurgen der fordistischen Formierung der US-Gesellschaft konnten auch nicht die politischen Funktionsträger und staatlichen Verwaltungsstellen einnehmen, da das Kapital als Ganzes eine Anmaßung staatlicher Macht auf Kosten seiner Entscheidungsfreiheiten ablehnte. Ohne eine ernsthafte politische Herausforderung durch die Arbeiterschaft bestand für das US-Kapital kein Grund, seine historisch gewachsenen Freiheitsräume dem Zwecke eines keynesianisch gesteuerten stabilen Wachstumspfades entscheidend einengen zu lassen (siehe die Kennedy-Blough-Konfrontation; vgl. S. 124).

Diese "Schwäche" des US-Staates drückte sich in den konfliktreichen Beziehung zwischen Staatsbürokratie und Privatkapital aus (vgl. Chandler

1980; Shultz 1980; McCraw 1984), und zwar obwohl Kapitalinteressen ziemlich direkt die Staatsapparate dominierten (unter anderem durch die häufig beschriebene personelle Verquickung von staatsbürokratischen und privatkapitalistischen Eliten vgl. Domhoff 1967). Bezeichnenderweise entzündeten sich Konflikte vor allem an branchenübergreifenden Formen sozialer Regulierung (Produktsicherheit, Umweltschutz usw.), die sich unterschiedlich auf einzelne Branchen und Firmen auswirkten. In diesen Fällen versuchten die stärker betroffenen Firmen, das ganze Spektrum der politischen und juristischen Interventionspunkte im Prozeß der Konzeption, Beschließung und Durchführung einer gesetzlichen Regelung zu ihren Gunsten auszunutzen (vgl. Vogel 1984; Herman 1981: 178 f.).¹⁰³ Hingegen bestand eher ein "europäisches", einverständliches Verhältnis zwischen Industrie und Staatsbürokratie im Bereich der ökonomischen Regulierung (im Verkehrswesen, der Energieversorgung usw.), wo branchenspezifische Politikkartelle vorherrschten (vgl. Kolko 1965; Mitnick 1980). Über ein stärkeres Maß an relativer Autonomie scheinen unter den staatlichen Apparaten die Verwaltungen der Währungs- und Geldpolitik, vor allem das *Federal Reserve Board* (FED), verfügt zu haben (und noch zu verfügen, Greider 1987), die sich dadurch auszeichnen, daß sie erstens mit übergreifenden Steuerungsmechanismen und zweitens mit der Aufgabe, den prekären Zusammenhalt einer Geld- und Finanzwirtschaft zu gewährleisten, betraut sind. Schließlich stehen sie in einem kontinuierlichem Austauschverhältnis zu den Kernbereichen des *liberal corporate establishment*.

Insgesamt kennzeichnete die innere hegemoniale Struktur der USA im Fordismus sowohl eine prekäre Inkorporierung der Arbeiterklasse in den Staat als auch ein zerklüftetes politisches System. Beide Aspekte reflektieren die starke Stellung des Kapitals innerhalb des US-Fordismus.

2.4.2 Umkämpfte staatliche Regulierung

Das paradoxe Verhältnis zwischen Staat und Kapital im US-Fordismus wird an der Auto- und Stahlindustrie besonders deutlich. Zwar bestand zwischen

103 Auch trugen die Anti-Trust-Gesetze entscheidend zum Spannungsverhältnis zwischen "Big Business" und dem Staat bei. Vor zahlreichen Kongreßausschüssen und in vielen Gerichtsverhandlungen mußten die Vorstände der bedeutendsten Unternehmen ihr Geschäftsgebahren offenlegen und rechtfertigen (Chandler 1980: 2; McCraw 1984: 44).

den wirtschaftspolitischen Vorstellungen des Managements und der staatlichen Politik eine allgemeine Übereinstimmung. Die Probleme jedoch, die sich aus der Monopolmacht der Konzerne für die keynesianische Wirtschaftssteuerung ergaben, sowie die Folgekosten der fordistischen Konsum- und Produktionsnorm führten zu ständigen Spannungen zwischen den unternehmerischen und staatlichen Funktionsträgern.

Das Management der Autoindustrie gehörte zu den politischen Trägern des fordistischen Projektes in den USA: Freihandel und kommerzieller Keynesianismus. Innerhalb des *corporate liberal establishment* saß es mit wenigen Ausnahmen im republikanischen Lager, wobei es stärker im "progressiven" Flügel verankert war. Einige der Automanager nahmen sogar Positionen in den Demokratischen Administrationen an, so beispielsweise Robert McNamara, der vom Vorstand von Ford in das Verteidigungsministerium unter den Präsidenten John F. Kennedy und Lyndon B. Johnson überwechselte.¹⁰⁴ Besonders hinsichtlich des Freihandels nahmen die Vorstände der Autokonzerne eine Vorreiterrolle ein ("Detroit: Hotbed of Freetraders"; Bauer u.a. 1972: 251-264).

Die Stahlmanager standen der keynesianischen Wirtschaftspolitik eher ablehnend gegenüber.¹⁰⁵ Sie gingen auch stärker auf Distanz zur Demokratischen Partei.¹⁰⁶ Den Marshall-Plan und die Verringerung der inter-

104 Während des Zweiten Weltkrieges war William S. Knudsen, Präsident von General Motors, verantwortlich für die Kriegsproduktion im *War Department* (Abernathy 1982: 79). Charles E. Wilson, ein Nachfolger von Knudsen, und George Romney, der Präsident von American Motors, leiteten in den 50er und 60er Jahren ebenso ein Ministerium in Washington (Dyer u.a. 1987: 314, Anm. 48). Die *Economic Cooperation Administration* (zuständig für den Marshall Plan) wurde von Paul G. Hoffman geleitet, einem ehemaligen Präsidenten des Autoherstellers Studebaker (Tiffany 1988: 74).

105 Deutlich wurde diese Haltung auch an der Kapazitätsfrage. Während einige staatliche Planer aufgrund einer Vollbeschäftigungspolitik von hohen Zuwachsraten für die Stahlnachfrage ausgingen (zu Recht!), glaubten die Stahlmanager bis in die 50er Jahre hinein nicht an eine anhaltende Erhöhung der Nachfrage und weigerten sich entsprechend, ihre Kapazitäten auszuweiten (Tiffany 1988: 24-32).

106 Als zu Beginn der Kennedy-Administration Roger Blough, Vorsitzender von USS, zum Leiter des *Business Advisory Council* gewählt wurde, erklärte er als erstes dieses traditionell dem Wirtschaftsministerium beigeordnete Forum für unabhängig von allen staatlichen Stellen (Mc Connell 1963: 50-52). Eine eindringliche Beschreibung der politischen Kultur von Bethlehem Steel findet sich bei Strohmeyer (1986: 47 ff.). Unter der republikanischen Administration von Eisenhower dienten Clarence Randall, ehemals Präsident von Inland Steel, als Leiter des *Council on Foreign Economic Policy*, und George M. Humphrey, ehemals Präsident von M.A.Hanna Comp. (Bergbau und Großaktionär einiger Stahlfirmen) und späterer Vorstandsvorsitzender von National Steel, als Wirtschaftsminister (Tiffany 1988: 74, 142).

nationalen Handelshemmnisse unterstützten jedoch die Vorstände von Big Steel. Während der 50er Jahre forderten nur die kleineren Stahlproduzenten, die von der beginnenden Importwelle auch zunächst am stärksten betroffen waren, Handelsbeschränkungen (Tiffany 1988: 69, 107-116, 183).

Die positivere Haltung der Automanager gegenüber dem fordistischen Projekt steht im Einklang mit den enormen Vorteilen, die der Autoindustrie daraus erwachsen. Die staatliche Förderung des fordistischen Konsummodells ging weit über die bereits beschriebenen Mechanismen zur Sicherung des Massenkonsums hinaus:

- Abzugsfähigkeit der Kreditzinsen, nicht nur für Eigenheimhypotheken, sondern auch für Konsumentenkredite (also vor allem Automobilkredite)¹⁰⁷;
- Förderung des Straßenbaus, vor allem Ausbau des Fernstraßennetzes (*Interstate System*)¹⁰⁸;
- niedrige Benzinsteuern und andere Steuern auf Automobilbesitz¹⁰⁹;
- niedrige Zollsätze auf ausländisches Rohöl (Goodwin 1981).

Während und unmittelbar im Anschluß an den Korea-Krieg profitierten die Autokonzerne kräftig von der Rüstungsnachfrage. So betrug bei General Motors der Rüstungsumsatz über 19 % des Gesamtumsatzes in den Jahren 1952 und 1953 (GM Annual Report 1953). Danach fiel der direkte Nutzen des Verteidigungshaushaltes eher geringfügig aus. Anfang der 60er Jahre lag der Anteil der Rüstungsverkäufe am Gesamtumsatz der Big Three bei 2 bis 3 %, im Vietnamkrieg stieg dieser Anteil dann auf 3 bis 4 % (White 1971: 88 f.) und lag damit deutlich unter dem Niveau der Gesamtwirtschaft (vgl. Markusen u.a. 1991: 10).

In einem ähnlichen Umfang profitierten die Stahlkonzerne vom Rüstungshaushalt.¹¹⁰ Sie zogen jedoch aus den anderen Maßnahmen als Zulieferin-

107 Ungefähr zwei Drittel aller Autokäufe wurden über Kredite finanziert. Die Summe der Autokredite stieg von 6,1 Milliarden Dollar im Jahre 1950 auf 252,1 Milliarden Dollar im Jahre 1987 (MVMA Facts & Figures 1986: 63; 1988: 64).

108 Im Rahmen des *Federal-Aid Highway Act* von 1956 wurden allein bis 1973 80 Milliarden Dollar ausgegeben (Kleinsteuber 1977: 173).

109 Die Benzinsteuern betrug nur einen Bruchteil der europäischen Steuersätze (US Auto Situation 1980: 60). Die Verbrauchssteuer auf einen Fahrzeugkauf lag bis 1951 bei 5 %, bis 1965 bei 10 % und danach bei 7 % und weniger (White 1971: 278).

110 Die Statistik des AISI weist einen Anteil der Rüstungsproduktion an der gesamten Produktionsmenge aus, der im Vergleich zu anderen Studien wesentlich zu niedrig erscheint. Während David Henry und Richard Oliver (1987: 6) für 1977 einen Anteil am Umsatz von 5 % ausweisen (vgl. auch Velocci 1982), gibt das AISI einen Anteil am Produktionsvolumen (!) von 0,2 % an (1979: 32). Entsprechend scheinen auch

dustrie der Autohersteller und anderer Hersteller langlebiger Konsumgüter mehr indirekten als direkten Nutzen. So erwuchs für die Stahlindustrie aus dem energieintensiven Konsummodell kein produktbezogener Schutz vor ausländischer Konkurrenz ("Straßenkreuzer"). Vielmehr stand sie als Zulieferindustrie in Konkurrenz zu Herstellern anderer Materialien: Kunststoffe, Aluminium, Holz und Beton (vgl. OTA 1980: 156-165).

Angesichts des indirekten Nutzens nachfrageorientierter Wirtschaftspolitik konzentrierte die Stahlindustrie ihre Lobbytätigkeit auf angebotswirksame Maßnahmen, d. h. vor allem Steuererleichterungen. Während des Korea-Krieges, als die Truman Administration auf eine Ausweitung der Kapazitäten drängte, konnte sie eine Verkürzung der Abschreibungsperiode für Anlagen auf fünf Jahre erwirken (Tiffany 1988: 92 f., 132 f.). Eine dauerhaftere Entlastung gewährte die Kennedy-Administration, indem sie die Abschreibungsperioden generell leicht senkte und für alle Industrien einen Investitionszulage von 7 % einführte (Heath 1969: 42-45).¹¹¹

Trotz dieser allgemeinen Übereinstimmung der staatlichen Wirtschaftspolitik mit den Interessen der Auto- und Stahlkonzerne kam es wiederholt zu öffentlichen Auseinandersetzungen zwischen den verschiedenen Organen des Staates und diesen Konzernen. Konflikte entzündeten sich hauptsächlich an den Anti-Trust-Bestimmungen, den Anti-Inflations-Maßnahmen und ab Mitte der 60er Jahre an Fragen des Umweltschutzes und der Produktsicherheit.

Begrenzung der Monopolmacht durch Anti-Trust

Innerhalb der fordistischen Regulationsweise, der im nationalstaatlichen Rahmen die Tendenz zur Aussetzung der Konkurrenzmechanismen des Marktes zu eigen ist, ermöglichen die Anti-Trust-Gesetze die politische Herstellung von Konkurrenzbedingungen. Zwar eignete sich die Anti-Trust-Gesetzgebung nicht zur Wiederherstellung konkurrenzkapitalistischer Zus-

die Werte für die 60er Jahre, z.B. 2,2 % für 1968, einer Korrektur nach oben zu bedürfen.

111 Vorsitzender der Kommission, die Präsident John F. Kennedy bei der Steuerreform beriet, war Roger Blough, Präsident von USS, der kurz zuvor mit Kennedy eine scharfe Auseinandersetzung über die Erhöhung der Stahlpreise geführt hatte (Blough 1975: 49).

Zusätzlich konnten die Stahlkonzerne eine Sonderabschreibung (*depletion allowance*) in Höhe von 10 % auf ihre Bergbauinvestitionen vornehmen (Bailetti 1976: 66).

tände, aber sie erlaubte gegen die krasseren Praktiken monopolistischer Machtausübung vorzugehen (vgl. Scherer 1981: 307).

Von den politischen Interventionsmöglichkeiten machten vor allem die Automobilhändler Gebrauch. Waren zu Beginn der Autoindustrie die Händler oftmals Geldgeber der kleinen Auto"klitschen", so hatte sich mit der Durchsetzung der Massenproduktion das Verhältnis von Händlern und Herstellern umgedreht. Die Franchise-Verträge waren seitens der Produzenten willkürlich kündbar und ließen den Händlern wenig Rechte.¹¹² 1942 entschied die *Federal Trade Commission*, daß GM seine Händler nicht zum ausschließlichen Verkauf von GM-Produkten verpflichten kann. Ein Anti-Trust-Verfahren zur selben Zeit entband die Händler von der Verpflichtung, Konsumentenkredite ausschließlich über ihren jeweiligen Hersteller zu vermitteln (Dyer u.a. 1987: 48). 1956 schließlich gelang es dem Verband der Automobilhändler, der *National Automobile Dealers Association* (NADA), den *Automobile Dealers Franchise Act* im Kongreß verabschieden zu lassen, der ihnen rechtliche Einspruchsmöglichkeiten gegen willkürliche Kündigungen eines Franchise gab (Lanzillotti 1971: 293; Hewitt 1956: 3227).

Die Zulieferindustrie war weniger erfolgreich in der Durchsetzung gewisser Schutzrechte gegenüber den Autokonzernen, aber das Justizministerium verhinderte eine weitere vertikale Ausdehnung der Autohersteller.¹¹³ Angesichts der Anti-Trust-Aktivitäten und der von Zeit zu Zeit populären Forderung, die Autokonzerne entlang ihrer jeweiligen Markennamen (z.B. Chevrolet, Pontiac etc.) aufzuteilen, sahen sich die Automanager in ihrem Aktionsspielraum eingeschränkt. Besonders ungern ließen sich die Vorstandsmitglieder zu Anhörungen des Senators Estes Kefauver zitieren, in denen oftmals ihre diversen Geschäftspraktiken einer öffentlichen Kritik ausgesetzt wurden. Diese Anti-Trust-Praxis hat maßgeblich zu der seltsam anmutenden Staatsphobie der US-Geschäftswelt beigetragen. Die hauptsächlich von rivali-

112 Die Klage, unverkäufliche Fahrzeuge aufgezwungen zu bekommen, führte bereits 1938 zu einer Untersuchung des Justizministeriums, der zwar keine staatlichen Maßnahmen folgten, die aber General Motors dazu bewegte, eine *Dealer Relations Board* zu installieren. Vier Vorstandsmitglieder agierten als Schlichter bei Konflikten zwischen der Verkaufsabteilung und einzelnen Händlern. Die Schlichtungsprozedur folgte dem Modell der quasi-gerichtlichen Aufsichtsbehörden des Bundesstaates (Drucker 1972: 105).

113 So mußte sich Ford 1968 von Electric Auto-Lite, dem Hersteller elektrotechnischer Kfz-Teile, trennen. General Motors wurde zur Aufgabe etlicher horizontaler und vertikaler Beteiligungen gezwungen, wie beispielsweise vom Kfz-Teilehersteller Bendix und der Busgesellschaft Greyhound. Umgekehrt mußte sich die Chemie-Firma Du Pont von ihrem Anteil in Höhe von 23 % der GM-Aktien lösen (White 1971: 278 f.).

sierenden Kapitalgruppen genutzten politischen Interventionsmöglichkeiten bargen zugleich das Risiko, als Plattformen einer allgemeineren Kritik am Kapital zu dienen (vgl. Vogel 1978).

Die Stahlindustrie war von Verfahren gegen die Marktmacht einzelner Konzerne weniger betroffen, da der Grad ihrer Kapitalkonzentration ständig abnahm. Das Justizministerium erlaubte allerdings keine Fusionen zwischen den größeren Stahlproduzenten.¹¹⁴ Die Übernahme einiger Stahlhütten am Ende der 60er Jahre durch branchenfremde Mischkonzerne wurde vom Justizministerium nicht beanstandet (siehe Abschnitt 3.2.2). Die Hauptstoßrichtung der Anti-Trust-Verfahren richtete sich gegen unerlaubte Preisabsprachen (McManus 1967: 205).

Widerwillige Konzertierung

Ungleich stärker wurde die Stahlindustrie von einem anderen Aspekt der politischen Regulierung der Konkurrenz betroffen, nämlich vom Versuch, mit Hilfe einer konzertierten Preis- und Lohnpolitik den Inflationstendenzen, die dem fordistischen Projekt inhärent sind, entgegenzuwirken. Gemäß einer Studie der *Federal Trade Commission* hat die US-Regierung "directed more of its price control effort at the steel industry during the last quarter-century than at any other industry" (FTC 1977: 251). Dazu trugen zum einen die deutlich überdurchschnittlichen Preissteigerungen bei (Tiffany 1988: 36). Zum anderen trafen die Preiserhöhungen in der Stahlindustrie zunächst andere Industrieunternehmungen (und somit politisch gewichtigere Gruppen) und nicht den Endverbraucher.¹¹⁵

Die Interventionen des Staates standen zumeist im Zusammenhang mit Tarifauseinandersetzungen. Bereits 1946 versuchte Präsident Harry Truman, durch eine konzertierte Aktion sowohl einen Streik als auch inflationstreibende Preiserhöhungen zu vermeiden. Der zwischen ihm, Benjamin Fairless von USS und Philip Murray von der USW ausgehandelte Kompromiß fand

114 Mitte der 50er Jahre unterband es eine beabsichtigte Fusion zwischen Bethlehem (damals zweitgrößter Stahlkonzern) und Youngstown Sheet & Tube (sechstgrößter Stahlproduzent), die zur Entscheidung von Bethlehem führte, ein neues Werk in der Nähe von Chicago zu errichten (das einzige in den letzten 20 Jahren; Adams/Mueller 1986: 112).

115 Die größten Preis/Kosten-Effekte für die Gesamtwirtschaft sollen von der Stahlindustrie ausgegangen sein (Averitt 1968: 41).

jedoch keine Zustimmung bei den anderen Stahlkonzernen. Ein Streik folgte, der erst sein Ende fand, als die Regierung höhere Preise genehmigte (Tiffany 1988: 45 f.). Seinen vorläufigen dramatischen Höhepunkt erreichte die staatliche Einflußnahme auf das Tarifgeschehen in der Tarifrunde von 1952. Die während des Korea-Krieges etablierte *Wage Stabilization Board* (WSB) hatte einen Tarifkompromiß ausgearbeitet, den die Kapitalseite jedoch nicht akzeptierte, da die Regierung keine größeren Preissteigerungen zulassen wollte. Daraufhin rief die USW zum Streik auf. Um eine Unterbrechung der Stahlproduktion angesichts des Krieges zu verhindern, entschloß sich Truman zur Übernahme der gesamten Industrie, verbot den Streik und setzte den WSB-Tarifkompromiß durch. Diese Schritte wurden aber von den Stahlkonzernen erfolgreich angefochten. Der Supreme Court erklärte Trumans *steel seizure* für nicht verfassungsgemäß. Die Belegschaften folgten daraufhin dem Streikaufruf und setzten nach 58 Tagen den WSB-Kompromiß durch. Die Stahlkonzerne konnten allerdings ebenfalls ihre Preiserhöhungen durchsetzen (vgl. Tiffany 1988: 101; Marcus 1977). Trumans Aktion hat die im Management vorhandene ablehnende Haltung gegenüber staatlicher Interventionen im Tarifgeschehen nur noch weiter bestärkt.

Trumans Mißerfolg führte zu einer vorsichtigen Interventionsstrategie der folgenden republikanischen Eisenhower-Administrationen. Es gelang aber auch ihr nicht, sich vollständig aus den Konflikten herauszuhalten. In der Tarifrunde von 1956 intervenierten die Minister für Arbeit und Finanzen. Der lange Stahlstreik von 1959 wurde vorübergehend durch eine einstweilige Verfügung (*Taft-Hartley*) unterbrochen, und es bedurfte der Vermittlung von Vizepräsident Richard Nixon, ihn zu beenden (Tiffany 1988: 149-166; McConnell 1963: 60-63).

Zu einer erneuten öffentlichen Konfrontation zwischen Staat und Industrie kam es jedoch erst wieder unter dem demokratischen Präsidenten John F. Kennedy, und zwar zur sogenannten *Kennedy-Blough Confrontation* im April 1962. Präsident Kennedy und insbesondere sein Arbeitsminister Arthur Goldberg (ehemaliger Rechtsberater der USW) hatten sich im Kampf gegen die Inflation für einen gemäßigten Tarifabschluß eingesetzt. Kaum war dieser abgeschlossen, kündigte Roger Blough, der damalige Präsident von USS, Preiserhöhungen an. Kennedy fühlte sich kompromittiert und zwang unter Androhung eines Senatsuntersuchungsausschusses, des Entzugs von Regierungsaufträgen und anderer Maßnahmen USS, die Preiserhöhungen zurück-

zunehmen (vgl. McConnell 1963; Hoopes 1963).¹¹⁶ Wurde zunächst die entschiedene Haltung von Kennedy in der Öffentlichkeit begrüßt, so stilisierten bald darauf die Geschäftswelt und ihre Medienorgane Kennedys Maßnahmen als Angriff auf das "freie Unternehmertum" hoch (McConnell 1963: 96-115).

Trotz dieser deutlichen Ablehnung tripartistischer Lohn- und Preispolitik seitens des Managements kam es wiederum in der Johnson-Administration zu Tarifverhandlungen unter Beteiligung der Regierung, deren Ergebnis innerhalb des Rahmens der vom *Council of Economic Advisors* ausgegebenen Lohnrichtlinien fiel. Das gleiche wiederholte sich in der Lohnrunde von 1968. Die Lohnabschlüsse blieben deutlich unter denen in der Autoindustrie. Die Stahlkonzerne verzichteten in beiden Fällen auf allgemeine Preiserhöhungen und wählten statt dessen den Weg selektiver Preisanpassungen, die den politischen Empfindlichkeiten des Präsidenten (und sicherlich der Importkonkurrenz) Rechnung trugen. Umgekehrt reagierte auch die US-Regierung vorsichtiger, da Präsident Johnson seine relativ guten Kontakte zur Geschäftswelt nicht aufs Spiel setzen wollte. Er ließ es meistens bei einer kritischen Rede bewenden. In Anbetracht der beginnenden Lobby für protektionistische Maßnahmen wurde zunehmend eine Strategie der Konfliktvermeidung auch für das Stahlkapital opportuner (McManus 1967: 136-209; FTC 1977: 254).

Bittere Kontroversen um die soziale Regulierung

Die Konflikte zwischen Kapital und Staat gewannen an Intensität, als ab Mitte der 60er Jahre der Staat begann, die negativen Folgen des fordistischen Konsummodells durch Vorschriften bezüglich Produktsicherheit, Umweltverschmutzung und Energieverbrauch zu bekämpfen. Die öffentliche Diskussion über die mangelnde Unfallsicherheit der Autos und die zunehmende Umweltverschmutzung durch Industrie- und Autoabgase hatte bereits gegen Ende der 50er Jahre begonnen. Die Stahlindustrie war der größte industrielle Umweltverschmutzer der USA und Stätte einer überdurchschnittlich hohen Anzahl von Betriebsunfällen.¹¹⁷ Die Konzerne versprachen, freiwillig Ab-

116 Angesichts der schwachen Stahlnachfrage blieb ungeklärt, ob der Markt eine solche Erhöhung überhaupt zugelassen hätte (Crandall 1981: 40).

117 Die integrierten Hütten waren allein für ein Fünftel der gesamten industriellen Verschmutzung verantwortlich (OTA 1980: 332). Für die Unfallhäufigkeit siehe BLS (Bull. 2097, 1981).

hilfe zu schaffen, aber da sie diese Versprechen nicht hielten, wurden die Forderungen nach einer gesetzlichen Regelung lauter. Zunächst wurde der Autoindustrie durch den *Motor Vehicle Air Pollution Act* von 1965 vorgeschrieben, die Autoabgase zu reduzieren. 1966 folgte der *National Highway and Motor Vehicle Safety Act*. Die Stahlindustrie wurde 1970 vom *Clean Air Act* und 1972 vom *Occupational Safety and Health Act* sowie dem *Federal Water Pollution Act* betroffen.

Der Erfolg der Konsumenten- und Umweltschutzbewegung liegt wohl auch darin begründet, daß diese Konzerne, trotz ihrer Hegemonie im politischen System der Nachkriegszeit, im Alltagsbewußtsein, in der politischen Mythologie der Bevölkerung eine fragwürdige Existenz führten.¹¹⁸ Deutlich wurde dies, als ruchbar wurde, daß General Motors Detektive auf den Konsumentenanwalt Ralph Nader angesetzt hatte: "General Motors had made itself look like the giant corporation tramping on the rights and privacy of the individual." (White 1971: 243) Die noch ungewisse Verabschiedung des *Vehicle Safety Acts* soll danach sicher gewesen sein (ebenda). Bedeutsamen Anteil an dem Zustandekommen der Gesetzgebung hatten auch die UAW und die USW (Siegmann 1985: 23-35; Kazis/Grossman 1982; Greer 1982: 204).

Das Management beider Branchen empfand diese Vorschriften als ungerechtfertigte Anmaßung der Politik. Entsprechend zögerte es die Einhaltung der vorgegebenen Fristen hinaus und focht einzelne Bestimmungen gerichtlich an. Die Konzerne begaben sich in einen täglichen Kleinkrieg mit den staatlichen Behörden, die mit der Überwachung und weiteren Ausarbeitung dieser Vorschriften betraut waren (vgl. Dyer u.a. 1987: 49-54).

Im Ergebnis haben die Konzernleitungen in der Nachkriegszeit ihre Entscheidungsautonomie weitgehend bewahren können. Anti-Trust berührte nicht ihr Kerngeschäft, die Konzertierung der Lohn- und Preispolitik verlief nach einigen Konflikten überwiegend gemäß ihren Bedingungen, und hinsichtlich der Sicherheits- und Umweltschutzaufgaben gelang es ihnen, die Implementierung hinauszuzögern.

118 Seit der *Granger*-Bewegung gegen die Eisenbahntrasts standen die Großkonzerne vor dem Dilemma, wie sich die Ideologie der Marktwirtschaft und des freien Unternehmertums mit ihrer marktbeherrschenden Stellung vereinbaren ließe. Einen nicht besonders originellen Versuch, diese Gegensätze zu überbrücken, unternahm bezeichnenderweise Roger Blough. Der Titel seines 1959 erschienenen Buches lautete: *Free Man and the Corporation*.

2.5 Regulation der Kapitalbeschaffung: Selbstfinanzierung

Im Verlauf der oligopolistischen Kontrolle der Märkte wandelte sich die Regulation der Kapitalallokation. Bedurfte es zur Etablierung der Oligopole eines dominierenden, zentralisierten Finanzkapitals (es sei denn, Produkt- oder Prozeßinnovationen ermöglichten einzelnen Unternehmen eine Monopolstellung)¹¹⁹, so bildete die hohe Erwartungssicherheit in der fordistischen Phase die Voraussetzung für eine relative Autonomie des Managements der Kernunternehmen. Einige Reformen des New Deals untermauerten zudem institutionell diese Distanz zwischen Industrie- und Finanzkapital.¹²⁰

In der Auto- und Stahlindustrie unterhielten die jeweils treibenden Kräfte vor dem Zweiten Weltkrieg sehr unterschiedliche Beziehungen zu den finanziellen Institutionen. Während USS vom Bankhaus J.P. Morgan kontrolliert wurde (Burcke 1957: 198), finanzierte Henry Ford, der eine ausgesprochene Antipathie gegenüber Bankiers pflegte, den kometenhaften Aufstieg seines Firmenimperiums ausschließlich aus eigenen Gewinnen (Kuhn 1986: 259). Diese Differenz erklärt sich nicht zuletzt aus den unterschiedlichen Akkumulationsstrategien beider Unternehmen. USS dominierte seine Branche aufgrund einer von J.P. Morgan organisierten Zentralisierung einzelner Kapitalien.¹²¹ Fords überragende Position beruhte hingegen auf einem produkt- und prozeßtechnischen Vorsprung vor der Konkurrenz. Der Aufstieg von General Motor ähnelte wiederum mehr dem von USS. Eine Gruppe von Finanziers, in diesem Fall geführt von Eigentümern des Chemie- und Farbenkonzerns Du Pont, vereinigte eine Reihe selbständiger Autohersteller. Entsprechend dominierte bei GM, ebenso wie bei USS, die Finanzabteilung die Geschäftsführung (Kuhn 1986: 67; Chandler 1964).

In den 50er Jahren hatte sich das Finanzierungsprofil der führenden Firmen in beiden Branchen weitgehend angeglichen. Die erfolgreiche Stabilisierung ihrer Märkte garantierte ihnen eine relativ gleichmäßige überdurchschnittliche Kapitalrentabilität (siehe Abschnitt 3.1.2), so daß sie sich in einem hohen

119 Eine fundierte Analyse der Trustbildung vor dem Ersten Weltkrieg findet sich bei Lamoreaux (1985).

120 Der *Glass Stegall Act* von 1933 schreibt eine Trennung des US-Bankensystems vor, und zwar in einerseits *commercial banks*, die für die Kreditvergabe zuständig sind, und andererseits *investment houses*, die für die Emission von Aktien und Schuldverschreibungen verantwortlich sind. Ein Depotstimmrecht kennt das US-Bankenrecht nicht (vgl. Morschbach 1981).

121 Zu dieser herausragenden Figur des US-Finanzwesens siehe die materialreiche, aber nicht besonders kritische Monographie von Vincent Carosso (1987).

Maße selbst finanzieren konnten.¹²² Kapitalisiert waren alle Unternehmen (auch Ford seit 1956) über den Aktienmarkt. Die langfristige Fremdfinanzierung wurde über die Ausgabe von Schuldverschreibungen (*bonds*) getätigt, wobei die Stahlunternehmen bereits Anfang der 60er Jahre auf dieses Finanzierungsinstrument verstärkt zurückgreifen mußten, da sich die Ausgabe neuer Aktien angesichts starker Kurseinbrüche verbot (Crandall 1981: 30). Der kurzfristige Finanzierungsbedarf wurde über die Kreditbanken abgewickelt.

Die Autokonzerne waren selbst im Kreditgeschäft tätig, und zwar zur Finanzierung der Autoverkäufe auf Ratenbasis. Die *GM Acceptance Corporation* finanzierte in den 50er Jahren 41 bis 46 % der Verkäufe von General Motors. Dieses Kreditgeschäft war nicht nur einträglich, sondern diente auch als absatzpolitisches Instrument (White 1971: 89, 279).

Nur in wenigen Fällen hielten Banken nennenswerte Aktienpakete von Stahlfirmen.¹²³ Einige Autoren gehen trotz geringer Kapitalverflechtung von einer starken Dominanz des Finanzkapitals (vgl. Sweezy/Magdoff 1979) oder von sogenannten *interest group formations* aus, in deren Zentren die wichtigsten Banken New Yorks stünden (Mintz/Schwartz 1981: 851; Mizruchi 1982). Angesichts der im internationalen Vergleich geringen Konzentration im Bankwesen (Heggstad/Shepherd 1986: 305 f.) und der institutionellen Trennung von Kredit- und Emissionstätigkeiten erscheint mir Edward Hermans Charakterisierung des Verhältnisses von Banken zu Industrieunternehmen plausibler: "The large lenders and borrowers are in a long-lived, reciprocal relationship in which the power equation is not normally one of financial institution superiority." (1981: 123; vgl. auch Averitt 1968: 122 f.; Harvey 1982: 320)

Vertreter von Banken auf den *boards of directors* der großen Konzerne erhalten diese Positionen meistens auf Einladung des internen Managements, das in der Regel autonom von den Aufsichtsräten ihre jeweiligen Unternehmen lenken (ebenda, S. 134).¹²⁴ Ein klassisches Beispiel ist der Chrysler

122 Zwischen 1946 und 1958 finanzierten sich die 18 größten Stahlhersteller zu über 70 % aus Rücklagen und Abschreibungen. Bankkredite hielten lediglich einen Anteil von 0,8 % (Livernash 1961: 177).

123 So sollen bei National Steel die Chase-Manhattan-Bank 1969 mit 6,1 % und die Pittsburgh National Bank mit 8,7 % beteiligt gewesen sein (Kotz 1978: 168), aber diese Aktienpakete stellten keine Basis für eine dauerhafte Verbindung dar. 1981 war keine dieser Banken auf der *board-of-directors* von National Steel vertreten oder hatte eine Hausbankfunktion inne (Annual Report 1981).

124 Die Autonomie des Managements war für solche Firmen eingeschränkt, an denen einzelne Familien große Aktienpakete hielten: Ford, Kaiser Steel, Lykes (Youngstown

Konzern, dessen zunehmende Verschuldung von den Aufsichtsratsmitgliedern, von denen die Mehrheit enge Verbindungen zu Banken besaß, solange nicht hinterfragt wurde, wie die Zins- und Dividendenzahlungen aufrechterhalten werden konnten (Jefferys 1986: 201).

Dieses Machtverhältnis dreht sich allerdings bei Liquiditätsengpässen der Unternehmen um. Dann entscheiden die Banken über die Vergabe von weiteren überlebensnotwendigen Mitteln. Zur Sicherung ihrer Kredite haben sich Banken wiederholt zur direkten Intervention in die Firmenpolitik bereit gezeigt. Für die Stahlindustrie sind in den 60er und Anfang der 70er Jahren solche Eingriffe im Falle von *Wheeling Steel* (Cordtz 1967) und von *Ling-Temco-Vought* (LTV), der Muttergesellschaft von Jones & Laughlin, bekannt geworden (Loving 1973).

Eine andere Rolle spielen die Emissionsbanken, die in ihrer Kapazität als Vermittler und Berater von Firmenzusammenschlüssen eher an der Ausarbeitung von strategischen Konzepten beteiligt sind. Ende der 60er Jahre vermittelten solche Finanzinstitute die Übernahme der Stahlkonzerne *Youngstown Sheet & Tube* und *Jones & Laughlin* durch die Konglomerate *Lykes* und *LTV* (siehe Abschnitt 3.2.2). Der Einfluß hängt aber in diesen Fällen mehr vom Prestige des Bankhauses und der Qualität der Berater als von konkreten Druckmitteln ab (Herman 1981: 120 f.).

Trotz hoher Selbstfinanzierung, orientierte das Management seine Unternehmensstrategien an der Entwicklung der Aktienkurse des eigenen Konzerns. Stetige oder gar steigende Kurse wurden gewünscht, um einerseits jederzeit unproblematisch Aktien emittieren zu können und weil andererseits die führenden Manager zu einem erheblichen Teil mit Aktienoptionen entlohnt wurden (Tiffany 1988: 239, Anm. 5; Halberstam 1986: 509, 659 f.).

Insgesamt läßt sich die Beziehung zwischen Finanzinstitutionen und den Auto- und Stahlkonzernen in den 50er und 60er Jahren als ein interdependentes, aber distanzierteres Verhältnis beschreiben. Die Manager der Industriebetriebe waren in ihrer Masse nicht weisungsgebunden gegenüber finanziellen Institutionen, Großaktionären und anderen Industriegruppen.

Sheet & Tube) (Hermans 1981: 301-323). Du Pont mußte sich in den 60er Jahren von seinem GM-Aktienpaket trennen, und zwar aufgrund eines Anti-Trust-Verfahrens im Jahre 1949, das durch ein Supreme Court-Urteil 1957 bestätigt wurde (ebenda, S. 220). National Steel wurde von der M.A. Hanna Gruppe, die im Bergbau tätig war, kontrolliert (ebenda, S. 221).

2.6 "Binnenmarkt"-Fordismus

Stärker als andere fordistische Industrienationen in der Nachkriegszeit war die Wirtschaft der USA binnenmarktorientiert. Zwar hatte der US-Außenhandel beachtliche Weltmarktanteile errungen¹²⁵, doch wurde der während des Ersten Weltkrieges erzielte Anteil der Exporte am Bruttosozialprodukt (BSP) von 10,4 % bisher nicht wieder erreicht: 5 % (1922), 2,8 % (1932), 4,0 % (1965) (Historical Statistics: 887).¹²⁶ Die 70er Jahre brachten einen raschen Anstieg auf 8,4 % im Jahre 1980, während in den 80er Jahren wieder ein Absinken zu beobachten ist: nur 5,2 % im Jahre 1986. Bis 1970 lagen die Werte für Importe unter denen der Exporte. Danach wurde die Handelsbilanz immer passiver: 1986 betrug der Anteil der Importe am BSP 8,8 %. Im Vergleich dazu betrug der Anteil der Warenausfuhr am BSP der Bundesrepublik Deutschland 26,9 % (berechnet anhand Statistical Abstract 1988: 806, 820). Darüber hinaus konzentrierten sich die Exporte wertmäßig auf wenige Branchen, und nur bei einer kleinen Anzahl von Firmen trug das Exportgeschäft maßgeblich zum Gesamtumsatz bei (Destler/Odell 1987: 37; Scott 1985: 28).¹²⁷ Somit war für die Mehrzahl der US-Unternehmen die Binnenmarktorientierung noch ausgeprägter, als es in den aggregierten Daten zum Ausdruck kommt. In einigen Branchen herrschte sogar eine strikte Arbeitsteilung zwischen national und international ausgerichtetem Kapital.¹²⁸

Zur Förderung der US-Exportwirtschaft bedurfte es in der Nachkriegszeit keiner besonderen staatlicher Programme. Vielmehr setzten die USA ihre enorme Gestaltungskraft für die Errichtung eines relativ freien Handelsregimes ein und verschafften damit ihrer hoch-produktiven Exportwirtschaft Zugang zu den Märkten der Welt. Angesichts der relativ beschränkten Aufnahmefähigkeit dieser Märkte kam jedoch der neuen Weltwährungsordnung eine besondere Bedeutung zu. Das System von Bretton Woods mit seinen

125 Die US-Marktanteile auf dem Weltmarkt betragen: 20,8 % (1920), 12,1 % (1938), 15,3 % (1950), 12,6 % (1965) und 12,8 % (1983) (Holtfrerich 1986a: 3).

126 Für die Entwicklung des US-Außenhandels in der Zwischenkriegszeit siehe Zieburga (1984) und Holtfrerich (1986a; 1986b).

127 Zu den Hauptexportgütern zählen Agrarprodukte (Weizen und Sojabohnen), Flugzeuge, landwirtschaftliche und Baugeräte, elektronische Geräte und Chemieprodukte (Destler/Odell 1987: 36; Branson 1980).

128 Beispielsweise in der Telekommunikationsindustrie zwischen AT&T und ITT. Die Banken waren unterteilt in *Regional* und *City Banks*, die Ölfirmen in die *Wild Cat*ters und die *Seven Sisters*, die Fluggesellschaften in *Regional* und *International Carriers*.

festen Wechselkursen und der Privilegierung der US-Binnenwahrung als Weltgeld erleichterte den US-Konzernen die Eroberung fremder Märkte durch Direktinvestitionen (vgl. Armstrong u.a. 1984). Diese ausländischen Produktionsstätten erwirtschafteten den US-amerikanischen transnationalen Konzernen hohe Gewinne¹²⁹ und ermoglichten ihnen, im Zeitraum von 1966 bis 1983 ihren Anteil an den gesamten Weltausfuhren bei 17,7 % zu halten (Lipsey/Kravis 1986: 7).

Getrennte in- und ausländische Produktions- und Marktstrategien

Auch in der Stahl- und Autoindustrie spielten Direktinvestitionen eine größere Rolle als Warenexporte. Letzterer wurde in der Nachkriegszeit, im Unterschied zur Zeit vor dem Ersten Weltkrieg¹³⁰, nur als Zusatzgeschäft angesehen, das keiner besonderen Aufmerksamkeit bedurfte (Tiffany 1988: 178; Wilkins/Hill 1964: 376). In der Stahlindustrie nahm der Anteil der Exporte an den gesamten Lieferungen von durchschnittlich 7,9 % in der letzten Hälfte der 40er Jahre auf 3,4 % in der ersten Hälfte der 60er Jahre ab (berechnet anhand AISI 1965: 8). Hauptabsatzgebiete waren Kanada und Südamerika (vgl. Tiffany 1986: 124). Die Autokonzerne belieferten vornehmlich dieselben Regionen und wiesen ebenso einen niedrigen Exportanteil aus (siehe Schaubild 2.1).

Neben der anfänglichen Devisenknappheit in den Exportbestimmungslandern standen Energielknappheit und das geringe verfugbare Einkommen der privaten Haushalte einem Export amerikanischer "Straenkreuzer" nach Europa und Japan entgegen. Die Stahlindustrie sah sich mit ehrgeizigen nationalen Aufbauplanen konfrontiert, die von den USA im Rahmen des Kalten Krieges finanziell unterstutzt wurden.¹³¹ Zudem überschritt ihr

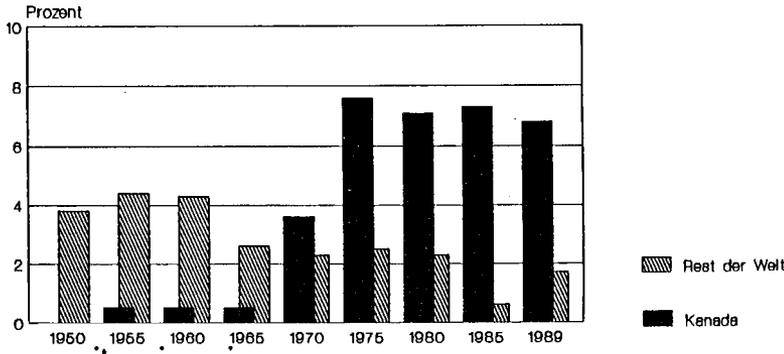
129 Laut einer Studie von Dietmar Haubold (1972) lag die Kapitalrentabilität von US-Direktinvestitionen in der EWG deutlich über der Rentabilität von Investitionen innerhalb der USA: von 1951-1957 durchschnittlich 16,2 % gegenüber 13,3 % und von 1957-1964 15,8 % gegenüber 11,0 % (zitiert nach Altwater u.a. 1980: 35).

130 1913 erwirtschaftete USS im Ausland 16,5 % seiner Umsätze (Tiffany 1988: 9).

131 Von 1947 bis 1960 gewährten die USA über 1,4 Milliarden Dollar in Form von direkten Beihilfen und Darlehen für den Aufbau der Stahlindustrie in anderen Ländern. Allein Japan erhielt zwischen 1957 und 1960 176 Millionen Dollar, eine Summe, die fast 10 % der japanischen Stahlinvestitionen in dieser Zeit ausmachte (Tiffany 1988: 118 f., 169).

Preisniveau bereits in den 50er Jahren das der ausländischen Konkurrenz (Tiffany 1988: 179 f.).

Schaubild 2.1: Anteil der Exporte am Produktionsvolumen nach Exportregionen, Autoindustrie, 1950-1989



t) inklusive Kanada, +) nur PKWs

Quelle: MVMA Facts & Figures, diverse Jahre

Wichtiger waren Direktinvestitionen. Seit den 20er Jahren besaßen Ford und General Motors in Westeuropa Werke, die sie nach dem Kriege mit neuem Kapital versahen.¹³² Der Erfolg dieser Produktionsstätten gründete sich neben der Kapitalausstattung auf die Beherrschung der Massenproduktionstechniken, die in Europa noch wenig Eingang gefunden hatten. Als Chrysler gegen Ende der 50er Jahre ebenso in Westeuropa investierte, hatten die originär europäischen Hersteller bereits ihren Rückstand zu amerikanischen Fertigungsmethoden aufgeholt und mit ihren Marken, neben denen von Ford und GM, den Markt unter sich aufgeteilt. Die Neuerwerbungen von Chrysler in Europa - Rootes (Großbritannien) und Simca (Frankreich) - waren bereits

¹³² Der Aufbau der europäischen Ford-Werke erfolgte unter minimaler Hilfestellung der US-Zentrale, die die an diesen Werken beteiligten Minderheitsaktionäre aus nichtreparierten Dividenden im Jahre 1950 auslösten. Die Ford-Werke in Köln hatten den Krieg weitgehend intakt überlebt und verfügten über große Bargeldreserven, die aber durch die Währungsreform drastisch reduziert wurden. Der Aufbau erfolgte dennoch aus eigener finanzieller Kraft. Erst 1954 entschloß sich die Ford-Zentrale, den Ausbau der Kapazitäten durch eine Infusion amerikanischen Kapitals zu forcieren. Unter Beteiligung von deutschen Ingenieuren wurden zunächst die meisten Modelle in den USA entwickelt (Wilkins/Hill 1964: 377-393).

in Schwierigkeiten geraten und konnten sich auch mit Chryslers Hilfe nicht mehr gewinnbringend am Markt durchsetzen (Moritz/Seaman 1981: 1985-192).

Nur wenige Stahlkonzerne besaßen kleinere Beteiligungen an ausländischen Stahlwerken (McManus 1967: 217, 238). Dieses geringe Auslandsengagement wurde begründet mit den bereits genannten nationalen Stahlprogrammen und den knappen finanziellen Ressourcen für die eigenen Modernisierungsinvestitionen (Johnston 1961; vgl. Tiffany 1988: 181 f.). Ebenso bedeutsam dürfte es gewesen sein, daß die US-Stahlkonzerne weder über ausländische Hüttenwerke aus der Vorkriegszeit noch über einen fühlbaren technischen Vorsprung verfügten. Ihr Produktivitätsvorsprung beruhte im wesentlichen auf ihren größeren Skalenerträgen, die aber Anfang der 60er Jahre von einigen europäischen Stahlwerken ebenso erzielt wurden (Ayles 1979).¹³³

In hohem Maße haben die Stahlkonzerne jedoch in Eisenerzlagerstätten in Südamerika und Libyen investiert (Hogan 1971: 1481-1486). Ihr weltweites Engagement entsprach somit noch weitgehend der klassischen Arbeitsteilung zwischen Metropole und Peripherie, während die Autokonzerne auch in Südamerika, im Rahmen der Import-Substitutionsprogramme, Produktionsstätten errichteten (Sékaly 1981; Wilkins/Hill 1964: 414-420).

Die Politik der Direktinvestitionen wurde von staatlicher Seite durch einige Maßnahmen gefördert, beispielsweise durch Investitionsversicherungen und -garantien sowie Steuervergünstigungen. Ende der 60er Jahre wurden jedoch aus Sorge um die Zahlungsbilanz Kontrollen für Direktinvestitionen im Ausland erlassen die allerdings das Wachstum der multinationalen Konzerne kaum bremsen (Rode 1982: 115). Ebenso sind Exporte staatlicherseits gefördert worden, und zwar vor allem durch die Verhandlungen zum Abbau von ausländischen Handelsbarrieren. Die Stahlindustrie profitierte besonders deutlich von Hilfsprogrammen für die nicht-industriellen Länder.¹³⁴ Freilich wurde keine explizite Strategie zur Förderung der Exportfähigkeit einzelner Industriezweige entwickelt, da berechtigterweise von der weltweiten Führungsposition der US-Firmen ausgegangen wurde (vgl. Tiffany 1988: 188).

Die ausländischen Tochterunternehmen der Autokonzerne arbeiteten weitgehend unabhängig von den Produktionsstätten in den USA und zu einem

133 In der Stahlbranche haben sich multinationale Konzerne nicht durchsetzen können, da die Eigentums- und Verfügungsrechte in den Gastländern ständig in Gefahr standen, nicht anerkannt zu werden. Dazu trug die relativ unkomplizierte Produktionstechnik ebenso bei wie die große Bedeutung, die der Stahlindustrie bei der Industrialisierung eines Landes beigemessen wurde (vgl. Messerlin 1987).

134 Ungefähr 45 % der Stahlexporte im Jahre 1962 wurden durch verschiedene Formen der Entwicklungshilfe finanziert (Young 1963: 133).

gewissen Maße auch von den Konzernzentralen im Raum um Detroit. Während General Motors sogar die Aufstiegskarrieren getrennt hielt (Lee 199: 180), pflegte Ford zumindest einen Austausch der Führungskräfte zwischen den heimischen und ausländischen Unternehmensteilen (Halberstam 1986: 479). Die weltweiten Produktionsstätten waren nicht in ein gemeinsames Design- und Produktionskonzept eingebunden.¹³⁵ Der technische Austausch blieb weitgehend auf die Prozeßtechnologie beschränkt. In einigen Fällen übernahmen jedoch die Tochtergesellschaften Kleinwagenentwicklungen aus Detroit, die in den USA nicht zur Anwendung kamen (z.B. GM Holden, Ford Chevette, Ford Taunus 12 M; White 1971: 179, 186). Umgekehrt nutzten die Muttergesellschaften die Kleinwagenproduktion der ausländischen Töchter, um die Zeit bis zur Markteinführung einer US-amerikanischen Antwort auf die Importe fremder Hersteller zu überbrücken (siehe Tabelle 2.2).

Tabelle 2.2: Importe der US-Autohersteller (in Tausend), 1967-1977

	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Opel.....	40	82	91	83	89	69	68	59	40	10	29
Capri.....	—	—	—	16	56	92	113	75	55	30	22
Simca.....	6	5	7	6	5	3	—	—	—	—	—
Colt.....	—	—	—	—	28	21	36	43	60	49	71
Arrow.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—	30	47
Cricket.....	—	—	—	—	28	13	4	—	—	—	—
English Ford.....	12	23	21	10	—	—	—	—	—	—	—
Challenger/	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Sapparo.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3
Fiesta.....	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	41

Quelle: OTA (1979: 302)

Genauere Zahlen über das Ausmaß der Kapitalströme zwischen den Muttergesellschaften in den USA und ihren ausländischen Besitzungen liegen nicht vor. Finanziert wurden die ausländischen Werke hauptsächlich durch reinvestierte Gewinne, örtliche Aufnahme von Darlehen und Subventionen der Gastgebernationen (UN 1983: 109). Vermutlich überwogen die Kapitalrückflüsse nach einer gewissen Zeit die anfänglichen Investitionen der Muttergesellschaften.¹³⁶

135 In den 50er Jahren war bei den englischen, französischen und westdeutschen Ford-Modellen kein Teil austauschbar, obwohl sie derselben Wagenklasse angehörten und zum Teil in den USA entwickelt worden waren (Wilkins/Hill 1964: 392).

136 Ford (USA) soll von 1950 bis 1961 ungefähr 2 Milliarden Dollar aus seinen Auslandsinvestitionen netto erhalten haben (Wilkins/Hills 1964: 424). In den Jahren von 1960 bis 1974 soll auch in Südamerika ein beträchtlicher Teil der Gewinne an die USA abgeführt worden sein (Jenkins 1987: 149-155).

2.7 Kompatibilität und Wirkungsweise der Regulationsformen

Bei der Darstellung der Regulationsformen in beiden Industrien fällt auf, daß nur geringe Unterschiede zwischen ihnen bestehen. Die Homogenität der Stahlprodukte sowie ihr Verkauf an industrielle Abnehmer haben in der Stahlindustrie elaboriertere Formen zur Absicherung des Oligopols erforderlich gemacht. Unterschiede im Produktionsprozeß und in der Marktstellung haben jedoch kaum einen Einfluß auf die Form der industriellen Beziehungen ausgeübt. Nichtsdestotrotz hat die ungünstigere Gewinnsituation in der Stahlindustrie sicherlich zu den häufigeren tarifpolitischen Auseinandersetzungen in den 50er Jahren beigetragen. Aus ähnlichen Gründen verhielt sich das Stahlmanagement dem kommerziellen Keynesianismus und dem Freihandel gegenüber reserviert. Die Art der Kapitalbeschaffung und des Verhältnisses zum Finanzkapital stand eher in Abhängigkeit zur Größe des einzelnen Unternehmens als zur jeweiligen Branche. Die deutlichsten Unterschiede bestanden bezüglich des Auslandsengagements der Konzerne. Hier zeigte sich die Autoindustrie wesentlich multinationaler engagiert.

Gegenüber diesen Differenzen überwiegen eindeutig die Gemeinsamkeiten: Oligopolisierung des Marktes, hohe vertikale Integration, senioritätsorientierte industrielle Beziehungen, staatliche Begrenzung der Monopolmacht, Finanzierung aus eigenen Rücklagen und Orientierung auf den Binnenmarkt.

Inwieweit waren diese einzelnen Regulationsformen miteinander kompatibel und haben eine kohärente Regulationsweise gebildet? Von diesen Regulationsformen hat sich in der zeitlichen Abfolge zuerst das Oligopol herausgebildet, das zu seiner Absicherung in der Stahlindustrie der rückwärtigen Integrierung der Rohstoffversorgung bedurfte. Nach seiner erfolgreichen Etablierung ermöglichten die Oligopolgewinne die weitere Ausdehnung der hierarchischen Kontrolle über die gesamte Produktionskette in beiden Industrien, die als solche wiederum zur Festigung des Oligopols beitrug. Hatte zunächst die Kapitalkraft der Konzerne die gewerkschaftliche Organisation der Auto- und StahlarbeiterInnen verhindert, so beschleunigte das hohe Maß an Kapitalzentralisierung - nach den ersten erfolgreichen Organisationsversuchen - die Verbreitung der tarifvertraglichen Regelung des Lohnverhältnisses. Der Wunsch der Gewerkschaften nach brancheneinheitlichen Tarifverträgen kam den Interessen der führenden Konzerne entgegen, Verschiebungen innerhalb des Oligopols aufgrund von Lohnkostendifferenzen zu verhindern.

Die Gewährung stetiger Realloohnerhöhungen wurde wiederum durch die oligopolistische Kontrolle der Preise unabhängig von Nachfrageschwankungen ermöglicht, die einerseits den Konzernen die kontinuierliche Modernisierung

der Produktionsapparate erlaubte und andererseits die Überwälzung von Stücklohnkostenerhöhungen zuließ. Ihre finanzielle Stärke versetzte die Konzerne in die Lage, die Militanz der Belegschaften in die Bahnen der senioritätsorientierten Interessenvertretung zu lenken, die zwar ihre betriebliche Weisungsmacht einschränkte, aber sich aufgrund ihres Produktionskonzeptes der extrem langen Serie (wiederum durch das Oligopol ermöglicht) mit den Erfordernissen der Kapitalakkumulation vereinbaren ließ.

Zur allgemeinen Stabilisierung der Oligopolstruktur trug die staatliche Wirtschafts- und Sozialpolitik bei, indem sie die makro-ökonomischen Nachfrageschwankungen tendenziell ausglich. Darüber hinaus ebnete der Staat den Weg für das fordistische Konsummodell. Der Staat trat aber auch in einem gewissen Maße an die Stelle der weitgehend außer Kraft gesetzten Konkurrenzmechanismen. Als *countervailing power* (Galbraith) versuchte der Staat die Kapitalzentralisierungstendenzen, die Preisüberwälzungsmöglichkeiten und das Ausmaß der Mißachtung der Konsumenten (und der Umwelt etc.) zu begrenzen. Der Gesichtspunkt der Verhinderung weiterer Machtkonzentration stand auch im Vordergrund der Bankenregulierung, die mit zur Trennung von Industrie- und Finanzkapital beitrug. Die Selbstfinanzierung der Konzerne war jedoch in erster Linie Folge sowohl der oligopolistischen Marktmacht als auch der Verstetigung der Nachfrage. Schließlich weisen auch die geringe Exporttätigkeit und die starke organisatorische Trennung der in- und ausländischen Produktionsstätten auf eine primäre Orientierung auf den Binnenmarkt und seine Regulationsweise hin.

Insgesamt waren also die Regulationsformen in beiden Industrien eng miteinander verflochten und haben sich gegenseitig bedingt und ermöglicht. Das Zusammenspiel hat sich allerdings nicht von selbst ergeben. Der zentrale Impetus ergab sich aus der Konfliktodynamik zwischen den Konzernführungen und den Belegschaften sowie den multifraktionellen Auseinandersetzungen auf dem Terrain des Staates. In ihrer Gesamtheit ermöglichten diese Regulationsformen das fordistische Akkumulationsregime.

3. Entfaltung der fordistischen Krise und ihr Management bis 1980

Die fordistische Wachstumsdynamik der Auto- und Stahlindustrie verlangsamte sich ab 1966 spürbar. Zur akuten Krise kam es aber in beiden Industrien erst am Ende der 70er Jahre. Die Ursachen der Stagnation und der anschließenden Krise sollen in diesem Kapitel anhand der krisenanalytischen Aussagen der Regulationsschule untersucht werden. Dabei werde ich gleichzeitig die Erklärungskraft ihrer Krisenhypothesen überprüfen. Im zweiten Teil dieses Kapitels soll das Krisenmanagement der Konzerne bis Ende der 70er Jahre vorgestellt werden. Abschließend möchte ich die Ursachen für das Scheitern einer tripartistischen Krisenbewältigungsstrategie unter der Carter-Administration analysieren. Eine Chronologie der Ereignisse findet sich im *Anhang B*.

3.1 Analyse der Krisenursachen

Aus den umfangreichen und komplexen Krisenanalysen der Regulationisten können vier wesentliche Erklärungshypothesen der fordistischen Krise in den USA entnommen werden.

1. *Die technische und gesellschaftliche Erschöpfung der Produktivitätsreserven:* Bei einer weiteren Spezialisierung der Tätigkeiten im Sinne des *tayloristisch-fordistischen* Produktionsparadigmas wäre es immer schwieriger geworden, einen reibungslosen Produktionsfluß zu organisieren. Dieselbe Tendenz führte auch zu einer zunehmenden körperlichen und geistigen Erschöpfung der Arbeitskräfte, die sich in rapide häufenden Fehlzeiten äußerte. Gleichzeitig erschwerte die kollektive Form des Arbeitsprozesses die Spaltung der Lohnabhängigen, so daß sich, begünstigt durch einen angespannten Arbeitsmarkt, eine Gegenwehr zur weiteren Intensivierung der Arbeit bildete (Aglietta 1979: 119-121). Die Erschöpfung der Produktivitätsreserven ließ den Kapitaleinsatz überproportional zu den Produktivitätsfortschritten ansteigen.

2. *Die Aufwendungen für die Folgekosten der fordistischen Konsum- und Produktionsformen:* Die Eingliederung der Lohnabhängigen in die Warengesellschaft als Konsumenten hätte den Prozeß der Auflösung vorkapitalistischer Lebensformen beschleunigt, die ein gewisses Maß an sozialer Absicherung im Rahmen der Familie gewährleisteten. Von daher sei der Bedarf nach kollektiven Dienstleistungen gestiegen, die jedoch zum Teil nicht mit

den Methoden der tayloristischen Massenproduktion erbracht werden konnten und somit gegenüber industriell hergestellten Waren verhältnismäßig teurer geworden seien. Weiterhin zeichne sich das fordistische Produktions- und Konsummodell durch einen extensiven Ressourcenverbrauch mit kostspieligen Folgen aus. Beide Entwicklungen hätten dazu geführt, daß ein progressiv wachsender Teil der gesellschaftlichen Arbeit dem privaten Verwertungskalkül entzogen wurde (Aglietta 1979: 166).

3. *Die Angleichungstendenzen auf dem Weltmarkt:* Die in der Hegemonialstellung der USA begründeten internationale Verbreitung fordistischer Produktionsweisen führte zu einer Angleichung des Produktivitätsniveaus in den wichtigsten Industrieländern. Dadurch sei ein internationaler Verdrängungswettbewerb ausgelöst worden, der die monopolistische Regulation in den USA unterhöhlte. In der Folge seien die Profite der US-Unternehmen beschnitten worden und somit ihre Fähigkeit, produktivitätsorientierte Lohnerhöhungen zu gewähren (Lipietz 1985: 127; Boyer 1987: 31 f.).

4. *Das aufgrund der Zuspitzung der Widersprüche verlangsamte allgemeine Wirtschaftswachstum:* Den spezialisierten Produktionsapparaten sei eine Starrheit zu eigen gewesen, die eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität nur durch eine ständige Ausweitung der Produktion möglich machte. Die Steigerung der Arbeitsproduktivität war somit an expandierende Märkte gebunden (Aglietta 1979: 119-121). Dem Marktwachstum waren jedoch sowohl durch die Ausweitung des kollektiven Konsums als auch durch die verschärfte internationale Konkurrenz Grenzen gesetzt. Zudem hätten die Unternehmer auf die Stagnationstendenzen mit einem Angriff auf die Kaufkraft des Arbeitslohnes und mit der Reduzierung ihrer Investitionen geantwortet (ebenda, S. 162-169).

Gemäß diesen Hypothesen wäre zu untersuchen, inwieweit

- die technische oder gesellschaftliche Erschöpfung der Produktivitätsreserven,
- die Aufwendungen für die Folgekosten der fordistischen Konsum- und Produktionsformen,
- die Angleichungstendenzen auf dem Weltmarkt
- und das aufgrund der Zuspitzung der Widersprüche verlangsamte allgemeine Wirtschaftswachstum

den Akkumulationsverlauf in beiden Branchen bestimmten.

3.1.1 Zur Methodik

Eine marxistische Krisenanalyse steht vor dem Problem, daß Wertkategorien empirisch nicht unmittelbar vorfindlich sind, so daß mit Kategorien gearbeitet werden muß, die die Wertverhältnisse nur annäherungsweise bezeichnen können. Solche Kategorien sind im Rahmen der Realanalyse von Elmar Altwater u.a. (1980: 40-61) entwickelt worden. Da die Annahmen dieser Realanalyse nicht unumstritten sind (vgl. Diefenbach u.a. 1976; Blechschmidt 1981), sollen die hier mit den Kategorien der Realanalyse ermittelten Ergebnisse als vorläufige Annäherungen betrachtet und deshalb durch weitere statistische Berechnungen ergänzt werden.

Für eine quantitative Untersuchung des Akkumulationsverlaufs kann im Falle der Stahlindustrie hauptsächlich auf die einheitliche Berichterstattung des Stahlverbandes (AISI) zurückgegriffen werden. Die Daten zur finanziellen Situation der Stahlindustrie beziehen sich allerdings nur auf die Mitgliedsunternehmen, die jedoch bis Ende der 70er Jahre mehr als 90 % der US-Stahlproduktion kontrollierten. Für die Autoindustrie fehlen vergleichbare konsistente Datenreihen über Lohnsumme, Kapitalstock und Jahresüberschuß, die sich auf die Aktivitäten der Konzerne innerhalb der USA beziehen. Hier muß also aus diversen statistischen Quellen geschöpft werden.¹

Ich beschränke mich auf eine Untersuchung der Produktivitätsentwicklung bezogen auf den Inputfaktor Arbeit, da multifaktorelle Produktivitätsbemessungen noch gravierende konzeptionelle und datenerhebungsmäßige Probleme aufweisen (vgl. Doving 1987; Baumol u.a. 1989: 226-229). Bei der Untersuchung der Determinanten der Arbeitsproduktivitätsentwicklung verzichte ich auch auf die mittlerweile üblich gewordenen multivariablen Regressionsanalysen, da diese konzeptionell eine über die Länge der Zeitreihe stetige funktionale Verknüpfung der einzelnen Variablen unterstellen. Qualitative Veränderungen, die das Thema dieses Buches sind, können nur mit sogenannten Dummy-Variablen erfaßt werden, wodurch allerdings die erhoffte analytische Schärfe verloren geht. Zur Illustration einiger Kausalzusammenhänge werde ich jedoch auf einfache Regressionsanalysen zurückgreifen. Die Angaben über die Entwicklung der Arbeitsproduktivität sind unveröffentlichten

¹ Die Profitrate in der Autoindustrie wird nur am Beispiel von General Motors gemäß der Realanalyse untersucht, was aufgrund der Größe von GM (Marktanteil von ungefähr 50 %) und der geringeren Bedeutung der ausländischen Aktivitäten im Vergleich zu Ford (die in den Geschäftsberichten nicht getrennt ausgewiesen werden) gerechtfertigt erscheint. Die Übertragbarkeit ist jedoch insofern eingeschränkt, als GM eindeutig die höchste Kapitalprofitabilität aufwies (siehe Schaubild 3.5).

Statistiken des *Bureau of Labor Statistics* (BLS) entnommen, die auf gewichteten physischen Output-Quantitäten und bezahlten (nicht identisch mit gearbeiteten) Arbeitsstunden beruhen (BLS Bul. 2155, 1982: 8 f.). Wenn nicht gesondert gekennzeichnet, ist die Stahlindustrie mit der Branchenklassifizierung *SIC 331* und die Autoindustrie mit *SIC 371* des BLS identisch.

Zur besseren Vergleichbarkeit sind die Akkumulationspfade beider Industrien in vier Konjunkturzyklen eingeteilt worden, die jeweils von Gipfel zu Gipfel dimensioniert sind. Da sich die Wachstumsverläufe beider Branchen leicht unterscheiden, divergieren die Anfangs- und Endzeiten dieser Zyklen:

Tabelle 3.1: Dauer der Konjunkturzyklen in der Auto- und Stahlindustrie

	I. Zyklus	II. Zyklus	III. Zyklus	IV. Zyklus
Auto	1960-1965	1965-1973	1973-1978	1978-1986
Stahl	1959-1966	1966-1974	1974-1979	1979-1988

Quellen: DOC (1985a: 145); AISI Annual Statistical Report (1991); MVMA Facts & Figures (1991)

3.1.2 Wachstumsverlauf und Kapitalrentabilität

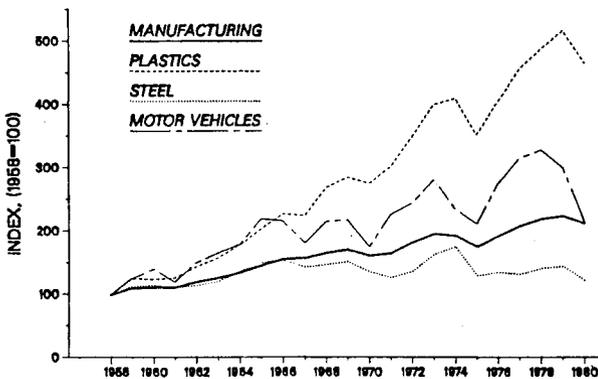
Beide Industrien partizipierten am Nachkriegsaufschwung. Die Stahlindustrie wuchs im Schnitt wie das gesamte verarbeitende Gewerbe, die Autoindustrie sogar deutlich schneller. Das Jahr 1966 markiert einen Wendepunkt im Wachstumstrend. Das Wachstum des Stahlausstoßes blieb hinter dem des gesamten verarbeitenden Gewerbes zurück, und das der Autoindustrie glich sich letzterem an (siehe Schaubild 3.1). Gleichzeitig erhöhte sich der Marktanteil der ausländischen Hersteller sprunghaft: in der Stahlindustrie von 7,3 % im Jahre 1964 auf 16,7 % im Jahre 1968 und in der Autoindustrie von 6 % auf 10,5 % (siehe Schaubild 3.16).

In der Autoindustrie schlug sich das schnelle Wachstum in einer weit überdurchschnittlichen Kapitalrentabilität nieder, was nochmals besonders für General Motors zutraf (Lanzillotti 1971: 288). Das langsamere Wachstum nach 1966 bedeutete auch eine geringere Kapitalrentabilität (Schaubilder 3.4

bis 3.6).² Diese fiel für die Stahlindustrie bereits in den 50er Jahren eher durchschnittlich aus (Tiffany 1988: 40) und betrug dann in den 60er Jahren nur noch ungefähr die Hälfte des Durchschnitts des verarbeitenden Gewerbes (siehe Schaubild 3.4).³

Beide Branchen bestätigen somit die These der Regulationisten, daß nach 1966 zum einen die fordistische Wachstumsdynamik abflachte und zum anderen (mit Ausnahme von General Motors) die Profitrate fiel. Diese Trends galten zudem für die gesamte Wirtschaft (Duménil u.a. 1987).

Schaubild 3.1: Vergleich der realen Umsatzentwicklungen: Verarbeitendes Gewerbe, Auto-, Stahl- und Kunststoffindustrie, 1958-1980

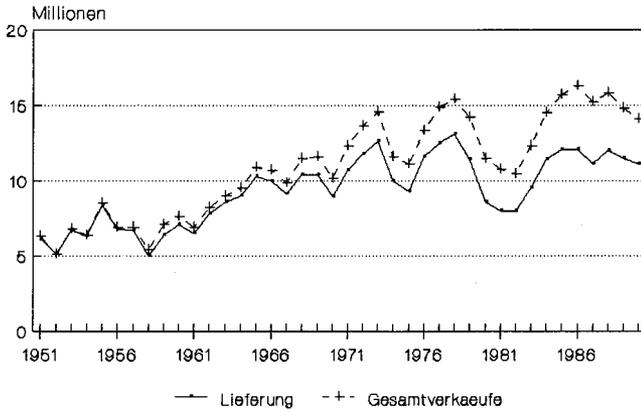


Quelle: DOC (1985a: 143).

2 Die realanalytisch ermittelte Kapitalrentabilität π fiel für General Motors von 0,95 im I., auf 0,74 im II. und stieg dann leicht an auf 0,79 im III. Zyklus. Der Einbruch im Jahre 1970 steht im Zusammenhang mit einem 134tägigen Streik (siehe Schaubild 3.6). Für π als Annäherung an die Profitrate gilt die Formel im Schaubild 3.6, wobei π , die Kapitalrentabilität, bestimmt wird durch die Kapitalintensität (K/L), die Arbeitsproduktivität (Y/L) und die Lohnquote (w) (Alt Vater u.a. 1980: 53).

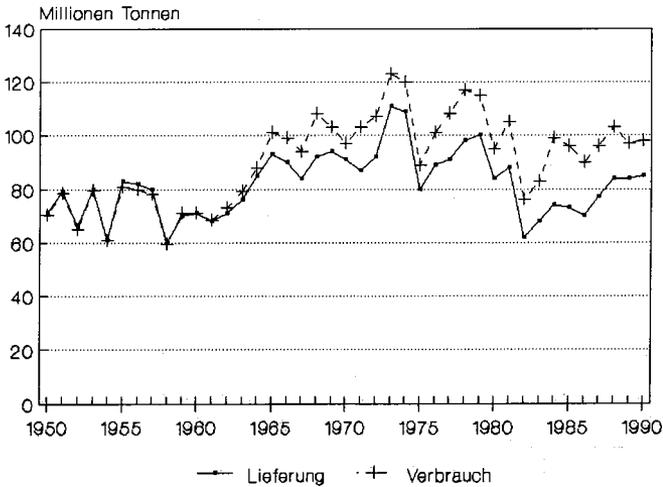
3 " π " fiel von 0,21 im I. auf 0,17 im II. und 0,16 im III. Zyklus (siehe Schaubild 3.6). Die Berücksichtigung der Kapazitätsauslastung verändert den Trend nicht (Scherrer 1988a: 215).

Schaubild 3.2: Verkaufte Fahrzeuge in den USA und Lieferungen der US-Hersteller, 1950-1990



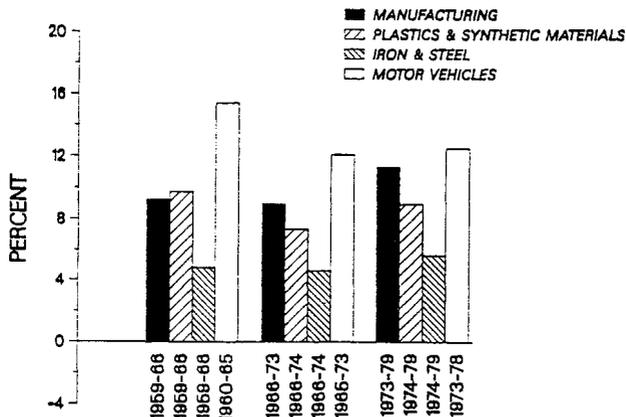
Quelle: MVMA Facts & Figures, diverse Jahre

Schaubild 3.3: Stahlkonsum in den USA und Lieferungen der US-Hersteller, 1950-1990



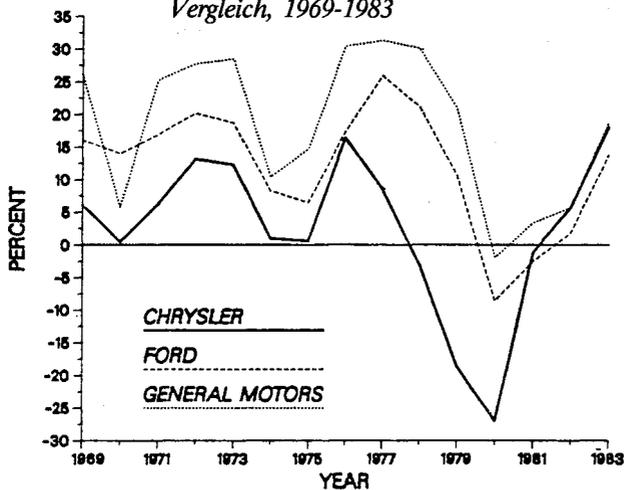
Quelle: AISI Annual Statistical Yearbook, diverse Jahre

Schaubild 3.4: Vergleich der Kapitalrentabilitäten* über vergleichbare Konjunkturzyklen, jährlicher Durchschnitt (in Prozent), 1959-1979



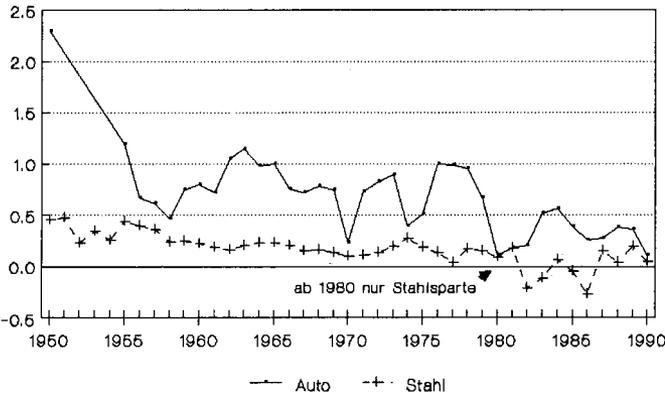
* Verhältnis von Gewinn vor Zinsen zum Buchwert des Kapitalstocks
 Quelle: DOC (1985a: 131)

Schaubild 3.5: Kapitalrentabilität* von Chrysler, Ford und General Motors im Vergleich, 1969-1983



* Verhältnis von Gewinn vor Zinsen und Steuern zum Buchwert des Kapitalstocks
 Quelle: DOC (1985a: 61)

Schaubild 3.6: Kapitalrentabilität (π), General Motors (Welt)* und Stahlindustrie, 1950-1990



Anmerkungen:

$$\Pi = \frac{\frac{Y}{L}(1-w)}{\frac{K}{L}}$$

* nur bis 1987

Für den Kapitalstock K wurde das Nettoanlagenvermögen (also nach Abschreibung) verwendet (*net fixed assets*). Das Nettoproduct Y umfaßt die gesamten Lohnkosten (*total employment costs, einschließlich payroll tax*), Kreditzinsen und -beschaffungskosten (*interests and charges on debt*), Körperschafts-, Grund- und andere Steuern (*taxes other than income, taxes on income*) und der Jahresüberschuß (*net income*). Bis auf die lohnbezogenen Steuern (bei GM sind die Lohnsummensteuern bei den Steuern und nicht bei den Lohnkosten ausgewiesen) sind die staatlichen Abgaben der Profitquote ($1-w$) zugeschlagen worden. Die Berechnungen wurden in nominalen Größen vorgenommen. Der Arbeitsinput L wurde in der Stahlindustrie durch Arbeitsstunden und bei General Motors durch Beschäftigte dargestellt.

Quellen: GM Annual Report, AISI Annual Statistical Report, diverse Jahre

3.1.3 Erschöpfung der Produktivitätsreserven?

In der Nachkriegsperiode entsprachen Technikwahl und Arbeitsorganisation in beiden Industrien dem tayloristisch-fordistischem Produktionsparadigma. Der Produktionsprozeß war auf die Herstellung standardisierter Produkte in großer Serie ausgelegt. Der Produktionsfluß war nur partiell mechanisiert bzw. automatisiert, wobei direkte Bearbeitungsvorgänge vorrangig rationalisiert

wurden, und zwar zumeist mittels typgebundener Spezialmaschinen.⁴ Das Schwergewicht lag auf inkrementalen, prozeßorientierten Innovationen, die unter zentraler Vorgabe mit nur geringer horizontaler Absprache arbeitsteilig auf einzelne Bearbeitungsvorgänge bezogen, ausgeführt wurden (vgl. Jürgens u.a. 1989: 4; Abernathy 1978).

Die Arbeitsorganisation war streng hierarchisch gegliedert, wobei planende und kontrollierende Tätigkeiten strikt von den ausführenden Tätigkeiten getrennt wurden. Die Zerlegung der Arbeitsausführungen fiel in der Autoindustrie besonders extrem aus, aber auch in der Stahlindustrie wurden die Aufgaben pro Arbeitsplatz eng und genau definiert. Wo nicht das Fließband den Arbeitsrhythmus diktierte, wurde durch Zeitvorgaben ein strenges Zeitregime durchgesetzt. Entsprechend herrschte der unqualifizierte Massenarbeiter vor, selbst wenn in der Stahlindustrie Anlernprozesse zumeist länger ausfielen (vgl. Jürgens u.a. 1989: 4; Kornblum 1974).

Auf der Grundlage dieses Produktionsparadigmas erzielten die Unternehmen beider Industrien ein hohes Produktivitätswachstum (zuletzt siehe I. Zyklus). In mehr oder minder abgewandelter Form wurde es von Unternehmen in der ganzen Welt übernommen (vgl. Berghahn 1986). Die hier zu untersuchende These lautet: Das Produktivitätspotential dieser Produktions- und Innovationsorganisation hat sich seit Ende der 60er Jahre erschöpft. Diese Annahme von der Erschöpfung eines Rationalisierungsparadigmas schließt vor allem die häufig vorgebrachte These aus, das Produktivitätswachstum sei eine Funktion des Kapitaleinsatzes (vgl. Dennison 1979). Ihr Erklärungsanspruch ist auch ambitionärer als die banale Bemerkung Assar Lindbecks, "poorly allocated and managed capital may give no growth at all" (1983: 29), da sie das "poor management" sowohl temporal als auch kausal zu erklären versucht. Ein Produktionsparadigma erzeuge über einen längeren Zeitraum neue Widersprüche, die aufgrund eingefahrener, sich wechselseitig stützender Praktiken nicht voluntaristisch überwunden werden können.

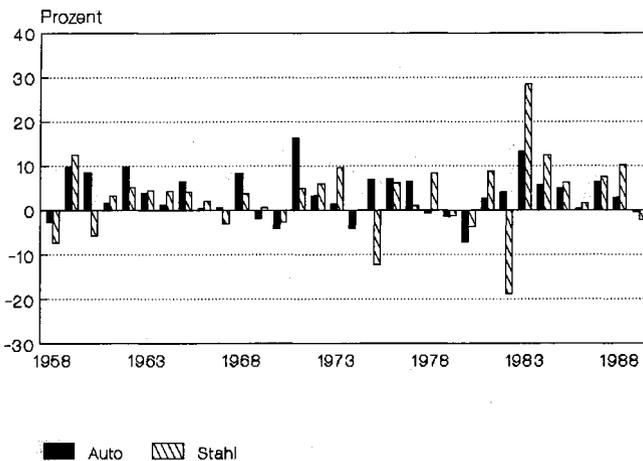
4 Aufgrund der jährlichen Modellkosmetik waren die U.S. Autohersteller zum Teil mit nur begrenzt spezialisierten Maschinen ausgerüstet (Meyer 1989). In der Stahlindustrie wurde zwar ein breiteres Spektrum von Stahlsorten auf einer Anlage "gefahren", aber die Produktionsläufe pro Produktgruppe waren sehr lang und das Umrüsten dauerte lange.

Tabelle 3.2: Produktivitätsentwicklung in der Auto- und Stahlindustrie

	I. Zyklus	II. Zyklus	III. Zyklus	IV. Zyklus
Auto	1960-1965	1965-1973	1973-1978	1978-1986
	4,6 %	3,0 %	4,1 %	4,6 %
Stahl	1959-1966	1966-1974	1974-1979	1979-1988
	3,2 %	2,6 %	1,4 %	5,7 %

Quelle: unveröffentlichte BLS Statistiken vom 22.5.1985, 17.10.85, 23.9.88 und 20.4.89 (für die jährlichen Zuwachsraten siehe Schaubild 3.7).

Schaubild 3.7: Jährliche Arbeitsproduktivitätsentwicklung: Auto- und Stahlindustrie, Output je bezahlter Arbeitsstunde, 1958-1989



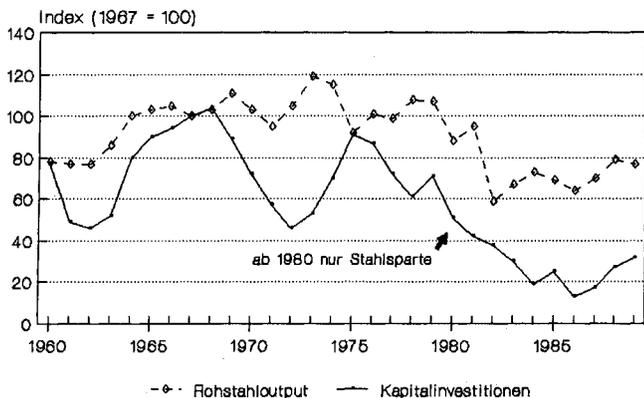
Quelle: unveröffentlichte BLS Daten vom 24.4.1991 und 15.5.1991

Ein Blick auf die Tabelle 3.2 läßt zunächst die These von der Erschöpfung des fordistischen Rationalisierungsparadigma für die Kernbranche des Fordismus, die Autoindustrie, ohne realen Bezug erscheinen, denn bis auf den II. Zyklus - und auch dann nur in milder Form - fand keine signifikante Abschwächung des Produktivitätswachstum statt. Allerdings weisen die US-

Autofabriken am Ende der 70er Jahre im internationalen Vergleich einen noch größeren Produktivitätsrückstand aus als die Stahlhütten (siehe Abschnitt 4.1). Von daher kann die Erschöpfungsthese nicht schon beim Blick auf Tabelle 3.2 als widerlegt angesehen werden, obgleich natürlich die Ursachen dieses Rückstandes noch offen sind. Deshalb soll zunächst das Investitionsverhalten untersucht werden.

In beiden Branchen weisen sowohl Regressionsanalysen⁵ als auch Detailuntersuchungen auf keinen engen Zusammenhang zwischen Investitionsvolumen und Produktivitätswachstum hin. In der Stahlindustrie fällt auf, daß das umfangreiche Modernisierungsprogramm Mitte der 60er Jahre (Einführung der Oxygenkonverter, siehe Schaubild 3.8) zu keinem Produktivitätsschub im II. Zyklus führte.

Schaubild 3.8: Vergleich des Rohstahloutputs mit den realen Kapitalinvestitionen, Index, 1960-1989



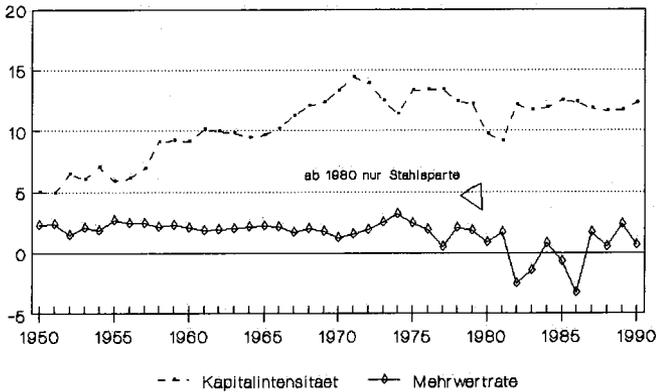
Quelle: AISI Annual Statistical Report, div. Jahre, Preisindex Investitionsgüter

Statt dessen haben sich die Kapitalintensität (K/L) drastisch und das Verhältnis von Kapitalstock zu Lohnsumme (K/W als kruder Ausdruck der organischen Zusammensetzung des Kapitals) merklich erhöht (siehe Schaubil-

⁵ In der Stahlindustrie beträgt $r^2 = 0,01$ für die Zyklen I-III, und r wird negativ für den gesamten Zeitraum I-IV. Durchaus enger ist der Zusammenhang in der Autoindustrie, und zwar für I-III $r^2 = 0,24$ und für I-IV sogar $r^2 = 0,53$. Für Zyklus IV beträgt r^2 allerdings nur 0,2 (berechnet anhand der Daten für Schaubilder 3.7, 3.8 und 3.12).

der 3.9 und 3.11). Erst eine Senkung des Investitionsvolumens auf eine Größe, die nicht mehr zum Erhalt des Kapitalstockes ausreichte (Acs 1984: 143), senkte das Verhältnis K/W auf das Niveau der 50er Jahre und entlastete damit auch wieder die Profitrate.

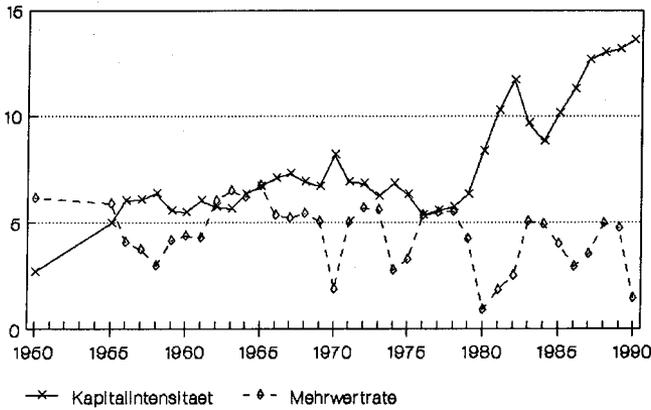
Schaubild 3.9: Kapitalintensität (K/L) und "Mehrwertrate" ($Y/L \cdot [1-w]$), real: Stahlindustrie, 1950-1990



Quelle: AISI Annual Statistical Report, diverse Jahre; Preisindex Investitionsgüter; für die Berechnungsmethode, siehe Schaubild 3.6

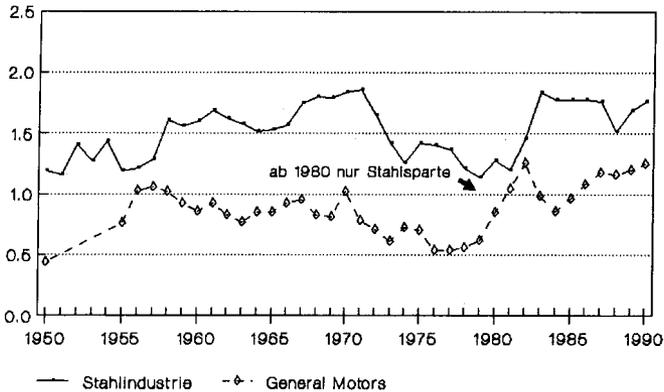
Ebenso blieb in der Autoindustrie nach dem großen Investitionsschub am Ende des I. Zyklus (siehe Schaubild 3.12) eine signifikante Erhöhung der Arbeitsproduktivität im II. Zyklus aus. Statt dessen fielen die Produktivitätszuwächse im III. Zyklus wieder größer aus, obwohl zuvor keine nennenswerten Investitionen getätigt wurden. Von 1970 bis 1976 verminderte sich sogar der Kapitalstock der Produktionsanlagen, so daß das Durchschnittsalter des gesamten Kapitalstockes über das im verarbeitenden Gewerbe stieg (DOC 1985a: 31, 37). Entsprechend sank das Verhältnis von Kapitalstock zur Lohnsumme (K/W) trendmäßig kurz nach Beginn des II. Zyklus bis zum Ende des III. Zyklus (siehe Schaubild 3.11).

Schaubild 3.10: Kapitalintensität (K/L) und "Mehrwertrate" ($Y/L \cdot [1-w]$), real: General Motors (Welt), 1950-1990



Quelle: GM Annual Report, diverse Jahre; Preisindex Investitionsgüter; für die Berechnungsmethode siehe Schaubild 3.6

Schaubild 3.11: Kapitalstock zu Lohnsumme (K/W): General Motors (Welt) und Stahlindustrie, 1950-1990



Quellen: GM Annual Report, AISI Annual Statistical Report, diverse Jahre; für die Berechnungsmethode siehe Schaubild 3.6

Der Anstieg der Kapitalintensität in beiden Industrien während der Modernisierungsphasen war demnach ein Resultat wenig ergiebiger Kapitalinvestitionen und nicht Folge hoher Rationalisierungsgewinne (siehe Schaubilder 3.9 und 3.10). Die These vom wachsenden Mißverhältnis zwischen Kapitaleinsatz und Produktivitätsfortschritt am Ende der fordistischen Phase ist somit zunächst bestätigt. Damit sind jedoch noch immer nicht die Ursachen dieses Mißverhältnisses bekannt. Rein theoretisch bestimmen folgende Faktoren das Verhältnis von Kapitaleinsatz zum Produktivitätswachstum:

1. die jeweils potentiellen Möglichkeiten der Technologie,
2. die besonderen technischen und organisatorischen Bedingungen beim Einsatz dieser Technik,
3. das Verhalten der Belegschaften gegenüber dem Einsatz neuer Technik und Versuchen der Arbeitsintensivierung,
4. die Entwicklung der Marktnachfrage.

Die ersten beiden Faktoren können zu den "technischen" Einflußvariablen auf das Produktivitätswachstum gezählt werden und sollen zuerst untersucht werden. Das Verhalten der Belegschaften wird unter der Überschrift "gesellschaftliche Grenzen des Produktivitätswachstums" behandelt werden, die Bedeutung des Ausmaßes der Kapazitätsauslastung im Abschnitt "Auswirkungen des langsamen Wachstums".

Technische Grenzen des Produktivitätswachstums

Gemäß Ingenieurberechnungen und den japanischen Erfahrungen verkörperte die neue Stahlerzeugungstechnologie durchaus ein signifikantes Kosteneinsparungspotential (Rosegger 1980; Gold 1978: 35).⁶ Einzelne Techniken, wie beispielsweise das Oxygenverfahren, versprachen sogar niedrigere Investitionskosten; insgesamt jedoch bedurfte es für weitere Produktivitätsfortschritte eines steigenden Kapitaleinsatzes (Gold 1978: 36).

Die potentiellen Vorteile der neuen Technologien konnten jedoch nicht voll ausgeschöpft werden, da die US-Konzerne von sich aus die Verfahrenstechnik nicht vorantrieben und auch ausländische Entwicklungen nur langsam

⁶ Die modernsten japanischen Werke sollen 1975/76 bei einer Standardauslastung von 90 % zwischen 50 und 72 % weniger Arbeitsstunden pro Tonne Fertigstahl benötigt haben als die US-Hüttenwerke im Durchschnitt während der Spitzenauslastung von 1973/74 (Gold 1978: 34).

übernahmen (OTA 1980: 277 f.).⁷ So wurde in den 60er Jahren in die Oxygenstahlkonverter investiert, die in den 50er Jahren hätten installiert werden sollen (Lynn 1981: 129). Die gleiche zögerliche Einführung neuer Technik wiederholte sich am Beispiel des Stranggußverfahrens. Während das Modernisierungsprogramm 1969 ohne die breite Einführung von Stranggußanlagen abgebrochen wurde, begannen die japanischen und bundesdeutschen Firmen diese Technik verstärkt einzusetzen (siehe Tabelle 3.3).⁸

Tabelle 3.3: Stranggußausstoß in Prozent vom Rohstahlausstoß, ausgewählte Länder und Jahre

	1969	1974	1980	1987
USA	2,9	8,1	20,3	58,8
Japan	4,0	25,1	59,5	93,3
BRD	7,3	19,4	46,0	87,9
Frankreich	0,6	10,2	41,3	93,1
Südkorea			32,4	83,5

Quellen: FTC (1977: 498 f.), Iron & Steelmaking (July 1988: 8)

Darüber hinaus konnten die Vorteile der neuen Technik nur mangelhaft ausgeschöpft werden, da sich die Modernisierungen und Erweiterungen fast ausschließlich innerhalb der Standorte (*brownfield sites*) vollzogen (Ayles 1979: 12; OTA 1980: 299). Bei der meistens nur Teilbereiche erfassenden Erneuerung der Werke entstanden oftmals Unausgewogenheiten zwischen den einzelnen Produktionsstufen (Barnett/Crandall 1986: 38, 49-52). Auch soll es zu groben Fehlleistungen der Ingenieure gekommen sein. Viele der Ende der 60er Jahre installierten Anlagen konnten erst mit erheblichen Verzögerungen in Betrieb genommen werden (BLS, Bul. 1856, 1975: 25).⁹

⁷ Bereits in den 60er Jahren gab Big Steel nur 60 Cents je 100 Dollar Umsatz für Forschung und Entwicklung aus gegenüber \$ 1,90 im Durchschnitt des verarbeitenden Gewerbes (Reutter 1988: 75).

⁸ Noch stärker im Rückstand befanden sich die US-Konzerne bei der Erneuerung von Produktionsanlagen, bei denen sich der technische Wandel graduell und nicht sprunghaft vollzogen hatte: Hochöfen und Walzwerke (Ayles 1979: 15).

⁹ So ging der vom Stahlkonzern USS 1974 in Gary am Lake Michigan errichtete Hochofen als "mistake on the lake" in die Stahlgeschichte ein. Erst Techniker von Nippon Steel konnten diesen Hochofen 1979 voll funktionsfähig machen (33 metal, Juli 1982: 60).

Im internationalen Vergleich haben die US-Stahlproduzenten pro Tonne Rohstahlkapazität deutlich mehr zahlen müssen. Nach Abzügen in Höhe von 35 % an dem vom AISI angegebenen US-Investitionsvolumen¹⁰ ermittelte Hans Mueller für den Zeitraum von 1950 bis 1979 reale Ausgaben von 448 Dollar (in Preisen von 1978) pro Tonne Rohstahlkapazitätserweiterung oder -modernisierung in den USA gegenüber 377 Dollar in Japan und 387 Dollar in der EG (Mueller 1984: 143; vgl. Barnett 1977; Thorn 1975). Trotz dieser Mehrausgaben verfügten die US-Konzerne am Ende der 70er Jahre über einen weniger effizienten Kapitalstock als die japanischen oder bundesdeutschen Stahlhütten (siehe Abschnitt 4.1).

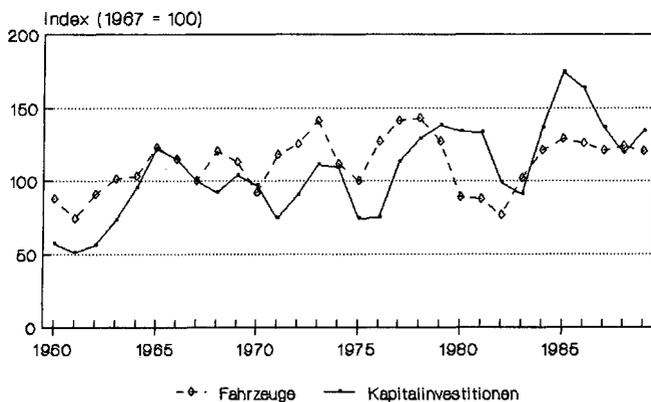
Vergleichbare fertigungstechnische Innovationen, wie beispielsweise das Stranggußverfahren, fanden in der Autoindustrie zwischen 1955 und 1975 nicht statt. Die Verfahrenstechnik entwickelte sich inkremental, wobei die höchsten Produktivitätsfortschritte durch den vermehrten Einsatz von Transferstraßen erzielbar waren, die allerdings einen hohen Grad der Standardisierung voraussetzten (Abernathy 1978: 132-139). Dieser war im Motorenbau gegeben, nicht jedoch in der Montage, wo die jährliche Modellkosmetik keine extreme Spezialisierung der Produktionsanlagen erlaubte. Anders als die Stahlindustrie haben die Autokonzerne aktiv die Produktionstechnik vorangetrieben. So experimentierte General Motors bereits in den Jahren 1967 und 1970 mit dem Einsatz von Robotern, aber erhebliche technische Schwierigkeiten zögerten ihre breite Einführung bis an das Ende der 70er Jahre hinaus (Malsch u.a. 1984: 7).

Die Problematik der *brownfield*-Modernisierung trifft auch auf die Autoindustrie zu, die nach den Erweiterungsinvestitionen zu Anfang der 60er Jahre bis Ende der 70er Jahre nur wenige neue Werke errichtet hat. So verhinderten die alten mehrstöckigen Fabrikgebäude eine optimale Auslegung des Produktionsflusses, aber insgesamt dürften die Effizienzverluste geringer als in der Stahlindustrie ausgefallen sein, da die Abstimmung der Kapazitäten der einzelnen Produktionsschritte weniger Probleme bereitete und die Transportkosten zwischen und innerhalb der Werke kaum ins Gewicht fielen. Angesichts des Aufbaus neuer Fabriken im Ausland (vor allem im nahegelegenen Kanada; Canada 1983: 147 f.) kann auch davon ausgegangen werden, daß die Ingenieursabteilungen der Autokonzerne ihr Know-how ständig auffrischen

10 20 % wurden mit der Begründung abgezogen, daß die AISI-Daten auch Investitionen umfassen, die nicht direkt mit der Stahlerzeugung in Verbindung stehen. Weitere 20 % wurden wegen der Kaufkraftdifferenzen subtrahiert, und 5 % wurden addiert, um auch die Stahlkonzerne außerhalb des AISI zu erfassen.

und somit Konstruktionsfehler vom Umfang einiger Stahlkonzerne vermeiden konnten (vgl. Gold 1978: 36).

Schaubild 3.12: Vergleich der Fahrzeugproduktion mit den realen Kapitalinvestitionen, Index 1960-1989



Fahrzeuge = PKW, LKW und Busse

Quellen: MVMA Facts & Figures, Diverse Jahre, Preisindex Investitionsgüter

Im Rückblick auf die Periode bis Ende der 70er Jahre wird das wachsende Mißverhältnis zwischen Kapitaleinsatz und Produktivitätswachstum in der Stahlindustrie vor allem durch die suboptimale Einführung neuer Verfahrenstechniken verständlich. Das innovativere Verhalten der Autokonzerne deckt sich mit den höheren Produktivitätszuwächsen. Die hohen Zuwachsraten im III. Zyklus bleiben jedoch, angesichts des relativ geringen Investitionsvolumens und der wenig vorangetriebenen Mechanisierung in der Montage, weiterhin erklärungsbedürftig.

Gesellschaftliche Grenzen des Produktivitätswachstums

Der militante Widerstand der Lordstown-Belegschaft am Anfang der 70er Jahre gegen die Versuche von General Motors, die Zeitvorgaben in der Produktion drastisch zu verschärfen (vgl. Moberg 1978), verleitete nicht nur Michel Aglietta zur Feststellung, daß eine Intensivierung der Arbeit entlang tayloristischer Konzepte an die Grenze der aktiven oder passiven Gegenwehr

der Belegschaften stoßen mußte. Vor allem im *Social Structure of Accumulation*-Ansatz wird die Abschwächung des Produktivitätswachstums der US-Industrie auf das konfliktreiche Verhältnis zwischen Management und Belegschaft zurückgeführt (siehe Abschnitt 1.2). Für die Autoindustrie ermittelten J. Norsworthy und Craig Zabala einen Index des Belegschaftsverhaltens (Häufigkeit von wilden Streiks, von Selbstkündigungen und von Beschwerden), der ihren Berechnungen gemäß die Entwicklung der Arbeitsproduktivität weitgehend erklärt (Norsworthy/Zabala 1985). Für die Stahlindustrie fand Jens Christiansen ebenfalls eine enge negative Korrelation zwischen Streikaktivitäten und der Häufigkeit von freiwilligen Kündigungen einerseits und der Arbeitsproduktivität andererseits (1982: 200).

Die Aussagefähigkeit dieser Regressionsanalysen ist allerdings beschränkt. So kann in der Stahlindustrie für den III. Zyklus eine gegenläufige Entwicklung beobachtet werden: Streikaktivitäten und Selbstkündigungen nehmen ebenso deutlich ab wie das Produktivitätswachstum (siehe Christiansen 1982: 246; siehe Tabelle 3.2 und 3.4). Auch spiegeln die ausgewählten Indikatoren das Verhältnis von Management und Belegschaft nur bedingt wider.¹¹ Sie erfassen vor allem nicht qualitative Veränderungen und die Wirkung von institutionalisierten Kräfteverhältnissen. Daher vertrete ich die These, daß sich zum einen Gegenstand und Form der betrieblichen Auseinandersetzungen im Verlauf der Nachkriegszeit erheblich änderten. Zum anderen wirkte die in der Konstitutionsphase der Gewerkschaften entwickelte institutionelle Ausformung der industriellen Beziehungen auf die jeweils aktuellen Kräfteverhältnisse ein und wurde erst in den 80er Jahren selbst Gegenstand der Auseinandersetzungen zwischen Kapital und Arbeit (siehe Abschnitt 4.4).

In den 50er Jahren herrschten kollektive Kampfformen zur Verteidigung der während der gewerkschaftlichen Organisierung und des Zweiten Welt-

11 Eigene Kündigungen können zwar durchaus als Zeichen des Protestes gedeutet werden, sie sind aber hochgradig mit der Arbeitsmarktlage korreliert, und ihr Einfluß auf den allgemeinen Betriebsablauf dürfte, zumindest auf dem niedrigen Niveau der freiwilligen Kündigungen, das insgesamt in der Nachkriegsperiode vorherrschte, kaum ins Gewicht gefallen sein. Noch weniger aussagekräftig erscheint die Anzahl von eingereichten und unerledigten Beschwerden, weil viele Beschwerden unter bestimmten Umständen ein hohes Maß an Militanz, aber unter anderen Bedingungen auch Resignation gegenüber Maßnahmen des Managements bedeuten können (vgl. Herding 1980: 120-145). Geeignet erscheinen allein wilde Streiks, die aktive kollektive Maßnahmen gegenüber dem Management darstellen und sich spürbar auf den Produktionsablauf auswirken. In ähnlicher Weise stören hohe individuelle Fehlzeiten den Betriebsablauf oder erfordern zumindest eine hohe Reservehaltung von Arbeitskräften. Daten über die Entwicklung von Fehlzeiten waren diesen Autoren nicht erhältlich.

kriegs gewonnenen Positionen im Betrieb vor. Gegen Ende der 50er Jahre waren die meisten dieser Kämpfe zugunsten des Managements entschieden worden, wodurch die informelle Kontrolle der Lohnabhängigen über den Arbeitsprozeß durch ein formalisiertes Regelsystem über die Rechte und Pflichten der Lohnabhängigen ersetzt wurde (siehe Abschnitt 2.2).

Tabelle 3.4: Jährliche Streiktage in Prozent der gesamten Arbeitszeit, 1950-1978

Zyklus	Autoindustrie	Stahlindustrie
0. (1950-1959/60)	0,85	4,20
Jahre ohne Tarifverhandlungen*	0,30	0,22
I. (1959/60-1965/66)	0,96	3,23
Jahre ohne Tarifverhandlungen	0,32	0,24
II. (1965/66-1973/74)	1,43	0,27
Jahre ohne Tarifverhandlungen	0,62	0,25
III. (1973/74-1978)	0,67	0,24
Jahre ohne Tarifverhandlungen	0,50	0,20

* nur Jahre, in denen keine Tarifverhandlungen stattfanden

Quellen: BLS (Report 574, 1979: 5; Report 603, 1980: 5).

Die neue Streikwelle gegen Ende der 60er Jahre ging von dieser geschwächten Position aus, war stärker fragmentiert und konnte nur kurzfristig die Grenze betrieblicher Macht verschieben. Vor allem nahm in den 60er Jahren der Protest über die Zustände am Arbeitsplatz eher individuelle Formen an (Jefferys 1986: 191). Unentschuldigte Fehlzeiten häuften sich.¹² Die Literatur zu den damaligen Zuständen in einigen Fabriken läßt auf einen teilweisen Zusammenbruch der Disziplin schließen, der sich äußerte in Alkoholismus, in handgreiflichen Auseinandersetzungen zwischen Arbeitern, in heftigen Rassenkonflikten, im offenen Drogenhandel, in psychischen Krankheiten, in Fällen von Sabotage und sogar in dem Erschießen von Aufsichtspersonal (vgl. Aronowitz 1973: 21-50; Kornblum 1974: 40-42; Serrin 1974: 313-319; Blackford 1982: 179-184; Georgakes/Surkin 1975; Packard 1978).

12 Bei GM beispielsweise von 2 % im Jahre 1960 auf 6 v.H. im Jahre 1970, bei Chrysler sogar angeblich auf 18,6 % (Fortune Jan. 1972).

Diese Beschreibungen der damaligen Zustände passen zu der These von den gesellschaftlichen Grenzen des fordistischen Produktionsparadigmas. Sie haben sicherlich mit zur Abnahme der Produktivitätszuwachsraten im II. Zyklus beigetragen, die trotz des erhöhten Investitionsvolumens zu Beginn des Zyklus eingetreten war. Unzureichend erscheinen jedoch die Erklärungen für die Ursachen des Protestes am Ende der 60er Jahre. Das hohe Ausmaß an Auseinandersetzungen in den 50er Jahren (siehe Tabelle 3.4) deutet bereits darauf hin, daß ein Verweis auf die Verschärfung der Fabrikdisziplin (Aglietta 1979) oder auf die verbesserte Arbeitsmarktlage (Bowles u.a. 1983) kaum ausreichend sein dürfte. Diese deterministischen Erklärungen bedürfen einer ergänzenden Betrachtung des spezifischen gesellschaftlichen Kontextes. Zum einen muß die rebellische Haltung vieler junger sowie schwarzer ArbeiterInnen im Zusammenhang gesehen werden mit den Ende der 60er Jahre konvergierenden Bewegungen der Bürgerrechtler, der Studenten und der Vietnamkriegsgegner, die allgemein die bestehende Ordnung in Frage stellten. Auch kehrten viele desillusioniert über die herrschenden nationalistischen und autoritären Ideologien vom Vietnamkrieg heim. Diese Veteranen zeigten sich wenig willig, die vorgegebenen Autoritätsstrukturen bedingungslos zu akzeptieren (vgl. Jefferys 1986: 38, 168-187; Georgakas/Surkin 1975; Greer 1979: 104-107). Gegenüber den gewerkschaftlichen Kämpfen in den 50er Jahren kann der stärker individualistische Protest Ende der 60er Jahre auch im Kontext des im fordistischen Vergesellschaftungsmodus angelegten Individualisierungsprozeß interpretiert werden (vgl. Hirsch/Roth 1986)

Zum anderen erschwerten die gewerkschaftlichen Schutzrechte es dem Management, wirksam gegen diese individuellen Proteste vorzugehen. Diese Schutzrechte schlossen die Möglichkeit aus, den Protest durch gezielt einsetzbare Belohnungen und Sanktionen zu spalten und damit einzudämmen. Statt dessen versuchte das Management, die Produktion durch eine verschärfte Überwachung der einzelnen Arbeitsleistungen aufrechtzuerhalten, wobei Abweichungen von der Arbeitsnorm mit Suspendierungen geahndet wurden (Aronowiz 1973: 35). Mit dieser Methode gelang es zwar, die Produktion in Gang zu halten, aber um den Preis immer wiederkehrender frontaler Auseinandersetzungen und der mangelnden Identifizierung der jungen Arbeitskräfte mit dem Unternehmen.

Im III. Zyklus nahmen vor allem der kollektive und in einem geringeren Maße der individuelle Protest ab (siehe Tabelle 3.4). In der Autoindustrie trieb die Rezession von 1974 und 1975 die "neue" Arbeiterschaft aufgrund ihrer geringeren Betriebszugehörigkeit aus den Fabriken. Als ein Teil im folgenden Aufschwung wieder eingestellt wurde, hatte sich erstens die Kon-

trolle des Managements wieder gefestigt, zweitens die Zahl der Schwarzen im Aufsichtspersonal und unter den Gewerkschaftsfunktionären erhöht (womit eine Konfliktquelle beseitigt wurde) und schließlich durch die Erfahrung der Arbeitslosigkeit ihre Konfliktbereitschaft vermindert (Jefferys 1986: 191-198). Eine vollständige Befriedung der Arbeiterschaft gelang jedoch nicht: Das Streikniveau blieb in den Jahren, in denen keine zentralen Tarifverhandlungen stattfanden, relativ hoch (siehe Tabelle 3.4) und ebenso die nicht genehmigten Fehlzeiten (Interview mit John Pryce).

Das Abflauen betrieblicher Proteste korrelierte in der Stahlindustrie nicht mit einem höheren Produktivitätswachstum. In der Autoindustrie bestand eine solche Korrelation, aber, wie es noch zu zeigen gilt, zum höheren Produktivitätswachstum im III. Zyklus trug vor allem eine bessere Kapazitätsauslastung bei.

Insgesamt läßt sich somit der ab Ende der 60er Jahre wiederbelebte *rank and file*-Protest nicht monokausal auf die tayloristische Intensivierung des Arbeitsprozesses zurückführen, sondern muß im Kontext sowohl der allgemeinen ökonomischen und politischen Entwicklungen als auch der konkreten Ausgestaltung des Systems der industriellen Beziehungen gesehen werden. Dabei erwiesen sich die tariflichen Vereinbarungen zum Einsatz der Arbeitskräfte als janusgesichtig. Einerseits zementierten sie, im Sinne der *radicals*, die diversen Spaltungen innerhalb der Arbeiterschaft, und andererseits begünstigten sie eine Homogenisierung einzelner Arbeitergruppen und deren Frontstellung gegenüber dem Management.

Entwicklung der Lohn- und Lohnstückkosten

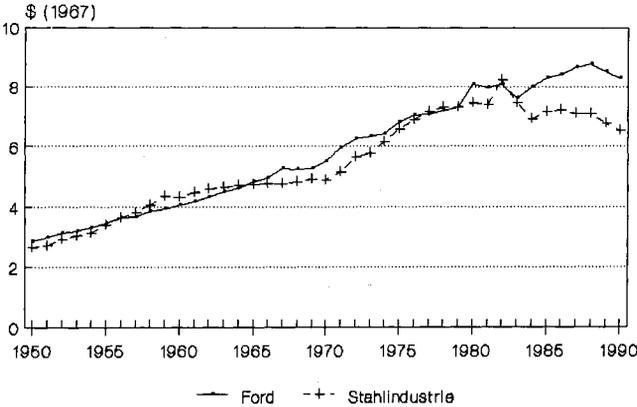
Abschließend zur Diskussion der industriellen Beziehungen soll hier noch untersucht werden, inwiefern sich die Produktionskosten bei der Abschwächung der Produktivitätszuwachsrate durch die Entwicklung der Lohnkosten erhöht haben.

In der Autoindustrie, den Big Three¹³, erhöhten sich die realen Lohnkosten relativ stetig von 1950 bis 1979 im Durchschnitt um jährlich 3,3 %, wobei nur Ende der 60er Jahre eine Unterbrechung erkennbar ist, die durch die zeitweise Aussetzung des Inflationsausgleichs entstanden war (siehe Schaubild 3.13). Obschon die Lohnkostenentwicklung in der Stahlindustrie im Durch-

13 Wie berichtet, liegt das Lohnniveau, insbesondere die Sozialleistungen, bei den kleineren selbständigen Zulieferfirmen deutlich unter dem der Big Three.

schnitt die gleiche Steigerungsrate aufwies, spiegelte sie stärker die jeweiligen Veränderungen im Kräfteverhältnis zwischen den Tarifparteien wider (siehe Schaubilder A.2 und 3.13). So stiegen in den 50er Jahren die realen Lohnkosten schneller als bei den Big Three, erhöhten sich nur wenig während der 60er Jahre und holten in den 70er Jahren wieder auf.

Schaubild 3.13: Entwicklung der realen Gesamtlohnkosten pro Arbeitsstunde: Ford (USA) und Stahlindustrie, 1950-1990



Quellen: Ford Annual Report, AISI Annual Statistical Report, diverse Jahre

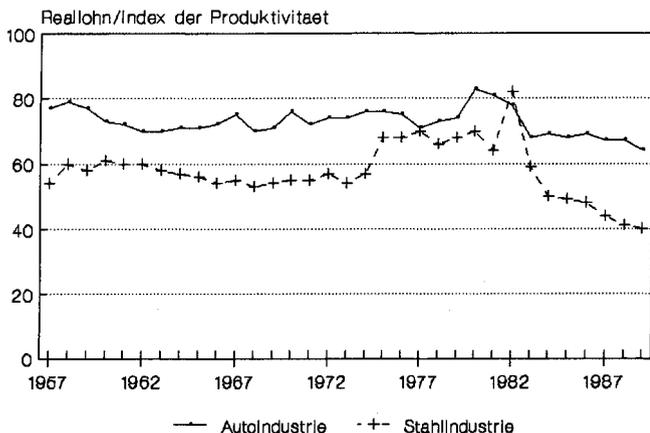
Die Lohnstückkosten haben sich in nominellen Größen von Zyklus zu Zyklus erhöht; in der Autoindustrie von jährlich 0,7 % im I. Zyklus auf 4,9 % im II. und 7,6 % im III. Zyklus (DOC 1985a: 83). Von daher haben die Löhne deutlich zur Steigerung der Produktionskosten beigetragen. Gemessen in der Kaufkraft der Lohnabhängigen fielen jedoch die Erhöhungen der Lohnstückkosten wesentlich geringer aus. Das Niveau der Lohnstückkosten lag im III. Zyklus nur ungefähr 5,5 % über dem des I. Zyklus (siehe Schaubild 3.14). Der Produktivitätspakt zwischen den Big Three und der UAW ist somit nahezu eingehalten worden.

In der Stahlindustrie stiegen die realen Lohnstückkosten in den 50er Jahren deutlich an, sie fielen geringfügig im Laufe des I. und II. Zyklus und zogen erst im III. Zyklus kräftig an (im Durchschnitt lagen sie fast 20 % über denen des II. Zyklus). Im III. Zyklus trafen nämlich jährliche Reallohnsteigerungen

von durchschnittlich 3 % mit einem Produktivitätswachstum von nur 1,6 % zusammen (siehe Schaubild 3.14).¹⁴

Während somit in der Stahlindustrie die Entwicklung der Reallöhne aufgrund des geringen Produktivitätswachstums im III. Zyklus den Kostendruck der Unternehmen deutlich erhöhte, gelang es der Autoindustrie, die Reallohnentwicklung weitgehend zu neutralisieren.

Schaubild 3.14: Entwicklung der realen Lohnstückkosten: Stahl- und Autoindustrie, 1957-1989



Quellen: Siehe Schaubilder 3.7 und 3.13

3.1.4 Die Folgekosten des Fordismus

Als ein weiterer Krisenfaktor des fordistischen Akkumulationsregimes gilt die Erhöhung der Kosten des kollektiven Konsums als Folge der Auflösung

¹⁴ Wenn die Angestellten in der Stahlindustrie hinzugenommen werden, ergibt sich ein geringfügig stärkeres Wachstum der realen Lohnstückkosten, und zwar weil die Produktivitätszuwächse pro Angestelltenstunde im II. und III. Zyklus geringer ausfielen (vgl. Rosegger 1984: 668; siehe unveröffentlichte BLS Statistiken vom 22.5.1985 und 17.10.1985). Im III. Zyklus wurde wahrscheinlich jedoch das geringere Produktivitätswachstum dadurch kompensiert, daß die Gehälter der Stahlangestellten deutlich weniger stiegen als die Löhne der ProduktionsarbeiterInnen (berechnet anhand AISI Annual Statistical Report, 1979: 21).

traditioneller Reproduktionsformen und der ökologischen Auswirkungen der Produktions- und Konsumformen. Die Ursachen dieser gesamtgesellschaftlichen Phänomene können durch sektorale Studien nicht hinreichend erfaßt werden, wohl aber kann versucht werden, ihre Wirkung auf das Produktivitätswachstum in beiden Branchen zu untersuchen. Unmittelbar wurden beide Branchen über die Erhöhung der Lohnnebenkosten und die Aufwendungen für Umweltschutz, Produktsicherheit und Energiesparmaßnahmen von dieser Entwicklung betroffen. Mittelbar wirkte die Entfaltung des kollektiven Konsums auf beide Industrien dadurch ein, daß ein geringerer Anteil der gesamtgesellschaftlichen Nachfrage für den Kauf von Industriegütern und somit *potentiell* auch für Fahrzeuge und Stahlprodukte zur Verfügung stand. Letzterer Aspekt soll im Abschnitt "Auswirkungen des langsameren Wachstums" erörtert werden.

Entwicklung der Lohnnebenkosten

Wesentlich rascher als die direkten Lohnkosten erhöhten sich die Lohnnebenkosten, so daß ihr Anteil an den gesamten Lohnkosten ständig zunahm: in der Stahlindustrie von 8,7 % (bzw. 13,6 % bei Ford) im Jahre 1950 auf 21,2 % (35,1 %) im Jahre 1979 (siehe Schaubilder A.1 und A.2). Den höchsten Zuwachs verzeichneten dabei die Aufwendungen für die Krankenversicherung (DOC 1985a: 87), die weit über denen der ausländischen Konkurrenz lagen (Iacocca 1989). Diese Verteuerung der tarifvertraglichen Sozialleistungen hat somit die internationale Konkurrenzfähigkeit der Konzerne beeinträchtigt, ihr Einfluß auf das Produktivitätswachstum läßt sich allerdings schwer ermes-

Auswirkungen der staatlichen Regulierung

Die Ausweitung des Sozialstaates erhöhte nicht die Steuerlast der Unternehmen. Der Anteil der Unternehmenssteuern (Körperschafts-, Grundsteuer etc.) an der Wertschöpfung fiel kontinuierlich (Schaubild 3.15).¹⁵

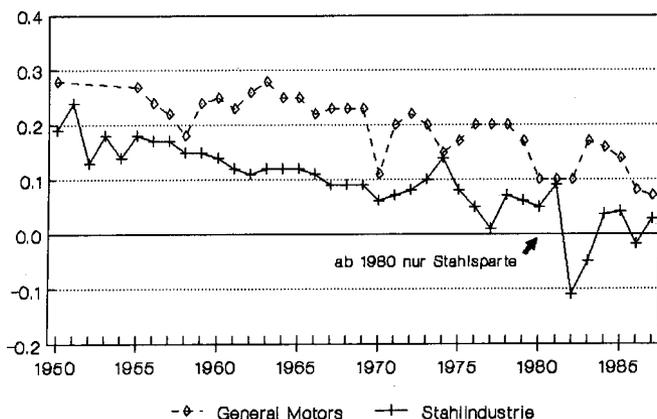
Direkt betroffen wurden beide Industrien aber durch die staatliche Regulierung der schädlichen Folgen des fordistischen Konsummodells. Allerdings

15 Die sinkende Steuerlast kompensierte für die gesamte US-Wirtschaft den Fall der Profitrate (Duménil u.a. 1987).

können die staatlichen Auflagen für den Umwelt- und Verbraucherschutz nicht für die Produktivitätsschwäche des II. Zyklus verantwortlich gemacht werden. Aufwendungen für die Erfüllung dieser staatlichen Vorschriften nahmen erst in den 70er Jahren signifikante Dimensionen an.

Die Ausgaben der Stahlindustrie für Umweltschutzmaßnahmen haben gegen Ende der 70er Jahre einen zunehmenden Anteil am Gesamtinvestitionsvolumen eingenommen, im Durchschnitt ungefähr 16 % im III. Zyklus (berechnet anhand OTA 1980: 346, AISI Annual Statistical Report). Die "produktive" Verwendung der Umweltaufwendungen hätte jedoch das durchschnittliche Produktivitätswachstum von 1,4 % auf höchstens 1,6 % angehoben (unter der heroischen Annahme, allein die Kapitalinvestitionen hätten die Produktivitätsfortschritte im III. Zyklus bewirkt).

Schaubild 3.15: Steuerquote (T/Y): Stahlindustrie und General Motors (Welt), 1950-1990



Quellen: GM Annual Report, AISI Annual Statistical Report, diverse Jahre; Y = taxes on income + taxes other than income; Y = siehe Schaubild 3.6

Insgesamt betrug der Anteil der Umweltinvestitionen und der damit verbundenen laufenden Kosten an den Produktionskosten 1979, je nach Studie, 6,4 % bzw. 5,1 %.¹⁶ Diese Ausgaben stellten insofern eine Belastung dar, als die Kostenüberwälzungsmacht der Stahlkonzerne im Laufe der 70er Jahre nach-

16 Siehe AISI (Annual Statistical Report 1980: 10), Temple u.a. (1977: 6-6,7) und OTA (1980: 347).

ließ. Eine direkte Benachteiligung der US-Konzerne gegenüber der ausländischen Konkurrenz bedeuteten sie allerdings nicht, da in Japan und Westeuropa die Umweltschutzaufgaben ein vergleichbares Ausmaß annahmen (CBO 1987: 48).

In der Autoindustrie betrug die Aufwendungen für den Umweltschutz im Produktionsprozeß nur ungefähr 3 % der gesamten Kapitalinvestitionen (vgl. DOC 1985a: 32). Bedeutsamer fielen die Kosten bei der Erfüllung der produktbezogenen Auflagen aus. Die Bestimmungen zur Verkehrssicherheit, die Abgaskontrollen und die Vorschriften zum Benzinverbrauch sollen kumulativ den Verkaufspreis eines Automobils von 1972 bis 1980 um 618 Dollar (in den Preisen von 1972) erhöht (DOC 1985a: 103; vgl. Crandall u.a. 1986: 43) und damit ungefähr 17 % zum Neupreis eines PKW beigetragen haben (berechnet anhand von MVMA Facts & Figures 1988: 40). Auch wenn nur eine geringe Preiselastizität für die gesamte Nachfrage nach Automobilen unterstellt wird (Adams/Brock 1986: 129), kann angenommen werden, daß aufgrund der Auflagen sich die Nachfrage nach PKW verringerte und damit auch die Chancen auf Produktivitätszuwächse durch erhöhte Skalenerträge. Zudem sollen die Ausfallzeiten für die Umrüstung der Produktion das Produktivitätswachstum belastet haben (vor allem im Motorenbau; Abernathy 1978: 99, 105). In der Tat kann für den Zeitraum von 1973 bis 1975, in dem die Erfüllung der staatlichen Auflagen besonders kostenintensiv ausfiel, eine merkliche Verlangsamung des Produktivitätswachstums beobachtet werden, die nur zum Teil durch geringere Kapazitätsauslastungsgrade erklärt werden kann. Da auch die ausländischen Anbieter diese Auflagen erfüllen mußten, entstand jedoch keine besondere Benachteiligung der US-Hersteller. Eine Ausnahme stellten die Vorschriften zum durchschnittlichen Benzinverbrauch aller von einem Autokonzern angebotenen Modelle (*Corporate Average Fuel Economy*, CAFE) dar, die die ausländischen Massenproduzenten aufgrund ihrer energieeffizienten Modelle nicht tangierten.

Die drastisch höheren Ölpreise ab Ende 1973 wirkten sich unterschiedlich für beide Industrien aus. In der Autoindustrie kam es zu erheblichen Nachfrageverschiebungen, die Stahlindustrie wurde stärker angebotsseitig belastet. Der rasche Anstieg der Benzinpreise und die zeitweise Rationierung des Angebots resultierten sowohl in einem Aufschub der Neuwagenkäufe als auch in einem Umsteigen auf benzinsparende und preiswertere Modelle.

Die Autokonzerne befanden sich somit in einer äußerst ungünstigen Lage: sinkende Nachfrage bei gleichzeitiger Verschiebung zugunsten von Modellen, auf die einerseits die ausländische Konkurrenz spezialisiert war und die andererseits eine geringere Gewinnspanne versprachen. Der baldige

Rückgang der realen Benzinpreise löste jedoch eine Rückverlagerung auf größere Modelle aus, so daß bis zu den nächsten Ölpreis"schocks" im Jahre 1979 die umstellungsbedingten Belastungen gering blieben (Scherrer 1988a: 263-266).

In der wesentlich energieintensiveren Stahlindustrie erhöhte sich der Anteil der Energiekosten an den gesamten Produktionskosten von 4,8 % im Jahre 1972 auf 6,2 % im Jahre 1977 (DOC 1985a: 27). Diese Erhöhung war auch Resultat eines verschwenderischen Umgangs mit Energie. Der Energieverbrauch von Big Steel lag 1977 pro Tonne Fertigstahl um 50 % höher als in Japan (siehe Tabelle 4.1).

Insgesamt haben die Schadensbegrenzungsmaßnahmen ab Ende des II. und im III. Zyklus zur Steigerung der Produktionskosten in beiden Industrien beigetragen. Das Produktivitätswachstum wurde durch einen zusätzlich geschmälernten Investitionsfonds für die Modernisierung der Produktionsanlagen und durch gewisse Ausfallzeiten bei der Umrüstung belastet. Allerdings wurde auch die ausländische Konkurrenz von staatlichen Auflagen betroffen, und insgesamt fiel die Belastung nicht so gravierend aus, wie die Gegner des Umweltschutzes es behaupteten. Die hohen Produktivitätszuwächse in der Autoindustrie im III. Zyklus sind deswegen um so erstaunlicher.

3.1.5 Angleichungstendenzen auf dem Weltmarkt

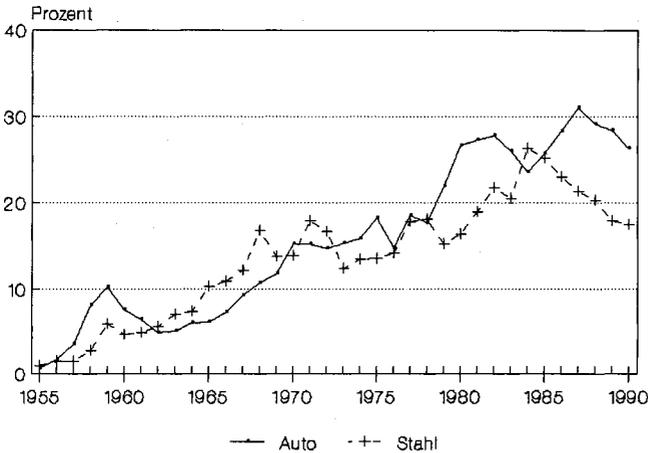
Für die Produktivitätsschwäche der US-Industrie werden weiterhin die Angleichungsprozesse auf dem Weltmarkt verantwortlich gemacht. Die These lautet, daß die Erfolge der ausländischen Konkurrenz zum einen die oligopolistische Preissetzungsmacht der US-Konzerne unterhöhlte und somit deren Profite beschnitt. Zum anderen beschränkten die Importe das potentielle Wachstum der inländischen Produktion. Auf beide Tendenzen reagierten die US-Unternehmen, indem sie das Investitionsvolumen reduzierten. Dadurch wurde jedoch das Produktivitätswachstum belastet und somit das Wettbewerbsproblem noch verschärft.

Der wachsende Erfolg der ausländischen Konkurrenz (siehe Schaubild 3.16)¹⁷ veränderte das Preisverhalten der US-Anbieter. Zwar orientierten sich die Preise auch bei stärkerer Importpenetration eher an den Kostenver-

17 Für die Stahlindustrie hat sich zusätzlich von 1970 bis 1980 der indirekte Stahlimport (vor allem aufgrund der Fahrzeugimporte) von 4,0 auf 9,6 Millionen (US-netto) Tonnen erhöht (FTC 1977: 72; Stundza 1988: 45).

läufen als an der Nachfrageentwicklung (Crandall 1981: 32), doch verringerte sich die Marge zwischen Preisen und Kosten fast im Gleichschritt zur Erhöhung der Importmarktanteile (CWPS 1977: 39; siehe Schaubild 3.17).

Schaubild 3.16: Importanteile: Auto- und Stahlindustrie, 1950-1990

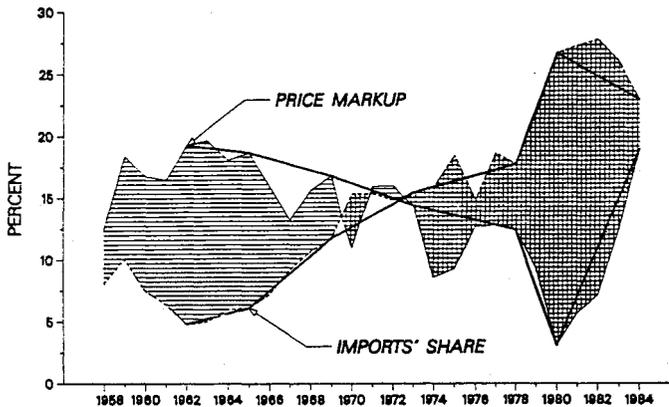


Quellen: MVMA Facts & Figures, AISI Annual Statistical Report, diverse Jahre

Weitergehende Veränderungen des Preisverhaltens blieben jedoch aus. Die US-Hersteller verzichteten auf Kampfpreise (McManus 1967: 223-229; Adams/Brock 1986). Sie nahmen eher schleichende Marktanteilsverluste hin, als daß sie bereit gewesen wären, ihre Preisdisziplin aufzugeben. Die oligopolistische Preispolitik konnte aber auch deshalb aufrechterhalten werden, weil die US-Konzerne gegenüber den Preiseffekten der Importkonkurrenz zum Teil abgeschirmt waren. In der Autoindustrie bot die Konzentration der ausländischen Modelle auf das untere Marktsegment partiellen Schutz und in der Stahlindustrie die von Ende 1968 bis 1973 und ab 1978 geltenden Importbeschränkungen (Hufbauer u.a. 1986: 158 f.). Von Anfang 1976 bis Anfang 1979 kamen beide Industrien auch in den Genuß eines währungspolitischen

Schutzes: Der effektive reale Außenwert des US-Dollars fiel um ungefähr 30 %.¹⁸

Schaubild 3.17: Vergleich zwischen Preis-"Markup" und Marktanteil der Importe: Autoindustrie, 1958-1984 (in Prozent)



Quelle: DOC (1985a: 134).

Das erste Opfer des ausländischen Preisdruckes wurde das ambitionierte Modernisierungsprogramm der Stahlindustrie, das ursprünglich als Antwort auf die internationale Konkurrenz gedacht war. Angesichts eines schnell wachsenden Importvolumens und eines rapiden Verfalls der Kapitalrentabilität zogen es die Stahlkonzerne vor, ihr Investitionsvolumen in den Jahren 1969 bis 1972 drastisch einzuschränken (siehe Schaubild 3.8) und sich hinter "freiwilligen" Exportbeschränkungen zu verstecken. Die realen Kapitalinvestitionen fielen in der Autoindustrie bereits nach 1966 (siehe Schaubild 3.12).

Um trotz dieser Desinvestitionsstrategie nicht das Produktivitätswachstum zu gefährden, bemühten sich die Betriebsleiter um eine möglichst hohe Ausbringungsmenge, ohne Rücksicht auf Qualitätsbelange. Besonders konsequent wurde diese Strategie vom Chrysler-Konzern verfolgt, der als Kos-

18 "Effektiv" bezieht sich auf den Wechselkurs des US-Dollars gegenüber den Währungen der wichtigsten Autoexporteure und "real" auf die Entwicklung der Stücklohnkosten in den jeweiligen Ländern (Richardson 1987: 14).

teneinsparungsmaßnahme 1975 die Zahl seiner QualitätsinspekteurInnen kürzte. Entsprechend waren Chrysler-Fahrzeuge bald als besonders schlecht verarbeitet bekannt (Moritz/Seaman 1984: 233). Aber auch das Verarbeitungsniveau der anderen Konzerne hielt keinem internationalen Vergleich stand. In der Stahlindustrie lag die Ausschußquote mit 9 % deutlich über der der Importstähle (Wrigley 1986; Mueller 1982: 5). Auch konnten die Hüttenwerke aufgrund ihrer zum Teil veralteten Anlagen oftmals die gewünschten engen Toleranzen nicht garantieren (GAO 1981: 3-5). In der Autoindustrie erwiesen sich besonders die Kleinwagenmodelle, die in direkter Preiskonkurrenz zu den Importen standen, als sehr unzuverlässig (United States 1980b: 53; vgl. Crandall 1984: 10).

Gleichzeitig blieb in der Autoindustrie der Produktionsprozeß vergleichsweise unkompliziert, da an der traditionellen Fahrzeugtechnik (Hinterrad-antrieb, starre Achsaufhängung) festgehalten wurde (Ziemke/McCollum 1987). Vernachlässigung der Verarbeitungsqualität und Produkt- sowie Prozeßkonservatismus könnten das erstaunlich hohe Produktivitätswachstum der Autoindustrie im III. Zyklus erklären, das bisher durch die Faktoren Investitionsvolumen und Wiederherstellung der Fabrikdisziplin nur unvollständig bestimmt blieb. Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität in der Stahlindustrie paßt auf den ersten Blick nicht in dieses Erklärungsschema (es hätte demgemäß höher ausfallen müssen), jedoch scheint einer Erhöhung der Produktivität durch verminderte Verarbeitungsqualität bei der Stahlherstellung engere Grenzen gesetzt zu sein. Einerseits wird in dieser Prozeßindustrie die Produktionsleistung stärker durch die Qualität der Anlage bestimmt, und andererseits können Unterlassungsfehler weniger leicht als bei der Montage eines Fahrzeuges nachträglich ausgebessert werden.

Die Strategie, die Verarbeitungsqualität zu vernachlässigen, war zunächst durchaus rational. Auf einem Markt, dessen Wachstumsraten vom möglichst schnellen Verschleiß der bereits verkauften Modelle abhing, konnte eine solche Strategie mit einiger Berechtigung als "planned obsolescence" (Hunt/Sherman 1978: 501) bezeichnet werden. Schließlich verkaufte sich selbst der besonders schlecht verarbeitete *Corvair* gut. Langfristig trug jedoch die mangelnde Verarbeitungsqualität zum Erfolg der ausländischen Modelle bei.

3.1.6 Auswirkungen des langsameren Wachstums

Schließlich wird als eine weitere Ursache der Produktivitätsschwäche die allgemein nachlassende Wachstumsdynamik angesehen, die wiederum als

Folge der Entfaltung verschiedenster Widersprüche des fordistischen Akkumulationsmodells interpretiert wird. Wie zuvor können die makro-ökonomischen Dimensionen dieser These hier nicht getestet werden, wohl kann aber der Einfluß der Nachfrageentwicklung auf das Produktivitätswachstum in beiden Industrien untersucht werden.

Im allgemeinen wird eine Korrelation zwischen den Wachstumsraten der Produktion und denen der Produktivität angenommen. Schnelles Wachstum erlaubt hohe Kapazitätsauslastungen und eine rasche Erneuerung des Produktionsapparates, und umgekehrt führt eine Stagnation der Produktion zu geringeren Kapazitätsauslastungsgraden, die zum einen die Ertragskraft schwächen und zum anderen keine Modernisierung durch Erweiterung rechtfertigen (DOC 1985a: 144 f.; Crandall 1981: 16). Galt dieser Zusammenhang auch für die Auto- und Stahlindustrie in den USA?

Regressionsanalysen zeigen in beiden Industrien in den ersten drei Zyklen (bis 1978/79) einen relativ engen Zusammenhang zwischen Produktionsmenge und Produktivität.¹⁹ Die Detailuntersuchung ergibt ein komplexeres Bild. So führte in beiden Industrien das langsamere Wachstum der Produktionsmenge nicht zu einer sinkenden Kapazitätsauslastung. Trotz des deutlich abgeschwächten Wachstums der Rohstahlproduktionsmenge stieg im II. Konjunkturzyklus von 1966 bis 1974 (1,6 % gegenüber 4,4 %) der Kapazitätsauslastungsgrad von durchschnittlich 73,8 % auf 87,1 % an. Auch im III. Konjunkturzyklus, bei einer sinkenden Stahlausbringung, betrug die Kapazitätsauslastung noch durchschnittlich 84 % (siehe Tabelle 3.5).

Tabelle 3.5: Durchschnittliche Auslastung der Kapazitäten in der Auto- und Stahlindustrie, 1959-1988 (in Prozent)

	I. Zyklus	II.	III.	IV.
Auto	83,0	84,4	90,2	73,0
Stahl	73,8	87,1	84,0	71,1

Quellen: eigene Berechnung anhand DOC (1985a: 39), Hinojosa Ojeda/Morales (1986: Table 31b), Thomas (1989), AISI (Annual Statistical Report, div. Jahre), CWPS (1977: 16).

¹⁹ In der Stahlindustrie beträgt $r^2 = 0,68$ für die Zyklen I bis III. In der Autoindustrie: $r^2 = 0,67$ (I-III).

Eine unzureichende Auslastung der Kapazitäten hat somit das Produktivitätswachstum nur im I. Zyklus merklich belastet, als dieses noch deutlich über dem der folgenden Jahre lag. Allerdings nahm im I. Zyklus der Grad der Kapazitätsauslastung rasch zu, während er im III. Zyklus tendenziell abnahm (siehe Schaubild A.3).²⁰

Wie Tabelle 3.5 zeigt, erhöhte sich in der Autoindustrie der Auslastungsgrad vom I. Zyklus bis zum III. Zyklus. Allerdings fiel der Zuwachs im II. Zyklus sehr gering aus und damit auch die Produktivitätszuwächse. Und umgekehrt können die höheren Zuwachsraten der Kapazitätsauslastung im III. Zyklus bei einem insgesamt hohen Auslastungsgrad das günstige Produktivitätswachstum mit erklären (siehe Schaubild A.4).²¹

Das geringe Wachstum des Produktionsvolumens wirkte sich vor allem auf das Modernisierungsverhalten aus. Während hohe Steigerungsraten der Nachfrage den Bau von jeweils technisch modernsten Werken auf der "grünen Wiese" rechtfertigen, lohnt sich eine neue Anlage bei einem langsam steigenden Verbrauch erst, wenn sie mehrere alte, abgenutzte Anlagen ersetzt. Die technische Lebensdauer von Stahlwerken betrug jedoch bis zu 40 Jahren, während die wirtschaftliche Nutzungsdauer durch den raschen, in den ausländischen Stahlwerken verkörperten technischen Fortschritt eher nur 10 Jahre betrug. Entsprechend vollzogen sich die Modernisierungen und Erweiterungen fast ausschließlich innerhalb der Standorte. Den höheren Baukosten einer *greenfield*-Modernisierung standen nur geringe Produktionskostenvorteile gegenüber (vgl. Tiffany 1988: 142; Crandall 1981: 84; CWPS 1977). Nur ein stärkeres Wachstum der Nachfrage hätte unter diesen Umständen die langfristig effizientere Neuerrichtung von Stahlwerken gerechtfertigt. In abgeschwächter Form läßt sich dieses Argument auch auf die Autoindustrie übertragen.

3.1.7 Fordismustheorem auf dem Prüfstand

Die üblichen Annahmen über die kausalen Beziehungen zwischen Produktivitätswachstum einerseits und Kapitalinvestitionen, Umsatzentwicklung sowie Kapazitätsauslastung andererseits konnten in der Auto- und Stahlindustrie nicht bestätigt werden. Weder ging eine Senkung des Investitionsvolumens

20 Im I. Zyklus nahm der Kapazitätsauslastungsgrad durchschnittlich um 5,2 % pro Jahr zu, während er im III. Zyklus um -1,2 % abnahm.

21 Die Zuwachsraten der Kapazitätsauslastung betragen jährlich im Durchschnitt: 7,8 % im I. Zyklus, 2,7 % im II. und 3,5 % im III.

notwendigerweise mit einer Schwächung des Produktivitätswachstums einher, noch bestand eine direkte Entsprechung zwischen Kapazitätsauslastung und Produktivitätszuwächsen. Eine solche Entsprechung lag lediglich für die Faktoren "staatliche Auflagenlast" und "industrielle Beziehungen" vor, wobei sie auch in diesen Fällen nicht stetig vorlag. Die Kausalitätsbeziehungen unterschieden sich von daher von Periode zu Periode.

Bei der Analyse der Produktivitätsschwäche im II. Zyklus, also in den Jahren von 1965 bis 1974, fiel der geringe Wirkungsgrad der zu Beginn dieses Zyklus getätigten Modernisierungsinvestitionen auf. Die Untersuchung dieses Phänomens deckte das Zusammenspiel verschiedener Faktoren auf. Erstens versprach der allgemeine Stand der Verfahrenstechnik keine dramatischen Produktivitätsgewinne, und die erhältlichen, moderaten Zugewinne mußten mit einer Erhöhung der Kapitalintensität erkaufte werden. Zweitens haben es vor allem die Stahlkonzerne nicht verstanden, das vorhandene Produktivitätspotential der neuen Techniken voll auszuschöpfen. Hohe Baukosten und pessimistische Einschätzungen der Nachfrageentwicklung haben die Stahlkonzerne dazu veranlaßt, der flickwerkartigen Modernisierung bestehender Werke den Vorzug gegenüber effizienteren Werksneubauten zu geben. Drittens stießen Bemühungen zur Intensivierung der Arbeit auf den kollektiven bzw. individuellen Widerstand der ArbeiterInnen, der sich - nicht zuletzt - aus den allgemeinen Protestbewegungen speiste und somit nicht rein funktionalistisch als Folge einer körperlichen und geistigen Erschöpfung interpretiert werden kann.

Während in der Stahlindustrie in den 70er Jahren die Erfüllung der Umweltschutzaufgaben die Produktivitätskrise verschärfte, gelang es den Autokonzernen, trotz dieser Auflagen und ohne Erhöhung des Investitionsvolumens wieder höhere Produktivitätszuwächse zu erzielen. Möglich wurden diese Zuwächse im III. Zyklus vor allem durch eine bessere Auslastung der Kapazitäten, durch die teilweise Wiederherstellung betrieblicher Disziplin und durch die Vernachlässigung der Verarbeitungsqualität.

Hohe Lohnabschlüsse, Erfüllung von Umweltschutzaufgaben und drastische Energiepreiserhöhungen führten in der Stahlindustrie mangels ausreichender Produktivitätszuwächse zu einem starken Kostendruck. Angesichts der Importkonkurrenz konnten die gestiegenen Kosten nur noch in einem abnehmenden Maße auf die Konsumenten abgewälzt werden. Die Einschränkung des Investitionsvolumens half zwar, die Kapitalrentabilität noch ungefähr auf dem Niveau der Jahre 1966 bis 1974 zu halten, aber nur auf Kosten der Produktionseffizienz (hoher Energieverbrauch) und der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit. Auch die Autoindustrie zehrte Mitte der 70er Jahre vom bestehen-

den Kapitalstock, wengleich sie durch höhere Produktivitätszuwachsrate und eine Wiederbelebung der Nachfrage begünstigt wurde.

Daß die Autoindustrie weniger von der allgemeinen Wachstums-, Produktivitäts- und Rentabilitätsschwäche ab Ende der 60er Jahre erfaßt wurde, hing wohl in erster Linie von der tiefen Verankerung des Automobils im Konsummodell der USA ab. So gaben die privaten Haushalte einen gleichbleibenden Anteil ihres verfügbaren Einkommens für den privaten Transport mit dem Pkw aus. Die Vorliebe für große geräumige Autos, der die US-Konsumenten bald nach den ersten Ölpreisschocks wieder nachgehen konnten, gewährte den US-Herstellern sicheren Schutz vor der ausländischen Konkurrenz. Die hohen Gewinnmargen auf ihren "Straßenkreuzern" (vergrößert durch die Einsparungen bei der Verarbeitungsqualität) kompensierten die niedrigen Margen bzw. Verluste im hoch konkurrenzen Kleinwagengeschäft. Die bereits während der Hochkonjunktur beginnende Krise des Chrysler-Konzerns kann im nachhinein jedoch als Vorbote für das baldige Ende dieser Abschirmung von den allgemeinen Krisentendenzen angesehen werden.

Mit gewissen Einschränkungen sind somit die Hypothesen des Regulationansatzes durch die empirische Untersuchung der US-Auto- und Stahlindustrie bestätigt worden. Eine hohe Erklärungskraft scheint vor allem die These von der Erschöpfung des fordistischen Rationalisierungsparadigmas zu besitzen. Die geringe Wirkung der Modernisierungsinvestitionen der Stahlindustrie in den 60er Jahren (unter der Bedingung geringer Nachfragesteigerung) wird somit begreifbar. In der konkreten Untersuchung der beiden Branchen hat sich allerdings auch gezeigt, daß gegenüber den Rigiditäten, die sich aus den spezifischen Regelungen des Nachkriegskompromisses zwischen Kapital und Arbeit ergaben, der konkrete Widerstand der ArbeiterInnen überbetont wurde. Zudem wurde nicht vorhergesehen, daß durch Produktkonservatismus und Qualitätsvernachlässigung zumindest in der Autoindustrie der Krisenzeitpunkt hinausgeschoben werden konnte.

Aussagekräftig erwies sich auch die These von den Folgen der weltmarktvermittelten Angleichungstendenzen. Indem die Importe das potentielle Wachstum der Nachfrage für US-Produkte und die Kostenüberwälzungsmöglichkeiten beschränkten, haben sie die US-Konzerne zu einer Strategie der minimalen Kapitalinvestitionen bewogen, die ihrerseits noch zusätzlich das Produktivitätswachstum bremste. Solange nämlich keine Aussicht bestand, die eigene Kostenstruktur einschneidend zu ändern, hätten umfangreiche Modernisierungsversuche die Kapitalrentabilität stark beeinträchtigt. Der Rückzug hinter "freiwillige" Importbeschränkungen und auf höhere Marktsegmente war somit durchaus rational.

3.2 Die Anpassungsstrategien des Managements

Die Reaktion der Konzerne auf die Importkonkurrenz und die Erosion der Profitabilität in den 60er und 70er Jahren läßt sich in zwei Phasen einteilen, die sich hinsichtlich der verfolgten Strategien und der polit-ökonomischen Rahmendaten unterscheiden. Zunächst verfolgte das Management beider Industrien primär offensive Anpassungsstrategien, die die internationale Konkurrenzfähigkeit wieder herstellen sollten. In der Stahlindustrie blieb jedoch diesen Strategien bereits Mitte der 60er Jahre der Erfolg versagt, so daß die Konzernleitungen zu primär defensiven Maßnahmen übergingen: Handelsprotektionismus, Entkapitalisierung, Diversifikation. Ein solcher Strategiewechsel wurde in der Autoindustrie erst nach der ersten Ölpreiskrise und zudem von Konzern zu Konzern im unterschiedlichen Maße vollzogen. Paradoxe Weise festigte sich in der defensiven Phase der fordistische Charakter des Austauschverhältnisses zwischen Kapital und Arbeit.

Die industriespezifischen Entwicklungen erfolgten bis Ende der 70er Jahre innerhalb des politischen Regimes des Keynesianismus. Auch der republikanische Präsident Richard Nixon ("I'm now a Keynesian") änderte wenig am Wohlfahrtsstaat. Zwar erwirkte er zu Beginn seiner Amtszeit, zur Dämpfung der Vietnamkrieg-Konjunktur, eine restriktive Fiskal- und Kreditpolitik. Er schaltete aber bald wieder auf einen expansiveren Kurs um. Dabei bediente er sich des klassischen keynesianischen makro-ökonomischen Instrumentariums, was sogar allgemeine Preis- und Lohnkontrollen beinhaltete (Gordon 1980: 135-146). Nach einem kurzen Intermezzo wirtschaftspolitischer Austerität in Reaktion auf die Ölpreisschocks unter Präsident Gerald Ford kehrte Präsident Jimmy Carter wieder zur Wachstumspolitik zurück. Erst die Berufung von Paul Volcker zum Vorsitzenden der Zentralbank läutete dann ab 1978 eine Hinwendung zum Monetarismus ein (Stein 1985: 209-218).

Gegenüber der Blütezeit des Fordismus änderte sich in den 70er Jahren die Außenwirtschaftspolitik. Die Verschiebungen innerhalb der Zahlungs- und Handelsbilanz (letztere ab 1971 negativ) erschütterte die Hegemonie der multinationalen Kapitalfraktionen. Nixons *New Economic Policy* gab dem Schutz heimischer Industrie Vorrang vor einem weiteren Abbau handelspolitischer Schranken. Die Entkoppelung des Dollars vom Gold leitete eine lange Periode der Abwertung ein, die erst durch Volckers Monetarismus ein Ende fand. Freilich verlor das *corporate liberal establishment* seinen Einfluß nicht völlig. Gerade unter Carter eroberte es Positionen zurück, aber die Abkehr seiner früheren Bündnispartner (vor allem der Gewerkschaften) und das Entstehen neuer regionaler Machtzentren von binnenmarkt- und Pentagon-

orientierten Kapitalgruppen zwang sie zu einer kompromißbereiteren Politik (Ferguson/Rogers 1986b: 262-269).

3.2.1 Offensive Anpassung

Unter den professionellen Beobachtern der US-Stahlindustrie ist es Mode geworden, dem Management vorzuwerfen, zu nachgiebig gegenüber der Gewerkschaft gewesen zu sein (vgl. Mueller 1980: 27; Acs 1984). In Wirklichkeit erkannten die Stahlindustriellen sofort die Gefahr der ausländischen Konkurrenz, als diese Ende der 50er Jahre am Horizont sichtbar wurde. Sie versuchten deshalb, als Schlüssel zu höherer Arbeitsproduktivität, die Kontrolle der Arbeiter über ihre Arbeitsbedingungen zu beseitigen. Der daraus resultierende 116tägige Streik endete in einer Patt-Situation (Adelman 1961: 34; Livernash 1961). Auch wenn sich das Stahlmanagement in der Frage der Intensivierung der Arbeit nur teilweise durchsetzen konnte, so bereitete die demonstrierte Härte den Weg für moderate Tarifabschlüsse in den 60er Jahren (siehe Schaubild 4.18).

In politischer Hinsicht gelang es den Stahlmanagern zusammen mit anderen Branchen, die Kennedy-Administration zu einer Reform der Steuergesetzgebung zu bewegen (siehe Abschnitt 2.4.2). Die Steuerreform läutete die große Modernisierungskampagne der US-Stahlindustrie ein. Durch die Einführung der Oxygenkonverter sowie moderner Walzstraßen sollte Anschluß an die technisch fortschrittlicheren europäischen und japanischen Hüttenwerke gewonnen werden (Hogan 1971: 1543 f., 1583 f.; siehe Abschnitt 3.1.3).

Diese Maßnahmen hielten jedoch den Vormarsch der Stahlimporte nicht auf. Ironischerweise hatte der Stahlstreik von 1959 den ausländischen Stahlherzeugern zum Durchbruch auf dem US-Markt verholfen (siehe Schaubild 3.16). Seitdem wuchs das Importvolumen zunächst relativ langsam und seit 1966, als die Stahlnachfrage zu stagnieren anfang, beschleunigt.²² Die Stahlkonzerne brachen daraufhin ihre Modernisierungskampagnen ab (siehe Abschnitt 3.1.3).

Den Autokonzernen, die ab Ende der 50er Jahre ihre betriebliche Weisungsmacht festigen konnten, war zunächst ein größerer Erfolg gegenüber der ersten Welle der Importmodelle, vornehmlich des VW-Käfers, beschieden.

22 1968 importierten drei die USA fast 18 Millionen Tonnen Stahl (das entspricht dem Ausstoß von drei modernen Stahlwerken), die einen Marktanteil von 16,7 % beanspruchten (AISI Annual Statistical Report 1979).

Zwar reagierten sie anfangs sehr zögerlich, denn vor dem Hintergrund der Erfahrungen mit Kleinwagen in den 40er Jahren waren sie sich nicht sicher, ob sich der Kleinwagenmarkt für eine Massenproduktion lohnte. Sie befürchteten zudem, daß ein Angebot kleinerer Modelle in Konkurrenz zu ihren eigenen, profitableren "Straßenkreuzern" stehen würde. Sie importierten deshalb zwischenzeitlich einige Modelle von ihren ausländischen Tochtergesellschaften, bis sie mit Erfolg im Modelljahr 1960 eigene *compacts* (z.B. *Chevy Corvair*) anboten. Bei der zweiten Importwelle gegen Ende der 60er Jahre wiederholte sich dieser Prozeß. Die Entwicklung der *subcompacts* (z.B. *Ford Pinto*) konnte ein weiteres Anwachsen des Importmarktanteils bremsen (White 1971: 185-188).

3.2.2 Defensive Anpassung

Als sich abzeichnete, daß eine offensive Anpassungsstrategie scheitern würde, berief 1966 der Stahlverband AISI eine Konferenz ein, auf der zum erstenmal zeitlich begrenzte Importrestriktionen gefordert wurden. Im folgenden Jahr wurden einige Anhörungen im Kongreß abgehalten, die zu einem Gesetzesentwurf, der *Import Quota Bill*, führten. Der starke Anstieg der Importe im Jahre 1968 machte auch die Stahlarbeitergewerkschaft, die noch 1959 von einer *Foreign Competition Hoax*²³ gesprochen hatte (Lynd 1973), zum Fürsprecher einer Begrenzung der Importe auf das historische Niveau von 1964 bis 1966, nämlich 9,6 % (Hogan 1972: 52).

Die Opposition zu dieser Quotenregelung, eine Gruppe von Industriellen und Bankleuten international tätiger Firmen (darunter auch General Motors) konnte sich trotz einiger mit ihr sympathisierender Gruppen innerhalb der damaligen Johnson-Administration nicht im Kongreß durchsetzen. Die Verabschiedung der *Import Quota Bill* galt als ziemlich gesichert. Unter diesen Umständen entschlossen sich die japanischen und bundesdeutschen Stahlproduzenten zur freiwilligen Selbstbeschränkung des Importvolumens (Hogan 1972: 53 f.). Dieser Schritt wurde von dem freihändlerisch gesinnten Außenministerium (*State Department*) begrüßt, und zwar als Alternative gegenüber einer offenen Verletzung der internationalen Verpflichtungen (Borras 1982: 84).

23 übersetzt: Ausländische Konkurrenz als Schreckgespenst

So scherte die Stahlindustrie bereits während der *Kennedy Round*²⁴ aus der Freihandelskoalition aus. Die erfolgreiche Durchsetzung ihrer protektionistischen Forderungen beruhte zum einen darauf, daß die Hegemonie der Freihändler niemals zur vollständigen Auflösung der traditionellen Schutzzollgruppen geführt hatte (Bauer u.a. 1972). Die Stahlindustrie konnte somit auf eine organisierte Strömung zurückgreifen. Zum anderen folgten nicht nur etliche kleinere Industriebranchen diesem Schwenk, sondern auch, mit Ausnahme der UAW, die Gewerkschaften im Dachverband AFL-CIO (Spero 1981: 88). Dieser verfügte damals noch über einen relativ großen Einfluß auf den Kongreß und auf die Johnson-Administration (siehe Abschnitt 2.4.1). Schließlich war der Kreis der Nutznießer einer Freihandelspolitik zu begrenzt, denn für die Masse der Wirtschaftsunternehmen blieben sowohl der Außenhandel als auch die Möglichkeiten zu ausländischen Direktinvestitionen von peripherer Bedeutung.

Die für drei Jahre geltenden *Voluntary Restraint Agreements* (VRA) traten im Dezember 1968 in Kraft und umfaßten die Importe der japanischen Werke und die der sechs Mitglieder der europäischen Montanunion. Für beide Gruppen war für 1969 das Importvolumen auf je 5,75 Millionen Tonnen festgelegt worden, und für die beiden folgenden Jahre war jeweils eine Erhöhung um 5 % vorgesehen (Hogan 1972: 54-57).²⁵ 1972 wurden die VRA auf weitere drei Jahre erneuert, wobei einzelne Bestimmungen, insbesondere hinsichtlich der Einfuhr von höherwertigen Stählen, restriktiver gefaßt wurden. Die Importeure hatten nämlich auf die Volumenbegrenzung mit einer Veränderung ihrer Produktpalette zugunsten höherwertiger Stähle geantwortet (ebenda, S. 59-71). Die Auflösung der zweiten VRA folgte bereits 1973, als der weltweite Stahlboom die Weltmarktpreise über das US-Niveau trieb (Borrus 1982: 85).

Die Auswirkungen der VRA hinsichtlich der Begrenzung des Importvolumens sowie des Preis- und Beschäftigungsniveaus sind sehr unterschiedlich beurteilt worden. Sicher ist jedoch, daß es die VRA der Stahlindustrie ermöglicht haben, ihre oligopolistische Preispolitik aufrechtzuerhalten (vgl. Hufbauer u.a. 1986: 158 f.; Takacs 1975: 100). Für eine Wiederherstellung

24 Von Präsident Kennedy initiierte internationale Verhandlungen zur Reduzierung der Handelsschranken.

25 In den ersten zwei Jahren wurden die VRA strikt eingehalten, im letzten Jahr fühlten sich die Importeure jedoch nicht mehr an die VRA gebunden. Sie rechtfertigten ihr Verhalten mit dem Hinweis auf die im Sommer 1971 von Präsident Nixon erlassene Einfuhrsteuer von 10 % (Hogan 1972: 60).

ihrer Profitabilität und ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit waren diese Maßnahmen jedoch nicht ausreichend (vgl. Crandall 1981: 107; GAO 1974: 34). Offensichtlich wurde die Strategie der Entkapitalisierung am Verhalten der Mischkonzerne (*conglomerates*), die Ende der 60er Jahre fünf der zwanzig größten Stahlwerke aufkauften (Hogan 1972: 16 f.; FTC 1977: 57 f.). Angelockt von dem günstigen Verhältnis von Aktienkurs zu Buchwert erhofften sich diese Konzerne hohe Gewinne vom Betrieb der Hütten bis an ihr physisches Ende.²⁶

Die verminderte Konkurrenzfähigkeit der US-Hüttenwerke wurde 1977 unübersehbar, als nämlich die Importe trotz Abwertung des US-Dollars zwei Drittel des Nachfragezuwachses für sich beanspruchten (siehe Schaubild 3.16). Zudem gewannen die sogenannten Kleinstahlwerke innerhalb der USA Marktanteile auf Kosten von Big Steel hinzu (von 3 % 1960 bis 1980 ungefähr 14 %; siehe ausführlicher Abschnitt 4.3.3). In diesem dritten Jahr der Krise beschlossen die Konzernleitungen die ersten permanenten Betriebsstillegungen. Von August bis Ende September schlossen 14 Hütten ihre Tore, und 20.000 ArbeiterInnen wurden arbeitslos (Borrus 1982: 90).

Ende 1978 erfolgte dann die erste Fusion zweier großer Stahlkonzerne, nämlich die Zusammenfassung der Stahlbeteiligungen der Mischkonzerne *Lykes* und *LTV* unter dem Namen *Jones & Laughlin* innerhalb des *LTV* Konzerns.²⁷ Gleichzeitig mit dem Abbau von Stahlkapazitäten begannen

26 Für den Mischkonzern Lykes, der 1968 Youngstown Sheet & Tube übernommen hatte, wiesen Edward Kelly and Mark Shutes nach, daß der von Youngstown erzeugte *cash-flow* zwischen 1969 und 1975 in Höhe von 748,3 Millionen Dollar nur zu ungefähr einem Drittel wieder in die Stahlerzeugung investiert wurde. Diese Summe reichte gerade zur Aufrechterhaltung der Stahlproduktion. Den Rest des *cash-flow* hat Lykes für weitere Firmenaufkäufe und zur Konsolidierung seines Firmenimperium verwendet (Kelly/Shutes 1979; vgl. Business Week 3. Okt. 1977: 83). In den 70er Jahren wurde bei Wisconsin Steel eine ähnliche Strategie gefahren, die aber daran scheiterte, daß der Hochofen bereits nach kurzer Zeit zerbrach (vgl. Bensman/Lynch 1986: 60-62).

27 Beide Konzerne gerieten durch die anhaltende Stahlflaute in Liquiditätsschwierigkeiten. Der erhoffte Geldstrom blieb wegen der relativ niedrigen Auslastung der Kapazitäten und der zunehmenden Produktionsausfälle - aufgrund mangelnder Wartung der Anlagen - aus. In dieser Situation riet das Bankhaus Lazard Freres, vertreten durch Ian McGregor, dem späteren "Sanierer" von British Steel und der British Coal Board, zur Fusion der beiden Stahlbeteiligungen. Unter Hinweis auf die prekäre finanzielle Situation und mit Hilfe persönlicher Verbindungen konnte beim Justizministerium eine Genehmigung für diese erste Fusion zweier bedeutender Stahlwerke erwirkt werden (Lynd 1982: 99). Die Stilllegung unrentabler Werke, aber auch die dann vollzogene Modernisierung sowie die Ausnutzung des Röhrenbooms führten zu einer vorübergehenden Stärkung der Stahlsparte von LTV (WSD Annual Monitor 1981: 18).

einige Firmen, sich verstärkt in andere Branchen einzukaufen (Acs 1984: 138 f.).²⁸

Nach Ende des Stahlbooms intensivierte die Stahlindustrie ihren Kampf gegen die Umwelt- und Arbeitsschutzgesetzgebung, die Anfang der 70er Jahre vom Kongreß verabschiedet worden war. Mit Hinweisen auf die möglichen negativen Arbeitsplatzauswirkungen erreichten sie in der Regel die Duldung der Stahlarbeitergewerkschaft (USW) für ihr Vorgehen, obgleich die USW aktiv die Verabschiedung der Gesetzgebung betrieben hatte (Greer 1979: 182-204). Einen Aufschub verlangten die Konzerne insbesondere hinsichtlich ihrer veralteten Werke. Die Erfüllung der Umweltschutzaufgaben hätte ihre Strategie durchkreuzt, diese buchmäßig abgeschriebenen Werke solange wie technisch möglich zu betreiben. Entsprechend machten die Konzerne nur wenig Gebrauch von den staatlichen Finanzierungshilfen wie verkürzte Abschreibungsperioden oder steuerfreie Schuldverschreibungen (*industrial development bonds*), deren Inanspruchnahme die Erfüllung aller Auflagen voraussetzte (GAO 1981: 4-14; OTA 1980: 352). So entsprach noch 1980 weniger als die Hälfte der Hütten den Anforderungen der Umweltschutzbehörde EPA (OTA 1980: 333).²⁹

In der Autoindustrie konnten trotz der OPEC-Preiserhöhungen vergleichbare Krisenerscheinungen zunächst vermieden werden. Zwar führte das Ende der langen Phase billigen und reichlich verfügbaren Benzins zu Umstellungsproblemen, die jedoch durch die baldige Senkung der realen Benzinpreise relativ gering ausfielen (siehe Abschnitt 3.1.4). Zu diesem Rückgang hatte die Entscheidung des Kongresses vom Dezember 1975 beigetragen, die heimischen Ölpreiskontrollen bis 1979 zu verlängern und auf höhere Benzinsteuern

28 Die häufig vorgebrachte Kritik, daß die Gelder für den Aufkauf branchenfremder Unternehmen aus dem *cash-flow* der Stahloperationen stammten (vgl. Acs 1984: 137), ist nur bedingt zutreffend. Während dies für die Mischkonzerne Lykes und LTV sowie teilweise für Armco galt, haben andere Stahlkonzerne, wie beispielsweise USS, die Akquisitionen durch Aufnahme fremder Gelder finanziert (und durch den Verkauf von Rohstoffreserven), die für Modernisierungszwecke im Stahlbereich nicht zur Verfügung gestanden hätten (vgl. Borrus 1982: 78). Eine Untersuchung der Verwendung des *cash-flow* bei Armco und USS hat ergeben, daß Armco in den Jahren von 1974 bis 1980 ungefähr 344 Millionen Dollar weniger in den Stahlbereich investierte, als dieser an Cash-flow erzeugte, während USS zwischen 1977 und 1981 ungefähr 245 Millionen Dollar über das Cash-flow-Volumen hinaus in den Stahlsektor investiert hat (Scherrer 1983: 235-239).

29 Allein USS wies für 1980 elf ausstehende Gerichtsverfahren aus, die von der EPA wegen Nichtbefolgung der Umweltschutzbestimmungen angestrengt wurden, sowie 19 Verfahren von USS gegen EPA (USS Form 10-K 1979: 24-27).

zu verzichten (DOC 1985a: 105). Solchermaßen begünstigt³⁰ erreichte die Automobilproduktion in den USA 1978 einen neuen Rekord. Gleichzeitig überschritt das Beschäftigungsniveau zum ersten Mal in der US-Autogeschichte die Millionengrenze. Ein ständig steigendes Ausstattungsniveau (Radios, Klimaanlage) und nicht zuletzt die staatlichen Produktaufgaben trugen zu diesem Anstieg der Beschäftigung bei.

Den Versuch einer offensiven Anpassung an die neuen Benzinpreise unternahm auf breiter Linie nur General Motors, und zwar mit einem Programm des *down-sizing* seiner Modelle. In der Folge konnte GM seinen Marktanteil an den in den USA hergestellten Fahrzeugen auf fast 60 % erhöhen (Adams/Mueller 1986: 131). Aber auch GM versuchte, seine Gewinnspanne auf Kosten der Verarbeitungsqualität zu halten, und überließ tendenziell der ausländischen Konkurrenz das untere Marktsegment. Bezogen auf ihre Produktionsstandorte in den USA können auch die ersten Versuche von Ford und General Motors, ihre weltweiten Produktionsstätten in ein globales Produktionskonzept einzubinden, als defensive Strategien interpretiert werden. Begonnen hatte der grenzüberschreitende Produktionsfluß zwischen den kanadischen Werken und den US-Werken.³¹ Die Integration der europäischen Werke zu einem Produktionssystem fing bei Ford 1976 mit dem *Fiesta* an (Sinclair 1983: 55). Desweiteren wurden Weltautomobilkonzepte entworfen, die die globale Komponentenfertigung für einen weltweit angebotenen Fahrzeugtyp vorsahen (Black 1983: 4). Nachdem die japanische Regierung die Restriktionen für ausländische Beteiligungen an japanischen Aktiengesellschaften gelockert hatte, erwarb GM 34 % von Isuzu Motors sowie 5 % von Suzuki Motors, Ford 25 % von Mazda und Chrysler 15 % von Mitsubishi (USITC 1985: 84).

30 Und durch die expansive makro-ökonomische Politik der Carter-Administration sowie die Abwertung des Dollars.

31 Von ungefähr 30.000 Fahrzeugen im Jahre 1965 stieg in nur fünf Jahren die Einfuhr kanadischer Modelle auf fast 700.000 an (MVMA Facts & Figures 1972). Die Montageteile kamen zum großen Teil aus US-Werken, Montagewerke in den USA wurden aber auch in zunehmendem Maße von kanadischen Zulieferwerken der Big Three beliefert (Canada "Task Force" 1983: 24). Grundlage war das *Automobil Products Trade Agreement (Auto Pact)* mit Kanada im Jahre 1965, das den US-Herstellern die Ausnutzung des niedrigeren Lohnniveaus in Kanada (trotz der dortigen UAW-Präsenz um ca. 25 % [1976] niedriger als in den USA) sowie den zollfreien Zugang zum dortigen Markt ermöglichte (ebenda, S. 17, 56).

3.2.3 Ausbau des fordistischen Lohnkompromisses

Mit Beginn der 70er Jahre fand die Periode der moderaten Tarifabschlüsse in der Stahlindustrie ein Ende. Die im Vergleich zur Autoindustrie geringeren Lohnerhöhungen (siehe Schaubild 3.13) und der *tuxedo unionism*³² des damaligen USW-Vorsitzenden, David McDonald, hatten im Laufe der 60er Jahre einen wachsenden Unmut in der Belegschaft ausgelöst, der aber zunächst durch einen Führungswechsel aufgefangen werden konnte. Aus dem Funktionärskreis wurde 1965 I.W. Abel zum Präsidenten der USW gewählt (Herling 1972). Abel behielt jedoch die kooperative Haltung seines Vorgängers im wesentlichen bei (Nyden 1984: 51). Im direkten Anschluß an den wiederum moderat ausgefallenen Tarifvertrag von 1968 entwickelten sich die ersten wilden Streiks seit Jahren (BLS Report 603, 1980: 8). Bei den nächsten Vorstandswahlen im Jahre 1969 sammelte sich die heterogene *rank and file*-Bewegung in den Betrieben hinter Emil Narick, dem Rechtsbeistand der USW. Er gewann 60 % der gesamten Stimmen unter den Belegschaften der Stahlhütten (*basic steel*), die aber nicht für einen Gesamtsieg ausreichten (Bethel 1978: 16).³³ So sahen sich die Stahlkonzerne 1971 zu größeren Konzessionen gezwungen, zumal durch das Inkrafttreten der freiwilligen Exportbeschränkungen das Argument der wachsenden Importbedrohung gegenüber der Gewerkschaft an Überzeugungskraft verloren hatte (Crandall 1981: 37). Im Gegenzug zu den beachtlichen Lohnzugeständnissen (siehe Schaubild A.2) mußte sich die USW verpflichten, künftige Lohnerhöhungen im Rahmen der Produktivitätssteigerungen zu halten und an *Joint Advisory Committees on Productivity* zwecks Förderung derselben mitzuwirken (Bethel 1978: 17). Diese paritätisch besetzten Komitees erwiesen sich als "a total failure", denn es fehlte ihnen die Unterstützung der betrieblichen Gewerkschaftsgruppen (Camens 1982: 3).³⁴

Für die nächste Tarifrunde im Jahr 1974, die in den Stahlboom von 1972 bis 1974 fiel, konnte das Stahlmanagement ein schon länger verfolgtes Ziel verwirklichen: den Verzicht der USW auf das Streikrecht. Bereits 1967 hatte Conrad Cooper, der Chefatarifunterhändler von United States Steel, der USW-

32 Dieser Ausdruck könnte mit "Gewerkschafter im Frack" übersetzt werden und soll die Nähe zum Management deutlich machen.

33 Bereits damals bildeten die StahlarbeiterInnen nur noch 40 % der USW-Mitgliedschaft.

34 Desweiteren initiierte die Gewerkschaftsführung Schulungsseminare, um der Mitgliedschaft die Notwendigkeit erhöhter Produktivität zu erklären. I.W. Abel brachte dies auf die einfache Formel: "In order to get more, we have to produce more." (zitiert nach Bethel 1978: 17)

Führung den Vorschlag unterbreitet, bei künftigen Tarifverhandlungen im voraus auf Streik und Aussperrung als Mittel zur Durchsetzung der eigenen Interessen zu verzichten.³⁵ Da aber selbst einige Mitglieder der *USW Executive Board* diesem Vorhaben skeptisch gegenüberstanden, wurde es nicht weiter verfolgt (Cooper 1967: 115). Deshalb sprach die USW-Führungsspitze 1973 mit Cooper im Geheimen und informierte das Executive Board erst nach Abschluß des *Experimental Negotiating Agreement* (ENA) (Bethel 1978: 18).

Das ENA sah vor, daß bei einem Verhandlungspatt eine neutrale Schiedskommission eine für beide Parteien bindende Entscheidung fällen sollte. Um einen Widerstand gegen das ENA und die undemokratische Weise seines Zustandekommens im voraus aufzufangen, sah das Abkommen eine einmalige Prämie für jede Beschäftigte in Höhe von \$ 150 ("in exchange for the no-strike clause") sowie, in Anlehnung an den *annual improvement factor* in der Autoindustrie, jährliche Reallohnsteigerungen von 3 % vor (Bethel 1978: 18).

Schon bald jedoch erwies sich das ENA aus Unternehmenssicht als Desaster, denn so plötzlich der Stahlboom 1972 angefangen hatte, so abrupt endete er 1975 wieder (siehe Schaubild 3.3). Trotz fallender Gewinne und sinkender Produktivitätszuwächse waren die Konzerne zur Zahlung der dreiprozentigen Reallohnsteigerungen verpflichtet. Auch gelang es in der Lohnrunde von 1977 nicht, die steigende Arbeitslosigkeit in einen moderaten Tarifabschluß umzusetzen. Der kooperationswilligen Führung der USW war nämlich seit der Durchsetzung des ENA-Vertrages eine starke innerverbandliche Opposition herangewachsen. Mit der Forderung nach Abschaffung des ENA gewann Ed Sadlowski in den Wahlen um die Präsidentschaft der USW mit großer Mehrheit die Stimmen der Big Steel-Belegschaften. Er konnte sich, wie sein Vorgänger Emil Narick, letztlich in der Gesamtgewerkschaft nicht gegen den Kandidaten der etablierten Führung, Lloyd McBride, durchsetzen (Nyden 1984: 77-90). In dieser Situation zog es das Management vor, ähnlichen Lohnerhöhungen wie 1974 zuzustimmen, um nicht ihre gute Zusammenarbeit mit McBride zu gefährden (Crandall 1981: 38).

Ebenso blieb in der Autoindustrie der fordistische Lohnkompromiß bestehen. Noch 1967 hatte das Management einen vorübergehenden Absatzrück-

35 Cooper pries eine solche Regelung als vorteilhaft für alle Beteiligten an, da in den vergangenen Jahren immer kurz vor Ablauf der alten Tarifverträge die Stahlkonsumenten aus Angst vor Arbeitskämpfen ihre Lager gefüllt und zur weiteren Absicherung ihrer Stahlversorgung Verträge mit ausländischen Erzeugern abgeschlossen hätten (Cooper 1967: 113 ff.). Vgl. auch die von Joseph Block, Vorsitzender von Inland Steel, vor dem Jahreskongreß des Stahlverbandes entwickelte Vision von "rationalen" industriellen Beziehungen (1967: 51).

gang für eine Begrenzung des Inflationsausgleiches (COLA) ausgenutzt. Doch erlangte die UAW nach einem zweimonatigen Streik gegen General Motors 1970 den vollen Inflationsausgleich wieder (Serrin 1973; White 1987: 94-99). Die Fähigkeit der UAW, die betriebliche Militanz in die Bahnen von Tarifauseinandersetzungen zu lenken, trug mit dazu bei, daß es zu keiner breiten organisierten Opposition gegenüber der UAW-Führung kam. Durch die Öffnung des Funktionärskreises und der betrieblichen Karriereleitern für Schwarze einerseits und der Verfolgung militanter Schwarzer andererseits gelang es in recht kurzer Zeit, schwarze Protestorganisationen, wie das *Dodge Revolutionary Union Movement* (DRUM), zu isolieren (Jefferys 1986: 168-187).

In Reaktion auf den im Abschnitt 3.1.3 beschriebenen *blue collar blues* ergriff das Management zwei Initiativen, die jedoch beide bis zum Ende der 70er Jahre weitgehend wirkungslos blieben. Die erste Strategie zielte auf ein Auffangen des Arbeiterunmuts innerhalb des bestehenden Systems der industriellen Beziehungen ab. Im Sinne der *Quality of Work Life* (QWL)-Diskussionen sollte die Eintönigkeit und Repressivität der Fabrikarbeit durch *job-enrichment* und andere Maßnahmen teilweise aufgehoben werden. Im Tarifvertrag von 1973 zwischen General Motors und der UAW wurde die Einrichtung von *Joint Committees for Improving the Quality of Work Life* vereinbart, die in den Betrieben Experimente zur Humanisierung der Arbeit anregen sollten. Da aber weder seitens des Managements noch seitens der UAW (mit Ausnahme von Irving Bluestone, dem damaligen Vize-Präsidenten und Direktor des GM-Departments) ein echtes Interesse bestand, über ihre bisherigen Verhaltensformen (autoritärer Führungsstil, Absicherung durch *job-classifications* und *seniority systems*) hinauszugehen, blieben die Experimente auf nur wenige Werke beschränkt (hauptsächlich bei GM) und wurden in der Regel nach einigen Jahren aufgegeben (vgl. Katz 1985: 74-77; Kugler 1981; Tergeist 1981).

Gleichzeitig wurde die *Southern Strategy* eingeschlagen, die eine systematische Verlagerung der Teileproduktion zu neuen Werken im Süden bedeutete.³⁶ In diesen gewerkschaftsfreien Fabriken wurden mit einigen Personaleinsatztechniken experimentiert, die später teilweise in den gewerkschaftlich-organisierten Betrieben Eingang fanden (Katz 1985: 89). Diese Strategie erwies sich jedoch nur kurzfristig als erfolgreich. Die Eröffnung eines Montagewerkes in Oklahoma-City ließ die *Southern Strategy* ein wichtiges Thema

36 Der Anteil der Automobilbeschäftigung in den Südstaaten und den Mountain-Staaten an der gesamten Beschäftigung in der US-Automobilindustrie erhöhte sich zwischen 1973 und 1980 um 50 % (berechnet anhand MVMA Facts & Figures, 1981, 1974).

bei der UAW werden, die daraufhin mit erheblichem Aufwand, aber erfolgreich 1979 in einer Wahl von der dortigen Belegschaft als Repräsentant anerkannt wurde. Dabei war es bedeutsam, daß GM dazu angehalten werden konnte, während der Wahl mehr oder weniger neutral zu bleiben.³⁷ Angeblich soll die UAW gedroht haben, die QWL-Experimente nicht mehr zu unterstützen, wenn GM in den Wahlen massiv gegen die Gewerkschaft intervenieren würde. Nach diesem Erfolg fand sich GM in den allgemeinen Tarifverhandlungen von 1979 bereit, die UAW in allen neuen Produktionsstätten automatisch anzuerkennen. In einigen dieser Betriebe wurde sogar auf Druck der neuen örtlichen Gewerkschaftsführung ein Teil der Teamwork-Methoden wieder rückgängig gemacht (Katz 1985: 90; Ward's Automotive Report, 14.5.1984: 155).

3.2.4 Resümee: Fordistische Regulation blieb unangetastet

Bei der Darstellung der Krisenregulierung in beiden Branchen seit Ankunft der ersten Importe fällt auf, daß die Initiative vornehmlich vom Management der Konzerne ausging. Die Führung der beiden zentralen Gewerkschaften zeigte sich kooperativ, solange nicht gegen die wesentlichen Prinzipien des Nachkriegskompromisses zwischen Kapital und Arbeit verstoßen wurde. Ihr Willen zur Kooperation resultierte nicht zuletzt aus der Einsicht, daß dieser Nachkriegskomprobiß nur auf der Basis ständiger Produktivitätsfortschritte aufrechterhalten werden konnte. Dieses Bewußtsein wurde von einem signifikanten Teil der Mitglieder nicht geteilt. Es entstanden immer wieder einflußreiche Oppositionsbewegungen, die jedoch nicht in der Lage waren, eigene kohärente Gegenentwürfe zu entwickeln. Sie orientierten sich am Erhalt ihrer bisherigen Rechte, die sie relativ erfolgreich verteidigen konnten.

Interessanterweise wurde die fordistische Lohnformel, also die produktivitätsorientierten Realloohnerhöhungen, in der Stahlindustrie erst dann institutionalisiert, als sich die Verwertungskrise abzeichnete. Im Gegensatz dazu versuchte General Motors, durch die *Southern Strategy* dem fordistischen Kompromiß

37 Die Grenzen dessen, was als legale Beeinflussung der Belegschaft seitens der Unternehmensleitung erlaubt ist, wurden in den letzten Jahrzehnten progressiv ausgedehnt (Lachman 1982). Darüber hinaus hat sich von 1960 bis 1980 unter Hinzuziehung von sogenannten *union busting consultants* die Zahl von illegalen Einschüchterungsmaßnahmen (*unfair labor practices*) vervierfacht. In der Folge sank der Anteil erfolgreich bestandener Anerkennungswahlen auf ungefähr 40 % gegenüber 84 % im Jahre 1950 (Freeman 1988: 74, 80).

zu entgehen, wenn auch zunächst erfolglos. Aufgrund der fehlenden Kapitalmobilität stand dieser Weg den integrierten Hüttenwerken nicht offen. Im einzelnen veränderten sich die Regulationsformen wie folgt:

Horizontale Marktstruktur: Durch Importbeschränkungen blieb das Oligopol in der Stahlindustrie weitgehend erhalten. Das gleiche Resultat wurde in der Autoindustrie erzielt, und zwar zunächst durch eine erfolgreiche Modellpolitik, und später durch einen teilweisen Rückzug auf US-spezifische Modelle.

Vertikale Marktstruktur: In beiden Industrien hat sich das Ausmaß an vertikaler Integration kaum verändert.

Industrielle Beziehungen: Innerhalb der traditionellen Struktur hat sich eine verstärkte Kooperation zwischen Kapital und Gewerkschaftsführung entwickelt (ENA, gemeinsame politische Lobby), die von den Beschäftigten nur begrenzt nachvollzogen wurde. In der Autoindustrie kam es kaum zu Veränderungen; den wenig erfolgreichen QWL-Experimenten stand die ebenso fehlgeschlagene *Southern Strategy* gegenüber.

Staatliche Wirtschaftspolitik: Staatliche Wirtschaftspolitik blieb weitgehend auf die Setzung der makro-ökonomischen Rahmendaten beschränkt. Durch das Aushandeln der freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen wurde allerdings vom bisherigen Freihandelskurs abgewichen und zugleich eine branchenspezifische Anpassungshilfe gewährt. Eine in die Entscheidungsbefugnisse des Managements eingreifende Anpassungspolitik zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit wurde jedoch nicht verfolgt. Aktiv wurden gegen den Willen des Managements und zum Teil mit Unterstützung der Gewerkschaften Umwelt- und Konsumentenschutzbestimmungen durchgesetzt.

Kapitalbeschaffung: Der Profitabilitätsverfall schloß die Stahlindustrie vom Kapitalmarkt aus und machte sie abhängiger von Bankkrediten. Investitionshäuser forcierten Fusionen. In der Autoindustrie kam es nur bei Chrysler zu einer spürbaren Erhöhung der Verschuldung.

Internationale Aktivitäten: In der Autoindustrie wurde die Integration der ausländischen Produktionsstätten in einen globalen Produktionsverbund begonnen.

Kurz vor Ende der 70er Jahre unterschieden sich somit beide Industrien in mehrfacher Hinsicht. Während die Stahlindustrie bereits staatlicher Hilfe bedurfte und ihren Produktionsrekord zuletzt 1973 erzielte, hatte die Autoindustrie 1978 ihr Rekordjahr. Letztere verfügte auch über eine höhere Kapitalmobilität und über eine multinationale Präsenz. Das Stahlmanagement verhandelte zwar mit einer kooperationsbereiteren Gewerkschaftsführung, aber diese wurde von Zeit zu Zeit von der Basis herausgefordert. Insgesamt zeichnet

sich diese Periode durch Anpassungsstrategien aus, die im wesentlichen die fordistischen Regulationsformen unangetastet ließen. Eine Zuspitzung, aber auch zugleich ihren Wendepunkt fanden diese Strategien während der Carter-Administration Ende der 70er Jahre.

3.3 Das politische Krisenmanagement während der Carter-Administration

Als im Januar 1976 Jimmy Carter seine Präsidentschaft antrat, verkörperte er die Hoffnung auf eine Neuauflage der New-Deal-Koalition. Gewerkschaften, Schwarze und Bürgerinitiativen erwarteten ein Anknüpfen an den Reformprojekten der Johnson-Administration, nachdem die republikanischen Präsidenten Wohlfahrtsprogramme eingefroren, wenn nicht gar zurückgenommen hatten. International orientierte Kapitalgruppen erhofften unter Carter eine Abkehr von den protektionistischen Tendenzen Präsident Nixons und das Vorantreiben eines internationalen (trilateralen) Managements des Weltmarktes. In seinen ersten beiden Amtsjahren erfüllte Carter mehr oder weniger diese Erwartungen. Seine moderat expansive Haushaltspolitik wurde jedoch von steigenden Inflationsraten begleitet, und die kontinuierliche Abwertung des Dollars, die zwar zur Ausdehnung des Exportvolumens führte, konnte den Anstieg der Importe nicht verhindern (vgl. Branson 1980). Die Inflationsdynamik wurde von der politischen Rechten geschickt zu einem Angriff auf den Wohlfahrtsstaat genutzt. Im Juni 1978 stimmten die Wähler in Kalifornien für eine radikale Kürzung der Grundsteuern und damit indirekt für eine Rücknahme zahlreicher Sozialprogramme. Auf nationaler Ebene schwenkten die liberalen Kapitalgruppen ebenso auf Austeritätsskurs.

Die Inflationsrhetorik beherrschte den öffentlichen Diskurs, dem sich auch die progressiven Bewegungen nicht entziehen konnten. Die nicht-organisierte Arbeiterschaft erlitt durch die Inflation hohe Reallohnverluste, während die Gewerkschaftsmitglieder zwar durch COLA abgesichert waren, aber durch steigende Steuern belastet wurden. Die Rentner, eine wichtige Stütze der zentralen wohlfahrtsstaatlichen Programme, wurden durch steigende Steuern auf ihre bereits abgezahlten Häuser und den besonders rapide zunehmenden Kosten für die medizinische Betreuung getroffen. Angesichts dieser Bedrohungen auf angestammte Einkommensrechte zerbrach die nie besonders ausgeprägte Solidarität mit den unteren Schichten, vor allem den Schwarzen. Von dieser Seite blieb ein breiter Protest aus. Ihre eigenständigen Bewegungen hatten längst den Höhepunkt überschritten. Die progressiveren Gewerkschaftsführer beschworen zwar weiterhin in ihren Reden eine übergreifende

Solidarität, ließen jedoch ihren Worten wenig Taten folgen und entwickelten auch keine eigenständige alternative Interpretation der Krisentendenzen der US-Ökonomie. In der Verfolgung ihrer eigenen Ziele, unter anderem die Wiederherstellung ihrer Rechtsposition bei Organisierungskampagnen (*labor law reform*), erlitten sie eine empfindliche Niederlage. Diese Verschiebung der gesellschaftlichen Kräftekonstellationen wurde dann von Präsident Carter 1978 durch einen Haushaltskonsolidierungskurs nachvollzogen (Davis 1986b: 40-44, 97-107).

Diese Entwicklungen stellten den Hintergrund für die konkrete politische Bewältigung der sich entfaltenden Krise in der Stahlindustrie und der akuten Liquiditätsschwierigkeiten von Chrysler dar. Etwas vereinfacht ausgedrückt, Carter mußte in einem politischen Feld agieren, das von drei Eckpunkten abgesteckt war: Freihandel, begrenzte Haushaltsmittel und Wahlschulden gegenüber den Gewerkschaften. Als Modell für die Vereinbarung von einer Politik der Haushaltskonsolidierung und des Einbezugs von Gewerkschaften (bzw. ihrer Führung) bot sich die 1975 begonnene Haushaltssanierung von New York City an. Dort konnten die Gewerkschaften des öffentlichen Dienstes in die Durchsetzung von Leistungs-, Stellen- und Lohnkürzungen eingebunden werden. Bundesstaatliche Kreditgarantien halfen im Gegenzug, die drastischere Alternative eines Konkurses der Stadt abzuwenden (Alcaly/Mermelstein 1977).

Da hier die These vertreten wird, daß die letzten Carter-Jahre einen Wendepunkt in der Entwicklung der fordistischen Regulationsweise markieren, soll der Ablauf beider Krisenregulierungsstrategien relativ ausführlich dargestellt werden. Die dabei kenntlich werdenden Differenzen versprechen zum besseren theoretischen Verständnis von Transformationsprozessen beizutragen. Um den jeweiligen Politikmodus der Krisenregulierung besser abzugrenzen, wird hier - im Unterschied zu den bisherigen Ausführungen - auf eine enge, "politologische" Definition des Korporatismus zurückgegriffen. Ein korporatisches System der Interessenvermittlung liegt dann vor, wenn zwei nach funktionalen Aspekten voneinander abgegrenzte, mit einem Repräsentationsmonopol ausgestattete Interessenverbände mit Teilen des Staatsapparates in Verhandlung über politische Maßnahmen treten und mit der Maßnahmen-durchführung staatlicherseits betraut werden (vgl. Cawson 1985: 8).

3.3.1 Das Steel Tripartite Advisory Committee

Wie bereits berichtet, schlossen 1977 von August bis Ende September 14 Stahlhütten ihre Tore, wodurch 20.000 Beschäftigte ihre Arbeitsplätze verloren. United States Steel (USS) drohte mit dem Abbau von zusätzlichen 8.500 Arbeitsplätzen, falls keine Schritte unternommen würden, die Importflut einzudämmen (Borris 1982: 90). Diese drastischen Maßnahmen zeigten bald ihre Wirkung: 60 Stahlgemeinden gründeten die *Steel Communities Coalition*, und Abgeordnete im Repräsentantenhaus bildeten den *Congressional Steel Caucus*, der Mitte Oktober bereits 120 Mitglieder zählte. Die Stoßrichtung all dieser Aktivitäten war die Schaffung von "fairen" Handelsverhältnissen durch die strikte Handhabung der Handelsgesetze (Borris 1982: 90).

Die dem Freihandel verpflichtete Carter-Administration sah sich aufgrund dieses politischen Druckes zum Handeln gezwungen. Sie ernannte einen Staatssekretär des Finanzministeriums (*Treasury*), Anthony Solomon, zum Direktor einer *Task Force on Steel*, die ein umfassendes Hilfsprogramm für die Stahlindustrie entwickeln sollte. Solomon legte mit dem sogenannten *Solomon-Plan* ein Programm vor, das einerseits offene protektionistische Maßnahmen vermied und andererseits nicht die Autonomie des Stahlkapitals beeinträchtigte. Die beiden wesentlichen Punkte des Solomon-Planes, der *Trigger Price Mechanism* (TPM)³⁸ und das Kreditgarantieprogramm, konnten sofort realisiert werden, da sie keiner Gesetzesänderung bedurften (Borris 1982: 90-92).³⁹

Über die *Economic Development Administration* (EDA) wurden der Stahlindustrie 500 Millionen Dollar in Form von Kreditgarantien zur Verfügung gestellt.⁴⁰ Von den großen Konzernen hat nur LTV 111 Millionen Dollar für Umweltschutzmaßnahmen in Anspruch genommen. Einige andere Big Steel Konzerne strengten statt dessen Prozesse gegen die Vergabe von Kreditgaran-

38 Der TPM sah vor, daß Importstähle mindestens zum Preis der japanischen Produktionskosten plus Fracht und Gewinn (8 %) in die USA eingeführt werden. Stahl, der unter diesem Preisniveau eingeführt wurde, löste (*triggers*) sofort eine informelle Dumping-Untersuchung aus, die zur Erhebung von Dumping-Zöllen in Höhe der Differenz zwischen angegebenem Preis und "fairem" Marktpreis führte (US Federal Register, 20. April 1981).

39 Hodin (1987) schildert ausführlich das Zustandekommen des *Solomon-Plans*, vor allem die außenpolitischen Dimensionen.

40 Firmen, die erstens nur über einen geringen oder keinen Zugang zum Kapitalmarkt verfügten, zweitens aussichtsreiche Modernisierungsvorhaben planten und drittens in Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit produzierten, konnten von diesem Angebot Gebrauch machen.

tien mit der Begründung an, diese würden den Aufbau von Überkapazitäten begünstigen (GAO 1981: 6-4/8).

Daneben sah der Solomon-Plan auch die Gründung eines *Steel Tripartite Advisory Committee* (STAC) vor, das, mit Vertretern des Stahlverbandes (AISI), der Stahlarbeitergewerkschaft (USW) und des Staates paritätisch besetzt, eine umfassende, langfristige Krisenlösungsstrategie für die Stahlindustrie entwickeln sollte (STAC 1980). Das Stahlkapital stand jedoch einer konzertierten Aktion weitgehend skeptisch gegenüber und zögerte den Beginn der Gespräche hinaus, zumal seine Hauptforderung, der Schutz vor Importen, zunächst erfüllt worden war. Als es sich herausstellte, daß der TPM zu keiner substantiellen Reduzierung des Importvolumens führte, erwachte sein Interesse am *Tripartite Committee*. In den dann doch ab 1979 erfolgten Sitzungen gelang es den Vertretern von Big Steel, den Rahmen der Diskussion gemäß ihren Interessen abzustecken (die Kleinstahlwerke waren nicht vertreten). Der eigenständige Beitrag der USW beschränkte sich auf die Forderung, die mit den Unternehmen gemeinsam verlangten Steuererleichterungen mit einer Reinvestitionsverpflichtung zu verbinden. Es gelang ihr aber nicht, der Industrie die Zusage zu einer Modernisierungsoffensive abzurufen. Die Carter-Administration erwies sich als etwas erfolgreicher. Sie mußte sich gegenüber der USW nicht zu einem Beschäftigungsprogramm verpflichten und konnte die geplante Lockerung der Umweltschutzaufgaben mit einer Reinvestitionsverpflichtung verbinden (Interviews Ghearing, Papovich).

Die Empfehlungen des *Tripartite Committee* wurden im September 1980 -am Ende der Amtszeit von Präsident Carter - veröffentlicht. Sie unterschieden sich nur geringfügig von den Forderungen des AISI (vgl. AISI 1980):

- beschleunigte Amortisation von Investitionen: Verkürzung der Abschreibungsperioden und Barauszahlung von nicht ausgenutzten Steuergutgaben (*refundable investment tax credit*)
- Verschärfung des TPM
- Beibehaltung der *Trade Adjustment Assistance*⁴¹ für von Betriebsstillegungen betroffenen ArbeiterInnen und Gemeinden
- Aufschub für die Erfüllung der Umweltschutzaufgaben auf drei Jahre; Verpflichtung, die so eingesparten Gelder für Modernisierungen zu verwenden

41 Seit 1962 konnten ArbeiterInnen, die ihren Arbeitsplatz aufgrund von Importen verloren hatten, einen Ausgleich für ihre Einkommensverluste und Umschulungsbeihilfen beantragen. Davon haben hauptsächlich Auto- und StahlarbeiterInnen Gebrauch gemacht. 1980 wurden 1,6 Milliarden Dollar in Anspruch genommen (Hufbauer u.a. 1986).

- staatliche Förderung der Forschung und Entwicklung (STAC 1980: 8-21). Unter Präsident Carter wurden nur die Verschärfung des TPM verwirklicht⁴² und ein Gesetzesentwurf für die Lockerung der Umweltschutzaufgaben vorbereitet, der dann unter Präsident Ronald Reagan im Kongreß verabschiedet wurde. Die anderen Vorschläge sind von der Reagan-Administration im Laufe der Jahre mehr oder weniger getreu umgesetzt worden (siehe Abschnitt 4.3.1).

Insgesamt führte die tripartistische Konsultation nicht zu einer korporatistischen Interessenvermittlung. Traditionelle Lobby-Praktiken überwogen. Nur die erste Bedingung eines korporatistischen Arrangements wurde erfüllt, nämlich daß zwei monopolistische Interessenverbände mit Teilen des Staatsapparates in Verhandlung über politische Maßnahmen treten. Aber selbst diese Bedingung wurde nur äußerst bedingt befriedigt, da es zu keinen richtigen Verhandlungen im Sinne eines Gebens und Nehmens zwischen dem Staat und den privaten Verbänden kam. Zur Verhandlung stand nur, wieviel die Regierung zu geben bereit war. Eine Ausnahme stellte der Komplex des Umweltschutzes dar. Als Gegenleistung zur Lockerung der Auflagen wurden die Unternehmen zur Reinvestition der Ersparnisse verpflichtet. Bedeutsamer ist, daß der zweite Aspekt eines korporatistischen Arrangements völlig fehlte, nämlich die Delegation der Maßnahmendurchführung an die privaten Verbände. Die vorgeschlagenen Maßnahmen erforderten kaum Aktionen von seiten der Verbände.

Das *Tripartite Committee* diente somit primär zur Koordinierung der Lobby-Strategien. Darüber hinaus besaß es symbolischen Wert, indem es gegenüber der Öffentlichkeit Bereitschaft zum Handeln demonstrierte.

3.3.2 Die Chrysler-Kreditgarantien

Chrysler geriet in Liquiditätsschwierigkeiten, kurz nachdem für die Stahlindustrie der TPM eingeführt worden war. 1978, im Rekordjahr der Autoindustrie, verlor die Firma 204,6 Millionen Dollar. Bis 1981 addierten sich die Verluste auf 3,5 Milliarden Dollar (berechnet anhand Chrysler Annual Reports, diverse Jahre).

42 Im Herbst 1980 wurde der TPM mit einem sogenannten *surge mechanism* versehen, der eine Dumping-Untersuchung auslöste, wenn erstens das Importvolumen 13,7 % des US-Stahlkonsums überstieg, zweitens die Kapazitätsauslastungen der Stahlindustrie unter 87 % fielen oder drittens ein oder mehrere Produkte aus einem oder mehreren Ländern verstärkt importiert wurden (Dielmann 1981: 26).

Der frühe Kriseneinbruch bei Chrysler reflektierte seine schwächere Marktposition. In dem Maße, wie die Umsätze von Chrysler traditionell stärker konjunkturanfällig waren als die von General Motors und Ford (und damit auch die Profitabilität, siehe Schaubild 3.5), wurde Chrysler in den 70er Jahren auch massiver von den Importen betroffen. Der Marktanteil von Chrysler fiel von 25,7 % im Jahre 1946 relativ kontinuierlich auf 9,1 % im Jahre 1979 (Walker/Bloomfield 1981: 441). Als Ursachen der Krise von Chrysler werden genannt:

- schuldenfinanzierte Expansion in den 60er Jahren, die nicht genügend finanzielle Ressourcen für die rechtzeitige Umstellung auf benzinsparende Modelle übrig ließ⁴³;
- verlustbringende ausländische Produktionsstätten, die somit, im Unterschied zu Ford und General Motors, keinen Beitrag zur Finanzierung der heimischen Modernisierung leisteten;
- unklare Kompetenzverteilung und geringe Fachkompetenz im Management;
- ineffiziente Produktionsorganisation, die sich zum einen in einer geringeren Produktivität und zum anderen in einer besonders schlechten Produktqualität äußerte;
- größere Belastung durch staatliche sicherheits-, umwelt- und energiebezogene Auflagen, da sich die Entwicklungskosten zur Einhaltung dieser Auflagen auf eine geringere Ausbringungsmenge verteilten (vgl. Iacocca 1984, Reich/Donahue 1985: 10-46; Jefferys 1986: 198-203; Clarkson u.a. 1979).

Die zunehmende Verschuldung von Chrysler wurde von den Aufsichtsratsmitgliedern, von denen die Mehrheit Verbindungen zu Banken besaß, solange nicht hinterfragt, wie die Zins- und Dividendenzahlungen aufrechterhalten werden konnten. Bis zum November 1978 zeigte sich die internationale Finanzwelt bereit, Chrysler liquide zu halten (Jefferys 1986: 201). Erst als die akute Zahlungsunfähigkeit drohte, entschied sich der Aufsichtsrat für einen Managementwechsel. Lee Iacocca, der kurz zuvor von Henry Ford II entlassene Präsident von Ford, wurde eingestellt. In kurzer Zeit tauschte er das Management fast komplett mit ehemaligen Kollegen von Ford aus.

Als erste politische Sanierungsmaßnahme versuchte Chrysler, eine Lockerung der staatlichen Auflagen und Steuererleichterungen zu erwirken. Zu einigen geringfügigen Veränderungen der Bestimmungen war die Carter-Administration bereit, sie lehnte jedoch eine umfassende Ausnahmeregelung für eine einzelne Firma ab (Reich/Donahue 1985: 97, 118). Statt dessen

43 Das Verhältnis von langfristigen Krediten zum Eigenkapital betrug 1979 bei Chrysler 40 %, Ford 12,2 % und GM 4,6 % (Quinn 1988: 139).

signalisierte die Carter-Administration, nachdem ein breites Bündnis für eine Unterstützung des Chrysler Konzerns zustande gekommen war⁴⁴, ihre Bereitschaft, staatliche Kreditgarantien zu gewähren. Bevor sie sich am 1. November 1979 endgültig zu einem staatlichen Sanierungskonzept verpflichtete, bedurfte es (a) einer intensiven Überprüfung der Geschäftsbücher durch das Finanzministerium und (b) zweier Gesetzesinitiativen im Kongreß. Darüber hinaus trat die UAW in den Tarifverhandlungen vom Oktober 1979 in Vorleistung, indem sie zum erstenmal einen Abschluß billigte, der vom *pattern* bei GM und Ford abwich. Chrysler sparte auf diese Weise ungefähr 203 Millionen Dollar ein. Im Gegenzug versprach Iacocca (ebenfalls historisch ohne Präzedenz), den damaligen Präsidenten der UAW, Douglas Fraser, für einen Sitz im Aufsichtsrat (*board of directors*) vorzuschlagen. Damit war die Zusammenarbeit zwischen der UAW und der Chrysler Geschäftsleitung, die sich in den folgenden Sanierungsverhandlungen ausweiten sollte, auch auf eine formale Grundlage gestellt worden (Reich/Donahue 1985: 119-130).

Einer solchen Lösung standen im wesentlichen nur ideologische Bedenken entgegen. Die traditionellen Vertreter der Marktwirtschaft, die großen Unternehmensverbände, beließen es bei Bekundungen ihrer Opposition, beteiligten sich aber nicht an einer aktiven Lobby gegen die Kreditgarantien.⁴⁵ Auch von seiten der Banken, die zunächst gehofft hatten, bei einem Bankrott ausreichend bedient zu werden, kam kein weiterer Widerstand. Das gleiche galt für Chryslers Konkurrenten (Iacocca 1984: 210-241).⁴⁶

Im Unterschied zum Stahlprogramm wurden die Kreditgarantien mit der Auflage versehen, daß die Gläubiger, Zulieferer und Beschäftigten von

44 Der potentielle Verlust von Arbeitsplätzen mobilisierte nicht nur die UAW, sondern auch die Chrysler-Händler sowie Zulieferer und die Politiker der betroffenen Regionen, insbesondere Michigan und Missouri. Hinzu kamen diejenigen Bundesstaaten, die ebenfalls hohe Arbeitsplatzverluste in traditionellen Industrien zu verzeichnen hatten. Auch New York reihte sich in diese Koalition ein, da New York City 1975 die Unterstützung von Michigan bei seiner bundesstaatlichen Sanierung erhalten hatte. Der besonders hohe Anteil von Schwarzen in den Belegschaften von Chrysler (34 %) brachte auch die *NAACP* und die *Urban League* in die Reihe der Befürworter von Kreditgarantien (Walker/Bloomfield 1981: 444).

45 Massiv wurde ein solcher staatlicher Eingriff in die freie Marktwirtschaft von der Zunft der Ökonomen und zahlreichen Wirtschaftsjournalen kritisiert. Einzig die Gruppe des Konsumentenadvokats Nader soll sich aktiv gegen eine staatliche Sanierung eingesetzt haben (Walker/Bloomfield 1981: 446).

46 General Motors war angeblich bereit, Gläubigeransprüche gegen Chrysler bis zu 230 Millionen Dollar zu diskontieren, weil sie einen schwachen einheimischen Konkurrenten der aggressiven ausländischen Konkurrenz vorzogen (Bhaskar 1980: 104).

Chrysler in gleicher Weise zur Sanierung beitragen. Der Gesetzesentwurf der Administration führte aber nicht aus, wieviel jede Gruppe zu zahlen habe. Vor allem Senator William Proxmire befürchtete, daß ohne eine genaue Zuteilung der Lasten jede Gruppe mit ihrem Beitrag in der Hoffnung zurückhalten würde, daß die anderen das meiste Geld zur Verfügung stellen würden. Aus diesem Grunde begann das *Senate Banking Committee*, dessen Vorsitz Proxmire innehatte, jeder Gruppe ihren Anteil zuzuteilen. Darin wurden die Mitarbeiter von Proxmire durch Brian Freeman unterstützt, der ein Mitglied der Chrysler-Arbeitsgruppe des Finanzministeriums war und später zum Direktor der *Chrysler Loan Guarantee Board* berufen wurde. Schließlich stipulierte der Gesetzesentwurf des Senats, daß 2,75 Milliarden Dollar von privaten Gruppen aufgebracht werden müßten, wovon die UAW die Hälfte in Form eines dreijährigen Lohnstopps zu tragen hätte. Der Gesetzesentwurf des Repräsentantenhauses sah eine deutlich geringere Belastung der Chrysler-Belegschaft vor (Reich/Donahue 1985: 136, 145).

Der Kompromiß zwischen Senat und Repräsentantenhaus verlangte schließlich Lohnkonzessionen in Höhe von 259,5 Millionen Dollar für die Tarifperiode bis zum 25.10.1985.⁴⁷ Der Beitrag von jeder anderen Gruppe fiel geringer aus.⁴⁸ Während die UAW ihre Verpflichtungen bereits zwei Tage, nachdem Präsident Carter seine Unterschrift unter den *Chrysler Loan Guarantee Act* im Januar 1980 gesetzt hatte, erfüllte, zögerten die Banken die Neuordnung der Kredite hinaus. Es bedurfte der Intervention des Finanzministers, William Miller, um die Banken zur Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen zu bewegen. Er gab ihnen zu verstehen, daß sich ihr Verhalten im Falle von Chrysler auf die Chancen für eine Reform des Bankwesens auswirken würde (Reich/Donahue 1985: 181).

47 Im Austausch zu diesen Konzessionen wurde Chrysler verpflichtet, einen Belegschaftsaktienfonds (*Employee Stock Ownership Plan*) in Höhe von 162,5 Millionen Dollar (einzahlbar in vier Jahresraten) einzurichten. Von der Belegschaft wurde zusätzlich verlangt, neue Aktien zum Nennwert von 100 Millionen Dollar zu kaufen (Public Law 1980: 1326-1331).

48 Die nicht gewerkschaftlich organisierten Beschäftigten mußten Lohnkonzessionen von 125 Millionen Dollar hinnehmen. Die US-Banken wurden aufgefordert, neue Kredite in Höhe von 400 Millionen Dollar zu gewähren und 100 Millionen Dollar abzuschreiben. Weitere Kredite sollten von ausländischen Banken 150 Millionen Dollar von einzelstaatlichen und lokalen öffentlichen Körperschaften 250 Millionen Dollar und von Zulieferern sowie Händlern 180 Millionen Dollar wovon 50 Millionen Dollar uneinbringlich waren) gewährt werden. Darüber hinaus sollte Chrysler 300 Millionen Dollar durch den Verkauf von Beteiligungen und 50 Millionen Dollar durch die Ausgabe neuer Aktien aufbringen (Public Law 1980: 1326-1331).

Im Herbst 1980 wurde es offensichtlich, daß Chrysler einen strategischen Fehler bei der Markteinführung seines neuen K-Modells gemacht hatte. Die lieferbaren Modelle waren zu luxuriös ausgestattet und dementsprechend zu teuer für potentielle Kunden.⁴⁹ Die niedrigen Verkaufszahlen zwangen Chrysler, weitere 400 Millionen Dollar Kreditgarantien - über die ersten 800 Millionen Dollar hinaus - zu erbitten. Das *Loan Guarantee Board*, das mit der Überwachung der Gewährungsbedingungen für die Kreditgarantien beauftragt war, verweigerte seine Zustimmung. Die drei stimmberechtigten Mitglieder der Board, der Finanzminister (er führte den Vorsitz), der Vorsitzende der Zentral Bank (*Federal Reserve System*) und der *Comptroller General* (Vorsitzender des *General Accounting Office*⁵⁰),⁵¹ verlangten weitere Konzessionen. Insbesondere wurde Chrysler ermutigt, die Inflationsausgleichszahlungen (COLA) einzustellen.⁵² Die Abschaffung von COLA gehörte zu den wichtigsten Zielen von Paul Volcker, dem Vorsitzenden der Zentralbank. Er hoffte dadurch einen Präzedenzfall für andere Tarifverhandlungen zu schaffen. Im Januar 1981 gab dann die UAW sowohl COLA als auch die jährlichen produktivitätsorientierten automatischen Lohnerhöhungen (AIF) für einen Gewinnbeteiligungsplan auf. Insgesamt kostete diese dritte Runde der Lohnkürzungen die Chrysler Belegschaft 622 Millionen Dollar. Wiederum konnte die Kooperation der Banken nur aufgrund einer Intervention des Finanzministers Miller erreicht werden, der diesmal Unterstützung von Volcker erhielt (Reich/Donahue 1985: 227-229).⁵³

Chryslers *come-back* war spektakulär. Bereits im Juli 1983 hatte die Firma alle garantierten Kredite zurückgezahlt. Dieser Erfolg war teils Faktoren zu verdanken, auf die Chrysler und die Loan Guarantee Board keinen Einfluß hatten. Erstens hatte die Administration von Präsident Reagan im April 1981

49 Angeblich war diese Strategie das Resultat von Problemen mit den neuen automatischen Produktionsanlagen (Gordon 1985: 127).

50 Vergleichbar mit dem Bundesrechnungshof in der Bundesrepublik.

51 Als nicht stimmberechtigte Mitglieder saßen auf der Board noch ex-officio der Arbeitsminister und der Verkehrsminister (Public Law 1980: 1325).

52 Die aktive Rolle der *Loan Board* wurde durch ein Interview mit Allan Mendelowitz, einem Mitarbeiter dieser Board, bestätigt.

53 Die Ersparnisse durch die Neuordnung der Verbindlichkeiten von Chrysler (ein Teil der Kredite wurde in Vorzugsaktien umgetauscht) wurden auf 1,3 Milliarden Dollar geschätzt (eigene Berechnung; Reich/Donahue 1985: 232). Die Banken verloren jedoch aufgrund der erfolgreichen Sanierung von Chrysler am Ende wesentlich weniger. Die steigenden Aktienkurse ließen sogar diejenigen Banken, die sich nicht sofort von ihrem Aktienpaket trennten, Gewinne erzielen (ebenda, S. 254).

mit der japanischen Regierung freiwillige Exportbeschränkungen ausgehandelt (siehe Abschnitt 4.3.1). Zweitens erholte sich die Nachfrage, nachdem die Zinsen Mitte 1982 gesenkt wurden. Trotzdem waren die Bemühungen des Iacocca-Managements von großer Bedeutung für die Sanierung von Chrysler. Sie legten 20 Fabriken still und reduzierten die Belegschaft auf die Hälfte.⁵⁴ Die übriggebliebenen Produktionsstätten wurden modernisiert, teilweise einer neuen Arbeitsorganisation unterworfen und stärkeren Qualitätskontrollen ausgesetzt. Dabei wurden die Fixkosten um ein Drittel gesenkt, und die Gewinnzone konnte bereits bei einem Verkaufsvolumen von 1,1 Millionen Fahrzeugen erreicht werden - gegenüber 2,3 Millionen zuvor (Greenwald 1983: 4).

Obwohl die Chrysler-Sanierung als ein traditionelles *pressure group*-Unterfangen begann, entwickelte sie sich unter der Führung der Loan Guarantee Board in eine Art Mikro-Korporatismus. Die Regierung verpflichtete alle interessierten Parteien zur Lastenübernahme, um das langfristige Überleben der Firma zu sichern. Die Durchführung der Maßnahmen wurde auf der einen Seite von der UAW vollzogen. Sie mußte die Zustimmung ihrer betroffenen Mitglieder sicherstellen. Auf der anderen Seite mußte das Chrysler-Management das Sanierungskonzept durchsetzen und seine Zulieferer, Händler und Banken zu Zugeständnissen verpflichten.

Was den Chrysler-Fall von anderen "typischeren" Formen des Mikro-Korporatismus unterscheidet, ist einerseits die extrem kurze Dauer von drei Jahren und andererseits der anfänglich starke Einfluß des Parlaments gegenüber der Exekutive. Mit der Etablierung der Loan Guarantee Board bekräftigte die Administration ihren Einfluß. Diese Abweichungen scheinen aber nur von untergeordneter Bedeutung zu sein.

3.3.3 Einflußfaktoren des Krisenmanagements

Traditionelle soziopolitische Strukturen

Im Mittelpunkt bisheriger Erklärungen zum US-amerikanischen Krisenmanagement steht der Verweis auf die im internationalen Vergleich außer-

⁵⁴ Bob White, der Präsident der *Canadian Auto Workers* (CAW), berichtet, daß die kanadische Regierung als Gegenleistung für ihre Kreditgarantien von Chrysler erfolgreich den Erhalt der Produktionsstandorte forderte (1987: 168).

gewöhnlichen *soziopolitischen Strukturen*. Die geringe Aggregationsfähigkeit des politischen Systems verhindere eine kohärente, von allen Betroffenen getragene Krisenregulierung (vgl. Dyer u.a. 1987; Walters 1985; Dyson 1983). Graham Wilson und Robert Salisbury haben argumentiert, daß einige wichtige Voraussetzungen für ein korporatistisches Krisenmanagement in den USA fehlen, nämlich ein starker Zentralstaat sowie potente Spitzenverbände auf seiten des Kapitals und der Arbeit (siehe Abschnitt 2.4).

Im Unterschied zu vielen Industriezweigen in den USA existierten sowohl in der Autoindustrie als auch in der Stahlindustrie starke monopolistische Gewerkschaften. Beide, die USW und die UAW, repräsentierten fast alle ArbeiterInnen in ihrer jeweiligen Branche und sind für ihre zentralisierte innere Organisation bekannt (siehe Abschnitt 2.2). Auf der anderen Seite verfügte die Stahlindustrie über eine bereits beschriebene lange Tradition der engen Absprache zwischen den einzelnen Stahlkonzernen, die durch den Stahlverband AISI organisatorisch abgesichert war (siehe Abschnitt 3.3.1). Bis in die 80er Jahre glich das AISI in seiner Fähigkeit, Interessen zu koordinieren, eher einem westdeutschen Unternehmerverband als einer typischen US-amerikanischen Assoziation (vgl. Lynn/McKeown 1988), wie beispielsweise der Verband der Automobilhersteller, die *Motor Vehicle Manufacturers Association* (MVMA). Dieser verfügte über eine wesentlich geringere Aggregationsfähigkeit von Firmeninteressen. Da Chrysler zu jener Zeit der einzige Konzern war, der sich in Schwierigkeiten befand, ist die untergeordnete Rolle der MVMA ohne Bedeutung für die hier präsentierte Argumentation.

Auf seiten der Regierung erwies sich die Carter-Administration in einem erstaunlichen Maße fähig, ein einheitliches abgestimmtes Programm vorzulegen. Im Falle der Stahlindustrie führte Anthony Solomon vom Finanzministerium erfolgreich die interministerielle *Task Force on Steel*. Die Führung im Falle von Chrysler lag ebenso in der Hand des Finanzministeriums, das eine Arbeitsgruppe hochmotivierter und fähiger Staatsangestellter bildete, die sich in kurzer Zeit die nötige Fachkenntnis erwarben (Reich/Donahue 1985: 99). Im Kongreß trugen die Stahl- und Auto-*caucuses* zusätzlich zur Koordinierung des politischen Managements der beiden Krisen bei.⁵⁵ Durch die Etablierung der *Chrysler Corporation Loan Guarantee Board* schufen der Kongreß und die Exekutive ein institutionelles Instrument für ein "effizientes", von der "Tagespolitik" abgeschirmtes Krisenmanagement. Die Board übernahm sofort die politische Führung der Chrysler Sanierung.

55 Der *auto caucus* zählte mit ungefähr 35 Mitgliedern damals wesentlich weniger Teilnehmer als der für die Stahlindustrie (Interview Szemray).

Obwohl auf dieser Branchenebene die institutionellen Voraussetzungen für eine korporatistische Interessensvermittlung mehr oder weniger bestanden, legten die generellen "pluralistischen" Strukturen der US-Gesellschaft dieser Art von Krisenmanagement eine Reihe von Restriktionen auf. Die Anti-Trust-Gesetze beschränkten beispielsweise die Möglichkeiten des AISI erheblich. Das AISI war gewiß nicht in der Lage, im Stil des Eurofer-Kartells Marktanteile zwischen seinen Mitgliedern festzulegen. Seine organisatorische Stärke beruhte nicht auf staatlicher Sanktionierung, sondern existierte trotz der Kartellgesetzgebung (Scherer 1970: 210). Die tripartistischen Verhandlungen im Falle von Chrysler waren gefährdet durch ein vom Konsumentenanwalt Ralph Nader angestrebtes Gerichtsverfahren unter dem *Government in the Sunshine Act*. Nader argumentierte, daß die Besprechungen der Loan Board öffentlich zu sein hätten. Durch jeweils paarweise Besprechungen wurde jedoch ein Weg gefunden, dieses Hindernis für effektive Verhandlungen zu umgehen (Reich/Donahue 1985: 227).

Während sich somit diese "pluralistischen Hindernisse" durchaus als überwindbar erwiesen, könnte dennoch argumentiert werden, daß die Stahlmanager in Vorahnung der Schwierigkeiten, die bei der Durchsetzung direkter Subventionen entstehen könnten, den einfacheren Weg des Protektionismus bevorzugten. In der Tat erscheint es zweifelhaft, ob die Stahlindustrie von den Steuerzahlern genauso unterstützt worden wäre wie von ihren Konsumenten, die angeblich pro Jahr aufgrund der Importbeschränkungen höhere Preise in Milliardenhöhe bezahlen mußten (Hufbauer u.a. 1986: 167, 179). Der Stahlindustrie wurden allerdings Protektionismus und konzertierte Anpassungsstrategien nicht als sich gegenseitig ausschließende Politikalternativen präsentiert. Andere Maßnahmen wurden als zusätzliche Unterstützungsleistungen diskutiert. Jedoch stießen alle von der USW und der Carter-Administration vorgebrachten Vorschläge, die über handelspolitische Maßnahmen hinausgingen, auf den Widerstand des Stahlmanagements. Die führenden Sprecher der Industrie lehnten insbesondere jede Art von staatlichen Subventionen ab, und viele von ihnen kritisierten sogar das staatliche Kreditgarantieprogramm (vgl. De Lancey 1981; Love 1980; AISI 1980). Es stellt sich deshalb weniger die Frage, welche Charakteristika des politischen Systems der Verwirklichung einer sektoralen Industriepolitik entgegen standen, als vielmehr, warum die Stahlunternehmer eine solche Politik ablehnten, sich das Management von Chrysler hingegen darauf einließ.

Ablehnung des keynesianischen Staates

Interessanterweise wurde die Ablehnung konzertierter Anpassungsstrategien auch von Ford und General Motors geteilt. Wie die Stahlindustriellen bevorzugten sie einen Rückzug des Staates auf die Setzung allgemeiner Rahmenbedingungen für die Kapitalakkumulation gegenüber staatsvermittelten sektoralen Krisenbewältigungsstrategien.

Die Beiträge der Konzerne zur damals beginnenden Reindustrialisierungsdebatte lassen keinen Zweifel daran, daß es besonders dem Stahlmanagement um ein prinzipielles Zurückdrängen des keynesianischen Staates ging. Durchgängig wurden in allen ihren öffentlichen Äußerungen die Eingriffe des Staates in den Markt als Ursache für die Deindustrialisierung genannt.⁵⁶ Tatsächlich profitierte die Stahlindustrie immer weniger vom Keynesianismus. Zum einen stieg die Stahlnachfrage nicht mehr im Gleichschritt mit der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage, und zum anderen ging die Kapitalrentabilität in den 70er Jahren trotz ausgeweitetem Produktionsvolumen zurück (siehe Abschnitt 3.1.2). Entsprechend fielen die Belastungen durch die soziale Integration nicht-kapitalistischer Gruppen in den Staat mehr ins Gewicht: Steuern, Auflagen, Inflation (insbesondere da die Steuerprogression dies nicht berücksichtigte) und vor allem hohe Arbeitskosten.

Die bisherige Beschreibung der industriellen Beziehungen in beiden Industrien sollte die relative Stärke der Gewerkschaften gegenüber dem Management deutlich gemacht haben. Obwohl es dem Management gelang, die ursprünglich starke Kontrolle der Belegschaften über Arbeitseinsatz und Arbeitstempo abzubauen, blieben wichtige defensive Rechte der Lohnabhängigen intakt. Darüber hinaus konnten die Gewerkschaften bis 1977 die Erhöhung der realen Stundenlöhne durchsetzen und dieses Niveau bis 1982 halten. In der gleichen Zeit fielen die durchschnittlichen realen Stundenlöhne im verarbeitenden Gewerbe, so daß der traditionelle Lohnvorsprung der

56 William De Lancey, damaliger Vorsitzender des AISI, faßte die negativen Effekte staatlichen Handelns wie folgt zusammen:

- Our profits have been aborted by price controls and by weak enforcement of the trade laws.
- Our capital has been preempted by excessive environmental regulations (. . .).
- Steel is capital intensive and as a result exceedingly vulnerable to the heavy inflation which has resulted from failure of the federal government to live within its means (. . .).
- To top it off, the tax laws have failed in any way to recognize the existence of this inflation (. . .)." (1981: 15)

Beschäftigten der Auto- und Stahlindustrie von 40 % im Jahre 1970 auf 75 % im Jahre 1982 anstieg (Barnett/Schorsch 1983: 68). Auch im internationalen Vergleich erhielten die ArbeiterInnen in beiden Industrien die höchsten Löhne (Crandall 1981: 90).

Wie bereits berichtet, überstiegen die Lohnerhöhungen, besonders in der Stahlindustrie, die Produktivitätszuwächse (siehe Schaubild 4.14). Im Ergebnis hatten somit die bis dahin geleisteten Kooptationsbemühungen, die durch das *Experimental Negotiating Agreement* (ENA) symbolisiert wurden (siehe Abschnitt 3.2.3), nicht die Erwartungen der Stahlunternehmer erfüllt: Die Reallöhne stiegen, während das senioritätsorientierte System der industriellen Beziehungen die Intensivierung der Arbeit behinderte. Das *Steel Tripartite Advisory Committee* (STAC) repräsentierte jedoch die Weiterführung dieser "kooperativen" Strategie. Eine Zusammenarbeit mit der Gewerkschaft hätte für das Management die weitere Beachtung der Belegschaftsinteressen bedeutet, d.h. die Erhaltung eines hohen Beschäftigungsniveaus unter weitgehender Beibehaltung der gewohnten Lohnhöhe. Eine solche Rücksichtnahme hätte gerade zur Fortsetzung dessen beigetragen, was das Management als das Hauptproblem betrachtete.

Darüber hinaus hätte die Verteilung von staatlichen Hilfeleistungen durch das STAC zu einer Politisierung der Investitionsentscheidungen geführt. Wie das Beispiel der Schließung der Stahlwerke in Youngstown (1977-1979) suggeriert, hätten Belegschaften und die betroffenen Stahlgemeinden versucht, ihren politischen Einfluß zur Standorterhaltung zu nutzen (siehe Abschnitt 4.4.3).⁵⁷ Gerade wegen seiner Standortunbeweglichkeit, die keine "rationale Tyrannei der Kapitalmobilität" (Burawoy 1985: 150; Übersetzung ChS) zuließ, hatte das Stahlmanagement sicherlich ein Interesse, das Drohpotential einer Werksschließung aufrechtzuerhalten.

Jedes tripartistische Krisenmanagement hätte, wie die Sanierung von Chrysler nahelegt, zudem die Diversifikationsstrategien der Konzerne in Frage gestellt. Wie es sich noch in den 80er Jahren herausstellen sollte, stärkte das Engagement in anderen Branchen die Verhandlungsmacht des Managements gegenüber der Gewerkschaft (siehe Abschnitt 4.4.3).

57 Es war sicherlich für das Stahlmanagement nicht vorherzusehen, daß die Chrysler-Belegschaft den massiven Abbau der Arbeitsplätze so passiv hingenommen hat. Für die Beschäftigten bei Chrysler war allerdings auch ein Vorhaben, wie das der ArbeiterInnen in Youngstown unvorstellbar, nämlich das Werk in eigener Regie weiterzuführen. Ohne eigenen Markennamen und eigene Absatzwege etc. ist ein solches Unterfangen für Belegschaften in der Autoindustrie schlicht unmöglich.

Aus der Sicht des Stahlmanagements bedeutete mithin die Teilnahme an einer tripartistischen Krisenregulierung die Fortsetzung einer akkomodierenden Politik, die sie als Ursache ihrer Wettbewerbsschwäche ansah. Demgegenüber versprach eine Politik "gegen" den Staat eine Verbesserung der Verwertungsbedingungen auf dessen Kosten und gleichzeitig die Freiheit, Maßnahmen zur Schwächung der Gewerkschaften zu ergreifen oder, falls diese sich erfolglos erweisen sollten, einen Ausstieg aus der Stahlproduktion zu vollziehen.

Weniger eindeutig fielen die möglichen Nachteile eines Tripartismus für die Autoindustrie aus. Zum einen profitierte sie als Konsumgüterindustrie direkter von der keynesianischen Nachfragepolitik (siehe Abschnitt 2.4.2), zum anderen wurden in der Autoindustrie keine vergleichbaren Erfahrungen mit kooperativen industriellen Beziehungen gemacht. Etliche offen ausgetragene Konflikte zwischen der UAW und dem Management haben die 70er Jahre geprägt. Die UAW hat sich ihr Streikrecht nicht nehmen lassen und davon Gebrauch gemacht. Zudem zeichnete es sich während der Verhandlungen um die *Loan Guarantees* ab, daß die von General Motors versuchte Strategie der Gewerkschaftsvermeidung scheitern würde. Mit Ausnahme von Chrysler bestand aufgrund der bis dahin steigenden Produktion auch kein besonders dringender Druck, die Beziehungen zur UAW drastisch zu ändern.

Obwohl somit ein korporatistisches Krisenmanagement nicht der Interessenlage der US-Autoindustrie direkt widersprach, haben dennoch die Manager von Ford und General Motors einen "Rückzug" des Staates aus der Wirtschaft, vor allem eine Minderung der produktbezogenen Auflagen, gefordert, wengleich nicht mit derselben Nachdrücklichkeit wie die Stahlindustriellen (vgl. die Geschäftsberichte der Autokonzerne in den Jahren 1979 und 1980). Verständlich wird die Haltung der Automanager angesichts der allgemeinen Kräfteverhältnisse. Die breite politische Formierung des Kapitals am Ende der 70er Jahre und die gleichzeitige Schwäche der Gewerkschaften auf politischer Ebene versprachen - ohne die Gefährdung des sozialen Friedens - auf Dauer das Verhältnis zwischen Staat und Kapital neu zu definieren. Umgekehrt läßt sich argumentieren, daß wenn die Kräfte gegen den keynesianischen Staat weniger den gesellschaftlichen Diskurs dominiert hätten und wenn der fordistische Kompromiß stärker institutionell im politischen System verankert worden wäre, sich dann das Automanagement wahrscheinlich nicht einer korporatistischen Krisenbewältigung verweigert hätte.

Außerdem kann angenommen werden, daß die Manager von Ford und GM nicht vorausgesehen haben, zu welchen Zugeständnissen die UAW bei der korporatistischen Sanierung von Chrysler gezwungen werden konnte. Am

Beginn des politischen Managements der Chrysler-Krise stand nämlich kein Plan, die industriellen Beziehungen zu reformieren. Zunächst dachte der Chryslervorstand nicht an eine tripartistische Sanierung des Konzerns. Die UAW sollte lediglich bei der Lobby für Steuer- und Auflagenerleichterungen mithelfen. Iacocca hatte sich sogar gegen eine im *Loan Guarantee Act* vorgeschriebene Einfrierung der Löhne ausgesprochen, da er befürchtete, daß ein Lohnstopp zum Verlust der Facharbeiter führen würde (Moritz/Seaman 1984: 256).

Es bedurfte deshalb des Kongresses und der Loan Board, um die neue Ära der industriellen Beziehungen einzuläuten. Als das Ausmaß der Konzessionsbereitschaft der UAW deutlich wurde, war bereits mit der Unterstützung von Ford und General Motors Ronald Reagan zum Präsidenten gewählt worden. Damit waren die politischen Voraussetzungen für eine korporatistische Lösung nicht mehr gegeben und, wie sich noch herausstellen sollte, konnten dann der Gewerkschaft Zugeständnisse auch ohne Einräumung von politischen Beteiligungsrechten abgerungen werden.

Chryslers Notlage

Es bleibt nun noch zu erklären, warum sich das Chrysler-Management auf eine korporatistische Krisenregulierung eingelassen hat. Die einfache Antwort ist, daß im Unterschied zu den anderen Konzernen Chrysler direkt mit dem Überleben kämpfte. Zwei alternative Sanierungsmethoden waren dem Chrysler-Management nicht zugänglich. Zum einen war der protektionistische Ausweg versperrt, da Ford und General Motors noch der Freihandelskoalition angehörten. Importbeschränkungen nur für Chrysler waren undenkbar. Zum anderen schloß die Bedeutung des Markennamens im Automobilgeschäft die Reorganisation der Firma unter dem Schutz der Konkursgesetzgebung aus. Die Kunden hätten ihr Vertrauen in die Fähigkeit von Chrysler, die Versorgung mit Ersatzteilen und die Einhaltung seiner Garantieverpflichtungen zu gewährleisten, verloren. Ein Zusammenbruch der Nachfrage wäre die unmittelbare Folge gewesen (Freeman/Mendelowitz 1982: 450). Die Reorganisation einer Reihe von Stahlhütten durch einen Vergleich (gemäß *chapter 11* des Konkursrechtes) beeinträchtigte hingegen nicht ernsthaft deren Absatzchancen (FT, 25. Mai 1988).

Während diese beiden Faktoren die gebräuchlichen Arten staatlicher Hilfestellung ausschlossen, wurde die Vergabe der sehr umfangreichen Kreditgarantien durch eine äußerst effektive politische Lobby begünstigt. Zu dieser

trug einerseits die breite geographische Streuung des Betroffenenkreises. Chryslers eigene Produktionsstätten waren zwar relativ stark in Michigan konzentriert, aber seine Zulieferer verteilten sich bereits auf eine Vielzahl von Bundesstaaten, und seine Händler waren über die ganzen USA verstreut. Somit kannte jede/r Kongreßabgeordnete in seinem/ihrer Wahlbezirk einige Geschäftsleute, die von einem Bankrott entscheidend betroffen worden wären. Chrysler verstand es, dieses weite Netz von Interessenten in eine effektive Lobby-Macht zu transformieren (Reich/Donahue 1985: 147).

Ausschlaggebend für den politischen Erfolg sollen jedoch Douglas Fraser von der UAW und der Bürgermeister von Detroit, Coleman Young, gewesen sein. Ihnen wird zugeschrieben, daß sie letztlich Präsident Carter zur Unterstützung der Kreditgarantien überreden konnten. Carter war nämlich beiden verpflichtet, da sie ihn schon zu einem frühen Zeitpunkt für seine Präsidentschaftskandidatur von 1976 unterstützt hatten. Diese Verpflichtung wurde im Winter 1979 erneuert, als Fraser auf eine persönliche Bitte von Carter davon absah, für die Präsidentschaftskandidatur von Senator Edward Kennedy einzutreten (Reich/Donahue 1985: 130, Anm.; Gordon 1985: 118; Buffa 1984: 157). Bei der Sanierung war deshalb Chrysler nicht nur innerbetrieblich, sondern auch in der politischen Arena auf die Kooperation der UAW angewiesen. Die Beteiligung der UAW am Sanierungsprozeß war von daher opportun.

Während der Einfluß der UAW auf Carter erklären kann, warum die Regierung sich zur Sanierung von Chrysler bereit fand, mag die generelle politische Schwäche der Arbeiterbewegung am Ende der 70er Jahre zu den ungünstigen Bedingungen dieses politischen Handels beigetragen haben. Im Kongreß mußte die UAW umfangreiche Lohnkonzessionen hinnehmen, ohne daß es ihr gelang (oder sie auch nur versuchte), eine Begrenzung des Arbeitsplatzabbaus durchzusetzen. Nach Verabschiedung des Kreditgarantien-Gesetzes verschlechterte sich zudem die Verhandlungsposition der UAW. Die Gewerkschaft verfügte über keine Repräsentation in dem *Loan Board*. Selbst die traditionelle Enklave der Gewerkschaften innerhalb des Staatsapparates, das Arbeitsministerium, war nur als beobachtendes nichtstimmberechtigtes Mitglied in dem *Loan Board* vertreten. Die Schlüsselpositionen waren von denen besetzt, deren Rolle und persönliche Neigung es war, die Inflation und jeden Anspruch auf öffentliche Gelder zu bekämpfen.⁵⁸ In der letzten

58 Finanzminister William Miller war zuvor Vorsitzender sowohl der Federal Reserve gewesen als auch des Mischkonzerns Textron (Gordon 1985: 115). Paul Volckers Präferenz für eine monetaristische Wirtschaftspolitik ist bekannt.

Runde der Chrysler-Sanierung nutzten Miller und Volcker ihre Position bewußt aus, um weitere Konzessionen der UAW zu erzwingen.

3.3.4 Die Carter-Jahre: Höhe- und Endpunkt fordistischer Politik

Die Sanierung von Chrysler zeigte, daß das politische System der USA die Möglichkeit einer korporatistischen Krisenregulierung nicht ausschloß. Auch in der Stahlindustrie waren die wesentlichen Voraussetzungen für ein korporatistisches Krisenmanagement gegeben: starke funktionale Interessenverbände und eine quasi-sozialdemokratische Regierung. Die Stahlindustriellen (und indirekt die Manager der anderen Autokonzerne) verweigerten sich jedoch ernsthaften Verhandlungen mit Staat und Gewerkschaft. Ein solches Krisenmanagement stellte für sie eine Fortsetzung der bisherigen Befriedigung "populistischer" Interessen dar, also der Politik, die sie für ihre Wettbewerbschwäche verantwortlich machten. Statt dessen traten sie für eine Entlastung ihrer Unternehmen durch den Staat ein, bei gleichzeitiger Wahrung ihrer Entscheidungsautonomie. Das allgemeine gesellschaftliche Kräfteverhältnis ließ diesem Projekt eine ernstzunehmende und nicht rein ideologische Qualität zukommen. Die Carter-Jahre stellten somit zugleich Höhe- und Endpunkt der fordistischen Formen politischen Handelns dar.

Für einen Einstieg in das theoretische Verständnis von Transformationsprozessen sollen hier die wesentlichen Faktoren aufgezählt werden, die zum unterschiedlichen Verlauf der Krisenregulierungen in beiden Branchen beigetragen haben. Die Wahl der korporatistischen Lösung begünstigte bei Chrysler

- die ausgeprägte Notlage des Konzerns, die sofortige Hilfsmaßnahmen notwendig machte, zumal eine Reorganisation unter dem Schutz des Konkursrechtes ausgeschlossen war;

- eine Regierung der Demokratischen Partei, die unter Legitimationsdruck gegenüber der betroffenen Arbeiterschaft stand.

Gegen korporatistische Verhandlungen sprachen in der Stahlindustrie

- die negativen Erfahrungen des Managements, durch Kooperation mit der Gewerkschaftsführung das Produktivitätsproblem zu lösen;

- die fehlende politische Kraft der Gewerkschaft, ein branchenweites Krisenüberwindungskonzept durchzusetzen;

- die mangelnde Tradition und institutionelle Verankerung sektorspezifischer Vermittlungsstrukturen, die dazu führten, daß im Krisenfall nicht selbstverständlich auf einen korporatistischen Regulierungsmodus zurückgegriffen wurde.

4. Abkehr vom Fordismus

Ende der 70er Jahre konnte die Überlegenheit der ausländischen Konkurrenz nicht mehr übersehen werden. Das Management erachtete deshalb drastischere Maßnahmen als die bisherigen Strategien innerhalb der fordistischen Regulation für notwendig. Da aber keine Aussicht auf eine baldige Veränderung der Produktionsbedingungen bestand, äußerte sich zunächst der Veränderungswille in der Unterstützung des politischen Projektes des Reaganismus. Es verband sich damit die Hoffnung, daß die Verwertungsbedingungen auf Kosten der im Staat repräsentierten Interessen der subalternen Klassen und Schichten verbessert werden könnten.

Die durch die Reaganomics anfänglich ausgelöste Wirtschaftskrise eröffnete die Möglichkeit, den fordistischen Lohnkompromiß aufzukündigen und auf längere Sicht die Schutzbestimmungen des Systems der senioritätsorientierten industriellen Beziehungen aufzuweichen. Die Abkehr von tradierten Praktiken ging über das Lohnverhältnis hinaus und erfaßte auch die anderen Dimensionen der fordistischen Regulationsweise.

Die Veränderungen in den einzelnen Regulationsfeldern sollen hier dargestellt werden. Dabei soll vor allem untersucht werden, inwieweit die in den diversen Diskussionen über zukünftige Produktions-, Administrations- und Distributionskonzepte genannten neuen Paradigmen in beiden Branchen Eingang gefunden haben. Werden also *systemische Rationalisierungsmaßnahmen* getroffen, die auf eine betriebsübergreifende, datentechnisch gestützte Verknüpfung und Integration einzelner Teilprozesse abzielen? Kommt es zu einer umfassenderen Nutzung der Produktivität lebendiger Arbeit durch eine *Reintegration tayloristisch getrennter Tätigkeiten*? Und schließlich: Setzt sich eine den ausdifferenzierten und instabilen Märkten angepaßte *flexible Spezialisierung* durch, die auf die während der fordistischen Periode der Massenproduktion zurückgedrängten handwerklichen Produktionsformen und Betriebsgrößen rekurriert? Über eine Bestandsaufnahme hinaus sollen die wesentlichen Determinanten für die jeweils feststellbaren Entwicklungen ermittelt werden.

4.1 Von der ausländischen Konkurrenz überholt

Während in den 60er Jahren die ausländische Konkurrenz vor allem über einen Lohnkostenvorteil verfügte, war sie gegen Ende der 70er Jahre den US-Produktionsstätten in mehrfacher Hinsicht überlegen: Faktorproduktivitäten, Verarbeitungsqualität und Produkteigenschaften. In beiden Branchen haben die Kosten einer Arbeitsstunde in Japan (bzw. in der BRD) Ende der 70er Jahre nur 40 bis 60 % (80 %) von denen in den USA betragen (vgl. Altshuler 1984: 208; Flynn 1983; WSD 1981b).

Vergleichsstudien zur Arbeitsproduktivität in der Autoindustrie kamen zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen, aber alle gehen davon aus, daß die japanischen Produzenten deutlich weniger Arbeitsstunden für die Herstellung eines vergleichbaren Fahrzeuges benötigten, und zwar je nach Studie nur 40 bis 85 % der Arbeitsstunden, die in den USA verausgabt wurden (Flynn 1983; Altshuler 1984: 159). Im nationalen Durchschnitt erreichten die japanischen und bundesrepublikanischen Hüttenwerke erst Ende der 70er Jahre das Produktivitätsniveau der USA (FTC 1977: 117; WSD 1981b), aber ein Vergleich einzelner Konzerne zeigt bereits für 1972 die klare Überlegenheit der japanischen Konkurrenz und das Gleichziehen der Bundesdeutschen.¹ Zugleich wiesen die wichtigsten Konkurrenten der USA eine höhere Material- und Energieproduktivität aus. Japanische Hüttenwerke verbrauchten pro Tonne Fertigstahl nur etwa zwei Drittel an Energie und erzeugten erheblich weniger Eigenschrott (siehe Tabelle 4.1). Japanische Autohersteller nahmen pro hergestelltem Fahrzeug weniger Gebäude und Maschinenanlagen in Anspruch (Altshuler 1984: 161). Ein Verbrauchertest der Zeitschrift *Consumer Report* ergab, daß von elf in den USA entwickelten Kleinwagen sich nur ein einziger mit den besten Importmodellen messen konnte. Vor allem lag die Verarbeitungsqualität deutlich unter dem europäischen und japanischen Niveau, aber auch - aufgrund veralteter Fahrzeugtechnik (z.B. Hinterradantrieb und starre Hinterradaufhängung) - die Fahreigenschaften.

1 Siehe WSD (1981c: 3,11) und Gold (1978: 33 f.). 1980 benötigten einige japanische integrierte Hüttenwerke ungefähr 20 % weniger Arbeitsstunden pro Tonne kaltgewalzten Flachstahls und 42 % weniger für Stahlplatten als US-Werke (Barnett/Schorsch 1983: Kp. 7).

Tabelle 4.1: Vergleich der technischen Leistungsfähigkeit der Stahlwerke in den USA, Japan und BRD, 1980

	USA	Japan	BRD
Kapazität der fünf größten Werke (Mio. Tonnen)	36	68	34
Zahl der Werke mit einer Kapazität von >6 Mio. Tonnen	4	12	2
Anteil der Siemens-Martin-Öfen am Rohstahlausstoß (%)	13	0	4
Alter des Kapitalstocks			
Mittelwert: Warmbandstraße	27	k.A.	16
Oxygenstahlwerk	13	k.A.	12
Ausschußquote (gewichtet nach Produktpalette) in %	28	15	25
Energieverbrauch pro Tonne Fertigstahl (Mio. BTU)	30	20	25

Quellen: McCraw/O'Brien (1988: 14), Ayles (1981: 16).

Darüber hinaus definierten die ausländischen Produkte das Fahrzeugdesign. Die zweite Runde der Ölpreiserhöhungen im Jahre 1979 machte zudem deutlich, daß die Bemühungen der US-Hersteller, den Benzinverbrauch ihrer Modelle zu senken, noch nicht besonders fortgeschritten waren (United States 1980b: 47-52). Hohe Ausschußquoten und nicht eingehaltene Toleranzen belasteten die Wettbewerbsfähigkeit der US-Stahlindustrie (GAO 1981: 3-5).

Insgesamt fiel der Produktionskostenvorteil der japanischen Hersteller recht erheblich aus, und zwar je nach Studie zwischen 1.300 und 2.600 Dollar pro Kleinwagen, das waren 20 % bis 40 % der US-Produktionskosten (siehe Flynn 1983, Tabelle 4.2). Bei ungefähr 20 % dürfte auch der Produktionskostenvorteil der japanischen integrierten Hüttenwerk gelegen haben, wobei - wie in der Autoindustrie - die Produktionskosten abzüglich der Abschreibungs-, Zins- und Verwaltungskosten noch günstiger lagen (WSD 1981b, 1984: 3-5).

Die höhere Effizienz der japanischen Hersteller beruht nicht auf einer völligen Abkehr vom fordistischen Produktionsparadigma, sondern, unter Einhaltung seiner zentralen Prinzipien, auf einer ganzheitlicheren Sicht des Produktionsprozesses und auf einem flexibleren Personaleinsatz. Im Technikbereich bedeutet der "Toyotismus" (Jürgens u.a. 1989: 36-45) vor allem eine "systemische" Sichtweise (Altmann u.a. 1986), die der Optimierung des gesam-

ten Produktionsflusses Vorrang vor der Automatisierung einzelner Produktionsschritte gibt. Das bekannteste Resultat dieser Produktions"philosophie" ist die "lagerlose" Fertigung, die darauf abzielt, die Lagerhaltung auf ein Minimum zu reduzieren (vgl. Wildemann 1986). Sie trägt mit dazu bei, daß der Nutzungsgrad der Maschinen und Anlagen weit über dem traditionellen Niveau liegt. Gemäß einer Studie von Abernathy u.a. (1983) erklärt der hohe Nutzungsgrad zu 40 % den Effizienzvorsprung der japanischen Hersteller. Der "Toyotismus" impliziert auch eine weniger stark funktional aufgefächerte Prozeß- und Produktinnovationsorganisation, die nicht zuletzt die Zeit zwischen Konzipierung eines neuen Modells und dem Beginn seiner Massenproduktion verkürzt. Wenngleich die japanische Stahlindustrie nicht mit einem ähnlich originellen und kohärenten System der Produktionsorganisation aufwarten kann, so gilt auch für sie eine Betonung der "systemischen" Sichtweise, die der harmonischen Abstimmung der einzelnen Prozeßabschnitte Priorität einräumt, sei es beim Bau eines Hüttenwerkes oder beim gezielten Einsatz von elektronischen Steuerungssystemen (Gold 1978). Im Gegensatz zur Autoindustrie beruhte der Produktivitätsvorsprung japanischer Hüttenwerke vor allem auf deutlich höheren Skalenerträgen (siehe Tabelle 4.1).

Angesichts dieser wachsenden und umfassenden Überlegenheit der ausländischen Konkurrenz wurde es offensichtlich, daß mit den bisherigen Strategien die Verwertung des Kapitals nicht mehr gewährleistet werden konnte. Die exoterischen Beziehungen waren nicht mehr mit den neuen, durch den internationalen Konkurrenzkampf im esoterischen Raum geschaffenen Wertverhältnissen vereinbar. So wie in der Blütezeit des Fordismus die Fertigungs- und Managementmethoden der US-Konzerne weltweit Maßstäbe setzten, bildeten nun vornehmlich die Praktiken der japanischen Konzerne Orientierungspunkte für erfolgreiche Akkumulationsstrategien (vgl. Jürgens u.a. 1984). Die US-Konzerne standen deshalb vor drei sich gegenseitig nicht ausschließenden Strategiealternativen. Sie konnten sich erstens zurückziehen, wobei sie aber Gefahr liefen, kein geeignetes neues Betätigungsfeld zu finden und das versunkene, bereits investierte Kapital gänzlich abschreiben zu müssen. Zweitens konnten sie anstreben, sich durch Handelsprotektionismus des Anpassungsdruckes zu entziehen. Eine lückenlose und dauerhafte staatliche Absicherung konnte jedoch nicht, wie die bisherigen Erfahrungen zeigten, erwartet werden. Schließlich konnten sie versuchen, die ausländischen Methoden zu kopieren und gemäß ihren besonderen Bedingungen zu implementieren. Dabei war mit hohen Umstellungskosten und - angesichts des Widerstandspotentials insbesondere der Gewerkschaften - nicht mit kurzfristigen Erfolgen zu rechnen.

Tabelle 4.2: Erklärungsfaktoren für die Kostendifferenz für einen vergleichbaren PKW, USA - Japan

Fertigungs- und Montageeffizienz	1.200 \$
Lohnunterschied	625 \$
Wechselkurseffekt	750 \$
Steuern, Gebühren	575 \$
Kostenvorteil	3.150 \$
abzüglich Transportkosten	- 550 \$
Kostenvorteil nach Transport	2.600 \$

Quelle: Telesis Study, nach Jürgens (1986: 21).

Eine unmittelbare, relativ risikofreie Verbesserung der Verwertungsbedingungen versprach demgegenüber das politische Projekt der Zurückdrängung des fordistischen Staates. Hiervon konnten eine Senkung der staatlichen Steuer- und Auflagenlast sowie eine Vergrößerung der Entscheidungsspielräume erwartet werden. Durch letzteres konnte zudem die Wahl zwischen den drei Strategiealternativen offengehalten werden, da sowohl die Rückzugs- als auch die Transformationsstrategie mit dem Widerstand der Gewerkschaften, aber auch anderer im fordistischen Staat repräsentierter Interessen rechnen mußten.

Die Stahlmanager gehörten zu den eifrigsten Verfechtern einer angebotsorientierten Wirtschafts- und Sozialpolitik (Love 1980, 1981; De Lancey 1981). Entsprechend umfangreich fiel ihre Unterstützung des Reagan'schen Wahlkampfes aus (Nader/Taylor 1986: 38). Aber auch Ford und General Motors unterstützten, wie bereits im Abschnitt 3.3.3 ausgeführt, ein politisches Programm, das ihnen bei der Verfolgung ihrer Akkumulationsstrategien einen möglichst großen Spielraum versprach.

4.2 Das Projekt der Reaganomics

Die Reagan-Koalition

Zum ursprünglichen Kern der Reagan-Koalition gehörte die "Neue Rechte". Diese Verbindung aus den regionalen Kapitalgruppen des "Sunbelts"² und den Mittelschichten sowie Teilen der Arbeiterschaft verband die Ablehnung der im fordistischen Staate repräsentierten emanzipatorischen Interessen: Gewerkschaften, Bürgerrechtsbewegungen, Umweltschutzgruppen und Feministinnen. Wenngleich sie eine Reduzierung ihrer Steuerlast forderten, standen sie nicht in der Tradition des fiskalpolitischen Konservatismus der "traditionellen Rechten". So wie viele der Südstaaten-Kapitalisten auf die Transferzahlungen aus dem Bundeshaushalt für ihre Region angewiesen waren, wollten die Mittelschichten nicht auf die wesentliche Errungenschaft des Wohlfahrtsstaates, die Rentenversicherung, verzichten. Ihre politische Anziehungskraft bewies die "Neue Rechte" bei der Durchsetzung der Grundsteuerkürzungen im Jahre 1978 in Kalifornien (Davis 1986: 32-35, 40; Shell 1984).

Zur "Neuen Rechten" stießen die zahlenmäßig schwachen, aber publizistisch lautstarken Neo-Konservativen. Sie hatten der Kalten-Kriegs-Fraktion innerhalb der Demokratischen Partei angehört, dort aber im Laufe des Vietnam-Kriegs gegenüber den progressiven Kräften an Einfluß verloren. Sie sahen in der sogenannten "Neuen Klasse", d.h. in ihren Gegnern innerhalb der Demokratischen Partei, die Schuldigen an der Krise der USA. Entsprechend forderten sie eine Rückkehr zum Patriotismus sowie militärischen Interventionismus und eine Bekämpfung dieser "Neuen Klasse", der sie die materielle Basis im erweiterten Staat entziehen wollten (NACLA 1981: 18-22; Steinfels 1979).

Die Kernfraktion des Kapitals verhielt sich zunächst abwartend. In ihrer Masse hatte sie allerdings die Abkehr von den Demokraten vollzogen. Für die kapitalintensiven Industrien galten die bereits für die Stahl- und Autoindustrie genannten Motive. Die traditionell wichtige Stütze der New Deal-Koalition, die Ölfirmen, kamen durch die OPEC-Preiserhöhungen in einen direkten Interessenkonflikt mit der Massenbasis der Demokraten, da sie eine Aufhebung der Preiskontrollen forderten, die aber hauptsächlich zu Lasten der Arbeiterschaft und der Armen gegangen wäre. Die außenpolitischen

2 Sie waren vornehmlich in folgenden Branchen tätig: Ölförderung, Bauindustrie, Tourismus- und Freizeitindustrie, Landwirtschaft, Immobilien und Textilindustrie.

Entwicklungen, Fall des Schahs und der Somozas sowie der sowjetische Einmarsch in Afghanistan ließen schließlich das multinationale Kapital auf einen Hochrüstungskurs einschwenken. Die direkte Verbindung mit Ronald Reagan wurde erst nach dessen Vorwahlkampfserfolgen aufgesucht. Dieser demonstrierte seine Bereitschaft zur Kooperation mit den Kernfraktionen des Kapitals, indem er deren Kandidaten, George Bush, zum Vizepräsidentenschaftskandidaten ernannte (Ferguson/Rogers 1986b: 264-269).

Mit Ausnahme einiger Investitionsbanken und multinationalen Unternehmen erhielt Präsident Carter aus Wirtschaftskreisen keine Unterstützung für seine Wiederwahl. Durch seinen bis zu den Wahlen durchgehaltenen Haushaltskonsolidierungskurs sowie das Debakel der iranischen Geisellaffäre hatte er auch seine Popularität bei den Armen und in der Arbeiterschaft verloren (Ferguson/Rogers 1986b: 269). Gerade in den Stahlgemeinden sollen viele Wähler aus Enttäuschung über die ausgebliebene Hilfe der Carter-Administration ihre Stimme Ronald Reagan gegeben haben (Interview Lynd). Insgesamt sollen mehr als 40 % der Gewerkschaftshaushalte, die sich an den Präsidentschaftswahlen beteiligt haben, für Reagan gestimmt haben. Vier Jahre später hatte sich dieser Anteil sogar auf 46 % erhöht (Patton u.a. 1985: 1 f.).

Im ersten Kabinett von Reagan gingen bereits wichtige Posten an Vertreter der Kernfraktionen des Kapitals: Außen, Verteidigungs- und Finanzministerium. Anhänger der "Neuen Rechten" wurde zumeist die Leitung der weniger bedeutsamen, ehemals von progressiven Kräften geführten Ministerien und Aufsichtsbehörden übertragen. Sie verfügten aber mit David Stockman als Budgetdirektor des Präsidenten (*Office of Management and Budget*) über einen gutplatzierten und energischen Verfechter ihrer Forderungen nach Steuerkürzungen (Evans/Novak 1981: 96 ff.).

Reaganomics in Aktion

Unter der wirtschaftspolitischen Parole *supply-side economics* verfolgte die Reagan-Koalition das Ziel, "Belastungen" der Angebotsseite zu reduzieren, also Senkung der Einkommens- und Körperschaftssteuern, Zurücknahme staatlicher Auflagen und Befreiung des Arbeitsmarktes von gewerkschaftlichen Restriktionen. Gleichzeitig sollten die Rüstungsausgaben massiv erhöht werden.

Die makro-ökonomischen Aspekte dieser Politik führten zunächst zur schärfsten Rezession seit der Weltwirtschaftskrise. Die Arbeitslosigkeit erreichte im Dezember 1982 ihr höchstes Nachkriegsniveau: 10,8 % bzw. 12

Millionen Erwerbslose. Regionen mit einer hohen Konzentration an Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, hauptsächlich im Gebiet der Großen Seen, verzeichneten Arbeitslosenquoten weit oberhalb des nationalen Durchschnitts, in Michigan beispielsweise 15,5 % (BLS Bul. 2175, 1985: 97). Ursache für die besondere Schärfe der Rezession war zum einen die bereits unter Carter begonnene restriktive Geldpolitik. Die Hochzinspolitik traf besonders hart die zinsensensitive Bauindustrie sowie diejenigen Konsumgüterindustrien, deren Absatz weitgehend über Konsumentenkredite finanziert wurde. Zum anderen wirkte aufgrund der vorgenommenen Haushaltskürzungen (vornehmlich im Bereich der Wohlfahrtsausgaben) die Fiskalpolitik prozyklisch, zumal die umfangreichen Steuersenkungen zunächst nicht einen ausgleichenden Anstieg der Nachfrage induzierten (vgl. Frankenberger 1984: 388).

Die monetaristische Politik war aber, angesichts des drohenden Schuldenkollaps' in den südamerikanischen Ländern, schon bald nicht mehr aufrechtzuerhalten (Lipietz 1985a: 120-125). Zudem hatte sich die Inflationsbekämpfung als weitgehend erfolgreich bewiesen, und zwar durch die Abkopplung der Reallohnentwicklung von den Produktivitätszuwächsen auch in den Kernbranchen, durch verbilligte Importe im Zuge der Dollaraufwertung und durch die allgemeine Weltwirtschaftsrezession, die die internationalen Rohstoffpreise (insbesondere Rohöl) fallen ließ. Im Juni 1982 entschied deshalb die Zentralbank die Senkung des Diskontsatzes. Unterstützt durch eine expansive Ausgabenpolitik (Rüstungshaushalt) leitete dieser Kurswechsel nach dem Muster einer keynesianisch-nachfrageorientierten Strategie den Wirtschaftsaufschwung ein, dessen tragende Säule nicht wie angestrebt die autonomen Investitionen der privaten Unternehmen waren, sondern neben Wohnungsbau- und Lagerinvestitionen der private Verbrauch (DIW 1984: 160; Frankenberger 1984). Steuer- und Zinssenkungen ermöglichten die Befriedigung des Nachholbedarfs, insbesondere bei langlebigen Konsumgütern. Im Gegensatz zur Angebotsideologie verringerte sich die Sparneigung stetig von 6,7 % des persönlich verfügbaren Einkommens im Jahre 1981 auf 3,7 % im Jahre 1987 (Survey of Current Business June 1988: S-1). Nicht nur die steigenden Rüstungsausgaben führten dazu, daß sich der Staatsanteil am Bruttosozialprodukt leicht erhöhte. Zwar konnten drastische Kürzungen an den sozialstaatlichen Programmen aus der Ära des *War on Poverty* durchgesetzt werden, aber die Kernprogramme aus dem New Deal (*social security, medicare*) blieben unberührt (Windhoff-Héritier 1988; CEA 1985: 317). In der Folge verdoppelte sich die Bundesschuld von 1980 auf 1985 (CEA 1985: 318). Gleichzeitig erhöhte sich, im Zuge der Aufwertung des Dollar um 75 %

von 1980 bis 1985, das Handelsbilanzdefizit auf 170 Milliarden Dollar im Jahre 1986 (Feldstein 1988: 1).

Die Reduzierung bürokratischer Auflagen gehörte zu den vorrangigen Wahlversprechen von Präsident Reagan. Im Laufe der 70er Jahre avancierte die Ablehnung staatlicher *regulation of business* zum Kristallisationspunkt einer allgemeinen "Staatsverdrossenheit" des US-Kapitals (Kazis/Grossman 1982: 69-90; Ferguson/Rogers 1986b: 268). Durch die Deregulierung des Verkehrswesens kam Präsident Carter diesen Forderungen zum Teil bereits nach, jedoch nahmen die sozialen Regulierungen (die Auflagen bezüglich Produktsicherheit, Umweltschutz und Energieverbrauch) während seiner Amtszeit eher noch zu (Ferguson/Rogers 1986a: 106). Diese sozial-ökologischen Auflagen wollte die Reagan-Administration zurücknehmen. Sie besetzte deshalb die Leitungen der zuständigen Ministerien und Behörden mit Personen, die zuvor in der Lobby gegen diese staatlichen Stellen tätig waren. Diese kürzten die Budgets und die Zahl der Inspektoren, die mit der Überwachung der Auflagen betraut waren (Kazis/Grossman 1982: 90-94). Trotz dieses energischen Anfangs kam es dann doch nicht zu einer Rücknahme der Auflagen auf breiter Front. Zum einen mobilisierten die Umweltschutzgruppen relativ erfolgreich gegen die Reagan-Administration. Nach etlichen Skandalen mußte die Mehrzahl dieser Minister und BehördenleiterInnen zurücktreten.³ Zum anderen erwies sich die Geschäftswelt bei der konkreten Revision der Auflagen weniger geschlossen, als die allgemeinen Klagen in den 70er Jahren den Anschein erweckt hatten (Dyer u.a. 1987: 220 f.; Goodman/Wrightson 1987: 130).

Ein deutliches Signal in Richtung Gewerkschaften setzte Präsident Reagan gleich zu Beginn seiner Amtszeit, als er die Gewerkschaft der Fluglotsen (*PATCO*) auflösen ließ (Erd 1982). Gesetzliche Schritte zur Einschränkung gewerkschaftlicher Handlungsspielräume ließ er jedoch nicht folgen. Zum einen hatte der oberste Gerichtshof seit Beginn der 70er Jahre in einer Serie von Entscheidungen die rechtliche Position der Gewerkschaften stark beschnitten (vgl. Heckscher 1988: 71 f.). Die Ernennung gewerkschaftsfeindlich gesinnter Personen in die Leitung der *National Labor Relations Board*, die als eine Art Arbeitsgericht fungiert, reichte aus, die Position der Gewerkschaften in der Auseinandersetzung mit offensiv auftretenden Unternehmen empfindlich

³ Siehe Goodman/Wrightson (1987: 123, 128-130), NYT (10.10.1984: I1) und Rowan (1984).

zu schwächen.⁴ Zum anderen wurde die Marktmacht der Gewerkschaften durch die Rezession und durch die Importflut nachhaltig unterhöhlt. Auch Gewerkschaften in Industriezweigen, die nicht direkt der ausländischen Konkurrenz ausgesetzt sind (vor allem im Verkehrswesen), wurden durch die bereits unter Präsident Carter eingeleitete Deregulierung von verschärften Wettbewerbsbedingungen betroffen (Rehmus 1987; Erd/Scherrer 1984). Schließlich vermieden die Gewerkschaften die Auseinandersetzung mit der Reagan-Administration. Der Protest blieb auf einige Großveranstaltungen und den Versuch der Wählermobilisierung für die Demokratische Partei beschränkt. Nach dem Wahldebakel des Präsidentschaftskandidaten der Demokraten, Walter Mondale, im Jahre 1984, den die AFL-CIO bereits während des Vorwahlkampfes unterstützt hatte, fiel aber auch der Einfluß der Gewerkschaften in der Demokratischen Partei auf den Tiefpunkt (Kuttner 1986: 36). Der Organisationsgrad der Gewerkschaften sank gegen Ende 1986 auf 15,4 % der Beschäftigten in der privaten Wirtschaft (Statistical Abstract 1988: 402).

4.3 Umbrüche in der Regulation der Auto- und Stahlindustrie

4.3.1 Staatliche Hilfen ohne Auflagen

Mit dem Amtsantritt von Ronald Reagan gingen viele Wünsche der Auto- und Stahlmanager in Erfüllung. Die Stärke der Rezession überraschte sie jedoch. Nachfrageeinbrüche waren zwar aufgrund der Hochzinspolitik erwartet worden, aber nicht in dieser Höhe.⁵ Bis Ende 1982 war der Auslastungsgrad

4 Donald Dotson, ehemaliger Syndikus des Stahlkonzerns Wheeling Pittsburgh, hat als Vorsitzender der NLRB besonders kraß eine Schiedsgerichtspraxis zugunsten der Kapitalseite verfolgt (Ferguson/Rogers 1984).

5 Trotz der in der Öffentlichkeit verbreiteten Hoffnung, die Reagan'sche Wirtschaftspolitik würde einen Investitionsboom auslösen, war sich das Stahlkapital wohl der Kosten einer solchen Politik bewußt. Vorsorglich warnte William De Lancey, der damalige Vorsitzende des AISI, bereits zum Amtsantritt von Präsident Reagan davor, daß die Bevölkerung der USA "may not be tough-minded and tolerant enough or psychologically prepared to stick in there to support the painful decisions which must be made and adhered to during the lengthy period required for permanent national rehabilitation" (1981: 12). Siehe auch die Einschätzung von Republic Steel in Republic Reports (1982: 3).

der Stahlkapazitäten kontinuierlich auf 30 % gefallen (AISI) und der in der Autoindustrie auf 54,6 % (USITC 1985: 44). Die zinspolitische Wende und die allgemeine Nachfragebelebung führten dann zwar 1983 wieder zu einer Ankurbelung der Produktion, aber die Währungspolitik der Reagan-Administration blieb weiterhin eine große Belastung für die Konkurrenzfähigkeit der Konzerne.

Zur Abmilderung der Auswirkungen der krisenverschärfenden Zins- und Wechselkurspolitik wurden jedoch Steuererleichterungen, Importbeschränkungen, Rüstungsaufträge und die Minderung der Auflagenlast gewährt. Dabei wurde nach der Maxime gehandelt, die Entscheidungsautonomie des Managements so wenig wie möglich einzuschränken.

Steuergeschenke

Die kapitalintensiven Wirtschaftszweige wurden durch eine Revision der steuerlichen Abschreibungsmethoden begünstigt. Das *Accelerated Cost Recovery System* (ACRS) ersetzte das alte System der Abschreibung nach Nutzungsdauer mit einer einfachen Aufteilung der abzuschreibenden Güter in vier Kategorien. Dabei verkürzten sich im Durchschnitt die Abschreibungsperioden (Congressional Quarterly 1981: 1434). Der durchschnittliche effektive Körperschaftssteuersatz hat sich dadurch um ungefähr 6,5 Prozentpunkte vermindert, was für Ford im Jahre 1986 eine Ersparnis von mindestens 200 Millionen Dollar bedeutet hatte.⁶ Der effektive Steuersatz für das gesamte verarbeitende Gewerbe fiel von 54 % im Jahre 1980 auf 33 % 1986 (Bowles u.a. 1990: 129).

Weitere Verluste ließen die Stahlindustrie nicht in den Genuß dieser Steuererleichterungen kommen. Sie forderte deshalb *refundable tax credits*,

6 Im Gegensatz zu den zahlreichen Berechnungen der angeblichen Kosten der protektionistischen Maßnahmen fehlen genaue Untersuchungen zu den Auswirkungen der Steuerreform auf die Autoindustrie. Es muß deshalb auf etwas krude eigene Berechnungen zurückgegriffen werden. Ein Vergleich der Steuerbelastung wird durch Verlustjahre (die im folgenden Gewinnjahr durch Verlustvortrag die Steuerlast senken) und schwankende Investitionsausgaben (wodurch die Abschreibungen stark variieren können) in der kurzen Frist erschwert. Es sollen deshalb zwei gewinnbringende Perioden der Firma Ford verglichen werden, die nicht unmittelbar auf Verlustjahre folgten. Die in den drei Jahren von 1977 bis 1979 erwirtschafteten 7,3 Milliarden Dollar wurden zu 38,9 % besteuert, während auf die Gewinne in Höhe von 13 Milliarden Dollar in den drei Jahren von 1984 bis 1986 Steuern in Höhe von 32,4 % anfielen (eigene Berechnung, Ford Annual Report 1986: 38).

d.h. die Barauszahlung dieser unausgenutzten Steuerguthaben. Dieser Forderung ist die Reagan-Administration zunächst nicht nachgekommen. Dafür wurde aber die Periode, in der die Steuerguthaben von künftigen Unternehmensgewinnen subtrahiert werden können, von sieben auf fünfzehn Jahre verlängert (Congressional Quarterly 1981: 1434). Darüber hinaus profitierten die Stahlkonzerne von den *safe-harbor leasing*-Bestimmungen, die den Verkauf von Steuerguthaben an gewinnmachende Unternehmen erlaubten (Fabozzi/Yaari 1983). Als *safe-harbor leasing* bereits nach einem Jahr widerrufen wurde⁷, konnten die Stahlindustriellen eine einjährige Übergangszeit für sich durchsetzen.⁸ Von 1982 bis 1983 brachte *safe-harbor leasing* der Stahlindustrie ungefähr 1 Milliarde Dollar an Bargeld (Roderick 1984: 142).

Bei der Steuerreform von 1986 (*Tax Reform Act of 1986*) wurde die Stahlindustrie (nur Big Steel!) durch eine weitere Übergangsregelung begünstigt. Diese Reform beendete die unter Präsident Kennedy eingeführte Sonderabschreibung auf Kapitalinvestitionen (*investment tax credits*). Den Stahlkonzernen wurde aber erlaubt, ihre bisher nicht ausgenutzten *tax credits* gegen die Steuerzahlungen der letzten fünfzehn Jahre zu 50 % abzusetzen. Für 1988 erwartete Big Steel Rückzahlungen des Finanzministeriums in Höhe von bis zu 500 Millionen Dollar. Die einzige Auflage war eine Reinvestitionsverpflichtung (CBO 1987: 15-20).

Freihändlerischer Protektionismus

Trotz Bekenntnis zum Freihandel behielt Reagan den *Trigger Price Mechanism* (TPM) für die Stahlindustrie bei. Im Zuge der drastischen Aufwertung des US-Dollars gegenüber wichtigen Handelswährungen erwies sich der TPM als ungeeigneter Schutz gegenüber der ausländischen Konkurrenz (WSD 1981a:

7 Eine Weiterführung von *safe-harbor leasing* wurde von den etablierten Leasing-Gesellschaften bekämpft und ließ sich auch politisch nicht legitimieren, da profitable Firmen wie General Electric diese Bestimmung ausnutzten, Steuerzahlungen gänzlich zu vermeiden (Nader/Taylor 1986: 40).

8 Dieser Erfolg stand im Zusammenhang mit dem Versprechen von USS, die *South Chicago Works* für die Produktion von Eisenbahnschienen zu modernisieren. Dieses Werk liegt im Wahlbezirk von Dan Rostenkowski, dem Vorsitzenden des Finanzausschusses im Repräsentantenhaus (*House Ways and Means Committee*). Als USS sein Versprechen nicht hielt, soll Rostenkowski entsprechend verärgert gewesen sein (Nader/Taylor 1986: 25). Wie die erneuten Sonderbestimmungen für die Stahlindustrie bei der Steuerreform im Jahre 1986 zeigten, blieb dieser Ärger scheinbar ohne Konsequenzen.

4; siehe Schaubild 3.16). Die US-Konzerne strengten daraufhin wieder Dumping-Verfahren an und verstärkten ihre protektionistische Lobby-Aktivitäten. Hatten sich 1968 noch einige Teile der Industrie offen gegen Handelsbeschränkungen gewandt und unter Carter den TPM als milde Form des Protektionismus durchsetzen können, so blieben sie diesmal weitgehend stumm. Die Autokonzerne plädierten selbst für Schutz, und die Banken mußten, anders als 1968, in der Krise von 1982 um die Rückzahlung ihrer Ausleihungen besorgt sein. Die Opposition gegen die dann von Reagan ausgehandelte Quotenregelung mit den europäischen Erzeugern blieb weitgehend auf akademische Kreise sowie ausländische Interessen beschränkt (Interview Walter; vgl. Destler/Odell 1987: 160 f.).

Im Herbst 1983 kam es zu einer Neuauflage des Tripartite Committee unter dem Namen *Steel Advisory Committee* (SAC). Von Seiten der Administration und der Stahlkonzerne war es als Geste des Entgegenkommens gedacht. Präsident Reagan stand nämlich in Gefahr, seine 1980 genossene Unterstützung seitens der gewerkschaftlich organisierten Haushalte zu verlieren.⁹ Die Stahlkonzerne wiederum wollten sich die weitere Unterstützung der Stahlarbeitergewerkschaft USW für protektionistische Maßnahmen sichern, da aus Ländern, mit denen keine Quoten vereinbart waren, das Volumen der Importe kontinuierlich anstieg (Hufbauer u.a. 1986: 171). Gleichzeitig sollte der Eindruck vermieden werden, es handele sich um ein industriepolitisches Experiment. Deshalb wurde der Begriff *tripartite* fallen gelassen, obwohl die Zusammensetzung der Mitglieder fast unverändert blieb.¹⁰ Darüber hinaus wurde das Tätigkeitsfeld des SAC auf Beratungsfunktionen und auf eine Lebensdauer von einem Jahr begrenzt (SAC 1984: 7).

Wie zuvor waren der Terminkalender und die Tagungsordnung des SAC stark von den Verhandlungen über protektionistische Maßnahmen beeinflusst (SAC 1984; Strohmeier 1986: 174-177). Diesmal umfaßte die Opposition zu protektionistischen Maßnahmen auch eine Reihe von Stahlweiterverarbeitern, unter anderem General Motors (Destler/Odell 1987: 162-165). Angesichts

-
- 9 In den Kongreßwahlen von 1982 mußten seine republikanischen Parteifreunde besonders hohe Verluste in den Industriegebieten des Nordostens hinnehmen. Nur 30 % der gewerkschaftlich organisierten Haushalte sollen die Republikaner gewählt haben, gegenüber 40 % für Reagan 1980 (Steelabor Nov./Dez. 1982: 5 f.).
- 10 Bezeichnenderweise wurde der Vertreter von EPA durch ein Mitglied des *Council of Economic Advisors* ersetzt. Hinzu kam der Bundesstaatsanwalt (*Attorney General of the U.S.A.*), der wegen möglicher Änderungen der Anti-Trust-Bestimmungen herangezogen wurde. Auf Seiten der Firmen wurde ein Vertreter der Kleinstahlwerke Mitglied, wodurch deren wachsende Bedeutung anerkannt wurde (SAC 1984: 12).

des näherrückenden Wahltermins entschied sich Reagan am 18. September 1984 für Verhandlungen von sogenannten *surge control*-Abkommen und anderen bilateralen Beschränkungen mit dem Ziel, den Anteil des Importstahls am gesamten US-Markt auf ungefähr 20 % zu begrenzen (Reagan 1984: 1307). Zwei Wochen später verabschiedete das Repräsentantenhaus den *Steel Import Stabilization Act*, der die Administration berechnete, "freiwillige" Selbstbeschränkungsabkommen (VRA) auszuhandeln, und die Stahlkonzerne aufforderte, einen erheblichen Teil ihres Cash-flow für die Modernisierung ihrer Hütten und für die Ausbildung ihrer Belegschaften zu verwenden (Hufbauer u.a. 1986: 172).

Während all dieser Wahlmanöver nahm das SAC öffentlich keine Stellung. Sein Bericht wurde erst einige Monate später veröffentlicht und enthielt außer der Empfehlung, das Handelsbeschränkungsprogramm des Präsidenten durchzuführen, keine wesentlichen Vorschläge (SAC 1984: 143-145, 154, 162-163, 194-198).

Ein aufschlußreiches Beispiel für die Strategie der Konzerne, ihre Entscheidungsspielräume trotz Inanspruchnahme staatlicher Hilfe auszudehnen, stellt der Versuch von USS (ab 1986 in *USX* umbenannt) dar, Halbzeug aus Großbritannien für sein Ostküsten-Werk *Fairless* einzuführen. Kurz nachdem 1983 die USW ersten Lohnkürzungen zugestimmt hatte, kündigte USS an, die dortige Flüssigstahlphase zu schließen und statt dessen die Rohblöcke für die Walzstraße von der British Steel Corporation zu beziehen. 3.000 Arbeitsplätze waren somit in Gefahr. Die USW reagierte mit einer breit angelegten politischen Kampagne, wobei sie neben solidarischen Bekundungen der britischen Gewerkschaften auch die Unterstützung einiger anderer Stahlkonzerne erhielt.¹¹ Schließlich sah sich USS zur Aufgabe dieses Planes gezwungen.¹² 1989 konnte jedoch ein ähnliches Halbzeug-Abkommen für ein USX-Werk an der Westküste mit einem koreanischen Produzenten abgeschlossen werden (WSJE, 16.10.1989: 2), und 1991 wurde das *Fairless*-Werk geschlossen (NYT, 12.8.1991: D6).

11 Bethlehem beispielsweise kritisierte USS öffentlich, die gemeinsame Front gegen die ausländische Konkurrenz hintergangen zu haben (United States 1983: 54).

12 Neben dem Druck der USW trug dazu bei, daß BSC die notwendigen Investitionen als zu hoch empfand (Mueller 1984: 102). Genauso erging es einem ähnlichen Vorhaben von Wheeling-Pittsburgh (Locker/Abrecht 1985: 63 f.). Nichtsdestotrotz stieg das Importvolumen von Halbzeug von 155.000 Tonnen im Jahre 1980 auf 2,4 Millionen Tonnen im Jahre 1985 an (AISIB 1986: 50). Hauptkunden waren kleinere integrierte Stahlwerke und einige Big Steel-Hütten, bei denen ein Ungleichgewicht zwischen den Walzkapazitäten und der Stahlerzeugung bestand.

Trotz Rückkehr in die Gewinnzone und Erreichung des internationalen Produktivitätsniveaus (siehe Abschnitt 5.1.1) gelang es der Stahlindustrie 1988, dem Präsidentschaftsbewerber George Bush das Versprechen abzurufen, im Falle seines Wahlsieges die Quotenregelung fortzusetzen. Das Versprechen wurde gehalten. Die VRA wurden bis März 1992 verlängert, die Gesamtquote für Importstähle geringfügig von 18,4 % auf 19,1 % erhöht, wobei die japanische Quote zugunsten einiger sogenannter Schwellenländer gekürzt wurde (WSJE, 13.12.1989: 3). Diese Maßnahmen wurden politisch als *Steel Trade Liberalization Program* verkauft, da sich die Stahlexportnationen noch zusätzlich verpflichten mußten, ihren heimischen Stahlkonzernen keine weitere Subventionen zukommen zu lassen (Bell 1991: 15-2).

Der scharfe Kriseneinbruch nach 1979 hat schließlich auch in der Autoindustrie zu einem Überdenken ihres traditionellen freihändlerischen Standpunktes geführt. Die Vorreiterposition nahm erstaunlicherweise Ford ein, der von allen US-Herstellern am ausgeprägtesten international orientiert war.¹³ Ford traf jedoch die Krise härter als GM.¹⁴ Der noch stärker von der Krise betroffene Chrysler-Konzern hatte seinen politischen Spielraum vorübergehend durch die Inanspruchnahme bundesstaatlicher Kreditgarantien verloren.

Fords Initiative fand Unterstützung durch die UAW, die angesichts einer Arbeitslosenquote von ungefähr 40 % unter den Autobeschäftigten ebenfalls einen Kurswechsel vornahm.¹⁵ Die gemeinsame Lobby von Ford und der UAW führte im März 1980 zu Anhörungen im Kongreß, die aufgrund der ablehnenden Haltung der Carter-Administration erfolglos blieben. Deshalb wurde der nun bereits bekannte Weg eines Gesetzesentwurfes für Importquoten beschritten. Unter Hinweis auf diese populäre Gesetzesinitiative überzeugte die neue Administration von Ronald Reagan die japanische Regierung von den Vorteilen einer freiwilligen Selbstbeschränkung der Autoexporte (vgl. Cohen/Meltzer 1982: 65-89).

13 Im Jahre 1980 betrug der Anteil der ausländischen Produktion bei GM 28,9 %, bei Ford 57,4 % und bei Chrysler 17,4 % (OECD 1985: 73).

14 Während General Motors seinen Marktanteil bei ungefähr 46 % halten konnte, verlor Ford 3,6 Prozentpunkte von seinem Vorjahresniveau (eigene Berechnung, MVMA) und mußte 1980 einen bestandsgefährdenden Verlust in Höhe von 1,55 Milliarden Dollar (GM 0,75 Milliarden Dollar) hinnehmen (IHT, 14.2.1984).

15 Ihre bisherige freihändlerische Haltung reflektierte auch ihre Präsenz in zwei exportlastigen Branchen: Flugzeugbau und Landmaschinenbau. Im Jahre 1981 betrug die Exportquote im Flugzeugbau 45 % und im Landmaschinenbau 63 % (Destler/Odell 1987: 37).

Die *Voluntary Export Restraints* (VER) traten im April 1981 in Kraft und sahen eine Kürzung von 7 % des bisher erreichten Importvolumens auf 1,68 Millionen Fahrzeuge vor. Bis zum Auslaufen der VER im Frühjahr 1985 wurde das erlaubte Importvolumen leicht angehoben. Über 1985 hinaus hat das japanische Handelsministerium MITI von sich aus, ohne formale Anfrage des US-Präsidenten, eine Beschränkung auf 2,3 Millionen Fahrzeuge fortgesetzt (Hufbauer u.a. 1986: 250 f.). Die Aufnahme der Produktion japanischer Autofirmen in den USA (siehe Abschnitt 4.3.6) nahm gegen Ende der 80er Jahre diesem Limit seine Bedeutung (Reck/Slater 1990: 37-5). Deshalb forderten 1991 Ford, Chrysler und die UAW, auch die Zahl der von japanischen Firmen in den USA hergestellten Fahrzeuge zu beschränken (WSJE, 14.1.1991: 3).

Diese Kontingentierung des Exportvolumens nutzten die japanischen Hersteller (wie ihre Kollegen in der Stahlindustrie) zur Anhebung des Preisniveaus und zur Änderung ihrer Modellpalette zugunsten luxuriöser ausgestatteter Mittelklassemodellen.¹⁶ Den US-Herstellern ermöglichten die VER ebenso Preiserhöhungen (ca. 4 bis 5 %), die zusammen mit dem erhöhten Absatz ihrer Fahrzeuge bis zu 2,6 Milliarden Dollar eingebracht haben sollen (Hufbauer u.a. 1986: 257). Diese Summe hat wesentlich zur Stärkung der Finanzkraft der US-Hersteller und somit zur Finanzierung ihrer ehrgeizigen Modernisierungsinvestitionen beigetragen. Mit Hilfe der VER wurde das alte oligopolistische Marktarrangement wieder hergestellt, wenngleich mit erweiterter Teilnehmerzahl. Die VER erwiesen sich wirksamer als die Stahlhandelsbeschränkungen, da weniger Länder in der Lage sind, Fahrzeuge zu produzieren, und weil die Markteintrittsbarrieren wesentlich höher sind (z.B. Servicenetz; Browne 1985: 22).

Von den Importquoten haben auch die AutomobilarbeiterInnen profitiert; die Schätzungen schwanken zwischen 26.200 und 55.000 Arbeitsplätzen (Hufbauer u.a. 1986: 258). Im Vergleich zu den enormen Arbeitsplatzverlusten von 250.000 (1979 bis 1982) nehmen sich diese Zahlen eher bescheiden aus. Die UAW ging deshalb in ihren Forderungen weiter und verlangte Anfang 1982 ein sogenanntes *domestic content*-Gesetz.¹⁷ Es sollte allen Herstellern,

16 Die Schätzungen des gesamten Preisanstieges der japanischen Modelle in dieser Periode liegen zwischen 7,9 % bis 15,3 % (Hufbauer u.a. 1986: 256). Richardson errechnete sogar einen stärkeren Anstieg (1987: 22).

17 Beispielsweise sollte ein Hersteller, der 750.000 Einheiten in den USA verkauft, mindestens 75 % seiner Wertschöpfung in den USA tätigen und ein Hersteller, der über 900.000 Einheiten vermarktet, 90 % (Congressional Digest 1983: 39 f.).

die den US-Markt beliefern, vorschreiben, einen bestimmten Anteil der Produktion in den USA zu fertigen, und zwar korrelierend zum Verkaufsvolumen.

Während die Forderung nach VER kaum auf eine größere Opposition stieß, entstand eine relativ breite Front von Interessengruppen gegen die *domestic content*-Gesetzesinitiative.¹⁸ Ausschlaggebend war die Haltung der Big Three. Nur Chrysler trat öffentlich für ein solches Gesetz ein, wobei *Chairman* Lee Iacocca deutlich machte, daß ihm eine Abwertung des US-Dollars und eine Änderung der Steuergesetzgebung wichtiger seien. Ford verhielt sich weitgehend neutral und betrachtete die UAW-Bemühungen eher als ein Druckmittel zur Aufrechterhaltung der VER (United States 1982: 143; 1984: 235, 245; Interview Beckman). General Motors sprach sich jedoch gegen eine Vorschrift über den heimischen Wertschöpfungsanteil aus. Damals noch in einer besseren finanziellen Verfassung als seine Konkurrenten, gab GM seinen Plänen für globale Zulieferstrukturen und der Freiheit, selbst Fahrzeuge importieren zu können, Priorität gegenüber einem Schutz seiner Standorte in den USA.¹⁹ Die sich bei diesen Diskussionen abzeichnende Rückkehr von GM zu freihändlerischen Positionen wurde im Frühjahr 1985 offensichtlich, als GM als einziger Autokonzern keine Verlängerung der VER verlangte.²⁰

-
- 18 An der Spitze dieser Koalition standen die Händler für Importfahrzeuge, die die volle Unterstützung ihrer ausländischen Hersteller erhielten (Murray 1983). Aber auch der Verband der heimischen Automobilhändler, NADA, nahm Stellung gegen die UAW-Initiative, da viele seiner Mitglieder auch Importfahrzeuge verkauften (Destler/Odell 1987: 53, 146-151). Für die meisten Kongreßabgeordneten entschärfte die ab 1983 wiederbelebte Nachfrage die Dramatik der Situation. Darüber hinaus erfreute sich die Autoindustrie nur geringer Beliebtheit bei den Abgeordneten, und zwar aufgrund der Auseinandersetzungen über Umweltschutzaufgaben und den persönlichen negativen Erfahrungen mit der Produktqualität von Detroit (Interview Callow).
- 19 Siehe Ballance/Sinclair (1983: 98). Die Präferenz für eigene Importe wird dadurch unterstrichen, daß die Autoindustrie in den 80er Jahren die Standorte ihrer Montagewerke zu Freihandelszonen erklären ließ (80 % aller Montagewerke im Jahre 1987), damit der Import von Vorprodukten nicht unter die Einfuhrzölle fiel. In den späten 80er Jahren wurde diese Praxis von der Zulieferindustrie kritisiert, da mittlerweile vor allem die japanischen Hersteller von diesen *Foreign Trade Zones* profitierten (United States 1989: 4).
- 20 Siehe Hufbauer u.a. (1986: 251). Trotzdem konnte die UAW im Repräsentantenhaus einen Achtungserfolg erzielen, ihr Gesetzesentwurf wurde im Dezember 1982 mit 215 zu 188 Stimmen angenommen. Der Senat befaßte sich in der auslaufenden Legislaturperiode jedoch nicht mehr mit diesem Gesetz. Die UAW-Initiative wurde im Kongreß eher als Druckmittel für die Aufrechterhaltung der VER angesehen denn als eine ernstzunehmende Gesetzesvorlage (Interviews Beckman, Callow).

Rüstung als Industriepolitik

Einen Schutz vor ausländischer Konkurrenz und einen gewissen Ausgleich für die katastrophalen Auswirkungen der Hochzins- und Aufwertungs politik stellte das Reagan'sche Aufrüstungsprogramm dar. Von den zwischen 1980 und 1985 realen jährlichen Steigerungen des Rüstungsetats in Höhe von 5,5 % konnte die Stahlindustrie überproportional profitieren. Sie verzeichnete in diesem Zeitraum einen Anstieg der Rüstungsproduktion um 63 %, der den Anteil des Rüstungsgeschäfts am Gesamtumsatz von 6 % auf 12 % anwachsen ließ (Henry/Oliver 1987: 3,6). General Motors gehörte bereits in der Vergangenheit zu den großen Rüstungslieferanten, aber gemessen am Umsatz spielte das Rüstungsgeschäft eine untergeordnete Rolle (siehe Abschnitt 2.4.2). Im Jahre 1985 kaufte sich GM in das Rüstungskartell durch den Erwerb von *Hughes Aircraft* ein, womit der Anteil der Wehrproduktion im Jahre 1987 auf ungefähr 8 % stieg (GM Annual Report 1987: 34). In der Fahrzeugproduktion blieb der Rüstungsanteil mit 3 % relativ gering, was allerdings in absoluten Zahlen 2,6 Milliarden Dollar darstellte (gegenüber 3,4 Milliarden Dollar in der Stahlindustrie; Henry/Oliver 1987: 7). Diese Aufträge waren sicherlich recht profitabel, wenn die Berichte über Kaffeemaschinen, für die das Pentagon 7.500 Dollar bezahlte, übertragbar sind.

Freundliche Regulierung

Als noch unerledigter Gesetzesentwurf der ausgehenden Carter-Administration wurde gleich zu Beginn der Amtszeit von Reagan der *Steel Industry Compliance Act* verabschiedet, der einen dreijährigen Aufschub für die Erfüllung der Auflagen zur Begrenzung der Luftverschmutzung gewährte und einige Verordnungen der Umweltschutzbehörde EPA lockerte. Die dadurch eingesparten Gelder in Höhe von 200 Millionen Dollar (Tripartite 1980: 123) sollten für die Modernisierung der Hütten verwendet werden (USW Officer's Report 1982: 74). Viele der veralteten Hüttenwerke wurden jedoch im Verlauf der Rezession von 1982/83 permanent geschlossen, ohne daß die Auflagen je erfüllt wurden.²¹ Von sich aus soll David Roderick bei der Übernahme des Vorsitzes von USS auf eine schnelle Beilegung der Gerichtsverfahren

21 Die Kosten zur Erfüllung der Luftreinholdungsvorschriften fielen mit 49 Millionen Dollar wesentlich geringer aus als die von den Stahlkonzernen vorausgesagten 235 Millionen Dollar (GAO 1984).

mit EPA gedrängt haben (Nader/Taylor 1986: 43). Verstöße blieben jedoch üblich und wurden auch geahndet.²² Beim *Clean Air Act* von 1990 erreichte die Stahlindustrie wiederum eine Ausnahme: Ihre Kokereien müssen erst im Jahre 2020 den Vorschriften für krebserregende Emissionen genügen (Bell 1991: 15-4).

Die für die Autoindustrie wichtigeren Sicherheitsstandards für Fahrzeuge sind nur geringfügig gelockert worden (vgl. Goodman/Wrightson 1987: 123 f.). Zunächst hatte die Reagan-Administration die Auflage des obligatorischen Einbaus einer passiven Insassensicherung (*air bags*) streichen wollen, wurde davon aber durch ein Gerichtsurteil abgehalten. Die Implementierung der Auflage konnten die Autokonzerne dennoch herauszögern. Erst als Chrysler 1988 aus der Front der *air bag*-Gegner ausscherte, begannen auch die anderen Hersteller, einen ständig wachsenden Teil ihrer Modelle mit *air bags* auszustatten (NYT, 20.5.1988: IV4). Chryslers Opposition gegen eine Aufhebung der gesetzlichen Vorschriften für eine Reduzierung des Benzinverbrauchs (*Corporate Average Fuel Economy*, CAFE) fand jedoch keine Nachahmer. Im Gegensatz zu Chrysler hatten Ford und GM aufgrund einer gestiegenen Nachfrage nach ihren großen Modellen Schwierigkeiten, die vorgeschriebenen Durchschnittswerte für ihre gesamte Produktpalette einzuhalten. Ihnen wurde von Jahr zu Jahr ein Aufschub gewährt. Erst die Bush-Administration beharrte auf Einhaltung der CAFE-Vorschriften, die jedoch von den Herstellern umgangen wurde, indem sie eine Gesetzeslücke ausnutzten.²³ Für ihre stark benzinschluckenden Kleintransporter (*vans*), die in den 80er Jahren die höchsten Verkaufszuwächse erzielten, erhielten sie zudem bis 1992 einen gesonderten Aufschub (WSJE, 3.4.1990: 8). Der *Clean Air Act* von 1990 zwingt

22 Bethlehem zahlte beispielsweise 1990 Strafgerichte in Höhe von 1 Million Dollar (Bethlehem 10-K 1987: 5). Und USX wurde 1990 von der *Occupational Health and Safety Administration* (OSHA) für grobe Verstöße zu einer Strafe von 3,25 Millionen Dollar verurteilt (Steelabor, Jan./Febr. 1991: 18).

23 Siehe Dyer u.a. (1987: 218-221) sowie NYT (3.12.1986, 27.12.1988). Um zu verhindern, daß die Big Three ihre Durchschnittswerte durch den Import von benzinsparenden Modellen verbessern (und somit Jobs in den USA vernichten), wurde der durchschnittliche Benzinverbrauch getrennt für heimische und importierte Modelle berechnet, wobei die Trennungslinie ein ausländischer Wertschöpfungsanteil von mindestens 25 % war. Diese Regel nutzten nun Ford und GM dahingehend, daß sie Modelle mit einem ungünstigen Benzinverbrauch als Importe deklarierten (indem sie den heimischen Wertschöpfungsanteil auf unter 75 % senkten) und deren Benzinverbrauch gegen ihre importierten Kleinwagen aufrechnen ließen. Auf diese Weise gelang es ihnen, CAFE einzuhalten und zugleich den Bezug ausländischer Teile und Fahrzeuge zu erhöhen (Taylor 1991).

allerdings die Hersteller, den Schadstoffanteil der Abgase mittelfristig drastisch zu senken (WSJE, 9.4.90: 7).

Eine ähnliche atmosphärische Veränderung im Verhältnis von Staat und Kapital fand im Anti-Trust-Bereich statt. Das Justizministerium griff die Forderung einiger Ökonomen auf, als Beurteilungskriterium für eine marktbeherrschende Stellung auch das Ausmaß an ausländischer Konkurrenz zu berücksichtigen (Williamson 1986). Dieser administrative Richtungswechsel (eine Gesetzesänderung steht noch aus) bedeutete jedoch keinen Freibrief für Fusionen.²⁴

Eine wirkliche Liberalisierung der Anti-Trust-Politik erfolgte im Bereich gemeinsamer Forschungstätigkeiten durch den *National Cooperative Research Act* von 1984. Auto- und Stahlkonzerne begannen daraufhin eine Reihe von Kooperationsprojekten (Labee/Samways 1985: 14; Automotive News, 8.7.1991: 1, 41).

Einzelstaatliche Unterwerfung

In der Hoffnung, die Verlagerung von Arbeitsplätzen zu verhindern oder neue anziehen zu können, zeigten sich einzelne Städte und Bundesstaaten zu hohen Vorleistungen bereit. So wurde die Anwerbung des Volkswagenkonzerns die teuerste Industrieansiedlung in der Geschichte des Bundesstaates Pennsylvania: 76 Millionen Dollar wurden für die Erstellung der Infrastruktur ausgegeben (Dombois 1982: 217). Keine zehn Jahre später wurde das Werk geschlossen. Detroit ließ sich Anfang der 80er Jahre von General Motors zum Abriß eines ganzen Stadtviertels bewegen (Jones u.a. 1986; Wylie 1989). Die Ankündigung von GM, eine neue Tochtergesellschaft *Saturn* zu gründen, löste unter den Bundesstaaten ein Wettrennen um den Produktionsstandort aus.

24 Zwar wurde LTV erlaubt, mit Republic Steel zu fusionieren, aber nur unter der Auflage, daß einige Werke wieder veräußert werden. Die geplante Übernahme von National Steel durch USS wurde sogar gänzlich unterbunden. Begründet wurde diese Ablehnung mit dem Hinweis auf die Importquoten, die den Konkurrenzdruck durch die ausländischen Produzenten begrenzen (CBO 1987: 37f). Hingegen konnte Chrysler 1987 den finanziell stark angeschlagenen Autohersteller American Motors von Renault übernehmen (NYT 5.8.1987: IV5). Ebensovienig intervenierte das Justizministerium gegen die Übernahme von Hughes Aircraft durch General Motors (Nader/Taylor 1986: 98). Ein Anti-Trust-Verfahren gegen die Zusammenarbeit von GM und Toyota im Falle von NUMMI (siehe Abschnitt 4.4.2) wurde jedoch von Chrysler selbst angestrengt. Dieser Einspruch resultierte in einer Reihe von restriktiven Auflagen für das NUMMI-joint-venture (Weiss 1987).

Die Angebote reichten von 260 Millionen Dollar an Beihilfen bis zur Bezahlung der Hälfte aller Löhne im ersten Produktionsjahr.²⁵ Zu ähnlichen Vorleistungen waren auch Stahlgemeinden bei der Anündigung von Modernisierungsmaßnahmen bereit (Bensman/Lynch 1987).

Neben diesen reaktiven Maßnahmen auf privatwirtschaftliche Investitionsentscheidungen haben einzelne Bundesstaaten begonnen, eine aktive industriepolitische Rolle zu übernehmen (Fosler 1988). In Michigan initiierte Gouverneur James Blanchard, der als Kongreßabgeordneter bei der Verabschiedung der Chrysler-Kreditgarantien behilflich war, ein Maßnahmenpaket zur Sicherung dieses Bundesstaates als Industriestandort. Dazu gehörte zum einen die Senkung der Beiträge für die Arbeitslosen- und Berufsunfallversicherung. Zum anderen schuf er ein Netz von öffentlichen Entwicklungsfonds, die für Firmenneugründungen, Ausbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen, Infrastrukturinvestitionen und Technologieparks zumeist einen großen Teil des Startkapitals stellten. Erhöhte Aufmerksamkeit erhielten insbesondere die mittelständischen Betriebe der Autozulieferindustrie. Politisch ausgehandelt wurde die industriepolitische Strategie in einem neokorporatistischen Rahmen, dessen Spitze die *Governor's Commission on Jobs and Economic Development* einnimmt. Doug Fraser (ehemals Präsident der UAW) und Lee Iacocca von Chrysler leiteten diese Kommission gemeinsam (vgl. Jackson 1988; Hill/Negrey 1985). In der Stahlindustrie sind vergleichbare Foren nicht bekannt.

Doch noch direkte Subventionen?

Der Anschein eines "privat-kapitalistischen" Krisenmanagements konnte spätestens mit dem Vergleichsantrag von LTV nicht mehr aufrechterhalten werden. Unter dem Schutz des Konkursrechtes befreite sich LTV von seinen Pensionsverpflichtungen in Höhe von ungefähr 3,6 Milliarden Dollar, denen nur 1,3 Milliarden Dollar an Pensionseinlagen gegenüberstanden. Die Differenz übernahm im Januar 1987 die staatliche Versicherung für private Pensionsfonds, die *Pension Benefit Guaranty Corp.* (PBGC). Damit erhöhten sich die

²⁵ Siehe Russo (1986). Tatsächlich erhielt GM für *Saturn* dann 80 Millionen Dollar an Subventionen (Milward/Newman 1990: 35). Allgemein stellen die staatlichen Vorleistungen für neue Montagewerke durchschnittlich ungefähr 5 % der gesamten Investitionskosten dar (vgl. ebenda; siehe auch Tolchin/Tolchin 1988: 313, Glickmann/Woodward 1989: 239-246; Blair u.a. 1990: 123).

Pensionsverpflichtungen, die die PBGC seitens der Stahlindustrie aufgebürdet bekam, auf über 3 Milliarden Dollar (Flora 1987; USITC 1987: 29-31).

Zur Unterdeckung der Pensionsfonds haben die Liquiditätskrisen einzelner Stahlkonzerne und der starke Arbeitsplatzabbau beigetragen (neben zu optimistischen Annahmen der Versicherungsmathematiker; vgl. Sheehan 1987: 233-235). Der drastische Beschäftigungsrückgang hat das Verhältnis von Einzahlern zu Leistungsbeziehern bei LTV auf 1:3 gesenkt. Konkret wurde die Krise durch die umfangreichen Betriebsschließungen ausgelöst, bei denen die Pensionsverpflichtungen gegenüber den betroffenen ArbeiterInnen sofort zurückgestellt werden mußten (Hoerr 1988: 508). Auch Bethlehem Steel wies 1986 ungedeckte Pensionsrückstellungen in Höhe von 2,5 Milliarden Dollar aus (New York State 1988: 13), und selbst Chrysler hatte 1,2 Milliarden Dollar im Jahre 1989 ungedeckt (WSJE, 30.11.1989: 1).

Die Reagan-Administration hat auf diese Krise mit der Bildung eines auf Ministerebene angesiedelten *Economic Policy Council* (EPC) geantwortet, das zum einen Vorschläge zur Reform der Finanzierung der PBGC ausarbeitete. Zum anderen traf es sich mit Vertretern des Stahlverbandes (AISI), die die Bildung eines staatlichen Fonds forderten, der einen Teil der Stilllegungskosten (vor allem die dabei entstehenden Pensionsverpflichtungen) übernehmen sollte. Der Fonds sollte vornehmlich aus Zöllen auf Stahlimporte finanziert werden, womit die Stahlindustrie ihre Forderung nach Verminderung der Marktaustrittsbarrieren geschickt mit ihrem Wunsch nach einem erhöhten Preisniveau verband. Obgleich die Regierung Hilfe zusagte, lehnte sie diesen Vorschlag ab (Iron Age Juli 1987: 11).

Die zwischenzeitliche Erholung der Stahlnachfrage hat dieser Frage zunächst die Dringlichkeit genommen. Auch hat die PBGC der "Strategie des strategischen Bankrotts" einen Riegel vorgeschoben, indem sie die Übernahme der LTV-Fonds vor Gericht erfolgreich anfocht. LTV mußte deshalb 1991 mit der PBGC über die Rücknahmebedingungen verhandeln (NYT, 27.2.1991: D3). In der nächsten Rezession könnte sich die Frage, ob die Pensionäre, die Stahlkonsumenten oder die Steuerzahler für die Sanierung der Pensionsfonds aufkommen müssen, erneut stellen. Ähnliche Probleme mit der Finanzierung der Krankenversicherungen haben die Stahlkonzerne 1991 dazu motiviert, gemeinsam mit den Gewerkschaften einen umfassenden nationalen Krankenversicherungsschutz zu fordern (Steellabor, March/April 1991: 20; Marsden 1991).

4.3.2 Erosion des Oligopols

Die für die fordistische Regulation der Auto- und Stahlindustrie so charakteristische oligopolistische Marktkontrolle erodierte in den 80er Jahren. Das ehemals engmaschige Netz der Interessenabstimmungsnetz in der Stahlindustrie löste sich auf, wodurch die Fähigkeit verloren ging, Preise gegenüber Nachfrageschwankungen zu immunisieren. Für die mittleren und oberen Marktsegmente konnten in der Autoindustrie mit Hilfe der Handelsbeschränkungen vorerst die Auswirkungen der verschärften Konkurrenz in Grenzen gehalten werden.

Die Kapitalstruktur entwickelte sich in der Stahlindustrie widersprüchlich. Zwar reduzierte sich die Zahl der Big Steel-Konzerne durch zwei Fusionen, die Youngstown Sheet & Tube zusammen mit Jones & Laughlin und Republic Steel unter der Holding LTV vereinigte, von acht auf sechs, aber der Anteil von Big Steel an der gesamten Stahlerzeugung in den USA sank von 75 % in den 60er Jahren auf 59,2 % im Jahre 1984 (eigene Berechnung; Adams/Mueller 1986: 82). Dieser Bedeutungsverlust ging weniger auf das Konto kleinerer integrierter Hüttenwerke, deren Zahl auf sieben sank (vgl. Hogan 1987: 45), als vielmehr auf das der Kleinstahlwerke, die mit Schrott als Rohstoff ihren Anteil an der Rohstahlkapazität der USA auf ungefähr 20 % erhöhen konnten (siehe Abschnitt 4.3.3). Einige integrierte Hüttenkomplexe sind von Big Steel auch verkauft worden.²⁶

Auch den etablierten Konzernen der Autoindustrie sind neue Konkurrenten innerhalb der USA erwachsen. Mit dem Volkswagenkonzern als glücklosem Vorreiter haben eine Reihe von japanischen Konzernen ab Anfang der 80er Jahre begonnen, Montagewerke in den USA zu errichten (siehe Abschnitt 4.3.6). Die 1987 erfolgte Übernahme von American Motors durch Chrysler hat allerdings die Zentralisation des US-Automobilkapitals erhöht.

Hier interessiert vor allem, warum in der Krise die Kapitalzentralisierung unter den integrierten Hüttenwerken nicht weiter fortschritt und es gar zu Abspaltungen einzelner Werkskomplexe kam (Stundza 1987: 53; Labee/Samway 1989: D-13). Diese in Krisensituationen eigentlich ungewöhnliche Entwicklung kann im wesentlichen auf politische sowie produkt- und prozeßspezifische Faktoren zurückgeführt werden. Zum einen sind die Anti-Trust-Bestimmungen

26 National Steel verkaufte 1984 sein Weirton Werk (4 Millionen Jahrestonnen) an die Belegschaft, und regionale Investorengruppen kauften von LTV 1986 das Gadsdenwerk in Alabama (1,5 Millionen Jahrestonnen) sowie von USS das Werk in Geneva, Utah (2 Millionen Jahrestonnen; Hogan 1987: 27, 41; Steelabor, Nov./Dez. 1987: 7).

auch unter der Reagan-Administration gegen eine signifikante Zentralisierung des Kapitals ausgelegt worden (siehe Abschnitt 4.3.1). Zum anderen entfiel ein wesentliches Motiv für eine Zusammenfassung einzelner Stahlkonzerne. Denn angesichts der ausländischen Konkurrenz, der Leistungsfähigkeit der Kleinstahlwerke und der freien Erhältlichkeit der Rohstoffe auf dem Weltmarkt war auch ohne Anti-Trust-Beschränkungen eine Marktbeherrschung durch Zusammenfassung einiger der großen Hütten kaum erreichbar. Abgesehen von Monopolrenten entstehen jedoch in der Stahlindustrie keine besonderen Vorteile aus der Kontrolle über mehrere Standorte. Im Gegensatz zur Autoindustrie muß weder ein großes Händlernetz unterhalten noch viel für Forschung, Entwicklung und Werbung ausgegeben werden, so daß keine Notwendigkeit besteht, diese Kosten auf möglichst viele Werke zu verteilen.²⁷ Somit blieb als Motiv übrig, parallel arbeitende unrentable Hütten schließen zu können. Dieses Motiv hatte beispielsweise LTV zu seinen Übernahmen bewogen. Während jedoch dieser Weg im Falle von Youngstown Sheet & Tube noch erfolgreich beschritten werden konnte, erwies sich die Fusion mit Republic Steel kostspieliger als erwartet. Bei der Stilllegung von Werksteilen entstanden Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen, die bei weitem die Restbuchwerte der Anlagen überstiegen.²⁸ Aus diesem Grunde ist National Steel gerade den umgekehrten Weg gegangen und verkaufte sein Werk in Weirton an die Belegschaft. Auf diese Weise sparte National 400 Millionen Dollar an zukünftigen Pensionszahlungen ein.²⁹ Es wird so verständlich, warum finanziell relativ starke Stahlkonzerne wie Inland und USS, deren Pensionsverpflichtungen voll zurückgestellt waren (Business Week, 2.11.1987: 115 f.), kein Interesse an der Übernahme eines schwächeren Unternehmens hatten, dessen Pensionsverpflichtungen nicht gedeckt waren. Chryslers ungedeckte Pensionsverpflichtungen sollen entsprechend auch FIAT von einer Fusion abgehalten haben (Financial Times, 22.6.1990).

27 In der Tat, unter den Big Steel Konzernen genoß Inland Steel, das einzige Unternehmen mit nur einem Standort, seit langem den Ruf, besonders effizient und profitabel zu sein (Hogan 1987: 27 f.).

28 Der Abbau von 17 Millionen Tonnen Kapazität in den Jahren 1983 bis 1985 verursachte Kosten in Höhe von 2,4 Milliarden Dollar für Pensionsrückstellungen und Sozialpläne (Thompson 1987: 27).

29 Siehe Strohmeier (1986: 211). Diese Taktik wurde einige Male kopiert. Im Jahre 1989 waren die Aktien von sechs Stahlwerken im Besitz der Belegschaften (*Employee Stock Ownership Plan*, ESOP), wobei aber Weirton das bei weitem größte Werk war (USITC 1989: 14, Anm. 34).

Anstelle einer brancheninternen Kapitalzentralisation haben einige Stahlkonzerne ihre Abhängigkeit von der Stahlherstellung durch eine aggressive Diversifizierungsstrategie reduziert. In den Jahren von 1979 bis 1985 sank der Anteil der Stahlproduktion am Gesamtumsatz der Mitgliedsfirmen des Stahlverbandes (AISI) von 72 % auf 55 % (eigene Berechnung, AISI). Durch den Kauf des Ölkonzerns *Marathon Oil* und des Erdgasproduzenten *Texas Oil and Gas* hat USS seine Abhängigkeit von der Stahlherstellung am drastischsten vermindert, nämlich auf 24 % (USX 10-K 1987: 16). Dieser Wechsel des Betätigungsfeldes schlug sich zugleich in einer Namensänderung nieder, seit 1986 nennt sich dieser Konzern *USX* (NYT, 9.7.1986: IV1). Andere Firmen, wie Bethlehem und Inland Steel, haben allerdings nur in geringem Umfang Firmen außerhalb des Stahlgeschäfts aufgekauft (Economist 2.11.1985: 71).³⁰

Seit der Wiederbelebung der Autokonjunktur haben die US-Autokonzerne mit General Motors als Vorreiter ebenso branchenfremde Unternehmen aufgekauft. Im Vordergrund stand weniger das Motiv der Risikostreuung als vielmehr die Hoffnung auf Synergieeffekte, die aus der Kombination des eingekauften technologischen Know-how und der methodischen Entwicklungstradition der Automobilindustrie entstehen sollten. So erwarb GM im Sommer 1984 für 2,6 Milliarden Dollar den in der Welt führenden unabhängigen Datenverarbeitungskonzern *Electronic Data Systems* (EDS). EDS-Spezialisten wurden eingesetzt, die bis dahin nebeneinander existierenden Informationssysteme zu einem integrierten Datenverbundnetz zu verbinden. Im Juni 1985 folgte dann der Erwerb des Rüstungskonzerns *Hughes Aircraft* zum Preis von 5 Milliarden Dollar. GM erhoffte sich von den Erfahrungen Hughes mit flexiblen Fertigungssystemen im Flugzeugbau und der Radartechnik Hilfestellungen bei der Entwicklung moderner Produktionstechnologien und Fahrleitsystemen (Keller 1989: 168). Der Wille von GM, in der Fertigungstechnik eine führende Stellung einzunehmen, kam auch in diversen Kooperationen mit Roboterherstellern zum Ausdruck (Japan Economic Journal, 30.11.1982; Automotive News, 25.4.1983). Auf niedrigerem Niveau sind auch Ford und Chrysler im Flugzeugbau, in der Roboterfertigung und in der Telekommunikationstechnik tätig geworden (Handelsblatt, 4.6.1985;

30 Zur Finanzierung der Diversifikation wurde nicht auf den *cash-flow* des Stahlgeschäftes zurückgegriffen, der nicht einmal für die getätigten Modernisierungsinvestitionen ausreichte (berechnet anhand AISI Annual Statistical Report 1985: 17; vgl. Cantor 1985: 20 f.). Statt dessen wurden Rohstofflagerstätten verkauft, eigene Aktien gegen die Aktien der übernommenen Firmen ausgetauscht und die Verschuldung erhöht (FT 11.12.1985: 12).

Wirtschaftswoche, 16.8.1985: 26). Insgesamt steuerte selbst bei GM das Auto-geschäft noch 88 % zum Gesamtumsatz bei (berechnet anhand General Motors Annual Report, 1987: 34).

Diese Differenzen in den Diversifizierungsstrategien lassen erkennen, daß die US-Autohersteller weiterhin ihre Zukunft auf die Automobilfertigung setzten, während die Stahlkonzerne ihre Abhängigkeit vom Stahlgeschäft deutlich verringern wollten.³¹ Jedoch gelang einigen Stahlgesellschaften der graduelle Ausstieg aus der Stahlproduktion nicht, da entweder die Anlageobjekte unglücklich gewählt waren³² oder die Verluste im Stahlsektor den Verkauf rentabler Tochtergesellschaften notwendig machten.³³ Die erwarteten Synergieeffekte haben sich auch in der Autoindustrie nicht eingestellt. Ford und Chrysler trennten sich wieder von ihren Engagements in der Luftfahrttechnik (Financial Times, 5.12.1986, 22.6.1990), allein EDS soll sich nach einigen Anlaufschwierigkeiten (Keller 1989: 146-158) als erfolgreiche Investition erwiesen haben (WSJE, 31.7.1990: 5).

Die weitere Fragmentierung und Diversifizierung der Stahlindustrie führte zur Erosion der traditionellen engen Interessenidentität der Stahlkonzerne. So ist die relativ einheitliche Kostenstruktur der Unternehmen einerseits durch die Kleinstahlwerke und andererseits durch Lohnkonzessionen zugunsten kleinerer integrierter Hütten und einzelner Werkteile der Big Steel-Konzerne verloren gegangen (siehe Abschnitte 4.3.3 und 4.4.1). Zudem reduzierte eine Reihe von Konzernen, die 1986 insgesamt 25 % der Stahllieferungen tätigten, durch Vergleichsverfahren ihre Kreditverpflichtungen (USITC 1987: 28). Unter Hinweis auf die Unfähigkeit der Stahlarbeitergewerkschaft USW, ein brancheneinheitliches Lohnniveau durchsetzen zu können, lösten die Big Steel Konzerne 1985 die *basic steel*-Tarifgemeinschaft auf (NYT, 4.5.1985: 8). Zu dieser Entscheidung mag auch das unterschiedliche Maß an Diversifizierung unter den Stahlkonzernen beigetragen haben. Angesichts mehrerer Verlustjahre befanden sich die weniger diversifizierten Konzerne wie Bethlehem und

31 Freilich waren die branchenfremden Akquisitionen auch steuerlich motiviert, da, wie berichtet, die Stahlunternehmen über hohe unausgenutzte Steuerguthaben verfügten, die bei Übernahme eines profitablen Unternehmens nutzbar gemacht werden konnten (CBO 1987: 16, 21 f.).

32 Armco erlitt hohe Verluste durch sein Engagement im Versicherungsgeschäft und mußte sich deshalb wieder stärker auf das Stahlgeschäft konzentrieren (Business Week 1.2.1988: 48-50). Ähnlich erging es National Steel (jetzt National Intergroup) mit Beteiligungen in diversen Branchen (Business Week 11.7.1988: 28).

33 Zur Abwendung eines Bankrottes trennte sich Bethlehem 1987 bereits wieder von seinen Beteiligungen außerhalb der Stahlindustrie (Bethlehem 10-K 1987: 1).

Inland nicht in der Lage, einen längeren Streik bzw. eine Aussperrung durchzuhalten. Auf eine solche Konfrontation mit der USW kam es aber USX an, die der Konzern, wie es sich dann auch herausstellte, aufgrund seiner anderen Geschäftsbereiche relativ problemlos durchstehen konnte (vgl. Hoerr 1988: 474-476).

Ein erstes Anzeichen für die wachsenden Spannungen zwischen den Konzernen bestand in der öffentlichen Kritik von Bethlehem an dem Versuch von USS im Jahre 1983, Halbzeug aus Großbritannien für sein Werk Fairless einzuführen (siehe Abschnitt 4.3.1).³⁴ In der Folge verlor der Stahlverband AISI an Bedeutung (und Personal). Seine Mitgliederbasis verkleinerte sich zunächst aufgrund der steigenden Anzahl von Vergleichsverfahren, die zur automatischen Einstellung der Beitragszahlungen der betroffenen Firmen führte (Interview Collins). Ende der 80er Jahre bildeten die Kleinstahlwerke ihre eigene Interessenorganisation, die *Steel Manufacturers Association* (McManus 1989a: 22).

In der Autoindustrie kam es, wie berichtet, ebenso zu Konflikten zwischen den einzelnen Herstellern, zum Beispiel über das Gemeinschaftsprojekt von GM mit Toyota, über das Ausmaß der Handelsbeschränkungen und über CAFE, die Benzinverbrauchsvorschriften. Die Marktkontrolle dieser Konzerne beruhte aber traditionell weniger auf einer engmaschigen Interessenabstimmung, so daß diesen Konfliktpunkten keine besondere Bedeutung für die Regulation der Konkurrenz in dieser Branche zukam.

Die Auflösung des Interessenabstimmungsnetzes in der Stahlindustrie ließ die Preisdisziplin zusammenbrechen. Abschläge in Höhe von 30 % vom Listenpreis stellten keine Einzelfälle dar (USITC 1987: 53). Erst die unerwartet starke Nachfrage seit Mitte 1987 - zusammen mit der Abwertung des Dollars, den wirksam gewordenen Importquoten, einer Reihe von instandhaltungsbedingten Produktionsausfällen und den hohen Schrottpreisen, die die Elektrostahlwerke belasten - haben Preiserhöhungen ermöglicht, die das gesamte nominelle Preisniveau zum ersten Male über das des Jahres 1981 anhoben (Stundza 1988). In der Nachfrageflaute von 1990/91 kam es jedoch wieder zu hohen, nicht abgestimmten Preisabschlägen (NYT, 12.8.1991: D6).

Hingegen hat sich das Preisverhalten der Autokonzerne noch nicht nachhaltig verändert. Preiserhöhungen konnten auch während der großen Absatzkrise von 1982/83 durchgesetzt werden (Adams/Brock 1986: 139), da die japanis-

34 Ein weiterer Dissens entstand 1984, als USS, wahrscheinlich aus Furcht vor einer *Anti Trust*-Untersuchung des *Marathon Oil* Kaufs, die *petition* von Bethlehem bei der *International Trade Commission* nicht unterstützte (Strohmeier 1986: 174-177).

chen Hersteller ihrerseits, dank der durch die freiwilligen Exportbeschränkungen bedingten Warteschlangen, die Preise kräftig anhoben (siehe Abschnitt 4.3.1). Nach der Lockerung der VERs führte die Abwertung des US-Dollars zu weiteren Preissteigerungen bei den ausländischen Herstellern (NYT, 9.11.1987: D1). Allerdings wurden wiederholt zum Abbau der Lagerbestände günstige Zinskonditionen angeboten (NYT, 13.3.1988: III2). Die Auswirkungen der japanischen Produktionsstätten in den USA sind noch nicht absehbar. Die Produktionspreise dieser Werke könnten aber in den nächsten Jahren zur Orientierungsmarke für die Preispolitik der Big Three werden.

4.3.3 Exkurs: Die Kleinstahlwerke als neue Wachstumspole der US-Stahlindustrie?

Eine der wichtigsten Veränderungen in der US-Stahlindustrie erfolgte außerhalb des Einflusses von Big Steel. Es ist der Aufstieg der Kleinstahlwerke, der *mini-mills*. Diese haben in den 80er Jahren ungefähr 20 % der Stahlnachfrage befriedigt. Während ausländische Produzenten auf der Basis weitgehend identischer Produktionstechniken mit Big Steel konkurrieren, basiert die Herausforderung der Kleinstahlwerke auf einem deutlich unterschiedlichen Produktionskonzept. Wie ihr Name schon andeutet, sind sie wesentlich kleiner als ein integriertes Hüttenwerk. Sie verarbeiten ausschließlich Schrott in Elektrolichtbogenöfen und widerstehen den Vorteilen steigender Skalenerträge zugunsten einer engen Spezialisierung. Sie werden deshalb von einigen Autoren als Beispiele eines neuen, von der herkömmlichen Massenproduktion verschiedenen Produktionsparadigmas angesehen, nämlich der flexiblen Spezialisierung (Piore/ Sabel 1984: 209-211; Acs 1988). Ebenso gelten sie in der industrie- und ordnungspolitischen Debatte als Beweis dafür, daß marktwirtschaftlicher Wettbewerb die Anpassung an Strukturveränderung beschleunigt. Staatliche Stahlpolitik sollte deshalb nicht am Erhalt der traditionellen, integrierten Hüttenwerke orientiert sein, sondern sollte ein Wirtschaftsklima schaffen, das diesen kleinen, innovativen Firmen förderlich ist (Barnett/Schorsch 1983; Acs 1984; Barnett/Crandall 1986).

Die Untersuchung der Wachstumsbedingungen der Kleinstahlwerke kann solche euphorische Einschätzungen nur bedingt bestätigen. Ihr rasches Wachstum in den 70er und Anfang der 80er Jahre wurde von Rahmenbedingungen begünstigt, die nach den Umbrüchen im integrierten Stahlsektor nicht mehr vorhanden sind. Entsprechend ist ihr Wachstum Mitte der 80er Jahre ins Stocken geraten. Durch die Zusammenfassung mehrerer *mini-mills* unter

einem Firmendach und aufgrund vielversprechender technischer Durchbrüche ist ein weiterer Wachstumsschub im Bereich des Möglichen, aber die rigide Spezialisierung der einzelnen Hüttenwerke sowie ihre technologische Abhängigkeit vom Ausland lassen es fraglich erscheinen, ob sie dauerhaft die Konkurrenzfähigkeit einer eigenständigen US-Stahlindustrie stärken können.

Zur Erhärtung dieser Thesen sollen nach einer Darstellung der produktionstechnischen Vorteile der Kleinstahlwerke, deren Wachstumsbedingungen und bisherigen Wachstumsgrenzen eingehend erörtert werden.

Tabelle 4.3: Die größten Kleinstahlwerke, 1988/89

Firma	Standorte	Kapazität (1.000 To.)	Gewerkschaft
Nucor Co	6	3180	n
North Star Steel Co.	6	2530	teils
Birmingham Steel Corp.	6	1750	n
Florida Steel Corp.	5	1540	n
Chaparral Steel Co.	1	1400	n
Atlantic Steel Co.	2	1350	j
CMC Steel Group	2	850	n
Laclede Steel Co.	1	800	n.a.
Georgetown Steel Corp.	1	800	j
Newport Steel Corp.	2	750	j
Keystone Cons. Industries	1	700	j
Bayou Steel Corp.	1	690	j
Raritan River Steel Co.	1	600	n
Cascade Steel Rolling Mills	1	560	j
Roanoke Electric Steel Corp.	1	530	n
Sheffield Steel Corp.	1	460	j
Seattle Steel Inc.	1	450	j
New Jersey Steel Corp.	1	450	n
TAMCO	1	400	j
Oregon Steel Mills, Inc.	1	400	j
Auburn Steel Co.	1	400	n
diverse kleinere Hütten	11	2090	teils
Summe	54	21680	

Quellen: Hogan (1987: 48 f.), Iron & Steelmaking (Mai 1989: 22-38); bzgl. Tarifvertrag: Hogan (1987: 47-86).

Die Eigenschaften der Kleinstahlwerke

Eine umfassende Definition der Kleinstahlwerke wurde von Barnett/Schorsch verfaßt. Sie unterscheiden zwischen integrierten Hüttenwerken und Kleinstahlwerken anhand dreier Dimensionen: Technik, Produktpalette und Marktstrategie.

"Kleinstahlwerke produzieren Kohlenstoffstahl, indem sie Schrott in elektrischen Lichtbogenöfen schmelzen . . . Diese *Technik* kommt ohne Kokereien und Hochöfen aus, wie sie in integrierten Hütten zu finden sind . . .

Im allgemeinen wurden sie errichtet in kleineren *Regionalmärkten* mit eigenem Schrottaufkommen und wo sie von der Konkurrenz anderer Stahlkocher oder Schrottkonsumenten durch hohe Transportkosten geschützt waren.

Sie konzentrieren sich auf relativ anspruchslose *Massenware* wie Vordraht, Betonstahl und Handelseisen." (Barnett/Schorsch 1983: 85; Übersetzung ChS)³⁵

Im Jahre 1988 gab es 54 solcher Kleinstahlwerke in den USA, die von 32 Unternehmen betrieben wurden.³⁶ Die Jahresrohstahlkapazität der einzelnen Hütten variierte zwischen 60.000 und 750.000 Tonnen. Insgesamt verfügte dieser Sektor über eine Kapazität von über 21 Millionen Tonnen (siehe Tabelle 4.3).

Kapital- und Produktionskostenvorteile

Der Verzicht auf die Roheisenherstellung und weitere Walzwerke bedeutete erhebliche Kapitaleinsparungen. In den Jahren 1978/1979 lagen die durchschnittlichen Investitionskosten pro Tonne Fertigstahl Jahreskapazität im Kleinstahlwerk bei 212 Dollar "greenfield" integrierte Hüttenwerke wurden im Durchschnitt die Kosten auf 1.317 Dollar für "brownfield"-Modernisierungen integrierter Hütten auf 636 Dollar (OTA 1980: 315).³⁷

Das Kleinstahlwerkkonzept führt auch zu niedrigeren laufenden Produktionskosten, und zwar in erster Linie aufgrund höherer Arbeitsproduktivität. Für Walzdraht, das typische Produkt der Kleinstahlwerke, betragen die Arbeitsstunden pro Tonne nur etwa die Hälfte von denen bei einer repräsentativen integrierten Hütte. Selbst die effizienten japanischen integrierten Stahlwerke erreichten nicht eine solche hohe Arbeitsproduktivität (Barnett/

35 Eine gute Darstellung der Technik findet sich bei Miller (1984).

36 Ein Profil der einzelnen *mini-mills* findet sich bei Hogan (1987: 47-86), McManus (1989b) und Hersch (1984).

37 Für einen detaillierten Investitionskostenvergleich siehe Scherrer (1990: 8-10).

Crandall 1986: 21). Diese Vorsprünge entstanden hauptsächlich im Walzwerk (also durch die Spezialisierung auf einfache Stahlqualitäten), denn in der Flüssigphase ist die Arbeitsproduktivität im Kleinstahlwerk nur geringfügig höher als im Gesamthüttenwerk (vgl. WSD 1984: 3-6; Hogan 1987: 109). Zusammen mit Lohnkosten, die pro Stunde ungefähr 25 % unter denjenigen der integrierten Hütten lagen, verfügten die Minis über einen Stücklohnkostenvorteil von 68 Dollar (1981) bzw. 70 Dollar (1985).³⁸ Insgesamt ergab sich 1981 ein Produktionskostenvorteil von 282 Dollar (267 Dollar, 1985) gegenüber 381 Dollar (362 Dollar) bei einer angenommenen Kapazitätsauslastung von 90 % (Barnett/Crandall 1986:21).

Ihre günstige Kostenstruktur verstanden die Kleinstahlwerke in steigende Anteile an der gesamten Stahlproduktion umzusetzen. Von ungefähr 3 % im Jahre 1960 (NYT, 23.9.1984) stieg dieser Anteil auf etwa 13,8 % im Jahre 1980 und 21 % im Jahre 1985 (Barnett/Crandall 1986: 102), ihrem vorläufigen Höhepunkt (USITC 1988: J-4). Aufgrund der Produktspezialisierung der Kleinstahlwerke fiel der Marktanteil für die einzelnen Produktgruppen sehr unterschiedlich aus. So stellten sie keine Bleche und Stahlplatten her, dafür dominierten sie die Produktion von leichten Profilen und teilten sich somit diesen Markt fast ausschließlich mit ausländischen Produzenten (Tabelle 4.4).

Tabelle 4.4: Anteile der Minimills an US-Stahllieferungen, Draht- und Stabstahl, ausgewählte Jahre

Stahlsorte	1974	1979	1983	1988
Vordraht	24,3	40,8	54,0	76,6
Gezogener Draht	7,3	9,1	22,1	75,6
Betonstahl	46,9	60,2	78,0	83,3
Leichte Profile	39,8	71,1	91,8	n.a.
Warmgewalzte Stäbe	7,5	14,2	44,0	52,2
Kaltgewalzte Stäbe	21,7	32,1	44,6	n.a.

Quelle: WSD (1984: X-1-15/27), USTIC (1989: J-4/5)

38 Demgegenüber betragen die Vorteile bei den Rohstoffinputs pro Tonne nur 33 Dollar (1981) bzw. 25 Dollar (1985). Bei diesem Produktionskostenvergleich schlagen sich die unterschiedlichen Kapitalkosten nicht nieder, da in diesen Vergleichen von integrierten Hüttenwerken ausgegangen wurde, die seit längerem bestanden.

Die Marktausdehnung ging mit einer für die Stahlindustrie überdurchschnittlich hohen Profitabilität einher. In den 70er Jahren lag die Nettorendite auf das Anlagenvermögen mit 7,02 % deutlich über den 3,97 % von Big Steel.³⁹ Im Vergleich zu den im *Dow Jones Industrials* repräsentierten Firmen konnten die Kleinstahlwerke jedoch nur eine geringfügig höhere Profitabilität bei gleichzeitig größeren Schwankungen aufweisen (Wyman 1980: 4).

Bei aller angebrachten Vorsicht bezüglich des Datenmaterials kann zudem festgestellt werden, daß die Kleinstahlwerke zumindest für ihre sehr begrenzte Produktpalette eine deutliche Absenkung der organischen Zusammensetzung des Kapitals bei der Stahlherstellung ermöglichten. Freilich konnte bei der fortschreitenden Modernisierung der Minis ein gegenüber den Produktivitätsfortschritten überproportionaler Anstieg der organischen Zusammensetzung des Kapitals nicht vermieden werden. Negative Auswirkungen auf die Kapitalrentabilität blieben nicht aus (siehe Scherrer 1990: 42-49).

Der Wachstumspfad

Die technisch- und spezialisierungsbedingten Kostenvorteile der Kleinstahlwerke sind nicht über Nacht entstanden. In der Tat, bei der Herstellung von Walzdraht konnte sich 1958 die Arbeitsproduktivität der Minimills noch nicht mit derjenigen der integrierten Hüttenwerke messen. Erst allmählich erreichten die Kleinstahlwerke ihren gegenwärtigen Effizienzvorteil (Barnett/Schorsch 1983: 119). Zur vollen Entfaltung ihrer technischen Leistungsfähigkeiten mußten sich die Kleinstahlwerke sukzessive als lebensfähige Alternative zur integrierten Hüttentechnik erweisen. Sicherlich trug dazu die inkrementale Verbesserung der Verfahrenstechnik bei, aber es ist zu vermuten, daß andere Faktoren mitgeholfen haben, die Anschaffung der jeweils neuesten Technik finanzierbar zu machen.

Die These, die hier untersucht werden soll, lautet, daß sich die Kleinstahlwerke in ihrer Mehrzahl außerhalb der in der US-Stahlindustrie vorherrschenden Regulationsformen stellen konnten und gleichzeitig - analog zum "Rosinpicken" in staatlich regulierten Märkten - von diesen zu profitieren verstan-

39 Die Ministahlwerke waren auch geringeren Profitabilitätsschwankungen unterworfen: Die Standardstreuung der Nettorenditen aufs Anlagevermögen betrug 1,49 gegenüber 1,99. Diese Differenz wäre noch größer ausgefallen, wenn Big Steel nicht äußerst niedrig besteuert worden wäre: Vom Gewinn konnte Big Steel 83,3 %, die Kleinstahlwerke jedoch nur die üblichen 52,9 % behalten (Wyman 1980: 4). Für eine Profitatzenberechnung gemäß der Realanalyse siehe Scherrer (1990: 49).

den. Es gilt somit das wechselseitige Verhältnis dieser beiden Sektoren zu analysieren.

Wachstum im Schatten der integrierten Hütten

Die Preispolitik von *Big Steel* ermutigte nicht nur die ausländische Konkurrenz, in den US-Markt einzudringen. Bei Preisen, die selbst bei niedriger Kapazitätsauslastung noch die gesamten Produktionskosten deckten, gingen auch Stahlunternehmer, die zunächst nur über geringe Kostenvorteile verfügten, kaum ein Risiko ein. Nur ein gezielter Preiskampf seitens *Big Steel* hätte ihnen bedrohlich werden können, denn angesichts der Finanzkraft der großen Stahlkonzerne hätten sie unabhängig von ihrer Kostenstruktur ein solches Kräfteressen verloren. *Big Steel* verzichtete jedoch auf eine solche Vernichtungsstrategie.⁴⁰

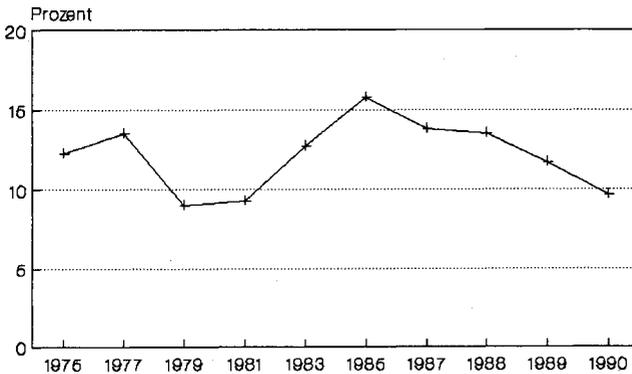
Als die Marktkontrolle der integrierten Hüttenwerke gegen Ende der 60er Jahre nachließ, sorgten die Importquoten (VRA) für den Erhalt des Preisniveaus. Von dieser handelspolitischen Strategie der Stahlkonzerne konnten besonders die Kleinstahlwerke profitieren, denn die ausländischen Hersteller reagierten mit einer Änderung ihrer Produktpalette zugunsten höherwertiger Stähle und mit erheblichen Preissteigerungen für Drahtprodukte (siehe Abschnitt 3.2.2).⁴¹

Nach Ablauf der VRA Mitte der 70er Jahren konnten die Kleinstahlwerke ihre Position gegenüber der ausländischen Konkurrenz behaupten. Sie verfügten mittlerweile über einen deutlichen Kostenvorteil gegenüber den integrierten Hütten. Inwieweit sie aber zusätzliche Marktanteile gegenüber den ausländischen Herstellern erobern konnten, ist strittig (Scherrer 1990: 15, Anm. 15). Gemäß eigenen Berechnungen fiel der Importanteil im Minimill-Marktsegment erst ab 1977 wieder, also nachdem der *Trigger Price Mechanism* (TPM) eingeführt worden war und der US-Dollar beschleunigt an Außenwert verlor. Nach Aufhebung des TPM im Februar 1982 und im Gefolge der drastischen Aufwertung des US-Dollars zogen die Importe wieder an (siehe Schaubild 4.1).

40 Für die Motive siehe Abschnitt 3.2.2; ausführlich Scherrer (1990: 14).

41 In den beiden Jahren nach Einführung der VRA sank der Importanteil im Marktsegment für Minimill-Produkte von ungefähr 25 % auf 14 % (Barnett/Schorsch 1983: 89), während gleichzeitig der gesamte Importmarktanteil nur von 16,7 % auf 13,8 % zurückging.

Schaubild 4.1: Importanteile im Minimill-Marktsegment, 1975-1990



Quellen: berechnet anhand AISI Annual Statistical Report, diverse Jahre; Produkte: wire rods, rebars, bars under 3", bars-hot rolled.

Die Ministahlwerke profitierten auch von dem Fehlen einer nationalen Modernisierungspolitik. Öffentliche Gelder wären sicherlich vor allem den integrierten Hüttenwerken zugeflossen, wo die politische Macht von einigen der größten Konzerne mit einer hochgradig organisierten Industriegewerkschaft zusammentraf. Die umfassenderen europäischen Krisenregulierungsstrategien wirkten sich beispielsweise negativ auf die Entwicklungsdynamik der Kleinstahlwerke aus. So wurde das Wachstum der leistungsfähigen Stahlwerke in Italien, den sogenannten *Bresciani* durch das Eurofer-Kartell, das Produktionsquoten auf der Grundlage vergangener Produktionsziffern verteilte, eingeschränkt (Eisenhammer/Rhodes 1986: 453). In der Bundesrepublik Deutschland machte der Kleinstahlpionier Korf für den Bankrott seiner Unternehmensgruppe die enge Allianz zwischen den integrierten Hüttenwerken an der Ruhr und den wichtigsten westdeutschen Banken sowie die staatliche Subventionierung der ebenfalls auf Langprodukte spezialisierten Hüttenwerke an der Saar verantwortlich.⁴² Durch ihre Ablehnung staatlicher Modernisierungshilfen haben die großen Stahlkonzerne somit unbewußt ihre heimische Konkurrenz gefördert.

42 Siehe Der Spiegel (52/1982: 59 f.), Engert/Wolf (1983), FAZ 8.1.1983 und das Interview mit Rollingier.

Zusätzlich wurden die Kleinstahlwerke weniger als die Gesamthüttenwerke von den Luftreinhaltungsvorschriften betroffen, da die Hauptquellen der Umweltverschmutzung, die Kokerei und der Hochofen, bei ihnen fehlen. Sie mußten daher keine teuren Nachrüstungsinvestitionen vornehmen (Barnett/Schorsch 1983: 250).

Wachstum im Sonnengürtel

Starke regionale Unterschiede im Wachstum der Kleinstahlwerke lassen vermuten, daß die spezifischen sozio-ökonomischen Bedingungen in den einzelnen Regionen ebenfalls auf die Entwicklung der Minis eingewirkt haben. Während die ersten Kleinstahlwerke in den 60er Jahren tendenziell in der Nähe von herkömmlichen Stahlzentren angesiedelt waren, zog es sie in den 70er Jahren verstärkt in den Süden der USA. Der Zug nach Süden setzte sich verstärkt in den 80er Jahren fort (ca. 70 % aller Minimill-Aktivitäten), wobei in South Central, insbesondere in Kentucky und Tennessee, der größte Zuwachs zu verzeichnen war.⁴³ Diesem Trend der regionalen Diversifizierung der Kleinstahlwerke stand die Konzentrationsbewegung der integrierten Hütten auf wenige Standorte an den Großen Seen gegenüber.

Die Kleinstahlwerke waren aus besser geeigneten, die besonderen Bedingungen der Kapitalakkumulation in den Südstaaten auszunutzen, denn erstens ermöglichte es der geringe Kapitalbedarf der Minimills, Branchenfremden und ausländischen Stahlkochern ohne großes Risiko in die Stahlproduktion einzusteigen. Ohne dem Druck der Stahlarbeitergewerkschaft (USW) in anderen Werken ausgesetzt zu sein, waren sie in einer besseren Ausgangsposition, die Organisation des Betriebsablaufs gemäß ihren eigenen Vorstellungen zu gestalten.⁴⁴ Zweitens erlaubte die Minimill-Technologie (aus Größen-, Rohstoffbeschaffungs- und Umweltschutzgesichtspunkten) die Wahl von Standorten in der Nähe von regionalen Stahlnachfragemärkten, so daß entscheidende Transportkostenvorteile entstanden (Barnett/Crandall 1986: 23). Drittens entsprach die Produktpalette der Kleinstahlwerke den spezifis-

43 In den 70er Jahren erfolgten über 50 % der Kapazitätserweiterungen der Minis an bestehenden Standorten in dieser Sunbelt-Region; in den traditionellen Stahlstaaten in den Regionen North-East Central sowie Middle Atlantic dagegen nur ca. 29 % (berechnet anhand Iron & Steelmaking Mai 1987: 19-36 und Barnett/Crandall 1986: 8 f.; vgl. Markusen 1985: 153 ff.; Hogan 1987: 95-98).

44 Die Hütten, die Big Steel in den Südstaaten vor dem Zweiten Weltkrieg erworben hatte, waren von der USW organisiert.

chen Nachfragebedingungen des Südens, nämlich Beton- und Baustahl für die rasch expandierende Bauwirtschaft (Barnett/Schorsch 1983: 86).

Diese Vorteile waren für die Entwicklung der Kleinstahlwerke besonders in der Zeit bedeutsam, als der Kostenvorsprung gegenüber den Gesamthüttenwerken noch nicht so ausgeprägt war.

Flexible Löhne

Wie bereits angedeutet, boten die Südstaaten die Chance, sich außerhalb der in der Stahlindustrie vorherrschenden fordistischen Regulation des Lohnverhältnisses zu stellen. Während die Belegschaften der frühen Kleinstahlwerke im Umkreis der traditionellen Stahlregionen in der USW gewerkschaftlich organisiert waren, verfolgte die "zweite" Generation von Minimills eine ausgesprochene Gewerkschaftsvermeidungsstrategie, und zwar mit Erfolg. Ebenso *non-union* ist die "dritte" Generation, die ihre Werke in den 80er Jahren auf verlassenem Grundstücken ehemaliger Stahlhütten errichtete. Insgesamt waren 1984 in den Kleinstahlwerken ungefähr 23.000 Personen in der Produktion beschäftigt, wobei davon etwa 40 % gewerkschaftlich organisiert waren (berechnet anhand Hogan 1987: 48f; vgl. USW memo 1984; Markusen 1985: 153).

In den Fällen, in denen die USW dennoch von einer starken Minderheit oder gar von einer Mehrheit der Belegschaft befürwortet wurde, zeigte sich das Management einiger Kleinstahlwerke extrem konfliktbereit. Standortverlagerungen wurden angedroht und die gesetzlichen Bestimmungen bei Anerkennungswahlen und Tarifverhandlungen mißachtet (Nyden 1984:59). Da die USW anscheinend die Minimills lange Zeit nicht ernst genommen hat (Interview Foster), reichten jedoch vorbeugende Maßnahmen in der Regel aus. Einige Kleinstahlwerksbetreiber vor allem Kenneth Iverson von Nucor Corp. und Gordon Forward von Chapparral Steel, waren aktive Verfechter "moderner" Personalführungsmethoden, des sogenannten partizipativen Managements. Sie verstanden darunter einen offenen Führungsstil, der darauf abzielt, ProduktionsarbeiterInnen, Angestellten und Management das Gefühl einer "Betriebsgemeinschaft" zu vermitteln.⁴⁵ Diese selbsternannten Sprecher der Minimills fanden dabei eine breite Unterstützung durch die einschlägige

45 Dazu gehörte vor allem die Abschaffung der "man-made barriers to communication", d.h. der bisherigen Statusprivilegien, worunter die Stechuhr, die getrennten Parkplätze sowie Betriebskantinen und die Kleiderordnung (Blaukittel/Weißkittel) fallen (Forward 1985: 4).

Wirtschaftspresse und die führenden *Business Schools* (Merwin 1988; Forward 1986).

Für die erfolgreiche Vermeidung gewerkschaftlicher Organisierung war jedoch vor allem der Krisenverlauf der integrierten Hütten bedeutsam. Der rapide Verfall der großen Stahlindustrie ab Mitte der 70er Jahre verlieh dem propagierten Selbstentwurf eines neuen, zukunftsfrächtigen Produktionskonzepts zunehmend Plausibilität. Galten noch in den 60er Jahren kleinere Stahlwerke (meist auch integriert) als betriebswirtschaftlich ineffizient und selbst in ihren Personalführungsstilen gegenüber dem aufgeklärten Personalmanagement (insbesondere bei United States Steel) als veraltet, so kehrte sich in den 70er Jahren mit dem Aufkommen des neuen Typs des Elektrokleinstahlwerks dieses Verhältnis um. Die großen integrierten Hütten verloren an Marktanteilen, produzierten mit altem Maschinenpark, bauten massiv ihre Beschäftigung ab, legten ganze Hüttenkomplexe still, und die USW verstand es immer weniger, die errungenen tarifpolitischen Positionen und innerbetrieblichen Rechte zu verteidigen. Demgegenüber konnten die Minimills auf steigende Marktanteile, moderne Produktionsanlagen, zunehmende Beschäftigung und zum Teil steigende Löhne verweisen.⁴⁶ Es ist zu vermuten, daß dieser die öffentliche Diskussion kennzeichnende Kontrast auch die Einstellungen der Beschäftigten in den Minimills geprägt hat. Wohl nicht zufällig wurden dort von Kleinstahlwerken (*McDonalds Steel*) besonders niedrige Löhne gezahlt (siehe Anm. 152), wo der Verfall der integrierten Hütten und die Ohnmacht der USW am augenfälligsten in Erscheinung traten, nämlich in der Umgebung von Youngstown, Ohio.⁴⁷

Diese Personalstrategien machten sich unmittelbar durch ein niedrigeres Lohnniveau bezahlt. Die Lohnkosten pro Stunde inklusive der Lohnnebenkosten überstiegen 1985 bei den größeren Minimills selten 17,50 Dollar, während die integrierten Hütten im Durchschnitt 22,80 Dollar zahlten. Dabei fiel die Lohnhöhe bei den nicht gewerkschaftlich organisierten Minimills sehr unter-

46 Nucor Corp. versprach sogar seinen Beschäftigten die Anstellung auf Lebenszeit und brach damit mit der *lay-off*-Politik der Stahlkonzerne, d.h. mit der Anpassung des Beschäftigungsvolumens an das jeweilige Verkaufsvolumen (Barnett/Schorsch 1983: 93).

47 Allerdings gelang der USW ein Organisierungserfolg im März 1987 bei *Bayou Steel* in Louisiana, das seit seiner Errichtung im Jahre 1978 nur Verluste machte und von seinen ursprünglichen Betreibern, der österreichischen *Voest-Alpine*, an eine texanische Investorengruppe verkauft wurde (Hogan 1987: 65).

schiedlich aus.⁴⁸ Die durchschnittliche Entlohnung in den gewerkschaftlich organisierten Minimills wich ebenfalls von den Tarifen des *basic steel contracts* ab, und zwar um 20 bis 25 % (Business Week, 23.1.1984; Markusen 1985: 173).

Die Strategie der Gewerkschaftsvermeidung verschaffte den Minimill-Betreibern zudem den Vorteil, uneingeschränkt über die Organisation der Arbeit und den Arbeitseinsatz der einzelnen Beschäftigten zu verfügen. Keine Senioritätsbestimmungen, keine starren Arbeitsplatzbeschreibungen und keine formellen Beschwerdeprozeduren schützten die Lohnabhängigen vor willkürlichen Aufgabenzuwachs und selektiven Vorteilszuweisungen.⁴⁹ Auch in den gewerkschaftlich organisierten Minimills herrschten im Vergleich zu Big Steel weniger strikte "work rules" vor.⁵⁰

Rigide Spezialisierung

Lohnkosten konnten außerdem durch die Spezialisierung auf wenige Produktgruppen einfachster Qualität eingespart werden.⁵¹ Dadurch wurde der Bedarf an FacharbeiterInnen, IngenieurInnen und Verkaufs- sowie Verwaltungspersonal gering gehalten. Die Ausbildung erfolgte vornehmlich durch *training-on-the-job*.⁵² FacharbeiterInnen wurden auch dadurch eingespart,

48 Während beispielsweise McDonald Steel nur etwa die Hälfte eines USW Lohnes zahlte (Business Week, 20.2.1984), konnten die Beschäftigten von Nucor in guten Jahren aufgrund hoher Prämienzahlungen ein Jahreseinkommen erzielen, das über dem eines USW-Arbeiters lag (Kirkland 1981: 44). Gegenüber 1981 mußten jedoch die Nucor-Arbeiter 1982 Einbußen von 20 bis 25 % hinnehmen (Economist, 2.4.1983: 76; siehe auch Iron Age, May 1987: 24).

49 Üblich war das Teamkonzept (siehe Abschnitt 4.4.2). Bei Chaparral Steel entschied der Meister sogar über Einstellung und Kündigung der ihm unterstellten ArbeiterInnen (Forward 1985: 5). Vgl. auch Fanning/Rossi (1979) und Iron Age (Mai 1987: 24).

50 Siehe Garvey (1985: 386 f.), Hogan (1987: 66) und Interviews mit Foster und Mogle.

51 Die Spezialisierungsvorteile sind selbst zwischen Ministahlwerken deutlich: Roanoke Electric Steel brauchte aufgrund einer breiten Produktpalette ungefähr 3,5 gegenüber 1,6 Arbeitsstunden pro Tonne Stahl, die der hochspezialisierte Chaparral Steel aufwenden mußte (Hogan 1987: 68, 76).

52 William Hogan behauptete, daß "three or four skillful key men can train the remainder crew, which should not be more than 150 men, in a relatively short time" (1971: 1532). Ausbildungsprogramme soll es nur in einigen Kleinstahlwerken gegeben haben, und selbst dort, wo sie bestanden, sollen nur 10 % der Belegschaft gegenüber ca. 33 % bei Big Steel daran teilgenommen haben (Interview Foster, Mogle, Rollinger).

daß Wartungs-, Reparatur- und Einrichteraufträge in wesentlich höherem Umfang als im Big Steel-Sektor an Fremdfirmen vergeben wurden.⁵³

Die Spezialisierung auf wenige Produkte, die lange Produktionsläufe erlaubte, reduzierte die Komplexität der Arbeitsvorbereitung und Betriebsflußplanung.⁵⁴ Ebenso wurde dadurch die Arbeit des Verkaufspersonals erleichtert, das nur in einem sehr kleinen und zudem regional begrenztem Marktsegment tätig werden mußte. Etliche Kleinstahlwerke waren auch ihre eigenen größten Abnehmer, da sie den Stahl zugleich auch weiterverarbeiteten (vgl. Iron Age, July 1987: 17). Die Kleinstahlwerke zeichnen sich von daher durch ein straffes Management aus, in dem Stabsabteilungen kaum eine Rolle spielen.⁵⁵ Im linienförmigen Organisationsschema sind nur wenige Hierarchiestufen festgelegt, so daß die Leitungsspanne des Werksleiters (Superintendent) oftmals direkt alle Vorarbeiter umfaßt (Garvey 1985: 386 f.).

Weiterhin waren die Kleinstahlwerke nicht mit großen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen belastet. Minimills mögen zwar Prozeß- und Organisationsinnovatoren sein, aber neue Produkte haben sie bisher noch nicht entwickelt. Doch auch auf dem Gebiet der Prozeßtechnologie haben sich die US-Minimills nicht sonderlich hervorgetan. Zwar haben sie aus den hier diskutierten Gründen neue Techniken rascher als die integrierten Hüttenwerke implementiert, die Entwicklung dieser Anlagen allerdings den Anlagenbauern und ausländischen Minimill-Betreibern überlassen (Fruehan 1988: 64). Mit Ausnahme von Nucor haben die US-Kleinstahlwerke wenig Bereitschaft gezeigt, noch nicht bewährte Technik einzusetzen.⁵⁶ Den Einstieg in die Flachstahltechnik vollzieht Nucor jedoch durch die Übernahme eines von

53 Im North Star Werk in St. Paul, Minnesota, soll der Facharbeiteranteil ungefähr 20 % betragen haben (Interview Foster). In weniger industriellen Regionen wurde dieser Wert noch unterschritten (Interview Mogle). Der Anteil des technischen Personals an der Gesamtbelegschaft betrug bei den Mini-Mills 3,3 % gegenüber 9,6 % bei den integrierten Hüttenwerken (OTA 1980: 364).

54 Die technischen Anforderungen an die mittlere Führungsebene sollen in Kleinstahlwerken vergleichbar geringer gewesen sein, dagegen trugen die Abteilungsleiter mehr Verantwortung für das Kostenmanagement der Produktion (Interview Rollingler). Garvey beklagte die Praxis, wenig qualifizierte Ingenieure anzustellen (1985: 386).

55 Die Konzernzentrale der North Star Steel Corp., die 1985 in fünf Kleinstahlwerken 2.100 Lohnabhängige beschäftigte, umfaßte nur 14 Personen (Garvey 1985: 386) und die von Nucor Corp. 20 (Schorsch 1987: 33).

56 Nucor soll aber alle Experimente wieder eingestellt und von den Herstellerfirmen das Geld wieder zurückverlangt haben. Da Nucor selbst nicht die neuen Techniken vermarktet, soll es seinen IngenieurInnen an der Motivation gefehlt haben, die üblichen Anlaufprobleme zu überwinden (Interview Rollingler).

einem ausländischen Konsortium schlüsselfertig gelieferten Werkes (Preston 1991). Die US-Kleinstahlwerke unterhalten auch keine gemeinsame Forschungsstätte und sind ebenso nicht an den Forschungsprojekten, die in Zusammenarbeit zwischen einigen Stahlkonzernen und den National Labs durchgeführt werden, beteiligt (Labee/Samways 1985: D-14; 1988).

Insgesamt waren somit die Kleinstahlwerke bis Anfang der 80er Jahre auf der Basis einer rigiden Spezialisierung erfolgreich, die durch lange Produktionsläufe für eine eng begrenzte Produktpalette sowie durch geringe Facharbeiter- und Ingenieurskapazitäten gekennzeichnet war.

Grenzen des Wachstums

Während die großen Stahlwerke in der Rezession 1982/83 Verluste in Milliardenhöhe hinnehmen mußten, hatten die Kleinstahlwerke im Durchschnitt 1982 noch einen kleinen Gewinn und 1983 nur einen minimalen Verlust zu verzeichnen (WSD 1984: X-12-5). Die Rezession brachte den Kleinstahlwerken erhebliche Einsparungen im Schrotteinkauf, die sie ebenso wie die stärker gewinnabhängigen Löhne und die niedrigeren Fixkosten in die Lage versetzten, den Kostenvorsprung gegenüber den integrierten Hütten auszubauen.⁵⁷

Erst in den darauffolgenden Jahren wurden einige Minimills zur Aufgabe gezwungen (Hogan 1987: 82 f.). Veränderte Konkurrenzverhältnisse trugen wesentlich zum ersten Kriseneinbruch im Kleinstahlwerksektor bei. Die schärfere Konkurrenz speiste sich aus drei Quellen. Erstens führte, wie berichtet, der Kriseneinbruch von 1982/83 zu drastischen Änderungen in den Strukturen und Strategien der integrierten Hüttenwerke. Einige Stahlkonzerne versuchten, Produktionssparten, die direkt mit den Kleinstahlwerken konkurrierten, gemäß deren Prinzipien zu reorganisieren.⁵⁸ Vor allem verfolgten die Stahlkonzerne eine aggressivere Preispolitik zur Abwehr von Vorstößen der Minimills in neue Produktbereiche (Iron Age, 7. März 1986). Damit verloren die Kleinstahlwerke ihren traditionellen Preisschild. Zweitens verschaffte die kräftige Aufwertung des US-Dollars der ausländischen Konkur-

57 Die Schrottkosten pro Tonne Rohstahl fielen von \$ 103,4 im Jahre 1981 auf \$ 70,5 im Jahr darauf (WSD 1984: X-4-3).

58 So z.B. Bethlehem Steel seine Stabstahl-, Walzdraht- und Drahtsparte (NYT, 20.4.1985; Monthly Labor Review, June 1985: 50). Die Sparte blieb jedoch verlustträchtig, zumal die Walzanlagen nicht dem Stand der Konkurrenz entsprachen (WSJE 10.9.1990: 24). Inland Steel folgte dieser Strategie einige Jahre später (McManus 1989a: 24).

renz neue Preisvorteile. Japanische Kleinstahlwerke und einige Hüttenwerke aus Schwellenländern verkauften einfache Stahlsorten für 20 bis 40 Dollar unterhalb des US-Marktpreises (American Metal Market, 7.11.1985). In der Folge stieg der Anteil der Importe im Marktsegment der Kleinstahlwerke von 9 % im Jahre 1979 auf 15,8 % im Jahre 1985 (siehe Schaubild 4.1 und USITC 1988: 65). Viele Minimills reagierten in klassischer Weise mit dem Ruf nach Protektionismus. Sie leiteten verschiedene Dumping-Untersuchungen ein (Scherrer 1990: 34, Anm. 46). Als gegen Ende 1985 die Reagan'schen *Voluntary Restraint Agreements* wirksam wurden, konnten auch jene Kleinstahlwerke die gegen Handelsbeschränkungen argumentierten (z.B. Nucor), von den Importquoten profitieren.⁵⁹ Wiederum wurde die Einfuhr von Minimill-Produkten verhältnismäßig stärker reduziert, weil bei Mengenbeschränkungen für die ausländischen Hersteller der Export von höherwertigeren Stählen attraktiver wurde (siehe Schaubild 4.1).⁶⁰

Schließlich machten sich die Minimills selbst Konkurrenz. Die hohe Rentabilität einiger Kleinstahlwerke in der Vergangenheit sowie die relativ niedrigen Investitionskosten lockten neue Investoren in diesen Bereich, dessen Wachstumspotential jedoch bereits ausgeschöpft war. Allgemein hat die Nachfrage nach einfachen Stahlsorten nachgelassen, und die großen Stahlkonzerne hatten bis Mitte der 80er Jahre die Produktion in diesem Marktsegment entweder weitgehend aufgegeben (siehe Tabelle 4.4) oder wettbewerbsmäßig restrukturiert, so daß weiteres Wachstum auf Kosten der integrierten Hütten zunächst seine Grenzen fand. Die Folge waren Überkapazitäten in den meisten Produktgruppen, die die Minis produzierten (NYT, 31.7.1986: 28).

Auf diese Situation reagierte eine Reihe von Kleinstahlwerken mit dem Versuch, ihre Kapazitätsauslastung durch eine Ausdehnung ihres Auslieferungsgebietes zu erhöhen (Hogan 1984: 113). Zum Ausgleich der höheren Transportkosten wurde in der Regel die Spezialisierung vertieft (Barnett/Crandall 1986: 23). Dadurch wurde jedoch der Konkurrenzdruck auf die weniger leistungsstarken Minimills verschärft, denn nun wurde ihre geographische Isolation aufgehoben. Andere Minis versuchten umgekehrt, ihre Produkt-

59 Die positiven Erfahrungen haben wohl Nucor 1989 bewogen, dem neugegründeten Verband der Kleinstahlwerke, der Steel Manufacturers Association, beizutreten, einem starken Befürworter von Einfuhrquoten (McManus 1989b: 24).

60 Auch wird angenommen, daß die japanischen Kleinstahlwerke weniger erfolgreich im Kampf um Quoten waren als ihre integrierten Konkurrenten (American Metal Market, 7.11.1985).

palette zu erweitern, indem sie z.B. größere Profile oder sogar nahtlose Röhren herstellten (American Metal Market, 24. April 1986; 26. Juni 1986).

Die Schwierigkeiten, mit denen einige Kleinstahlwerke bei dem Versuch, sich den neuen Wettbewerbsbedingungen anzupassen, konfrontiert waren, weisen darauf hin, daß Minimills keine Beispiele besonders flexibler Spezialisierung sind. In den Worten des Finanzanalytikers Karlis Kirsis:

"Interestingly, when a new product opportunity is discovered, a frequent pattern is for the price to drop sharply because the major mills are no longer giving up their markets without a fight and because other minis quickly follow the first one into the new product line. (. . .) as prices have plummeted, the search has gone on for higher-priced specialty items, but, (. . .) these require smaller production runs, a larger sales staff and some technical service capabilities--all of which are contrary to the initial concept of a successful mini-mill." (1985: 3,4)

Da die Arbeitsproduktivität mit der Länge eines Produktionszyklus stieg, haben viele Minis sogar auf ihre großenbedingten Flexibilitätsvorteile innerhalb einer Produktgruppe verzichtet und, soweit es das Nachfragevolumen erlaubte, nur in großen Abständen die Stahlsorten geändert.⁶¹ Beim Einstieg in andere Produktgruppen wurde deshalb eher ein auf diese Produkte spezialisiertes Kleinstahlwerk errichtet, als die Produktpalette in den bestehenden Werken auszuweiten.⁶² Nicht das Kleinstahlwerk als solches ist flexibel, sondern die im Vergleich geringen Kapitalkosten ermöglichen eine relativ rasche Anpassung an neue Marktbedingungen durch den Bau oder Umbau ganzer Hütten.

Die Erfahrungen Mitte der 80er Jahre scheinen die Ausgangsthese zu bestätigen, daß die Minimills ihr rasches Wachstum in den 70er Jahren dem schützenden Schirm der integrierten Hütten zu verdanken haben: oligopolistische Preispolitik, die Fähigkeit, Handelsbeschränkungen durchzusetzen, und ihre sinkende Nachfrage nach Schrott. In den 80er Jahren stellte Big Steel diesen Preisschirm nicht mehr. Statt dessen führten sie Preiskriege um größere Marktanteile. Zudem begannen die Konzerne ihre Kosten zu senken, und zwar durch gezielte Investitionsstrategien, Lohnkürzungen, Abschaffung gewerkschaftlicher Schutzbestimmungen und Auftragsvergaben an *non-union*-Subunternehmen. Gleichzeitig folgten viele Unternehmer den Versprechungen hoher Profite und überfüllten somit den Minimill-Bereich. Eine übliche Reaktion war die Ausweitung der Produktpalette. Da aber der Erfolg der

61 Gemäß Garvey: "Even with their flexibility advantage, mini-mills have emphasized running mills at full capacities to reduce operating overhead per ton produced." (1985: 388)

62 Dies gilt vor allem für die Mini-Mill-Gruppen wie North Star und Nucor (Interview Rollinger, 15.3.1988).

Kleinstahlwerke auf den Prinzipien einer rigiden Spezialisierung beruhte, führte diese Strategie häufig zum Verlust der Wettbewerbsfähigkeit. So fand die Rosinenpickstrategie der Kleinstahlwerke Mitte der 80er Jahre ihr vorläufiges Ende. In der Folge sahen sich einige von ihnen der typischen "Stahlkrankheit" ausgesetzt, d.h. ihre Kapazitäten waren nicht ausgelastet.

Neuere Entwicklungen

Die Ende 1985 einsetzende Abwertung des US-Dollars, die Implementierung der Importquoten und die damit einhergehenden Preissteigerungen (USITC 1989: 19) stabilisierten die Lage der Kleinstahlwerke.⁶³ Als mögliche Lösung für die Schwierigkeiten, die die Kleinstahlwerke Mitte der 80er Jahre aufgrund ihrer relativen Rigidität erlitten, zeichnet sich die kapitalmäßige Zusammenfassung von jeweils unterschiedlich spezialisierten Minis ab. 1989 gab es bereits vier Unternehmensgruppen mit jeweils mehr als fünf Standorten.⁶⁴ Gerade für den Einstieg in die höherwertige Stahlproduktion bedarf es einer größeren Kapitalkonzentration, denn die neuen Techniken machen Kapitalinvestitionen erforderlich, die die Möglichkeiten kleinerer Unternehmen übersteigen (McManus 1989b: 23).⁶⁵ So sind es vor allem die Kleinstahlwerksgruppen North Star Steel und Nucor, die die technischen Grenzen der Minimills immer weiter hinausschieben. Im Bereich der Spezialstähle ist North Star Steel führend, die Zugang zu den "unermeßlichen" Finanzreserven des multinationalen Getreidekonzerns Cargill hat (McAloon 1988). Die börsennotierte Nucor Corp. führt im Flach- und Profilstahlbereich. Für den Vorstoß in die Produktion von langen Profilstählen versicherte sich Nucor der Unterstützung durch den japanischen Yamato-Konzern. Yamato übernahm 49 % der Investitionskosten von ca. 200 Millionen Dollar⁶⁶, die Konzipierung des mit neuester japanischer und deutscher Technik bestückten Hüttenwerks und die

63 Der Anteil des Ertrages am Umsatz stieg kontinuierlich von 0,6 % 1984/85 auf 7,0 % 1987/88 (USITC 1988: 60).

64 Gegenüber 1986, als noch 57 Minimills von 41 Unternehmen betrieben wurden (Barnett/Crandall 1986: 8 f.), waren es 1988 nur 54 Hütten und 32 Firmen (Tabelle 4.3).

65 Die Kapitalaufnahme über die Börse ist selbst größeren Mini-Mill-Gruppen versperrt. Aus Enttäuschung über die Kursentwicklung wurden 1989 drei bisher börsennotierte Unternehmen wieder in private Gesellschaften umgewandelt (WSJE 19.9.1989: 3).

66 Zum Vergleich: Ein durchschnittlich großes Kleinstahlwerk kostete Ende der 70er Jahre ungefähr 80 Millionen Dollar (OTA 1980: 315).

Ausbildung der Belegschaft (McManus 1988). In die Flachstahltechnik stieg Nucor, wie berichtet, über ein schlüsselfertig geliefertes Hüttenwerk ein (für ca. 265 Millionen Dollar). Die von der deutschen SMS Schloemann-Siemag AG entwickelte revolutionäre Stranggußtechnik für schmale Flachstähle reduziert den Energieverbrauch um bis zu 40 %, halbiert den Arbeitskräftebedarf in der Warmphase und kostet nur ca. 300 Dollarpro Tonne Fertigstahlkapazität (gegenüber bis zu 2.000 Dollar im traditionellen integrierten Hüttenwerk). Das Resultat sind Produktionskosten, die um ca. 20 % unter denen der integrierten Hütten liegen. Somit erschließen sich dem Minimill-Prinzip nun zwei Drittel des großen Flachstahlmarktes, und Nucor plant, in Arkansas 1993 ein neues Werk für noch breitere Flachstähle zu eröffnen. Allerdings ist die Oberflächenqualität noch nicht für Autobleche ausreichend. Auch ist das neue Stranggußverfahren sehr störanfällig. So zögern die anderen Minimill-Unternehmen, in diese neue Technik einzusteigen. Sie scheuen die für ihre Verhältnisse hohen Investitionskosten, das baldige Ablaufen der Einfuhrbeschränkungen und die gestiegene Wettbewerbskraft sowie das aggressivere Preisverhalten der integrierten Hütten (Business Week, 19.11.1990; USITC 1989: 22-24).⁶⁷

4.3.4 Quasi-vertikale Integration im Beschaffungswesen

Während Industriepolitik und die Regulation der Konkurrenz nur bedingt von den Konzernzentralen beeinflusst werden können, unterliegt die Organisation des inner- und zwischenbetrieblichen Produktionsflusses maßgeblich ihrer Steuerungskompetenz. Vor allem die Autokonzerne haben diese zur Nachahmung der als überlegen geltenden japanischen Organisation des Produktionsprozesses genutzt. Sie kopierten (a) den höheren Fremdbezug, (b) die Hierarchisierung der Zulieferbetriebe, (c) die "lagerlose" Fertigung und (d) die "systemische" Konstruktionsplanung.

Stellt diese Reorganisation des Produktionssystems einen neuen Rationalisierungstyp dar? In der bundesrepublikanischen Diskussion ist die These aufgestellt worden, daß Veränderungen in der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung Folgen datentechnisch gestützter Rationalisierungsstrategien sind,

67 Für Robert Garvey von North Star Steel ist die neue Wettbewerbskraft der integrierten Hütten ein durchaus ernst zunehmendes Problem für den Einstieg der Minis in die Flachstahlproduktion (siehe McAloon 1988: 16). Der Aufbau des Nucor-Werkes in Indiana wurde von Richard Preston (1991) anschaulich beschrieben.

deren Ziel es ist, "die *Produktivität und die Rationalität des gesamten inner- und überbetrieblichen Produktionssystems zu steigern* und gleichzeitig die *Kapitalbindung im System zu reduzieren*" (Altmann u.a. 1986: 194; Hervorhebung im Original). Diese Interpretation scheint für den US-amerikanischen Kontext zu sehr die Ökonomisierung des konstanten Kapitals als Rationalisierungsmotiv zu betonen. Vielmehr stand das Interesse an niedrigeren Lohnkosten im Vordergrund der bisherigen Restrukturierungsmaßnahmen (Scherrer 1989).

Die neue zwischenbetriebliche Arbeitsteilung

Alle US-Kfz-Hersteller kündigten Anfang der 80er Jahre eine deutliche Erhöhung des Fremdbezugs an. Gleichzeitig wurde angestrebt, die Zahl der Zulieferer, mit denen die Endmontagewerke in direktem Kontakt stehen, zu kürzen. Das *annual competitive bidding* und der parallele Teilebezug (siehe Abschnitt 2.3.2) sollten durch längerfristige, ausschließliche Verträge (*single sourcing*) ersetzt werden (Scherrer 1989: 217-219).

Der scheinbare Widerspruch zwischen vermehrtem Fremdbezug und der Reduktion der direkten Zuliefererzahl löst sich im Lichte des geplanten "modularen" Produktionskonzepts auf. Dieses Konzept sieht vor, daß die Zulieferer die Vormontage einzelner Bauelemente, wie beispielsweise Armaturenbretter und Federbeine, vornehmen, so daß in den Montagewerken der Autokonzerne weniger und dafür größere Bauteile zusammengefügt werden. Die Struktur der Zulieferindustrie soll im Idealfall einer Pyramide gleichen, deren Spitze von einigen wenigen großen, sogenannten "erstrangigen" (*first-tier*) Zulieferern eingenommen wird, die selbst von sogenannten "zweit-rangigen" (*second-tier*) Betrieben beliefert werden.⁶⁸

Hand in Hand mit der Umstellung auf längerfristige Verträge sollte die Einführung der "lagerlosen" Fertigung beginnen, auch *Just-In-Time* (JIT) oder *kanban* genannt. Diese bedeutet, daß die Lagerhaltung auf ein Minimum gekürzt wird und die Zulieferer auf Anforderung schnell und direkt an die Produktionsbänder liefern.⁶⁹

68 Für eine Darstellung dieses pyramidenförmigen Beschaffungswesens in Japan siehe Nomura (1987) und Nishiguchi (1987).

69 Für eine detaillierte Darstellung der "lagerlosen" Fertigung in Japan siehe Monden (1981) und Sugimori u.a. (1971). Auf deutsch hat Horst Wildemann (1986) eine Aufsatzsammlung zum JIT-Prinzip herausgegeben.

Schließlich wurde ab Mitte der 80er Jahre angestrebt, die konzerneigenen und fremden Zulieferer in die Produktplanung miteinzubeziehen. Im Team versammelte Vertreter aus der Produktplanung, den Konstruktionsabteilungen, der Fertigung und aus dem Marketingbereich sollten gemeinsam und im engen Austausch mit den Zulieferern den gesamten Entwicklungsprozeß eines neuen Modells betreuen (Helper 1987: V-28 f.).

Diese ehrgeizigen Ziele sind jedoch gegen Ende der 80er Jahre nur begrenzt erreicht worden. Am weitesten wurde die Kürzung der Zahl der Zulieferer vorangetrieben: durchschnittlich nur noch halb so viele wie zu Beginn der Dekade belieferten 1990 die Montagewerke der Big Three, aber immer noch sehr viel mehr als in Japan (509 gegenüber 170; Womack u.a. 1990: 157). Auch wurden über 69 % aller Teile eines Montagewerkes nur von einem Kfz-Austatter geliefert (ebenda). Die durchschnittliche Länge eines Zuliefervertrages hatte sich von 1,2 Jahren auf 2,3 Jahre erhöht. Statt 14 % erhielten 40 % aller Zulieferer Verträge mit einer Laufzeit von über drei Jahren (ebenda, S. 161). Wertmäßig wurde der Fremdbezug allerdings nur geringfügig erhöht (ebenda, S. 139; Krebs 1989: E 32). Nur 14,8 % aller Transaktionen erfolgten Just-In-Time. Die Lagerhaltung wurde hauptsächlich auf die Zulieferer geschoben, diese selbst haben in den seltensten Fällen ihren Produktionsrhythmus auf den der Montagewerke abgestimmt (Womack u.a. 1990: 157, 160). Die Lieferung von vormontierten Baugruppen hatte sich bis Ende der 80er Jahre nur bezüglich Armaturenbrett und Sitze durchgesetzt (Andrea u.a. 1988: 5). Die Integration der konzerneigenen und fremden Zulieferer in die Produktplanung sowie der simultane Konstruktionsablauf wurde in Ansätzen nur für den *Ford Taurus*, dem Verkaufsschlagler von 1987, realisiert (Helper 1987: V-28f; Womack u.a. 1990: 245).

Vor allem wurde aber keine deutliche Effizienzsteigerung erreicht, die die Lücke zur japanischen Konkurrenz geschlossen hätte (Womack u.a. 1990: 156-168). Die MIT-Studie kam zum Ergebnis, daß "while many of the changes resemble what Japnases lean supply looks like from the West, nearly all have been driven by cost pressures and existing mass-production logic: single-sourcing for achieving economies of scale, just-in-time for shifting the burden of inventories" (ebenda, S. 161). Allerdings hatte sich die Verarbeitungsqualität deutlich erhöht, nicht zuletzt aufgrund der flächendeckenden Verbreitung statistischer Qualitätskontrollsysteme (ebenda, S. 159).

Dieses magere Ergebnis ist unter anderem Folge dessen, daß die Konzernleitungen kurzfristig wirksamen Kostensenkungsmaßnahmen Priorität über einer längerfristig angelegten systemischen Rationalisierung des gesamten

Liefer-, Bearbeitungs- und Distributionsprozesses gaben. Kurzfristig konnten Kosten gesenkt werden durch:

- rigoroses Ausnutzen von Lohnkostendifferentialen,
- Senkung der Gewinnmargen der Zulieferer,
- Abwälzen der Lagerhaltungskosten auf die Zulieferer,
- Inanspruchnahme der konstruktionstechnischen Kapazitäten der Zulieferer.

Ausnutzung von Lohnkostendifferentialen

Bei der Entscheidung zur Reduzierung der Fertigungstiefe war der Wunsch, Lohnkosten einzusparen, vorrangig (Womack u.a. 1990: 139; Scherrer 1989). Bereits Mitte der 70er Jahre hatte insbesondere General Motors versucht, das niedrigere Lohnniveau und die gewerkschaftsfeindliche Gesetzgebung im Süden der USA zur Senkung der Lohnkosten in den arbeitsintensiven Bereichen der Teilefertigung auszunutzen. Diese *Southern Strategy* schlug jedoch fehl, da es der UAW durch Druck auf die Stammwerke gelang, die Belegschaften der im Süden neuerrichteten Werke innerhalb kurzer Zeit zu organisieren (siehe Abschnitt 3.2.3). Bei rechtlich selbständigen Zulieferern standen der UAW diese Druckmittel nicht zur Verfügung. Ihre Fähigkeit, das Vertretungsrecht in diesen Betrieben zu erlangen, hat seit den 70er Jahren erheblich nachgelassen.⁷⁰ Damit einhergehend vergrößerte sich das Lohndifferential zwischen den Betrieben der Big Three und den selbständigen Teilehersteller von durchschnittlich 12 % im Jahre 1963 auf 24 % im Jahre 1974 und erreichte 1983 eine Rekordspanne von 48 %.⁷¹

In der Stahlindustrie wuchs das Lohngefälle ebenso zwischen Big Steel und den Subunternehmen sowie Stahlhandelslägern. Letztere sind in der Regel nicht gewerkschaftlich organisiert und zahlen deshalb geringere Löhne und Sozialleistungen (Dubois 1985: 5; Berry 1986). Die Verwendung von Subunternehmen bietet zudem den Vorteil, daß im Falle eines Rückganges des Auftragsvolumens keine Verpflichtungen zur Zahlung einer Arbeitslosenunterstützung sowie keine Pensionsansprüche entstehen. Entsprechend wurde ein immer größerer Teil der Instandhaltungsaufgaben, aber auch bei der Weiter-

70 Eine Umfrage des Arbeitsministeriums im Jahre 1974 fand in 80 bis 84 % Betrieben Tarifverträge vor (BLS 1976: 15). Im Jahre 1983 war dieser Anteil auf 58 % gesunken (eigene Berechnung; Williams 1985: 40). Zudem wichen viele Tarifverträge der mittelständischen Zulieferern vom Standard der Big Three ab (ebenda).

71 Berechnet anhand BLS (1963: 1,11), BLS (1976: 1,14) und Williams (1985: 38).

behandlung des gewalzten Stahls, an Fremdfirmen vergeben. 1986 sollen ungefähr 8 %, gegenüber 3 % in den 70er Jahren der Tätigkeiten (ca. 12.000 Arbeitsplätze) in den Stahlwerken von Subunternehmen ausgeführt worden sein.⁷²

Ein illustratives Beispiel für die Lohnhierarchie stellt die Produktion von Kabelsätzen dar. Das *Packard Electric* Werk von General Motors in Warren, Ohio, zahlte Anfang der 80er Jahre 19,60 Dollar pro Arbeitsstunde (inklusive Lohnnebenkosten). In nichtgewerkschaftlich organisierten Betrieben betragen die Lohn- und Lohnnebenkosten sechs Dollar, und in den mexikanischen Fabriken entlang der Grenze zu den USA (sogenannte *Maquiladora* Werke) zahlte General Motors höchstens zwei Dollar pro Stunde (Business Week, 29.12.1983; NYT, 24.12.1983).

Unter dem *Maquiladora*-Programm, das den zollfreien Export von Vorprodukten nach Mexiko und den nur mit einer Mehrwertsteuer belegten Re-Export der weiterverarbeiteten Produkte erlaubte, stieg das Importvolumen der Teileproduktion zwischen 1982 und 1985 von 122 Millionen auf 305 Millionen Dollar. Allein General Motors beschäftigte 24.000 MexikanerInnen in 17 Werken, die vor allem elektrische und elektronische Komponenten herstellten (UAW Research Bulletin, Juli 1987: 14; vgl. Hinojosa/Morales 1986).

Einer vollständigen Verlagerung der Produktion dieser Teile stand jedoch entgegen, daß aufgrund von Infrastrukturproblemen, großer Beschäftigungsfluktuation, hohen Abwesenheitsraten etc. die Produktionskosten nicht wesentlich günstiger (zum Teil sogar ungünstiger) ausgefallen sind als bei nichtgewerkschaftlich organisierten Betrieben innerhalb der USA. Auch paßte die *Maquiladora*-Strategie nicht in das Konzept der "lagerlosen" Fertigung, das auf einem störungsfreien, kontinuierlichen Produktions- und Transportfluß basiert. Die logistische Verbindung zu diesen mexikanischen Werken, aber auch zu entlegenen Werken im Süden der USA soll ziemlich störungsanfällig gewesen sein (vgl. Helper 1987: V-50 f.; Dombois 1985).

Die Produktionsauslagerung an Niedriglohnfirmen verursachte jedoch Konflikte mit den eigenen Belegschaften. Wiederholt haben örtliche Gewerkschaftsfunktionäre die Aufgabe bisheriger Arbeitspraktiken verweigert, weil sie nicht davon überzeugt waren, daß solche Änderungen in ein Gesamtkon-

72 Insbesondere USX und LTV sollen massiv die Fremdvergabe erhöht haben, im Gary-Werk von USX betrug das Arbeitsvolumen der Subunternehmen bis zu 37 % der gesamten Arbeitsstunden (Dubois 1985: 24; Business Week 15.12.1986: 50; USITC 1987: 32 f.).

zept flexibler Fertigungssteuerung integriert seien (Katz 1987: 20f.). Ab Mitte der 80er Jahre setzten die Gewerkschaften denn auch schärfer gefaßte Einschränkungen der Produktionsauslagerung in den Tarifverträgen durch (siehe Abschnitt 4.4.1).⁷³

Druck auf Zulieferer

Eine andere Methode, direkt Kosten zu sparen, bestand in der Durchsetzung extremer Bezugskonditionen. Die Verhandlungsmacht der Autokonzerne gegenüber den Kfz-Ausstattern war nämlich durch die veränderte internationale Konkurrenzsituation gestärkt worden. Besonders die mittelständischen Firmen, die über keine internationalen Verkaufsmöglichkeiten verfügten, sahen sich mangels Alternativen gezwungen, zur Stärkung der Wettbewerbskraft der Big Three in den USA beizutragen. Deren zunehmende Importe von Vorprodukten oder gar ganzer Automobile verdeutlichte ihnen zudem ihre Ersetzbarkeit.⁷⁴ Die extremen Konditionen beinhalteten, daß die Zulieferer zugleich jährlich die Preise senken⁷⁵, die Qualität deutlich

73 Selbst diesen milden Beschränkungen wollte das Chrysler-Management zuvorkommen, indem es die in eine separate Unternehmenseinheit namens *Acustar* zusammengefaßten Zulieferbetriebe zu verkaufen versuchte. Die Androhung der UAW-Führung, die kooperativen Experimente aufkündigen und einen Streik organisieren zu wollen, veranlaßte Chrysler jedoch, die Verkaufsentscheidung zu revidieren (Slaughter 1988a; Ruben 1988). 1991 wurde *Acustar* wieder weitgehend in den Chrysler-Konzern integriert (Automotive News, 15.4.1991: 34). Zur Rolle der Gewerkschaften in der Neuordnung des Beschaffungswesens siehe Scherrer (1989: 232-236).

74 Nichtsdestotrotz beseitigte die internationale Konkurrenz nicht vollständig die traditionelle Gefahr "opportunistischen" Verhaltens der Zulieferer. Waren einmal längerfristige Verträge abgeschlossen, bestand für die Autokonzerne kaum die Möglichkeit des kurzfristigen Wechsels. Die Big Three haben deshalb Substitute für die "disziplinarische" Macht von Märkten eronnen. Zunächst haben sie den Auswahlprozeß für geeignete Zulieferer verfeinert (Cole/Flynn 1984, Helper 1987: V-69). Nach Auftragsvergabe führten die Autokonzerne computergestützt genau Buch über die Ausschußquoten und Lieferpünktlichkeit ihrer Zulieferer. Die Hersteller mit den höchsten Qualitätsstandards wurden öffentlich belobigt. Ein System von Vertragsstrafen ergänzte diese positiven Anreize. Darüber hinaus wurden Arbeitsgruppen, Komitees und Gremien mit dem Ziel gebildet, die aktive Unterstützung der Zulieferer für die neuen Rationalisierungsstrategien zu gewinnen (für Beispiele siehe Scherrer 1989: 226-228).

75 So verlangte Ford sofortige Preissenkungen von 2,5 % und für die darauf folgenden fünf Jahre von insgesamt 25 % (Automotive Industries, Juni 1987: 35).

anheben⁷⁶, gemäß Just-In-Time liefern und einen Teil der Konstruktionsaufgaben übernehmen sollten. Im Gegenzug wurde ihnen längerfristige ausschließliche Lieferverträge angeboten, durch die es ihnen ermöglicht werden sollte, höhere Skalenerträge zu erwirtschaften. Aber aufgrund der bisherigen Beschaffungspolitik waren viele mittelständische Firmen nicht kapitalkräftig genug, um die notwendige Modernisierung ihrer Produktionsanlagen zu finanzieren. Geringe Profitmargen und die Unsicherheit über die jährliche Erneuerung der Aufträge hatten diese Firmen eine äußerst konservative Investitionspolitik betreiben lassen (Smith 1986). Nun jedoch verzögerte die extreme Ausnutzung der Preissetzungsmacht wiederum den Modernisierungsprozeß. Vielen Zulieferern fehlten auch die Ingenieurskapazitäten zur Übernahme ihrer neuen Aufgaben. Technische Hilfestellungen boten die Big Three nur zögernd und im geringen Umfang an (Helper 1987: V-12, 71). Vor allem aber unterstützten die Big Three ihre Zulieferfirmen bei der Einführung der lagerlosen Fertigung nur unzureichend, so daß allein die Lagerhaltungskosten auf die Lieferanten übergewälzt wurden. Versäumt wurde, die Zulieferbetriebe selbst nach Just-In-Time auszurichten. Das dadurch entstandene Mißtrauen gegenüber den Intentionen der Big Three habe sich, laut einer Reihe von BeobachterInnen, schädlich auf den anvisierten intensiveren Informationsaustausch ausgewirkt und die Durchsetzung des Just-In-Time-Prinzips noch zusätzlich verzögert (Womack u.a. 1990: 161; Flynn/Cole 1988; Helper 1987: V-52, 56). Auch die Stahlkonzerne haben sich anfänglich zu den Konzepten der Autoindustrie passiv, teilweise sogar widerstrebend verhalten (Automotive Industries, Sept. 1985: 61-62).

Obgleich die Gefahr eines Vertrauensschwundes für eine erfolgreiche Reorganisation des betriebsübergreifenden Produktionsablaufs nicht ignoriert werden kann, so erscheint angesichts des scharfen internationalen Wettbewerbs sowie geringer staatlicher Flankierungsmaßnahmen die Vorstellung von einer harmonischen Ausbalancierung der Zielkonflikte wenig realistisch. Während in Japan sich ein ähnliches Materialbeschaffungssystem unter den günstigen Bedingungen eines ständig wachsenden Auftragsvolumen etablieren konnte, betreiben die Big Three die Reorganisation des Materialflusses in einer Situation stagnierenden oder sogar kontrahierenden Absatzes. Die

76 Viele Kfz-Teilewerke mußten beispielsweise Anfang der 80er Jahre ihre Tore schließen, da sie nicht die plötzlich angeforderten Qualitätsstandards erfüllen konnten. Bei der anschließenden Wiederbelebung der Nachfrage soll sich aufgrund fehlender Kapazitäten in der Teileherstellung der Produktionsbeginn einiger Modelle verzögert haben (Helper 1987: V-71).

gerade auch im japanischen Fall bestehende extreme Machtasymmetrie zwischen Autokonzernen und Kfz-Teileproduzenten bot nicht zuletzt wegen des wachsenden Verteilungsspielraums geringere Konflikthanlässe. Derselbe Internationalisierungsprozeß, der für die Big Three die Zielkonflikte in der Transformation des Beschaffungswesens verschärft, mindert jedoch zugleich deren Risiko, in dem er den Rückgriff auf ausländische Zulieferer ermöglicht.

Die Big Three haben entsprechend ihre Importe an Kfz-Teilen erhöht, und zwar nicht nur aus den Maquiladoras.⁷⁷ Risiken hinsichtlich politischer Entwicklungen, Wechselkursschwankungen und des Transportweges begrenzen jedoch auch diese Form des Fremdbezugs. Seit Mitte der 80er Jahre nahm eine zunehmende Zahl von japanischen und europäischen Zulieferfirmen in den USA die Produktion auf.⁷⁸ Diese Ableger multinationaler Konzerne verfügen über genügend Kapitalkraft, technisches Wissen und als Neuansiedlungen voraussichtlich auch über die Chance, gewerkschaftsfrei zu bleiben. Mit diesen Unternehmen wachsen den US-Autokonzernen attraktive Alternativen zur eigenen Produktion heran. Die in den letzten Tarifverträgen schärfer gefaßten Einschränkungen des *outsourcing* (siehe Abschnitt 4.4.1) lassen aber auch vermuten, daß in Zukunft die Big Three der Optimierung des Betriebsablaufs stärkere Priorität einräumen werden.

4.3.5 Verlust finanzieller Autonomie

Die in den letzten Jahren vollzogene Liberalisierung des Finanzsystems und die damit einhergehenden finanztechnischen Innovationen (vgl. Heggstad/Shepherd 1986; Pascher 1987) haben das Industriemanagement einer größeren Kontrolle durch die Kapitalmärkte ausgesetzt, ohne daß es zu einer nach bundesdeutschen Muster engen Interessenabstimmung gekommen wäre.

77 Von 1973 bis 1984 hat sich der Import von Kfz-Teilen wertmäßig jährlich um 26 % erhöht (ausschließlich Kanada), von Mexico sogar um 37,4 % und von Korea (1976-1984) um 41,2 % (DOC 1985b: 70).

78 Die japanischen Betriebe folgen den Montagewerken von Honda, Isuzu, Mazda, Nissan und Toyota. 1990 wurden in den USA 168 solcher japanischer Zulieferunternehmen gezählt (Reck/Slater 1991: 31-11). Die Zahl der europäischen, insbesondere westdeutschen Ansiedlungen ist mangels Direktinvestitionen ihrer heimischen Abnehmer wesentlich geringer. Es sind zumeist Unternehmen, die auf ihrem jeweiligen Gebiet eine weltweite Führungsposition einnehmen: Benteler (Grand Rapids, Michigan), Bosch (Charleston, South Carolina), Fichtel & Sachs (Tillsonburg, Ontario), Goetze (LaGrange, Georgia) und Kugelfischer (Stratford, Ontario).

Bedeutsam für die Veränderungen in der Regulation der Kapitalallokation war vor allem die Entwicklung eines Kapitalmarktes für risikoreiche Schuldverschreibungen, den sogenannten *junk bonds* (wörtlich: Abfall-Anleihen).⁷⁹ Theoretisch hätten die *junk bonds* zur Finanzierung langfristiger, relativ risikoreicher Investitionen dienen können. Sie hätten somit eine intelligente Ergänzung zu den kurzfristig orientierten Finanzinstrumenten darstellen können. Praktisch wurden die *junk bonds* jedoch hauptsächlich zur Finanzierung von Unternehmensübernahmen genutzt. Sie erlaubten Börsenspekulanten den Zugang zu erstaunlich großen Finanzmitteln, die ihnen auch die Übernahme von Großkonzernen ermöglichten. Übernahmekandidaten stellten vornehmlich Firmen dar, deren Börsenwert unter dem Buchwert ihrer Anlagen gefallen war. Nach der Übernahme wurden sie, aufgrund der hohen Zinslast, in Teilen wieder verkauft. Der Druck auf das Management, den Aktienkurs der Unternehmung hochzuhalten, wurde somit durch die Erfindung der *junk bonds* noch erhöht (vgl. Coffee u.a. 1988).

Diesem Druck wurde der Stahlkonzern USX im Herbst 1986 ausgesetzt. Ertragseinbußen im Öl- und Gasgeschäft sowie die Aussicht auf einen Arbeitskampf mit der Stahlarbeitergewerkschaft USW ließen den Kurs der USX-Aktien von über 30 Dollar im September 1985 auf einen Tiefstand von 15 Dollar im Juli 1986 sinken. Zu dieser Börsennotierung kostete USX kaum mehr, als der Konzern einige Jahre zuvor für Marathon Oil ausgegeben hatte. Dermaßen unterbewertet zog USX das Interesse der Übernahmespezialisten auf sich, wie beispielsweise Carl Icahn. Die Gefahr einer "feindlichen" Übernahme brachte USX zeitweilig dazu, die Verhandlungen mit der USW wieder aufzunehmen. Icahn hatte nämlich durch ein Übereinkommen mit den Gewerkschaften die Fluglinie TWA übernehmen können. Im Falle von USX schlug er im Austausch gegen Lohnkürzungen eine Beteiligung der ArbeiterInnen am Unternehmen vor. Die USW entschied sich jedoch gegen eine Kooperation mit Icahn (Hoerr 1988: 539-546). Auch konnte USX durch die Kooperation der Banken die unmittelbare Bedrohung abwenden⁸⁰ und war somit

79 *Junk bonds* sind Anleihen von Emittenten, die in Schwierigkeiten geraten sind. Sie werden von den professionellen Bewertungsinstituten aufgrund ihres höheren Risikos abgestuft, wodurch ihre Börsennotierung fällt. Die Propagandisten des Junk-Bond-Marktes konnten jedoch zeigen, daß bei einer sorgfältigen Auswahl dieser Anleihen das Risiko sehr gering gehalten werden kann. Niedrige Börsennotierung bei gleichzeitig geringer Verlustquote verspricht hohe Gewinne und regt somit viele Anleger zum Kauf an.

80 USX konnte mit seinen Gläubigerbanken eine Klausel vereinbaren, die im Falle einer Übernahme die Kredite sofort fällig werden ließ. Darüber hinaus wurde mit der

im Herbst 1986 nicht zu einem schnellen Tarifabschluß gezwungen. Dieser fand erst im Januar 1987 statt. Die Banken scheinen somit die Arbeitskampfstrategie von USX gebilligt und gestützt zu haben. Als größter Aktionär blieb Icahn jedoch eine ernst zunehmende Herausforderung für das etablierte Management. Im Herbst 1990 forderte er wieder die Herauslösung der Stahlsparte, verkaufte dann aber im Mai 1991 seine Anteile (*Business Week*, 27.5.1991: 32).

Vor den Übernahmespezialisten fühlte sich selbst der größte Industriekonzern der Welt, General Motors, nicht sicher. Als nämlich im sechsten Jahr der großangelegten Modernisierungskampagne keine Erfolge sichtbar wurden (siehe Abschnitt 5.1.2), blieb der Kurs der GM-Aktie weit hinter dem von Ford zurück, und die Aktien-Analysiker begannen eine öffentliche Debatte über die Strategie von GM. Auf diese Kritik hin sah sich der Vorsitzende von GM, Roger Smith, genötigt, Maßnahmen gegen feindliche Übernahmen zu ergreifen (Lee 1988: 193).

Das Industriemanagement wurde somit Opfer der eigenen Liberalisierungsforderungen. Der Spielraum für Unternehmensstrategien mit einem langfristigen Erwartungshorizont wurde enger. Auch in anderer Hinsicht wurden die Konzernleitungen von den Auswirkungen der Reagan'schen Wirtschaftspolitik überrascht. So erhofften sie sich von der angebotsorientierten Wirtschaftspolitik eine Senkung der Kapitalbeschaffungskosten (AISI 1980: 47-59). Eine Verminderung der Spitzensätze für die Einkommensteuer sollte ebenso wie eine Rückführung des Staatshaushaltes den Kapitalpool für die Unternehmen vergrößern. In Wirklichkeit fiel die Sparquote der privaten Haushalte weiter, und das Haushaltsdefizit nahm bekanntlich gewaltige Ausmaße an. Angesichts der internationalen Schuldnerposition blieb das Realzinsniveau im historischen Vergleich ungewöhnlich hoch (Hübner 1988b: 19).

Das hohe Zinsniveau wirkte sich auch auf die Gewinnrechnung der Konzerne aus, da sich durch die Verlustjahre (und die ehrgeizigen Modernisierungspläne von GM) der Verschuldungsgrad (Verbindlichkeiten zu Eigenkapital) merklich erhöht hatte, und zwar von 0,82 im Jahre 1979 auf über 1,6 (1986) auf 2,4 im Jahre 1990.⁸¹ In der Stahlindustrie betrug der Verschul-

Citibank vereinbart, daß im gleichen Falle alle Einkünfte aus einem besonders wertvollen Ölfeld an die Bank gehen würden. Damit wurde die für eine Übernahme benötigte Gesamtsumme durch die Rückzahlungsverpflichtung der Kredite fast verdoppelt (*Business Week*, 2.2.1987: 26).

81 Für 1979 siehe DOC (1985a: 65 f.), spätere Jahre berechnet anhand der Geschäftsberichte der Big Three (ihre Finanztöchter ausgenommen).

ungsgrad 1990 sogar 10 (berechnet anhand AISI Annual Statistical Report 1991: 11). Entsprechend hoch fiel die Zinsbelastung aus, zumal die Stahlkonzerne in ihrer Kreditwürdigkeit drastisch abgestuft wurden (USITC 1987: 42).⁸² Die Zinsquote (Zinsen zu Nettoproduct Y; siehe Abschnitt 3.1.1), die in den 60er Jahren im Durchschnitt bei 1,9 % lag und in den 70er Jahren auf 3,1 % gestiegen war, betrug 17,4 % im Jahre 1986 und fiel, dank Rückkehr in die Gewinnzone, auf 5,7 % im Jahre 1987. Letzteres Niveau traf auch für 1990 zu.⁸³

Abschließend sei noch bemerkt, daß die Stahlmanager für vielversprechende Investitionen die generelle Kapitalbeschaffungssperre überwinden konnten, indem sie neue Finanzquellen erschlossen. Ein neues Röhrenwerk von USX in Alabama wurde beispielsweise durch einen Leasing-Vertrag von den Kunden in der Erdölförderung vorfinanziert (NYT, 22.4.1981: IV5). Ab Mitte der 80er Jahre wurden vor allem japanische Investoren herangezogen.⁸⁴

4.3.6 Japanische Direktinvestitionen

Der Internationalisierungsprozeß der US-Wirtschaft beschleunigte sich in den 80er Jahren sprunghaft. Zum einen erhöhten die US-Konzerne ihren Bezug von ausländischen Vor- und Fertigprodukten. Zum anderen begannen vornehmlich japanische Firmen, erfolgreich eigene Produktionsstätten in den USA zu errichten. Bevor die Gründe dieser Erfolge untersucht werden, soll kurz auf die internationalen Strategien der US-Konzerne eingegangen werden.

In Europa konnten General Motors und Ford ihre starke Stellung halten (Economist, 9.3.1991: 63). Sie kauften dort sogar Mitte der 80er Jahre traditionsreiche Marken (Jaguar, Saab, Lotus) auf, um ihre Modellpalette mit Luxusfahrzeugen zu stärken (WSJE, 4.11.1989: 1). In Japan reduzierten sie hingegen Ende der 80er Jahre ihre diversen Minderheitsbeteiligungen, und

82 So lag der Ertrag für Anleihen von Bethlehem Steel 1987 bei ungefähr 17 %, während erstrangige Anleihen nur einen Ertrag von unter 11 % einbrachten (Cantor 1990: 10).

83 Berechnet anhand AISI (Annual Statistical Report 1991: 10). Bei GM (Chrysler) lag sie 1985 bei 2,5 % (2,5 %), stieg aber bis 1990 auf 6,3 % (8,6 %) an (berechnet anhand GM und Chrysler Annual Reports 1987). Ford zahlte netto keine Zinsen.

84 National Steel erhielt Investitionsmittel von seinem neuen japanischen Partner, und Armco bekam sogar einen Kredit in Höhe von 22,5 Millionen Dollar von einer USW-Local (Iron & Steelmaking, Jan. 1988: 14). Die neuen Elektro-Galvanisierungs-Werke wurden in etlichen Fällen als Gemeinschaftsunternehmen gegründet (Iron Age, Aug. 1986: 13; Hogan 1987: 27; Labee/Samways 1988: D-4).

zwar wegen eigener Geldnöte und geringer Einflußmöglichkeiten (WSJE, 24.4.1990: 1; Womack u.a. 1990: 208).

Das Exportvolumen beider Branchen nahm sogar bis Mitte der 80er Jahre noch weiter gegenüber der fordistischen Periode ab. Die gute internationale Stahlkonjunktur sowie die wiedergewonnene Wettbewerbsfähigkeit ließen die US-Stahlkonzerne 1989 und 1990 gewisse Exporterfolge erringen, die fast an das Niveau des Exportrekordjahres von 1980 heranreichten.⁸⁵ In der Autoindustrie stagnierte der Anteil der Exporte am Produktionsvolumen (siehe Schaubild 2.1). Statt dessen hoben die Autokonzerne das Volumen der unter ihren Markennamen verkauften Importe systematisch auf über 730.000 Einheiten (1989) an. 1990 waren es jedoch aufgrund sinkender Nachfrage und ungünstigerer Wechselkursrelationen nurmehr 586.000 Einheiten (Reck/Slater 1991: 37-5). Diese gebundenen Importe dienten nicht mehr als Lückenfüller für die Zeit, bis in den USA ein vergleichbares Produkt entwickelt wurde, sondern ersetzten die Produktion von Kleinwagen in den USA. Ford und Chrysler gaben Pläne zur Entwicklung von Kleinwagen in den USA auf (Chrysler zudem die Herstellung), und auch das Saturn-Projekt von General Motors verlagerte sich auf die Produktion von Mittelklassewagen (ebenda 50; WSJE, 8.10.1990: 5).

Beide Branchen erhöhten ihren Bezug ausländischer Vorprodukte deutlich.⁸⁶ Eine im großen Stile betriebene Verlagerung der Komponentenerstellung in periphere Nationen zeichnete sich jedoch nicht ab (siehe Abschnitt 4.3.4). Ebensovienig wurde die ursprüngliche Konzeption eines "Weltautos" realisiert. Selbst die diesem Konzept sehr nahe kommenden Modelle Ford Escort und GMs J-Wagen (Opel Ascona/Vauxhall Cavalier) unterschieden sich in ihren jeweiligen Märkten nicht nur im Detail. Einer völligen Standardisierung standen nicht nur die nationalspezifischen Kundenpräferenzen, sondern auch die sich stärker differenzierenden Kundenwünsche innerhalb der Nationen entgegen. Darüber hinaus blieb die Koordination der einzelnen Produktionsstätten problematisch, und zwar auch deshalb, weil die Länge der Produktionsläufe in den jeweiligen Herstellungsländern unterschiedlich ausfiel (Dohse/Jürgens 1985; Gooding 1985).

85 Exportschlager waren die in Kooperation mit japanischen Herstellern produzierten beschichteten Autobleche (USITC 1989: 24).

86 Die Stahlkonzerne erhöhten ihren Import an Halbzeug von 0,7 Millionen Tonnen im Jahre 1982 auf 2,8 Millionen Tonnen im Jahre 1988 (1990: 2,4; AISI Annual Statistical Report, 1991: 44). Der Wert importierter Kfz-Teile stieg im gleichen Zeitraum von 8,9 Milliarden Dollar auf 28,2 Milliarden Dollar (berechnet anhand MVMA Facts & Figures, 1983 und 1989).

Eine wahrhaft neue Qualität im Prozeß der Internationalisierung beider Industrien stellten die Investitionen ausländischer Konzerne in den USA dar, und zwar in Form von Joint-ventures mit US-Konzernen und eigenständigen Fabrikneugründungen. In der Stahlindustrie herrschte die erstere Form vor; eigenständige Unternehmensgründungen fanden nur im Bereich der Kleinstahlwerke statt (siehe Abschnitt 4.3.3). Vorreiter war der japanische Stahlkonzern Nippon Kokan, der sich 1984 zu 50 % an National Steel beteiligte. Bis 1990 ging fast jeder größere US-Stahlkonzern in der einen oder anderen Form eine Allianz mit einem japanischen Konzern ein (siehe Tabelle 4.5). Zum Teil auf Wunsch der japanischen Autoproduzenten in den USA war die Kooperation im Bereich beschichteter Autobleche am intensivsten (USITC 1989: 16, Anm. 39). Von 1980 bis 1990 sollen ausländische Investoren ungefähr 3,2 Milliarden Dollar in die US-Stahlindustrie investiert haben (Cantor 1990: 2).⁸⁷ Die beiden größten Stahlkocher, USX und LTV, waren 1990 an einem Verkauf ihrer gesamten Stahlsparte interessiert gewesen. Die potentiellen Käufer schreckten jedoch die ungewissen Pensionsverpflichtungen (WSJE, 27.3.1990: 3, 16/17.11.1990: 5).

Neben finanziellen Mitteln brachten die japanischen Konzerne ihr Know-how ein. In der Regel übernahmen sie die technische Leitung der gemeinsamen Unternehmungen. Auch US-Konzerne, die zunächst kein Gemeinschaftsprojekt mit japanischen Firmen betrieben, griffen auf japanische (und zum Teil bundesdeutsche) fertigungstechnische Erfahrungen zurück, so daß die Modernisierung der US-Stahlkapazitäten insgesamt unter ausländischer Betreuung stattfand (vgl. Labee/Samways 1988; Cantor 1990: 8). Die hohen Überkapazitäten, die riesigen Dimensionen eines effizienten Gesamthüttenwerkes⁸⁸ und die fehlende Markenloyalität haben dazu beigetragen, daß auch von japanischer Seite kein Stahlwerk "auf der grünen Wiese" in den USA geplant wurde.

Hingegen hatten sich einige japanische Kraftfahrzeughersteller zum Bau neuer Werke in den USA entschlossen. Hauptmotiv waren die protektionistischen Entwicklungen auf dem US-Autmarkt, aber wohl auch die frühen Erfolge von Honda. Ermutigt durch die positiven Erfahrungen mit der Motorradfertigung in den USA errichtete Honda als erster japanischer Konzern

87 Diese Summe entspricht ungefähr den Kapitalinvestitionen der AISI-Mitgliedsfirmen in den Jahren 1985 bis 1987 (siehe AISI Annual Statistical Report 1991: 7).

88 Ein einziges optimal ausgelegtes integriertes Hüttenwerk könnte bis zu 10 % des gesamten US-Stahlbedarfs befriedigen. Ein effizientes Montagewerk bedient hingegen nur 2 % der Autonachfrage.

Tabelle 4.5: Beteiligungen ausländischer Konzerne an US-Stahlhütten

US-Firma	Ausländische Firma	Anteil	Beginn	Projekt
Wheeling-Pittsburgh	Nisshin/Japan	10 %	1983	Alle Anlagen
California Steel	Rio Doce/Brasil Kawasaki/Japan	50 % 50 %	1984	Flachstähle
National Intergroup	NKK/Japan	70 %	1984	National Steel
LTV Steel	Sumitomo/Japan	50 %	1986	Blech-Galvanisation
Wheeling-Pittsburgh	Nisshin/Japan	67 %	1986	Blech-Galvanisation
Armco	C.Itoh/Japan	50 %	1987	Weiterverarbeitung
Baker Hughes	Sumitomo/Japan	50 %	1987	Stahlrohre
Phoenix	CITIC/VR China	100 %	1987	Grobbleche
USS Division, USX	Pohang/Korea	50 %	1987	Hüttenwerk in CA.
Nucor	Yamato Kogyo/J.	50 %	1988	Profilstahl
Al Tech	Sammi/Korea	100 %	1989	Spezialprofile
CSC Copperweld	Daido/Japan	17 %	1989	Spezialprofile
Armco	Kawasaki/Japan	50 %	1989	Massenstahlsparte
Inland Steel	Nippon/Japan	50 %	1989	Kaltwalzwerk
USS Division, USX	Kobe/Japan	50 %	1989	Lorain (Ohio) Hütte
Bethlehem Steel	Usinor-Sacilor/F	n.a.	1989	Hammerwerk
Inland Steel	Nippon/Japan	50 %	1991	Blech-Galvanisation
LTV Steel	Sumitomo/Japan	50 %	1991	Blech-Galvanisation
Birmingham Steel	Danielli/Italien	15 %	1991	Alle Anlagen

Quelle: Cantor (1990: 3 f.)

ein eigenes Pkw-Montagewerk. Seine in Ohio ab November 1982 produzierten *Accords* verkauften sich sofort erfolgreich. Der wesentlich größere japanische Hersteller, Toyota, zog es vor, das Risiko eines Produktionsbeginns innerhalb der USA mit General Motors zu teilen. Nachdem sich dieses Gemeinschafts-

werk (NUMMI) zumindest in produktionstechnischer Hinsicht als Erfolg erwiesen hatte, beschloß Toyota, in Tennessee und Kanada Werke in eigener Regie aufzubauen. In Kooperation mit ihren langjährigen US-Partnern errichteten auch Mitsubishi, Isuzu und Mazda neue Werke, während Nissan und Subaru dem Beispiel Hondas folgen (siehe Tabelle 4.6). Im ersten Halbjahr 1990 verkauften diese sogenannten *transplants* 669.000 Pkw und erreichten damit einen Marktanteil von 21 % (Financial Times, 18.9.1990: III). Ungefähr 80.000 AutomobilarbeiterInnen waren zur selben Zeit bei den japanischen Werken beschäftigt (WSJE, 14/15.9.1990: 5).

Welche Faktoren haben nun zum Erfolg von Honda beigetragen oder geben Anlaß zur Vermutung, daß die jüngst errichteten Werke erfolgreich sein werden? Bevor diese japanischen Unternehmungen hier kurz beleuchtet werden, soll daran erinnert werden, daß sich zwei europäische MassenhHersteller wieder zurückziehen mußten: Der Volkswagenkonzern hatte 1978 in Westmoreland, Pennsylvania, ein Montagewerk eröffnet, das nach einem kurzlebigen Erfolg 1988 wieder geschlossen werden mußte. Zum Mißerfolg trug bei, daß (a) das Modell Golf an einen nicht vorhandenen US-amerikanischen Geschmack angepaßt wurde, (b) die Verarbeitungsqualität nicht dem bundesdeutschen Fertigungsniveau entsprach, (c) die Produktionskosten über denen der japanischen Kleinwagen lagen (Der Spiegel Nr. 28, 1988: 80) und (d) auf US-Management zurückgegriffen wurde (Womack u.a. 1990: 214). Die höheren Kosten in der Produktion wurden zum einen dadurch verursacht, daß die Fertigungsmethoden den japanischen unterlegen waren. Zum anderen war VW weitgehend an herkömmliche UAW-Tarifverträge gebunden.⁸⁹ Als noch kurzlebiger erwies sich das 1980 begonnene Engagement von Renault bei American Motors.⁹⁰

Gegenüber dem VW-Konzern, dessen Fabrik noch vor Ronald Reagans Amtsantritt eröffnet wurde, konnten sich die japanischen Hersteller das veränderte Kräfteverhältnis zwischen Kapital und Arbeit zunutze machen. Diejenigen Hersteller, die ohne Beteiligung der Big Three in den USA inve-

89 Der Produktionsbeginn wurde durch einen einwöchigen wilden Streik verzögert, der die Angleichung des Lohnniveaus zum Ziel hatte (NACLA 1979: 33). Diese Angleichung wurde aber erst 1986 erreicht (Solidarity, March/April 1986: 6 f.).

90 Die in den Jahren 1983 und 1984 erstaunlich große Beliebtheit der in Frankreich entwickelten Modelle *Alliance* und *Encore* dauerte nicht bis ins Jahr 1985 an. Das Preis-Leistungsverhältnis dieser Modelle hielt einem Vergleich mit Importmodellen nicht stand. Renault verkaufte 1987 seine Beteiligung an Chrysler (FAZ 11.3.1987: 15).

*Tabelle 4.6: Neue PKW-Montagerwerke japanischer Werke in den USA, Produktionsvolumen pro Jahr in 1.000 Einheiten, 1985, 1987, 1991**

Firma, Ort, Produktionsbeginn	1985	1987	1991
Honda (Ohio) 1982	145	324	430
NUMMI (GM/Toyota, Cal.) 1984	65	187	197
Nissan (Tennessee) 1983	44	117	121
Mazda (Michigan) 1987	-	4	185
Diamond Star (Chrysler/Mitsubishi, Ill.) 1988	-	-	149
Toyota (Kentucky) 1988	-	-	205
Subaru Isuzu (Indiana) 1988	-	-	51
Summe	254	632	1.338

* Modelljahr, 9.90 - 8.91

Quellen: Jürgens (1986: 48 f.), MVMA Facts & Figures (1988: 8 f.), Automotive News, 16.9.1991: 48.

stieren, vermochten bisher die gewerkschaftliche Organisierung ihrer Belegschaften zu verhindern (Shimada/MacDuffie 1986: 72 f.; Noble 1988), zuletzt Nissan, wo die UAW 1989 nicht einmal 30 % der Belegschaftsstimmen erhielt. Das Nissan-Management hatte unter anderem die Schließung des Fiero-Werkes von General Motors als Beispiel für die Unfähigkeit der UAW, die Arbeitsplätze ihrer Mitglieder zu sichern, propagandistisch ausgeschlachtet. Das Fiero-Werk war noch Mitte der 80er Jahre als Vorreiter kooperativer industrieller Beziehungen gepriesen worden, was aber GM nicht hinderte, es zu schließen, als der Verkauf des dort produzierten Sportwagens aufgrund eigener Konstruktionsfehler zurückging (WSJE, 16.10.1989: 6). Die japanischen Kfz-Teilehersteller in den USA (1990 waren es 168) konnten bis dahin Gewerkschaften von ihren Betrieben fernhalten, und anscheinend nehmen die japanischen Montagerwerke auch keine Geschäftsverbindung mit traditionellen *union*-Zulieferern auf (Gelsanliter 1990: 221).

Die anderen japanischen Firmen, die auf Druck ihrer US-Partner die UAW als Vertretungsorgan der Belegschaften akzeptierten, fanden eine zu großen Zugeständnissen bereite UAW-Führung vor. Neben einigen lohnpolitischen Konzessionen zeigte sich die UAW vor allem bereit, auf die traditionellen

senioritätsorientierten Schutzrechte zu verzichten und die Unternehmensphilosophie der Partnerschaft mitzutragen.⁹¹ Gewerkschaftlich organisierte Betriebe japanischer Hersteller unterscheiden sich deshalb von gewerkschaftsfreien Betrieben im wesentlichen nur dadurch, daß ihre Belegschaften umfassender kranken- und altersversichert sind und daß sie über bessere Möglichkeiten, der unternehmerischen Willkür Grenzen zu setzen, verfügen (Automotive News, 6.6.1988; Junkerman 1988; Abo 1987: 4-7). Auch bei einem mit den Big Three identischen Lohn- und Sozialleistungsniveau hätten die japanischen Werke in den USA über einen Lohnkostenvorteil von ungefähr 3 Dollar pro Arbeitsstunde verfügt, da noch keine betrieblichen Altersrenten ausgezahlt werden mußten und die jüngeren Belegschaften die Krankenversicherung weniger in Anspruch nahmen (Business Week, 9.9.1985: 94).

Gemeinsam ist diesen Werken ferner, daß sie eine sehr sorgfältige Personalauslese betrieben, die auf die Lernfähigkeit und -willigkeit der BewerberInnen größeren Wert legte als auf vorher erworbene fachliche Qualifikationen (Shimada/MacDuffie 1986: 53-56).⁹² Schwarze, Frauen und ehemalige Automobilarbeiter galten dabei eher als potentielle Problemfälle und wurden entsprechend ausgegrenzt (Parker/Slaughter 1988: 175-185).⁹³ Der Personalauslese folgten umfangreiche Orientierungsveranstaltungen, in denen das japanische Produktionssystem vermittelt wurde. Auf die fachliche Qualifizierung wurde ebenso viel Wert gelegt. Sie wurde zumeist von den jeweiligen Bundesstaaten ganz oder teilweise finanziert. Ein Kern von ArbeiterInnen und Aufsichtspersonal wurde zudem in den japanischen Stammwerken mehrwöchig ausgebildet. Desweiteren wurden die Anlagen von japanischen Technikerteams angefahren, und eine Gruppe von Technikern und Facharbeitern blieb zur Anlernung der US-amerikanischen ArbeiterInnen sowie zur Absicherung des reibungslosen Produktionsflusses zurück (Shimada/MacDuffie 1986: 57-60).

91 Mazda zahlt in den ersten 18 Monaten nur 72 % und in den nächsten 18 Monaten 85 % des Lohnniveaus bei Ford. Zur Aufgabe der *work-rules* siehe Parker/Slaughter (1988: 175-185) und den nächsten Abschnitt.

92 Mazda und Diamond Star sollen pro Beschäftigten 13.000 Dollar für die Einstellungsgespräche ausgegeben haben (Business Week, 3. Okt. 1988: 84).

93 Der Anteil Schwarzer an den Belegschaften japanischer *transplants* war systematisch geringer als im örtlichen Arbeitsmarkt, während das umgekehrte Verhältnis für die *greenfield sites* der US-Autokonzerne galt (Cole/Deskins 1988: 17). Honda ist diesbezüglich bereits von der *Equal Employment Opportunity Commission* mit einem Bußgeld in Höhe von 6 Millionen Dollar belegt worden und mußte sich verpflichten, mehr Schwarze einzustellen (Ruben 1989: 39).

Die meisten Beobachter waren von der gut durchdachten Planung und sorgfältigen Durchführung der japanischen Direktinvestitionen beeindruckt.

Produziert wird gemäß den in Japan bewährten Produktionskonzepten, d. h., lagerlose Fertigung, statistische Qualitätskontrolle und Teamarbeit. Bei Produktionsbeginn wurde ein Großteil der Aggregate und Montageteile aus Japan bezogen. Im zunehmenden Maße wurde dann auf japanische Zulieferer in den USA zurückgegriffen. Der Anteil der Wertschöpfung in den USA. Traditionelle US-Kfz-Ausstatter wurden unter Hinweis auf ihre geringen Qualitätsstandards und ihre mangelnde Erfahrung in der Just-In-Time-Produktion meist nicht berücksichtigt. Auf Betreiben des Handelsministeriums wurde aber 1990 ein Abkommen mit den japanischen Herstellern getroffen, das dafür sorgen soll, daß die US-Zulieferer bei Auftragsvergabe verstärkt berücksichtigt werden (Reck/Slater 1991: 37-11 f.).

Gegenüber den modernen Montagewerken der Big Three erweisen sich die japanischen Neuansiedlungen im Durchschnitt kostengünstiger. So kostete GMs Hamtramck (Poletown) Werk 600 Millionen Dollar, während Mazda für ein Werk mit gleicher Kapazität nur 450 Millionen Dollarausgab.⁹⁴ Mit Ausnahme von Nissan wurden die Stammwerke weitgehend kopiert. Mit Errichtung des US-Werkes von Nissan, das von einem ehemaligen Vize-Präsidenten von Ford, Marvin Runyon, geleitet wurde, wurden vornehmlich US-amerikanische Bauunternehmen und Anlagenbauer beteiligt; es soll dafür auch teurer und weniger kompakt ausgefallen sein (ebenda; Business Week, 8.12.1986: 20).

Nach einer gewissen Anlaufzeit war Produktivität und Produktionskosten (nach der Dollar-Abwertung) dieser *transplants* nahezu mit den Stammwerken vergleichbar. Gegenüber den Werken der US-Konkurrenz besaßen diese Werke pro Fahrzeug auch 1990 noch einen Kostenvorteil von 800 Dollar (Fortune, 10.9.1990: 58). Die Verarbeitungsqualität reichte allerdings noch nicht an das Niveau im Stammland heran (Automotive News, 3.7.1989: 41). Der Erfolg der japanischen Werke in den USA wird aber nicht allein durch die Höhe der Produktionskosten entschieden, sondern auch von der Modellpolitik und dem Marketing. So stagnierte der Absatz des bei NUMMI hergestellten *Chevrolet Nova* bereits nach kurzer Zeit. Die mangelnde Käuferakzeptanz lag aber wohl eher am Ruf von Chevrolet, denn ein baugleiches Modell von Toyota verkaufte sich sehr gut. Umgekehrt fand der *Ford Probe* mehr

94 Honda investierte für seinen Werkskomplex in Ohio, der über eine 50 % größere Kapazität verfügt und auch noch ein Motoren- und Presswerk beherbergt, 637 Millionen Dollar (WSJ, 13.5.1986: 1; UAW Research Bulletin Juni 1986: 3).

Käufer als der *Mazda MX-6* aus demselben Mazda-Werk in Michigan, und der Absatz der von Nissan in den USA hergestellten Fahrzeuge blieb zunächst hinter den Erwartungen zurück (Taylor 1988b). Demgegenüber wird Honda nachgesagt: "It consistently builds the right products" (Business Week, 25.4.1988: 92; vgl. Merwin 1986: 103). Sein Modell *Accord* war 1989 und 1990 das meistgekauftete Automobil in den USA (Financial Times, 18.9.1990: III).

Zu den Problembereichen dieser *transplants* zählen die US-amerikanischen Führungskräfte, denen keine wirklichen Leitungsfunktionen überlassen werden und die deshalb bald wieder frustriert das japanische Unternehmen verlassen (Womack u.a. 1990: 272; Fucini/Fucini 1990: 122-129). Laut der UAW führt die zu große Arbeitsbelastung insgesamt zu einer hohen Beschäftigungsfluktuation und zu einer überdurchschnittlichen Unfallquote.⁹⁵ In den gewerkschaftlich organisierten Betrieben haben diese Probleme Konflikte verursacht (siehe Abschnitt 4.4.3), die aber wohl weniger den Expansionsdrang als den Willen, gewerkschaftsfrei zu bleiben oder zu werden, gestärkt haben. Als weiteren Schritt zum Ausbau ihrer Präsenz in den USA haben die japanischen Kfz-Produzenten 1990 den Aufbau von größeren Forschungs- und Entwicklungsabteilungen angekündigt (WSJE, 19.2.1990: 10; Fortune, 10.9.1990: 55-64). Insgesamt haben die *transplants* den Beweis erbracht, daß mit US-amerikanischen ArbeiterInnen (und sogar UAW-Mitgliedern) der Produktionsprozeß ähnlich effizient ablaufen kann wie in Japan. Voraussetzung war allerdings, daß das heimische Produktionskonzept wesentlich konsequenter übertragen wurde, als dies bei VW oder Renault der Fall war.

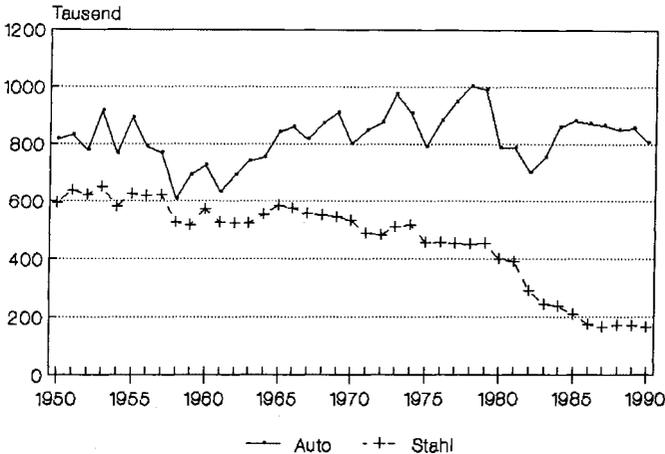
4.4 Aufkündigung des fordistischen Lohnkompromisses

Vor dem Hintergrund des stärksten und längsten Beschäftigungseinbruches seit der Weltwirtschaftskrise (siehe Schaubild 4.2), der geänderten politischen Kräfteverhältnisse auf nationaler Ebene und der Kosten- sowie Qualitätsvorteile der ausländischen Konkurrenz gingen sowohl das Stahl- als auch das Automanagement gegenüber den Gewerkschaften in die Offensive. Dabei strebte die Kapitalseite die Entkoppelung des Lohnes vom Produktivitäts-

95 Die unfallbezogenen Ausfälle betragen bei Mazda in Michigan 1987 je 100 Beschäftigten 42,6 Tage, während für die anderen Kfz-Hersteller im selben Bundesstaat im Durchschnitt nur 33,9 Tage ausfielen (Fucini/Fucini 1990: 175; für Nissan siehe Slaughter 1989).

wachstum und die Beseitigung alter Rationalisierungshemmnisse an, nämlich der senioritätsorientierten gewerkschaftlichen Schutzbestimmungen. Eine Überwindung des Taylorismus mittels "neuer Produktionskonzepte" wurde zunächst nicht intendiert.

Schaubild 4.2: Entwicklung der Beschäftigung in der Auto- und Stahlindustrie, 1950-1990



Quellen: AISI Annual Statistical Report, MVMA Facts & Figures, div. Jahre

Das Ziel, die Beschäftigten zu einer höheren Leistungsverausgabung und Identifikation mit den Unternehmenszielen zu motivieren, wurde mit Hilfe verschiedener Strategien verfolgt. Deren Spektrum reichte von dem Bemühen, die gewerkschaftliche Vertretung der Belegschaften zu beseitigen, über autoritäre Methoden, die Tarifverträge abzuändern, bis hin zu Versuchen, gemeinsam mit den Gewerkschaften die industriellen Beziehungen neu zu gestalten. Diese Methoden wurden teils gleichzeitig und teils zeitverschoben angewandt, wobei sich die beiden Industrien durch die Gewichtung der einzelnen Strategien voneinander unterschieden. Aber selbst für weitreichende Kooperationskonzepte gilt, daß sie Ausdruck eines allgemeinen Übergangs vom fordistischen *hegemonic regime* der Fabrikherrschaft zu einem *hegemonic despotism* sind, den die "rational" *tyranny of capital mobility* kennzeichnet. Die Duldung des Ausbeutungsverhältnisses seitens der Beschäftigten wird nicht mehr primär durch die fordistische Lohnformel und die firmenspezifische sozialen Absicherung erwirkt, sondern durch das Drohpotential einer Standortverlagerung

(Burawoy 1985: 127, 150). Allerdings konnte sich dieses Projekt der Kapitalseite bisher nicht widerspruchsfrei durchsetzen.

Zunächst soll das Ausmaß der lohnpolitischen Konzessionen, dann die neuen Formen des Arbeitseinsatzes sowie der Produktionsorganisation und schließlich die innergewerkschaftliche Durchsetzung dieser Veränderungen behandelt werden.

4.4.1 Ergebnisse des "concession bargaining"

Da in beiden Industrien eine Strategie der Gewerkschaftsvermeidung nicht direkt verfolgt werden konnte (siehe Abschnitt 3.2.3), waren die Konzerne hinsichtlich einer Entlastung bei den Lohnkosten auf Verhandlungen mit der jeweiligen Gewerkschaft angewiesen. Den Anfang machten General Motors und Ford, die im Frühjahr 1982 eine vorzeitige Öffnung der 1979 mit der UAW abgeschlossenen Tarifverträge durchsetzten. Den Präzedenzfall stellten die bereits geschilderten Verzichtsverhandlungen bei Chrysler dar. In einer Art des umgekehrten *pattern bargaining* setzten beide Konzerne eine tendenzielle Angleichung ihrer Tarifverpflichtungen an die von Chrysler durch. Dabei wurden einige traditionelle tarifpolitische Grundsätze zumindest vorübergehend verletzt. Die erhebliche Verbesserung der finanziellen Lage der Autokonzerne ab 1983 führte zu drei Tarifrunden, in denen die alten lohnpolitischen Zustände zum Teil wieder hergestellt wurden.

Lohnpolitische Zugeständnisse erfolgten in der Stahlindustrie erst im Frühjahr 1983. Die anhaltende Krise dieser Branche ließ keine Wiederherstellung der alten Errungenschaften zu, sondern führte in der Tarifrunde von 1986 zu weiteren Zugeständnissen. Erst in der guten Konjunktur von 1989 wurden die Löhne wieder auf das Niveau von 1986 angehoben.

Gewinnbeteiligung statt produktivitätsorientierter Reallohnzuwächse

In beiden Industrien wurde das Prinzip der jährlichen produktivitätsorientierten Reallohnerrhöhungen aufgegeben. In der Stahlindustrie kam es sogar 1983 zu einer direkten Lohnkürzung von durchschnittlich 1,25 Dollar pro Arbeitsstunde.⁹⁶ Die Lohnrunde von 1986/87 brachte weitere Kürzungen, und zwar

96 Eine deutschsprachige Zusammenfassung dieses Tarifvertrages findet sich bei Lecher (1986: 434 f.).

in Abhängigkeit von der finanziellen Stärke der jeweiligen Stahlkonzerne (siehe Tabelle 4.7). Noch härter hatte es die Belegschaften von kleineren Stahlhütten getroffen, die oftmals vor der Wahl zwischen drastischen Lohnkürzungen oder der Schließung des Werkes standen.⁹⁷ Besonders Unternehmen, die sich in einem Vergleichsverfahren befanden (*Chapter 11* des US-Konkursrechtes), konnten Kürzungen der Löhne und Lohnnebenleistungen von bis zu 20 % durchsetzen (NYT 6/26.5.1985).

Tabelle 4.7: Kürzungen der Lohn- und Sozialleistungskosten in der Stahlindustrie, pro Arbeitsstunde, 1985-1987

Firma	Datum	Neu	Alt	Kürzung
Wheeling-Pittsburgh	8/85	\$ 18,00	\$ 21,40	\$ 3,40
LTV	4/86	18,09*	25,19	3,60
National	4/86	22,21	23,72	1,51
Bethlehem	7/86	22,50	24,84	2,34
Inland	8/86	21,60	22,00	0,40
USX	2/87	22,50	24,84	2,34

* Einschließlich Einsparungen aufgrund der staatlichen Übernahme der Pensionsverpflichtungen

Quellen: USITC (1987: 22), Business Week, 4.12.1986: 26.

In der Autoindustrie blieb hingegen das *pattern bargaining* bezüglich der Löhne bestehen. Durch die Suspendierung des *annual improvement factors* (AIF) im Frühjahr 1982 wurde zunächst das Lohnniveau bei Ford und General Motors nach unten in Richtung des von Chrysler angepaßt. Im Zuge der Sanierung von Chrysler wurde dann ab Ende 1982 die Lohnlücke schrittweise wieder geschlossen. Auch konnten ab 1984 jährliche Leistungsvergütungen (*performance bonus*) in Höhe von 2,25 % (ab 1988 von 3 %) des vorangegangenen Jahreseinkommens durchgesetzt werden, die jedoch nicht an das

97 So die Belegschaft der Weirton-Hütte von National Steel, der noch die Option des Kaufes "ihres" Hüttenwerkes gewährt wurde (siehe Abschnitt 4.3.2). Wie ernst zum Teil die Drohung mit der Stilllegung gemeint war, erfuhr die Belegschaft des kleineren Stahlkonzerns *Interlake Inc.* Nachdem sie sich Lohnkürzungen widersetzt hatte, wurden die beiden Hütten des Unternehmens in Kentucky geschlossen (NYT 2.8.1980).

Produktivitätswachstum gekoppelt waren (Ruben 1987b: 32; ähnlich im Tarifvertrag von 1990, siehe UAW-GM Report 1990: 4).⁹⁸

Direkt als Ausgleich für die gestrichenen AIF-Erhöhungen hatten Ford und GM Gewinnbeteiligungen angeboten. Vereinbart wurden relativ bescheidene *profit sharing plans*, die trotz der guten Gewinnlage der Unternehmen Mitte der 80er Jahre den Begünstigten kaum mehr als 10 % ihres Jahreslohnes einbrachten (eigene Berechnung, siehe Fußnote 99), wobei die Ford-Belegschaft erheblich besser fuhr als die der anderen Hersteller. In den Tarifverträgen von 1987 wurden die Gewinnbeteiligungen leicht erhöht (Ruben 1987b: 32). Die Gewinnschwelle, ab der die Beschäftigten am Gewinn beteiligt wird, wurde aber bei General Motors erst 1990 deutlich gesenkt (UAW-GM Report 1990: 5). Sie hatte zu erheblichen Verärgerungen in der Belegschaft geführt. Denn in den Jahren ab 1985 gingen die ProduktionsarbeiterInnen fast leer aus, während die Führungskräfte hohe Prämien einstrichen.⁹⁹

In der Stahlindustrie wurde *profit-sharing* in den Tarifverhandlungen von 1986/87 vereinbart, wobei die Ausschüttungsformeln in etwa der in der Autoindustrie gleichen (Ruben 1987a: 55; für die Tarifverträge von 1989 siehe USTIC 1989: 9 f.).

Stahl ohne COLA

Der ebenfalls seit 1948 übliche vierteljährliche Inflationsausgleich (*Cost-of-Living-Adjustment*, COLA) wurde in der Auto-Tarifrunde von 1982 um 18

98 Solche Vergütungen sind prinzipiell kostengünstiger, da sie nicht Bestandteil des Grundlohnes werden und somit nicht automatisch zu jährlichen Lohnerhöhungen führen.

99 Die jährlichen Gewinnausschüttungen pro Lohnempfänger betragen:

	GM	Ford	Chrysler*
1983	\$ 606	\$ 440	\$ 500
1984	515	2.000	500
1985	1.800	1.200	500
1986	-	2.100	500
1987	-	3.700	500
Summe	2.921	9.440	2.500

* Chrysler-Beschäftigte erhielten einen feststehenden Bonus von \$ 500, der 1989 anlässlich einer schwierigen Absatzlage suspendiert wurde (WSJE 6.3.1990: 9).

Quellen: Ruben (1987b: 32; 1988: 55), Dyer u.a. (1987: 198).

Monate verschoben. In den Tarifverträgen von 1984 wurden jedoch wieder termingerechte COLA-Zahlungen vereinbart, allerdings nicht in der traditionellen Höhe. Diese Beschränkung wurde in den Verträgen von 1987 und 1990 beseitigt (Ruben 1987b: 32; UAW-GM Report 1990: 4). COLA-Zahlungen sind in der Stahlindustrie bis August 1991 eingestellt worden, danach sollen Inflationsraten über 3 % wieder kompensiert werden (Lecher 1986: 435; USITC 1989: 9).

Verlängerung der Arbeitszeit

Das *concession bargaining* beendete auch den Trend zur Verkürzung der jährlichen Arbeitszeit. In der Autoindustrie wurde 1982 das *paid personal holiday*-Programm (26 Tage über drei Jahre) wieder abgeschafft und auch in den folgenden Tarifrunden nicht wieder eingeführt.¹⁰⁰ Ebenso wurde in der Stahlindustrie der Jahresurlaub bereits 1983 um eine Woche und 1986 um eine weitere Woche gekürzt (Lecher 1986: 435; Ruben 1987a: 55).

Zunächst blieben die Überstundenregelungen in der Autoindustrie unverändert, aber 1987 konnte eine leichte Erhöhung der Zulage durchgesetzt werden, ebenso wiederum 1990.¹⁰¹ Ein entgegengesetzter Weg wurde in der Stahlindustrie eingeschlagen; dort wurde bereits 1983 das Überstundenentgelt von 150 % auf 125 % des normalen Stundenlohns gekürzt und erst wieder 1990 auf 150 % angehoben (USITC 1989: 9).

Beide Gewerkschaften erlaubten dem Management sogar, inmitten der Krise Überstunden anzuordnen, anstatt entlassene ArbeiterInnen zurückzurufen (*recall of laid-off workers*).¹⁰² Ohne Überstunden wäre im August

100 Siehe Katz (1985: 58 f.), Ruben (1987b: 32) und UAW-GM Report (1990: 21).

101 Siehe Kelly (1984), Ruben (1987: 32) und UAW-GM Report (1990: 9).

102 Das interne Schreiben eines USS Vizepräsidenten, das einer örtlichen Gewerkschaft in die Hände fiel, drückt dies deutlich aus: "We must avoid, whenever possible, recalling laid off employees since by doing so we will re-entitle them to benefits that might otherwise have run out. Recalling workers should be reviewed particularly when you are faced with a temporary productin 'blip'. In those situations, you may determine that the judicious use of overtime is preferable." (zitiert nach USW Local 1397, Sept. 1982) Bei Ford wurden 1986 pro Woche fast neun Überstunden von jeder/m Beschäftigten geleistet (Parker/Slaughter 1988: 11). Überstunden werden vom Management gegenüber *recalls* bevorzugt, da zurückgerufene Beschäftigte nach wenigen Tagen automatisch in den Genuß von Lohnnebenleistungen kommen, wie Urlaub und Krankenversicherung. Letztere wird auch nach erneuter Entlassung noch 1 bis 24 Monate (je nach Dauer der Betriebszugehörigkeit) weiter gezahlt, und ebenso

1985 die Zahl der Beschäftigten in der Stahlindustrie um ca. 9,2 % höher ausgefallen (Locker/Abrecht 1985: 11).

Eingefrorene Sozialleistungen

In den Tarifverhandlungen der 80er Jahre sind diverse Maßnahmen zur Eindämmung der Krankenversicherungskosten vereinbart worden¹⁰³, aber alle Forderungen der Unternehmen, das Leistungsangebot einzuschränken, wurden von der UAW erfolgreich zurückgewiesen (UAW-GM Report 1990: 14). In der Stahlindustrie sind allerdings 1986 einige Versicherungsleistungen zurückgenommen worden.¹⁰⁴

Die Einzahlungen in die Rentenkassen wurden in beiden Industrien geringfügig angehoben (Ruben 1987a: 56; 1987b: 32 f.; UAW-GM Report 1990: 10-11). In der Stahlindustrie kann jedoch von einer Rentenkrise gesprochen werden, die durch den Vergleichsantrag von LTV akut wurde (siehe Abschnitt 4.3.1).¹⁰⁵

Magere Gegenleistungen

Als Gegenleistung für diese Zugeständnisse (und zum Teil für die noch zu beschreibenden Veränderungen der *work rules*) haben beide Gewerkschaften auf Beschäftigungssicherungsmaßnahmen gedrungen. Erhalten haben sie allerdings weitgehend nur eine bessere monetäre Abfederung der Betroffenen. In begrenztem Umfang sind die Frühverrentungspläne liberalisiert worden.¹⁰⁶ Zudem wurden Abfindungen bei freiwilliger Kündigung vereinbart.

wird ein erneutes Anrecht auf die zusätzliche Arbeitslosenunterstützung (SUB) erworben. Mithin sind Überstunden für die Firmen kostengünstiger als Wiedereinstellungen (Roddy 1982).

103 Beispielsweise die Einholung eines Zweitgutachtens vor chirurgischen Eingriffen (Ruben 1987a: 56; O'Brien 1985).

104 Beispielsweise wird bei LTV die augenärztliche Betreuung nicht mehr versichert (USWA Summary LTV 1986: 5).

105 Dabei gingen den Frührentnern (ca. 8.000 bei LTV) der Anspruch auf die Rentenzahlungen verloren, da die PBGC die Rentenansprüche erst ab einem Alter von 62 Jahren garantiert (Sheehan 1987: 224 f.).

106 In der Stahlindustrie galt die Regel 70/80, d.h. wenn Lebensalter und Dauer der Betriebszugehörigkeit addiert 80 ergibt, kann die Rente in Anspruch genommen

Beide Maßnahmen wurden 1990 nochmals aufgebessert (UAW-GM Report 1990: 3, 10-11).

Nachdem die Fonds für die ergänzende Arbeitslosenunterstützung (SUB) völlig erschöpft waren, was dazu führte, daß Arbeitslose mit weniger als 20 Jahren Betriebszugehörigkeit leer ausgingen, stimmten die Manager von Ford und General Motors in den Verhandlungen von 1982 der Einrichtung einer weiteren Unterstützungskasse zu, dem *Guaranteed Income Stream*-Programm (GIS).¹⁰⁷ Gleichzeitig wurde 1982 vereinbart, in einigen Werken mit einer lebenslangen Beschäftigungsgarantie zu experimentieren. Diese Experimente scheiterten jedoch, da die ausgewählten Belegschaften nicht bereit waren, das Senioritätsprinzip zugunsten eines "lebenslangen" Beschäftigungsverhältnisses aufzulockern - was durchaus vor dem Hintergrund verständlich ist, da in der nächsten Verhandlungsrunde ein solches Abkommen wieder zur Disposition gestanden hätte (Jürgens u.a. 1984: 9 f.). Substantieller fiel die Verpflichtung der Autokonzerne aus, 24 Monate lang keine Werksteile aufgrund von Auftragsvergaben nach außen zu schließen (Katz 1985: 57)

1984 wurde diese Vereinbarung durch ein Programm der Arbeitsplatzsicherung abgelöst, das bei Arbeitsplatzverlusten aufgrund neuer Produktionstechniken, Auftragsvergabe nach außen und Reorganisationen der Arbeit vorsah, die Betroffenen in eine sogenannte *Job Security Bank* zu überführen. Dort sollten sie unter Beibehaltung des zuletzt erreichten Lohnniveaus verbleiben, bis ihnen im Konzern ein neuer dauerhafter Arbeitsplatz zugewiesen werden konnte. Während ihrer Verweildauer in der Job Bank sollten sie

werden (bei 70 geringere Rente; für Einzelheiten siehe Montgomery/Davis 1990). AutoarbeiterInnen konnten nach 30 Jahren Betriebszugehörigkeit (*30-and-out*) die Rente in Anspruch nehmen. Die Liberalisierung sah bei GM vor: "At plants where workers are on permanent layoff, workers between the ages of 55 and 61 with at least 10 years of seniority can retire with full benefits for life." (Kertesz 1987)

107 Bei Ford anfänglich mit 45 Millionen Dollar und bei GM mit 175 Millionen Dollar (plus einem Teil aus der Gewinnbeteiligung) ausgestattet, sah GIS für arbeitslos gewordene Lohnempfänger mit einer Betriebszugehörigkeit von mindestens 15 Jahren (oder mit 10 Jahren im Falle einer Werksschließung) die Zahlung von 50 % bis 75 % des letzten Lohnes vor. Voraussetzung war, daß kein Anspruch auf SUB-Zahlungen bestand und daß die Betroffenen bereit waren, Arbeitsplätze in anderen Branchen anzunehmen. Falls ein solcher Arbeitsplatz gefunden wurde, zahlte GIS einen Teil der Differenz zwischen dem alten und dem neuen Lohn (Capelli 1984: 37 ff.). In den Tarifverträgen von 1984, 1987 und 1990 wurde das Finanzvolumen des GIS jeweils erhöht (UAW-GM Report 1990: 2; UAW-Ford Report 1990: 2). Die Beiträge zum SUB-Fond der Stahlindustrie wurden zwar drastisch erhöht, aber aufgrund des immensen Beschäftigungsabbaus erhielten Arbeitslose mit einer Betriebszugehörigkeit von weniger als 20 Jahren zumeist keine Zahlungen (Montgomery/Davis 1990: 83 f.).

entweder für neue Einsätze ausgebildet oder zu einer Reihe von anderen Tätigkeiten herangezogen werden (Mesch 1986). Ford und General Motors hatten sich zu hohen Einzahlungen in die Job Bank verpflichtet (280 Millionen Dollar bzw. 1 Milliarde Dollar), aber das Programm wurde nur sehr zögernd umgesetzt.¹⁰⁸ Zudem wurden die meisten TeilnehmerInnen der Job Bank als kurzfristige Vertretung für andere ArbeiterInnen eingesetzt, die entweder ein Trainingsprogramm absolvierten oder aus anderen Gründen abwesend waren (Connelly 1986).¹⁰⁹ Positive Erfahrungen wurden jedoch von dem GM-Werk AC-Rochester gemeldet, wo durch die Job Bank 800 Beschäftigten Weiterbildungsmöglichkeiten eröffnet wurden (Helper 1990: 93).

Diese Beschäftigungssicherungsmaßnahme, die nicht auf Verhinderung, sondern nur auf Verteuerung des Arbeitsplatzabbaus abzielte, wurde durch betriebliche *Sourcing Committees* komplementiert. Bei bevorstehenden Auftragsvergaben an Fremdfirmen hatten diese Komitees das Recht, Alternativen vorzuschlagen, die die Unternehmensleitung ernsthaft berücksichtigen mußte.¹¹⁰ Die Rechte der Gewerkschaft wurden im Tarifvertrag von 1990 mit GM ausgebaut (UAW-GM Report 1990: 6).

Eine allgemeine Beschäftigungsgarantie wurde in der Tarifrunde von 1987 mit Ford und General Motors vereinbart, die sich allerdings nicht auf Situationen geringerer Marktnachfrage und den bereits zuvor angekündigten Werksstilllegungen (die ca. 34.000 Beschäftigte betrafen) erstreckte (Slaughter 1987). Bereits im Jahr nach Abschluß des Tarifvertrages fand das GM-Management jedoch eine Möglichkeit, die Beschäftigungsgarantie zu umgehen, indem sie nämlich mehrere Werke nicht endgültig schlossen, sondern nur für *indefinitely idled* erklärten (NYT, 23.4.1988: 37). So schrumpfte die Zahl der UAW-ArbeiterInnen bei GM im Laufe des Tarifvertrages von 370.000 auf 310.000

108 Im Dezember 1985 waren es 670 Personen bei GM und 270 Personen bei Ford. Letzterer hatte bis einschließlich 1987 nur 17 Millionen Dollar eingezahlt (Business Week, 5.10.1987: 35). Auch bei GM, wo im Unterschied zu Ford ein starker Beschäftigungsabbau stattgefunden hat (76.000 ProduktionsarbeiterInnen von 1985 auf 1987; GM Geschäftsbericht 1987: 17), wurden nur 121 Millionen Dollar in die Job Bank einbezahlt (Luria 1988: 323). Angaben zum neuesten Stand waren auf Anfrage nicht erhältlich.

109 Don Ephlin, der Direktor der *GM departments* der UAW und einer der Hauptpromotoren der *job-bank*, räumte selbst ein: "In many ways it's a cost-effective program. For very little more (than the cost of a traditional lay-off), you use the services of the job-bank people maybe to do some training you should have been doing anyway." (zitiert nach Connelly 1986; siehe auch Katz 1985: 177)

110 Inwieweit diese Komitees erfolgreich waren, hing sehr von den betrieblichen Kräfteverhältnissen ab (Helper 1990: 95).

(Business Week, 1.10.1990: 45). Bei den Tarifverhandlungen von 1990 wurden die auf unbestimmte Zeit stillgelegten Werke endgültig geschlossen und die Schließung von vier weiteren Werken angekündigt (WSJE, 1.11.1990: 1). Die UAW verzichtete deshalb auf weitere Versuche, den Beschäftigungsabbau tarifvertraglich zu begrenzen, und sie optierte statt dessen für einen Ausbau des Job-Bank-Programmes und anderer Einkommensgarantien (UAW-GM Report, 1990: 1).

Als ebenso wenig wirksam erwies sich der Weg, den die USW-Führung einschlug. Anstelle einer Garantie gegen Betriebsschließungen erhielt sie im Gegenzug zu ihren Zugeständnissen im Jahre 1983 nur eine Zusage der Konzerne, die Lohnkosteneinsparungen in den Stahlhütten zu reinvestieren (Lecher 1986: 435). Inwieweit diese stark begehrte Reinvestitionsverpflichtung die Stahlkonzerne zu höheren Investitionsausgaben bewegt hat, läßt sich schwer feststellen. Zwar überstieg das Investitionsvolumen die Lohnkosteneinsparungen (2 Milliarden gegenüber 1,4 Milliarden Dollar), aber zur Modernisierung des veralteten Kapitalstocks reichte diese Summe bei weitem nicht aus (Locker/Abrecht 1985: 59 f.).

Eine solche Modernisierungsverpflichtung wurde 1987 bei USX erneuert, was aber diesen Konzern nicht daran hinderte, sofort nach Abschluß vier Werke mit insgesamt 3.700 StahlarbeiterInnen für immer zu schließen (Ruben 1987a: 56). In der Tarifrunde von 1986 wurde nur bei National Steel ein der Job Bank ähnliches Programm ausgehandelt (USWA Summary National 1986: 5). Die anderen Abschlüsse beschränkten sich auf eine leichte Einschränkung der Möglichkeiten für die Vergabe von Aufträgen nach außen (siehe Abschnitt 4.3.4). Zu diesen Versuchen der Beschäftigungsabsicherung zählt die USW auch ihre *Steel Crisis Action*-Initiative, eine Lobby-Kampagne gegen Importe, zu der mit Ausnahme von USX 1986 alle Big Steel-Konzerne finanziell und personell beigetragen haben (Hoerr 1988: 513-515). Im Tarifvertrag von 1991 verpflichtete sich USX jedoch, im Falle eines Verkaufs der Stahlsparte alle Pensions-, Sozialplan- und Versicherungsansprüche der Beschäftigten bis zu fünf Jahre zu garantieren. Auch wurde der Belegschaft ein Vorverkaufsrecht eingeräumt (Steelabor, Jan./Febr. 1991: 10 f.).

Kürzungen bei den Angestellten

Im internationalen Vergleich stellen die hohe Anzahl von Angestellten und deren hohe Gehälter einen gravierenden Wettbewerbsnachteil dar. So trugen 1984 die Gehälter der Angestellten in der Autoindustrie zu 48 % zu den

höheren Arbeitskosten der US-Hersteller gegenüber denen in Japan bei (Flynn 1984).¹¹¹ Gleichwohl wurden in der Autoindustrie die Angestellten vom Personalabbau zunächst weniger betroffen. Ab Mitte der 80er Jahre konzentrierten sich jedoch die Autokonzerne auf die Ausdünnung ihres mittleren Managements, so daß 1987 der Anteil der Angestellten von zwischenzeitlich 26,8 % wieder auf 22,2 % zurückfiel, wobei gegenüber 1978 absolut 36.200 weniger Angestellte beschäftigt wurden (MVMA Facts & Figures 1988: 70). In der Stahlindustrie war der gleiche Trend zu beobachten: von 24,5 % (1978) auf 31,4 % (1982) und 26 % (1987; berechnet anhand AISI 1988: 14).

Die lohnpolitischen Zugeständnisse der Angestellten fielen in der Autoindustrie eher geringfügig aus.¹¹² Einschneidender wurde in der Stahlindustrie der Besitzstand der Angestellten gekürzt, und zwar verhältnismäßig stärker als bei den gewerkschaftlich organisierten ArbeiterInnen.¹¹³ Die durch die Entlassungen entstandenen Unzufriedenheiten konnten die beiden Gewerkschaften nicht zur Organisierung der Angestellten nutzen (Ealey 1984).

4.4.2 Abkehr von den kodifizierten Arbeitseinsatzregeln

Begleitet wurde die lohnpolitische Offensive von Bemühungen, die zentralen Elemente der formalen gewerkschaftlichen Kontrolle des Arbeitseinsatzes zu überwinden. Während besonders in der Autoindustrie die lohnpolitischen Prinzipien der Nachkriegsära nur geringfügig modifiziert wurden, veränderte sich das System der senioritätsorientierten industriellen Beziehungen nachhaltig.

111 Nach 20 Jahren Betriebszugehörigkeit lag das Jahresgehalt einer(s) Angestellte(n) um fast 120 % über dem einer(s) vergleichbaren ArbeiterIn (Pucik 1986: 106). Zwar fiel der Anteil der Angestellten an der Zahl aller Beschäftigten in Japan ungefähr gleich hoch wie in den USA aus, aber die japanischen Autohersteller beschäftigten deutlich mehr Ingenieure und dafür weniger Personen im Rechnungswesen. Pro Pkw sollen die Kosteneinsparungen der Japaner allein im Rechnungswesen 120 Dollar betragen haben (ebenda. S. 96).

112 Der Inflationsausgleich wurde nur bei Chrysler für zwei Jahre unterbrochen, dafür wurde mit Ausnahme von Chrysler der jährliche Produktivitätszuschlag gegen eine Gewinnbeteiligung ausgetauscht (Ealey 1984: 34).

113 Während 1978 die jährlichen Lohnkosten pro ArbeiterIn 13,7 % unter denen pro Angestellte(r) lagen, verminderte sich diese Differenz bis 1985 auf 9,9 % (berechnet anhand AISI Annual Statistical Report 1985: 21).

Die bisherigen Ausführungen zum System der industriellen Beziehungen haben eher die Funktionalität der formalen Regeln der Personaldisposition betont. Ansätze zur Veränderung, wie beispielsweise die *Quality of Work Life*-Experimente in den 70er Jahren, blieben noch weitgehend innerhalb des Rahmens des traditionellen Systems der industriellen Beziehungen und zielten primär auf eine Linderung des *blue collar blues* ab. Wie kann dann erklärt werden, daß mit Beginn der 80er Jahre die Transformation dieses Systems zum vordringlichen Ziel des Managements in beiden Industrien avancierte? Was sind die konkreten Regeln des Arbeitskrafteinsatzes, die seitens des Managements als disfunktional für den globalen Konkurrenzkampf betrachtet wurden? Eine Antwort auf diese Fragen soll - aufgrund der besseren Literaturlage - vornehmlich anhand der Autoindustrie diskutiert werden.

Problembereiche der Arbeitseinsatzregeln

Wie bereits erwähnt, waren bisher durch sogenannte *work rules* auf betrieblicher Ebene folgende Aspekte des Arbeitseinsatzes geregelt (vgl. Parker/Slaughter 1988: 75):

- die jeweiligen Arbeitsaufgaben eines Arbeitsplatztyps (*job classifications, demarcations*);
- innerbetriebliche Personalbewegungen (*seniority system*);
- die Arbeitsteilung zwischen Management und ProduktionsarbeiterInnen (*bargaining unit*, keine Ausführung von Produktionstätigkeiten durch das Aufsichtspersonal);
- das Recht der Gewerkschaft, gegen Produktionsstandards Beschwerde zu führen und notfalls zu streiken (in der Stahlindustrie Klausel 2-B) sowie Länge und Zeitpunkt von Pausen etc.;
- Gebote und Verbote bezüglich des persönlichen Verhaltens, Disziplinarstrafen.

Als Hemmnisse für eine weitere Rationalisierung der Produktion wurden seitens des Managements quasi alle tarifvertraglich vereinbarten Regeln zur Personaldisposition angesehen.

So sind, im Vergleich zu japanischen Praktiken, gravierende Ineffizienzen durch die rigide Arbeitsteilung (*job classifications*) festgestellt worden. Die Übernahme von Instandhaltungsarbeiten (ca. 10 % der Instandhaltungsaufgaben sollen in japanischen Betrieben von Produktionsarbeitern erledigt werden) sowie der Qualitätsüberprüfung durch die ProduktionsarbeiterInnen ermöglichten in Japan beachtliche Einsparungen bezüglich Reparaturleuten

und Inspektoren (1,8 Reparatur- und Inspektionsstunden pro Automobil in Japan gegenüber 4,1 Stunden in den USA; Dohse u.a. 1984a: 19). Zudem ergeben sich aus der teilweisen Zusammenlegung dieser Funktionen geringere Reparaturausfallzeiten und ein höheres Niveau der Produktverarbeitung. Die Festschreibung der einzelnen Arbeitsplatztätigkeiten erweist sich außerdem als hinderlich bei Änderungen des Betriebsablaufs, denn bei jeder dauerhafteren Änderung müssen die Aufgaben neu definiert werden, was Einstufungsverhandlungen und Zeitstudien nach sich ziehen kann. Bei Abwesenheiten werden Springer notwendig, da die anderen Gruppenmitglieder nicht die Arbeit übernehmen müssen (vgl. Parker/Slaughter 1988: 78).

Als ebenso ineffizient gelten die Abgrenzungen zwischen den einzelnen Facharbeitertätigkeiten. Zwar erscheint eine gewisse Spezialisierung in großen Werken aufgrund des Arbeitsvolumens gerechtfertigt zu sein, aber bei der Koordinierung eines Reparatursatzes können lange Wartezeiten entstehen, wenn die benötigte Fachperson gerade anderswo eine dringende Reparatur ausführt (Parker/Slaughter 1988: 82).¹¹⁴

Die Senioritätsregeln werden in mehrfacher Hinsicht als problematisch angesehen. Erstens begünstigen sie qualifikationsbezogene Fehlbesetzungen, indem sie per Definition eine Berücksichtigung von Qualifikationsunterschieden bei der Zuweisung von Arbeitsplätzen ausschließen. Werden Senioritätsregeln auch bei kurzfristigen Umsetzungen innerhalb von *job classifications* beachtet, dann können nicht automatisch diejenigen ausgewählt werden, die auf den entsprechenden Arbeitsplätzen bereits einmal eingearbeitet waren. Ein erhöhter Einarbeitungsaufwand ist die Folge (Jürgens u.a. 1989: 119).

Da im Un- und Angelerntenbereich körperliche Leistungsfähigkeit oftmals vorrangig vor handwerklicher Geschicklichkeit nachgefragt wird, kann die Arbeitsproduktivität unter größeren Personalabbauaktionen leiden. Aufgrund des Senioritätssystems erhöht sich dann nämlich das durchschnittliche Alter der Beschäftigten (Köhler 1981: 159).

Zweitens führen Entlassungen in Bereichen von senioritätsälteren Arbeitskräften zu Kettenreaktionen von Umsetzungen. Diese können weit über die

114 Dohse u.a. (1984a: 15) nennen als Beispiel das Wartungsprogramm eines Industrieroboters, das teilweise von fünf verschiedenen Berufsgruppen ausgeführt wird: "Elektriker sind für die Programmierung und die elektrischen Steuerungen zuständig; Arbeiten an der Hydraulik, Pneumatik sowie an den Kühlwasserverbindungen für Schweißpistolen gehören zum Arbeitsbereich der pipefitters; Schweißarbeiten werden von 'general welders' verrichtet. Die übrige Mechanik gehört in den Arbeitsbereich des 'machine repairman'; Austausch und Wartung der Schweißelektroden gehört zum Arbeitsbereich des 'gun welder repairman'."

ursprüngliche Abteilung reichen, da die Personalbewegungen bei *lay-offs* nach Flußdiagrammen organisiert sind. So verdrängen Arbeitskräfte mit längerer Betriebszugehörigkeit diejenigen, die auf der nächstunteren Stufe im Flußdiagramm stehen, diese wiederum diejenigen, die auf der zweitnächsten Stufe sich befinden, und so weiter, bis schließlich die senioritätsjüngsten Arbeiter entlassen werden. Selbst in kleinen Senioritätsbereichen können fünf Stufen auf diese Art durchlaufen werden (Köhler 1981: 207). Neben dem organisatorischen Aufwand kann dabei wiederum ein hoher Einarbeitungsaufwand entstehen, da (zumindest in der Autoindustrie) die Aufstiegswege nicht notwendigerweise mit den Abstiegswegen übereinstimmen.

Die Probleme, die sich aus der mangelnden Kongruenz von Qualifikationsanforderungen und Arbeitserfahrung ergeben, potenzieren sich bei Massenentlassungen. Von dem GM-Pontiac Werk wird berichtet, daß eine Abteilung, die sich gerade mit der neuen Technik vertraut gemacht hatte, im Zuge der Rezession durch eine in der Senioritätshierarchie höherstehende Gruppe abgelöst wurde. Aufgrund der Schwere des Beschäftigungseinbruches soll dieser Vorgang sich Anfang der 80er Jahre dreimal wiederholt haben (Interview Deeds; vgl. Jürgens u.a. 1989: 120).

Schließlich bietet das Senioritätsprinzip keinen Anreiz, zusätzliche Qualifikationen zu erwerben. Während das japanische Entlohnungs- und Beförderungssystem die Aneignung weiterer Qualifikationen honoriert, wird die US-amerikanische Produktionsarbeiterin nach ihrem Arbeitsplatz, nicht aber gemäß ihren Qualifikationen bezahlt. Dem von seiten des Managements gewünschten vielseitigeren Einsatz der Arbeitskräfte steht somit nicht nur die rigiden *job classification* entgegen, sondern es fehlt auch die Qualifikationsbereitschaft seitens der Belegschaften (vgl. Parker/Slaughter 1988: 85 f.).

Die rigide Abgrenzung von Aufsicht und Produktion soll in zweifacher Hinsicht kostenverursachend wirken. Eine Aufsichtsperson kann weder zur Überwindung von kurzfristigen personellen Engpässen in der Produktion noch zur Anlernung neuer Arbeitskräfte herangezogen werden (siehe Abschnitt 2.2.5).

Die betriebswirtschaftlichen Konsequenzen von dem Einspruchsrecht der Gewerkschaft gegen Produktionsstandards sind so offensichtlich, daß sie hier nicht näher ausgeführt werden müssen.

Außerdem fühlte sich das Management durch die Betriebsvereinbarungen bei der Disziplinierung von individuellem Fehlverhalten behindert, insbesondere bei nicht genehmigten Fehlzeiten. Die Disziplinierungsmaßnahmen gegen unentschuldigtes Fernbleiben führten in der Regel zu höheren Abwesenheitsquoten, da die Betroffenen zumeist als Strafe für einige Tage nach Hause

geschickt wurden. Zwar verfügte die Betriebsleitung über eine Reihe von Disziplinarstufen, an deren Ende die Entlassung stand, aber diese letzte Stufe wurde selten erreicht. Den Betroffenen stand die Inanspruchnahme des Beschwerdeverfahrens offen, und im Notfall konnte ein ärztliches Attest nachgereicht werden. Bei General Motors sollen jährlich 40.000 bis 45.000 solcher Beschwerden angefallen sein (Interview Pryce). Gegen ärztlich entschuldigte Fehlzeiten standen den Personalabteilungen keine Disziplinierungsmaßnahmen zur Verfügung. Es bestand ein strikter Kündigungsschutz bei krankheitsbedingtem Fernbleiben, und das Senioritätsprinzip schloß bei Versetzungen und Entlassungen das Einbeziehen von Fehlzeiten als Auswahlkriterium aus (Dohse u.a. 1984a: 89).

Das Dilemma der Betriebsführung bei der Disziplinierung von individuellem Fehlverhalten weist auf die allgemeine Schutzfunktion der Arbeitseinsatzregeln hin. Sie entkoppeln die Personalbewegungen von Leistungsbeurteilungen und reduzieren somit den Anreiz für die Lohnabhängigen, um Beschäftigungschancen zu konkurrieren. Die solcherart eingeschränkten Belohnungs- und Sanktionsmöglichkeiten des Managements behindern dessen Fähigkeit, sowohl die Arbeit zu intensivieren als auch qualitätsbewußteres Arbeiten zu fördern. Da den einzelnen ArbeiterInnen durch ein erhöhtes Qualitätsbewußtsein kein unmittelbarer Gewinn in Form von Gratifikationen und kein mittelbarer Vorteil in Form von erhöhten Beförderungschancen zufließen, bedurfte es (analog zur Rolle des Aufsichtspersonals bei der Intensivierung der Arbeitsleistung) zur Qualitätskontrolle in den Betrieben einer hohen Anzahl von InspekteurInnen.

Motiv zur Abkehr

Warum hat das Management erst zu Beginn der 80er Jahre diese Beschränkungen in der Personaldisposition ernsthaft in Frage gestellt? Einige Autoren leiten aus einem angeblich veränderten Käuferverhalten, das hohe Anforderungen hinsichtlich Produktdifferenzierung und -innovation stellt, sowie aus den neuen technischen Möglichkeiten, auf dieses Verhalten flexibel zu reagieren, die Notwendigkeit zur Überwindung des rigiden, hochgradig kodifizierten Systems der industriellen Beziehungen ab (vgl. Streeck 1987; Piore/Sabel 1984; Altshuler u.a. 1984). Aus verschiedenen Gründen erscheint jedoch eine solche kausale Verkoppelung von neuen industriellen Beziehungen und flexibler Produktion zu voreilig zu sein.

Zwar waren vielfach die arbeitsorganisatorischen Innovationen in solchen Werken am fortgeschrittensten, die nach dem neuesten Stand der Technik ausgerüstet waren, doch kann die teilweise Zusammenlegung von vormals tayloristisch getrennten Aufgabenelementen wie Qualitätsinspektion, Wartung und Produktion im US-amerikanischen Fall nicht als Reflex der Aufgabenintegration an hochtechnisierten Anlagen begriffen werden, denn sie wurde auch in Werken mit herkömmlicher Technik vorangetrieben (Dohse u.a. 1984a: 120). Vielmehr fanden sich neuartige Arbeitsbeziehungen eher deshalb in modernen Werken, weil die Neuzusammensetzung der Belegschaften bei ihrer Inbetriebnahme die Durchsetzung der gewünschten Organisationsprinzipien erleichterte. Sind diese Bedingungen gegeben, dann bestand, wie das Beispiel der etwa zur gleichen Zeit eröffneten GM Montagewerke NUMMI (zusammen mit Toyota) und Hamtramck (Poletown) verdeutlicht, keine notwendige Korrelation zwischen dem Grad der arbeitsorganisatorischen und technischen Innovationen. Auf der Basis einer eher konventionellen Technik stellte NUMMI eindeutig das bedeutendere Sozalexperiment dar. Und es war gerade der betriebswirtschaftliche Erfolg von NUMMI gegenüber den technischen Schwierigkeiten in Hamtramck, der den General Motors-Konzern zu einer beschleunigten Transformation der industriellen Beziehungen antrieb (Katz 1987; Turner 1988).

Das Szenario der flexiblen Spezialisierung ist auch insofern nicht stimmig, als die bestehenden Flexibilisierungspotentiale kaum ausgeschöpft wurden (Wood 1986: 419; Womack u.a. 1990: 123).¹¹⁵ So ist es vielleicht nicht ganz so erstaunlich, daß in keinem von über 40 Interviews, die Dan Luria, Direktor des *Auto in Michigan*-Projektes, mit Vertretern der Autoindustrie führte, der Wunsch nach Abschaffung der *work-rules* mit dem Hinweis auf flexible Produktionstechniken begründet wurde (1987: 16 f.). Die geringe Rolle der Technik und angeblicher Flexibilisierungsanforderungen im Transformationsprozeß der industriellen Beziehungen wird auch am Beispiel der Stahlindustrie deutlich werden.

Bedeutsamer für das Interesse des Managements an einer Überwindung der senioritätsorientierten industriellen Beziehungen war eher die Verschärfung der internationalen Konkurrenz. Sie zwang die US-Hersteller nicht nur

115 Zwar ist das Produktionsvolumen einer Modellreihe von ungefähr 800.000 im Jahre 1967 auf ungefähr 400.000 in den 80er Jahren gefallen, aber auch letztere Größe bedeutet noch längst keine Abkehr von der Massenserie (Luria 1987: 29). Darüber hinaus plant GM, die Zahl der Ausstattungsvariationen von derzeit 2.000 auf künftig 200 zu reduzieren (Automotive News, 18.7.1988: 32).

zu einem verstärkten Kosten- und Qualitätsbewußtsein, sondern lieferte, insbesondere in Form der japanischen Hersteller, auch Beispiele für alternative effizientere Methoden des Arbeitseinsatzes. Wichtiger noch, der verschärfte internationale Konkurrenzkampf konnte und wurde als Hebel zur Durchsetzung eines neuen Verhältnisses zu den Gewerkschaften genutzt (vgl. Wood 1986). Während früher die Kodifizierung des Systems der industriellen Beziehungen als kleineres Übel gegenüber Formen der Produktionskontrolle durch die ArbeiterInnen akzeptiert wurde, bestand in den 80er Jahren keine Alternative zum Senioritätssystem, die das Kapital schlechter gestellt hätte. Den Belegschaften blieb angesichts der ausländischen Konkurrenz und der Möglichkeiten ihrer Konzerne, in andere Branchen oder Länder auszuweichen, wenig anderes übrig, als zur Wettbewerbsfähigkeit ihrer jeweiligen Betriebe beizutragen. Zudem hatte die lange Praxis der formalisierten Konfliktbearbeitung bereits gegen Ende der 70er Jahre spontane informelle Durchsetzungsstrategien seitens der Belegschaften ausreichend delegitimiert, so daß der unter Drohung von Betriebsschließungen vollzogene Abbau der traditionellen kodifizierten Rechte nur relativ geringen Widerstand hervorrief. Von daher können die Internationalisierungstendenzen sowohl als Kontext als auch als Strategie der Transformation des Systems der industriellen Beziehungen aufgefaßt werden.

Das Spektrum der neuen Arbeitsbeziehungen

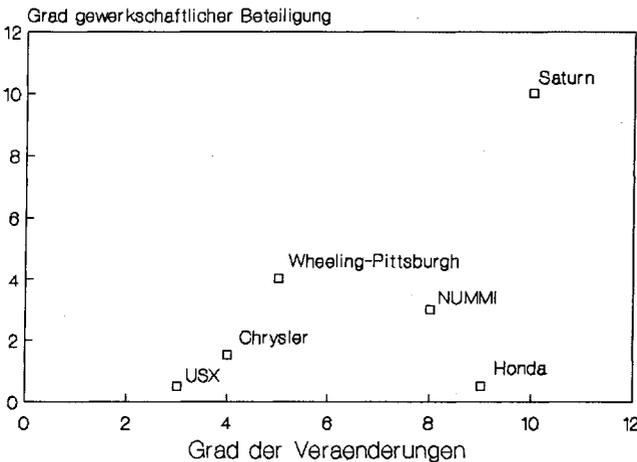
Während im Fordismus die *work-rules* von Betrieb zu Betrieb relativ einheitlich ausgefallen waren, traf die Habermas'sche "neue Unübersichtlichkeit" auf die Landschaft der industriellen Beziehungen Mitte der 80er Jahre in der Auto- und Stahlindustrie zu. Und doch kann ein roter Faden identifiziert werden, der sich durch all die diversen Veränderungen zog. Es ist dies der Versuch, die im traditionellen System der industriellen Beziehungen angelegten Restriktionen für die betriebliche Weisungsmacht der Unternehmensleitung zu beseitigen, wobei die japanischen Praktiken der sozialen Organisation der Produktion als Orientierungspunkte dienten (Jürgens u.a. 1984). Im einzelnen einte die vielfältigen Modelle und Experimente folgende Ziele:

- Reduzierung oder Beseitigung der *job classifications* und *craft demarcations*;
- Beschränkung des Geltungsbereichs der Senioritätsregeln, insbesondere bei der Arbeitsplatzzuteilung;
- neue Aufgaben für das Aufsichtspersonal;

- Verpflichtung der einzelnen ArbeiterInnen, zur erhöhten Effizienz beizutragen;
- Ausweitung der Belohnungs- und Sanktionsmöglichkeiten zur Reduzierung von Fehlzeiten.

Die zwischenbetrieblichen Unterschiede bestanden hinsichtlich des Ausmaßes der Veränderung und der Beteiligung der Gewerkschaft. Innerhalb eines Feldes, das durch die Achsen Gewerkschaftsbeteiligung und Grad der Veränderung eingegrenzt ist, nehmen die Hüttenwerke von USX einen Platz rechts, relativ in der Nähe vom Schnittpunkt der Achsen, ein, und das neue Projekt von General Motors, *Saturn*, befindet sich an einem Punkt, der relativ am weitesten von diesem Schnittpunkt entfernt ist (siehe Schaubild 4.3). Mit anderen Worten: Das Spektrum reichte von geringen Veränderungen und keiner gewerkschaftlichen Involvierung bis hin zur drastischen Neufassung der industriellen Beziehungen, einschließlich starker gewerkschaftlicher Beteiligung.

Schaubild 4.3: Spektrum der industriellen Beziehungen in den 80er Jahren



Hier soll zunächst das berühmte *Saturn*-Projekt vorgestellt werden.¹¹⁶ Im Sinne seiner Planer sollte *Saturn*, das 1990 seine Tore öffnete, eine neue Phase

¹¹⁶ Gute Beschreibungen und Analysen des Saturn-Projektes finden sich bei Meyer (1986), Müller (1986), Russo (1986) und Marcello (1985).

kooperativer Beziehungen zwischen Unternehmensleitung und der UAW einläuten und zugleich die tayloristisch-fordistischen Kontrollformen über die Arbeit überwinden. So wurde die UAW bereits im Planungsstadium miteinbezogen, und der bereits 1985 abgeschlossene Vertrag zwischen GM und der UAW sieht vor¹¹⁷, daß die UAW auf allen Stufen des Managements dieses neuen GM-Unternehmens vertreten ist. Aufgrund der allgemeinen Unternehmensphilosophie der konsensusbetonten Entscheidungsfindung sollen die UAW-Vertreter in diesen gemeinsamen Gremien über ein echtes Mitspracherecht verfügen. Die Belegschaft wird in Kleingruppen aufgeteilt, die in relativer Autonomie den Arbeitsprozeß selbst gestalten soll (was gleichzeitig den Fortfall aller *job classifications* bedeutet). Die MitarbeiterInnen sind angehalten, die Arbeitsmethoden so weiter zu entwickeln, daß der Betrieb wettbewerbsfähig bleibt. Der Grundlohn beträgt 80 % des Lohns in anderen Big Three-Betrieben und wird durch eine Gewinnbeteiligung, einen Qualitätsbonus und eine leistungsbezogene Prämie ungefähr auf das Niveau eines vergleichbaren GM-Mitarbeiters angehoben. Neueinstellungen erhalten zunächst nur 80 % des Grundlohns und erreichen den vollen Satz nach zwei Jahren (gilt nicht für von anderen GM-Werken transferierte ArbeiterInnen). Jeweils die 80 % der Beschäftigten, die am längsten dem Betrieb angehören, sollen von Massenentlassungen aufgrund einer Verringerung des Produktionsvolumens ausgenommen werden. Bei der Ersteinstellung wird nicht die Dauer der GM-Zugehörigkeit als Kriterium genommen, sondern die Identifikationsfähigkeit mit der Saturn-Philosophie. In der Summe bedeutet Saturn wahrlich eine Abkehr vom System der senioritätsorientierten industriellen Beziehungen.

Während *Saturn* noch vor seiner Bewährungsprobe steht, diente das weniger ambitionöse Gemeinschaftsprojekt von Toyota und General Motors, *New United Motors Manufacturing Inc.* (NUMMI), bereits seit 1984 als konkretes Lernfeld für japanische Organisationsmethoden in den USA.¹¹⁸ Während GM das Fabrikgelände stellte, einige Managementfunktionen ausübte und den Vertrieb organisierte, installierte Toyota die Produktionstechnik (ein Klon des Takaoka Werkes in Japan), entwickelte die Arbeitsorganisation und hält nun die Produktionsleitung inne. Die Belegschaft ist in Kleingruppen von vier bis acht

117 Vgl. UAW (1985b). Eine Übersetzung dieses Vertrages findet sich in *Arbeit & Leben* (1986: 27-51).

118 Die folgende Darstellung stützt sich hauptsächlich auf den ausführlichen Bericht von Mike Parker und Jane Slaughter (1988: 100-122). Siehe auch Turner (1990), Krafcik (1987), DoL ("NUMMI" 1987) und Walsh (1985).

ArbeiterInnen unterteilt, wobei diese jeweils von einer/m TeamleaderIn angeführt werden, die/der einen Teil der ehemaligen Aufgaben des Vorarbeiters ausführt. Die meiste Zeit jedoch verbringen sie als Springer, da sie verpflichtet sind, die Arbeit eines abwesenden Teammitglieds zu übernehmen. Sie sind Mitglied der UAW und verdienen 50 Cents mehr in der Stunde.¹¹⁹ Ausgewählt werden sie von Gruppenleitern (*group leaders*), die dem Management angehören und in der Regel zwei bis sechs Teams übersehen. GruppenleiterInnen sind für die Disziplin zuständig und führen eine Reihe von Aufgaben aus, die früher den *industrial engineers* vorbehalten waren, wie beispielsweise Durchsetzung der Arbeitsmethoden und -standards. Innerhalb des Teams sind die einzelnen Mitglieder gehalten, alle Arbeitsausführungen zu erlernen. Die Erfahrung zeigt, daß, nachdem alle Arbeitsplätze einmal durchlaufen sind, die Rotationsintervalle sich erheblich verlängern. Die Rotation stellt keine spürbar höheren Qualifikationsanforderungen, da aufgrund der kurzen Taktzeit (59 Sekunden) am jeweiligen Arbeitsplatz nur wenige Arbeitsschritte auszuführen sind. In der Tat sind die individuellen Gestaltungsmöglichkeiten geringer als in herkömmlichen Werken, weil die ArbeiterInnen angehalten werden, bei jedem Arbeitszyklus die Arbeitsschritte exakt zu wiederholen. Verbesserungen an der Arbeitsmethode können nicht individuell vorgenommen, sondern müssen bei den Teambesprechungen am Ende der Schicht eingebracht werden. Experimenteller Spielraum besteht eigentlich nur in der Anlaufzeit eines neuen Modells. Dann kann auch die Schnur zum Anhalten des Bandes gezogen werden. Sind jedoch die einzelnen Arbeitsschritte definiert und miteinander abgestimmt, dann sollte es tunlichst vermieden werden, das Band anzuhalten, auch wenn die vorgegebene Taktzeit nicht eingehalten werden kann. Die Aufgabenintegration bezieht sich nur auf eine begrenzte Qualitätskontrolle und leichte Aufräumarbeiten am Ende der Schicht. Wenn ein Fehler entdeckt wird, so wird dieser von denen beho-

119 Diese Aufgaben umfassen:

- " Filling in on the line for workers who are absent, tardy, seeking medical attention, or on bathroom breaks
- Training new workers in their jobs
 - Assisting workers who are having difficulty
 - Keeping attendance, tardiness, and off-the-job records
 - Assigning work when the line stops
 - Minor maintenance and housekeeping
 - Assessment of new team members
 - Leading kaizen (improvement) or quality circle sessions
 - Organizing social events outside the workplace."

(Parker/Slaughter 1988: 102 f.)

ben, die für ihn verantwortlich waren, und zwar zumeist in den Reparaturbuchten.

Während für die ProduktionsarbeiterInnen alle *job classifications* aufgehoben wurden, sind im Facharbeiterbereich drei Bereiche geblieben: allgemeine Instandhaltung, Werkzeugbau und Preßformtest. Die Beschäftigten in der Instandhaltung werden in Sonderkursen jeweils in dem nicht erlernten Beruf ausgebildet, so daß sie alle Tätigkeiten ausführen können. Die Zahl der Facharbeiter beträgt, gemessen am Ausstoß, nur etwa die Hälfte vergleichbarer traditioneller Werke. Zum Teil erklärt sich diese Differenz aufgrund der besseren Nutzung der Arbeitszeit der Facharbeiter und zum größeren Teil aufgrund dessen, daß umfangreiche Reparaturaufgaben nach außen vergeben werden (Parker/Slaughter 1988: 80-82).

Die Gewerkschaft verfügt lediglich über Informationsrechte. Die Vertrauensleute müssen ihre Vertretungsarbeit in den Pausen ausführen. Gegen Produktionsstandards kann nicht mehr gestreikt werden. Der Tarifvertrag verpflichtet die UAW ausdrücklich, "to build the highest quality automobile in the world at the lowest possible cost to the consumer" (Nummi-UAW contract, clause II.1.3, zitiert nach Parker/Slaughter 1988: 113).

Insgesamt sind bei NUMMI die Belohnungs- und Sanktionsspielräume gegenüber herkömmlichen GM-Werken stark vergrößert worden, und zwar vor allem durch die Möglichkeit, *team leader* auszuwählen, die wiederum ihren Teammitgliedern Arbeitsplätze zuweisen können. Der Druck, die persönlichen Fehlzeiten zu minimieren, entsteht allein schon dadurch, daß der Teamleader und nicht jemand aus einem allgemeinen Springerpool die Arbeit bei Abwesenheit übernimmt. Durch ein striktes Absentismuskontrollprogramm wird dieser Druck noch zusätzlich verschärft.¹²⁰ Entsprechend lagen die persönlichen Fehlzeiten bei ungefähr 2 %, während GM insgesamt noch 8,6 % im Jahre 1986 vermelden mußte (Kertesz 1988).

Obleich der von NUMMI produzierte *Chevrolet Nova* kein Verkaufserfolg wurde, kann dieses Werk aus betriebswirtschaftlicher und aus sozialexperimen-

120 Wenn jemand dreimal innerhalb von 45 Tagen zu spät kommt, erfolgt eine Eintragung in die Personalakte. Das gleiche gilt für dreimaliges Fernbleiben aufgrund von Krankheit innerhalb von 90 Tagen. Vier solcher Eintragungen innerhalb eines Jahres führen zur automatischen Entlassung. Jeden Monat sollen zwei bis vier solcher Kündigungen ausgesprochen werden (Parker/Slaughter 1988: 105-107). In der nächsten Tarifrunde will das Management noch schärfere Absentismuskontrollen durchsetzen (Parker 1988). Auch auf nationaler Ebene wurden im letzten Jahrzehnt von Tarifrunde zu Tarifrunde die Maßnahmen gegen Fehlzeiten verschärft (vgl. Kugler 1981: 64; Kertesz 1987).

teller Sicht als Erfolg gewertet werden. Die Arbeitsproduktivität (aller Beschäftigten) soll 1987 ungefähr 50 % über der vergleichbarer GM-Werke gelegen haben, wobei die Verarbeitungsqualität überdurchschnittlich ausfiel (Womack u.a. 1990: 83). Gleichzeitig fand das NUMMI-Konzept Anerkennung bei den Beschäftigten, die anscheinend trotz höherer Arbeitsbelastung den NUMMI-Arbeitsplatz nicht gegen einen in einem anderen GM-Werk tauschen wollten. Kritik entzündete sich eher daran, daß die Betriebsleitung nicht immer gemäß der selbst verkündeten Unternehmensphilosophie handelte. Zugunsten höherer Produktionsziffern türmten sich auch bei NUMMI manchmal die defekten Autos in den Reparaturbuchten, und die Teambesprechungen fielen öfters wegen Überbeanspruchung aus (Chethik 1987).

Der Erfolg von NUMMI veranlaßte General Motors, in seinen anderen Betrieben, wo bisher der Fokus auf den Abbau von *job classifications* und *work rules* lag, das Teamkonzept einzuführen. Die Bereitschaft des betrieblichen Managements und der Belegschaften, das Modell NUMMI zu übernehmen, war unterschiedlich ausgeprägt, so daß es zu diversen Modifikationen des Teamkonzeptes kam (vgl. Turner 1990a). So wird im Werk Shreveport, Louisiana, die Rotation innerhalb der Teams jeweils durch eine Lohnerhöhung honoriert, und zwar bis alle jeweils anfallenden Arbeitsvorgänge beherrscht werden (*pay-for-knowledge*).¹²¹ Auch hat dort jedes Team seinen Springer (*absentee replacement operator*), so daß der Streß geringer als bei NUMMI ist. Nach einem Protest wurde die Teilnahme an Teambesprechungen freigestellt (Parker/Slaughter 1988: 123-139). Im Werk Lansing blieb sogar das Senioritätsprinzip bei der Arbeitsplatzallokation erhalten. Anstatt der üblichen senioritätsgesteuerten *lay-offs* wurde jedoch bei Beschäftigungseinbrüchen einer für alle geltenden Kurzarbeit zugestimmt (Turner 1990b: 152, 154)

Bei Chrysler wurden in einigen Werken vor 1986 *job classifications* reduziert und einige andere *work rules* modifiziert. Diese Änderungen waren jedoch nicht in umfassende *labor relation*-Konzepte eingebettet und haben somit den betroffenen Belegschaften keine neuen Partizipationsmöglichkeiten eröffnet. Erst 1986 folgte Chrysler mit den *Modern Operating Agreements* dem allgemeinen Trend zu Teamkonzepten. Diese Vereinbarungen ähneln dem NUMMI-Konzept, indem sie ebensowenig der Gewerkschaft neue Mitspracherechte gewähren und die Präsenz der Gewerkschaftsvertreter im Betrieb reduzieren. Unterschiede bestehen beispielsweise darin, daß die Teamführer von den

121 Bei neueren Teamkonzepten wurde dieses Entlohnungssystem wieder aufgegeben, da es nach kurzer Zeit, wenn alle Arbeitsplätze durchlaufen sind, seine motivierende Wirkung verliert (Parker/Slaughter 1988: 86).

Teams gewählt werden, daß das *pay-for-knowledge*-Lohnsystem eingeführt wird und daß die Facharbeiterberufsgruppen nur auf sieben reduziert werden (Parker/Slaughter 1988: 140-150). Bei der Einführung stieß Chrysler jedoch auf Widerstände (Turner 1990b: 168).

Ford hat durch die zentral gesteuerte Einführung von Qualitätszirkeln (*employee involvement groups*), in denen auf freiwilliger Basis Verbesserungen des Betriebsablaufs und der Qualitätskontrolle diskutiert wurden, auch ohne Teamkonzept wichtige Veränderungen der *work-rules* durchsetzen können (Katz 1985: 79-84, vgl. Jürgen u.a. 1989: 215-221). Dank stärkerer sowie konsistenterer Kooperation mit der UAW und begünstigt durch einen hohen Auslastungsgrades aufgrund einer geschickten Modellpolitik verlief die Umgestaltung der Arbeitsorganisation recht reibungslos und zeitigte gute betriebswirtschaftliche Resultate (vgl. Turner 1990b: 166 f.; Womack u.a. 1990).

In der Stahlindustrie wurde in der Tarifrunde von 1980 der Rahmen für sogenannte *Labor/Management Participation Teams* (LMPT) geschaffen, die im Sinne von Qualitätszirkeln funktionieren sollten. Bis Mitte der 80er Jahre blieben diese partizipativen Experimente ziemlich begrenzt (Nyden 1984: 97). Statt dessen setzte das Management auf die einseitige, manchmal auch vereinbarte Abänderung der *work-rules* (Dubois 1985).

Ein umfassender Versuch, die Beziehung zwischen Arbeit und Kapital neu zu gestalten, fand erst 1985 bei dem mittelgroßen Stahlkonzern Wheeling-Pittsburgh statt. Im Gegenzug zu erheblichen Lohnkürzungen konnte dort die USW nach einem 98tägigen Streik ein *Cooperative Partnership Agreement* abschließen, das der Gewerkschaft weitreichende Mitbestimmungsrechte einräumte. Neben zwei Sitzen für die USW im Aufsichtsrat wurde auf Vorstandsebene eine paritätisch besetzte *Joint Strategic Decision Board* geschaffen, die Investitionen, Einsatz neuer Technologie und ähnliche strategische Fragen diskutiert. Auf Werksebene wurden ebenso paritätische Kommissionen eingerichtet. Diese sollten jedoch nicht das übliche Beschwerdewesen ersetzen und auch nicht Fragen wie Aufgabenintegration erörtern. Zunächst befaßten sich diese Kommissionen erfolgreich mit den Problemen der exzessiven Überstunden und der Vergabe von Aufträgen an Drittfirmen. Es war aber auch vorgesehen, Aufsichtspersonal abzubauen und ein Konzept für einen neuen Typ des Gruppenführers zu entwickeln. Die bisherige Erfahrung zeigt jedoch, daß das Management noch nicht bereit war, strategische Entscheidungen innerhalb der paritätischen Kommissionen zu diskutieren (Rusen 1987).

In der Tarifrunde von 1986 wurde dann mit National Steel ein ähnlicher Vertrag abgeschlossen, allerdings ohne Sitz im Aufsichtsrat und nur mit Anhörungsrechten. Die Position eines *crew coordinators* wurde geschaffen,

der als Gewerkschaftsmitglied ähnliche Aufgaben wie ein Teamführer in der Autoindustrie auszuführen hat. Darüber hinaus wurde ein Produktivitätsbonusplan (*gain sharing program*) entwickelt, der die Belegschaft eines Werkes an den Arbeitsproduktivitätsgewinnen und den Einsparungen durch Kürzung der Belegschaftsstärke beteiligte (USW Summary National 1986: 7, 10).

Von den anderen Stahlkonzernen wurde zwar nicht das Mitbestimmungsmodell übernommen, aber zum Teil die Neufassung des Aufgabengebietes des Aufsichtspersonals und der Produktivitätsbonusplan (USW Summary LTV, Inland). 1987 wurde schließlich von der USW in Zusammenarbeit mit sieben Stahlkonzernen das Konzept der LMPT wiederbelebt (Business Week 11. Mai 1987: 84; Camens 1987).

Eine wirkliche Hinwendung zum Teamkonzept wurde bisher nur beim neuen Elektro-Galvanisierungs-Werk von LTV vollzogen. *Job classifications* und die Praxis der senioritätsgesteuerten Arbeitsplatztransfers wurden abgeschafft. Zusätzlich wurden die Löhne zu einem erheblichen Teil an die Gewinnlage dieses Werkes gekoppelt (USITC 1987: 34-36). In ähnlichen Werken anderer Konzerne, die aufgrund der Nachfrage nach rostfreiem Stahl in der Autoindustrie in den letzten Jahren errichtet wurden, wird allerdings bisher erfolgreich versucht, die Gewerkschaft gänzlich herauszuhalten (Industry Week, 23.3.1987: 17).¹²²

Von all diesen Kooperationsversuchen hatte der größte Stahlproduzent, USX, Abstand genommen. Durch die absichtliche Verletzung des Tarifvertrages hatte USX schon vor dem Streik von 1986 eine erhebliche Ausdünnung der Belegschaften durchgesetzt, vor allem durch Zusammenlegung von Arbeitstätigkeiten und durch Vergabe von Instandhaltungsaufgaben an Fremdfirmen (Hoerr 1988: 218, 427-437; Interviews Weisen, Regan). Das zur Überwachung der Vertragsrechte vorgesehene Beschwerdewesen erwies sich in diesen Situationen meist als unwirksam.¹²³ Im Tarifvertrag nach dem Streik wurden im Gegenzug zur Rückverlagerung von Instandhaltungstätigkeiten

122 Beispielsweise das *joint-venture Walbridge Coatings* von Inland, Bethlehem, und Pre Finish Metals, das mit Anlagen der österreichischen VOEST und mit zu einem Drittel niedrigeren Lohnkosten betrieben wird (Iron Age, 1.12.1986: 13).

123 Das Mitteilungsblatt der *USW Local 1397* in Homestead beschrieb die Zustände folgendermaßen: "Arbeitsplätze werden systematisch eliminiert. Mannschaftsstärken reduziert. Beschwerst sich jemand, dann wird ihm gesagt: Wenn es ihm nicht paßt, soll er doch seine Beschwerde schriftlich einreichen (. . .) Im Durchschnitt dauert es zwei Jahre, um einen Fall bis vor die Schiedsstelle zu bringen (. . .) Wenn die Fälle entschieden sind, müssen wir ein Suchkommando abstellen, um den Beschwerdeführer zu finden." (Sept. 1982: 6; Übersetzung ChS)

weitere Zusammenlegungen von *job classifications* mit dem Ziel des Personalabbaus vereinbart.¹²⁴ Gemeinsame Konsultationsforen wurden nicht geschaffen, und USX blieb unnachgiebig in Fragen des Bezugs fremder Vorleistungen (Helper 1990: 92). Das Management begann Interesse an Teamkonzepten à la NUMMI zu zeigen, ohne jedoch größeren Druck auszuüben. Angeblich sei sich das Management sicher gewesen, die Produktivitätsreserven auch ohne Teamkonzepte ausgeschöpft zu haben (Interview Regan).

Ein Ende der einseitigen autoritären Durchsetzung von *work-rule*-Veränderungen war Ende der 80er Jahre nicht abzusehen. Unverblümt teilte Bethlehem Steel seinen Aktionären im Bericht an die Börsenaufsichtsbehörde (*Securities and Exchange Commission*) mit, daß Kürzungen der Mannschaftstärke auch dann vorgenommen werden, wenn keine Einigung mit der USW erzielt wird (Bethlehem 10-K 1987: 6).¹²⁵ Auch 1989 gab es in der Stahlindustrie nur eine kleine Zahl von Kooperationsprojekten (Stratton 1989: 21).

Die ausgebliebene Trainingsoffensive

Im Vergleich zu den ArbeiterInnen in den wichtigsten ausländischen Konkurrenzbetrieben verfügten die Produktionsbelegschaften in der US-amerikanischen Auto- und Stahlindustrie über ein relativ geringes Ausbildungsniveau. Zwar waren sie höher qualifiziert als Belegschaften in anderen Betrieben des verarbeitenden Gewerbes in den USA (DOC 1985a: 81), doch haben sie weder eine gründliche Berufsausbildung nach dem bundesdeutschen Muster erfahren, noch wurde von ihnen nach dem japanischen Vorbild der Abschluß einer 12jährigen Schulausbildung verlangt. Weniger als 50 % der ProduktionsarbeiterInnen in der Autoindustrie hatten die *High School* abgeschlossen (DOC 1985a: 81), und FacharbeiterInnen waren in der Regel knapp (Jürgens 1987: 11).

Gerade von akademischer Seite wurde wiederholt auf die Notwendigkeit einer besseren Berufsausbildung hingewiesen, die anlässlich der Einführung neuer technischer Anlagen und der hohen Arbeitslosigkeit der angelegerten Arbeitskräfte im verarbeitenden Gewerbe als immer dringlicher empfunden

124 Im Werk *Gary* standen den Kürzungen von 286 Stellen ziemlich genau ebenso viele neue Stellen aufgrund der Rückverlagerung gegenüber (Interview Regan).

125 Worauf unzählige Konflikte über die Fremdvergabe innerbetrieblicher Tätigkeiten folgten (Steelabor, Jan./Febr., 1990: 6).

wurde.¹²⁶ Diese Forderungen wurden seitens der Konzerne, der Gewerkschaften und des Staates aufgegriffen und ihre Umsetzung publikumswirksam angekündigt. Es scheint aber, daß zumeist nur kleine Schritte den Ankündigungen folgten.

Umschulung: Auf dem Gebiet der Neu- oder Requalifizierung von Erwerbslosen erfolgte zunächst das Gegenteil. Die bisherigen Programme der Berufsausbildung und Umschulung wurden von der Reagan-Regierung gestrichen (*Comprehensive Employment and Training Act*, CETA) oder stark gekürzt (*Trade Adjustment Assistance*, TAA).¹²⁷ Die ersatzlose Streichung von CETA konnte angesichts der Reagan-Rezession nicht durchgehalten werden. 1983 wurde durch den *Job Training Partnership Act* (JPTA) ein mit wesentlich geringeren Mitteln ausgestattetes Nachfolgeprogramm verabschiedet, das auch ein Sonderprogramm für Betroffene von Betriebsstillegungen (*Dislocated Worker Program*) beinhaltete (Cook/Turnage 1985), aber völlig unzureichend ausfiel.¹²⁸

Diese ungenügenden staatlichen Maßnahmen versuchten die Tarifparteien in beiden Branchen zu ergänzen. Als Gegenleistung zu den lohnpolitischen Zugeständnissen Anfang der 80er Jahre waren die Autokonzerne bereit, in einen Trainingsfonds zunächst fünf Cents und ab 1984 zehn Cents pro Arbeitsstunde einzuzahlen. Bei Ford standen somit von 1982 bis 1984 jährlich ca. 11 Millionen Dollar für Ausbildungszwecke zur Verfügung (Savoie 1985: 12), die schwerpunktmäßig für Orientierungsveranstaltungen bei der Arbeitsplatzsuche von Betroffenen der Betriebsstillegungen ausgegeben wurden. Ausbildungskurse dauerten höchstens drei Wochen, für längere Qualifizierungsmaßnahmen, die von *Community Colleges* oder privaten Trägern angeboten wurden, sind kleinere Stipendien gewährt worden (Hansen 1984).

126 Siehe National Commission on Excellence in Education (1983), Thurow (1985: 201).

127 Das TAA-Programm diente aber hauptsächlich zur Einkommenssicherung (wovon arbeitslose Automobilarbeiter zwei Drittel erhielten) und nicht zur Umschulung (Katz 1985: 50; OTA 1986: 28).

128 Gemäß einer ausgezeichneten journalistischen Recherche von Paul Maryniak (1986) führten die im JPTA intendierte föderale Struktur und die enge Zusammenarbeit mit interessierten Unternehmen zu einer Mißwirtschaft, wobei nicht einmal die bundesstaatlich zur Verfügung gestellten Gelder ausgeschöpft wurden. Von Juli 1984 bis Juni 1985 kamen nur 5 % der von Betriebsschließungen betroffenen ArbeiterInnen in den Genuß einer JPTA-Maßnahme, die häufig nur aus Orientierungsveranstaltungen bei der Arbeitsplatzsuche bestand (OTA 1986: 7, 21). In einigen Fällen sollen solche Umschulungskurse nur dazu gedient haben, arbeitslose Stahlwerker an Subunternehmen zu vermitteln, die diese dann wieder auf derselben Hütte, freilich zu einem anderen Lohn, einsetzten (DuBois 1985: 24).

In der Stahlindustrie wurde von den Tarifparteien kein gemeinsamer Fonds vereinbart, aber die Absicht bekundet, sich gemeinsam um staatliche Gelder für Orientierungs- und Trainingszwecke (hauptsächlich JPTA, TAA) zu bemühen (USW 1986). Der *Steel Import Stabilization Act* von 1984 sah vor, daß die Unternehmen mindestens 1 % ihres jährlichen Cash-flow für Umschulung und Weiterbildung verwenden. Selbst während der Hochkonjunktur vom 1. Oktober 1988 bis 30. Juni 1997 zahlten die zehn größten Konzerne insgesamt nur 48,9 Millionen Dollar, was ungefähr 2,5 Promille ihres Umsatzes entsprach (berechnet anhand USITC 1989: 34-36). Nur zwei Firmen finanzierten Umschulungsmaßnahmen. Größtenteils wurden TechnikerInnen und Azubildende firmenspezifisch weiterqualifiziert (USITC 1989: 36).

Betriebliche Weiterbildung: Eine innerbetriebliche Weiterbildungsoffensive blieb in der Stahlindustrie aus. Zwar sah beispielsweise der Tarifvertrag mit LTV von 1986 die Schaffung eines Trainingsprogrammes für ArbeiterInnen vor, aber Anfang 1988 waren noch keine Maßnahmen zur Realisierung dieses Programmes getroffen worden. Staatliche Gelder für die Weiterqualifizierung wurden von LTV für die Ausbildung des Aufsichtspersonals verwandt (Interview Sako). Qualifizierungsmaßnahmen fanden nur bei Bedarf statt, d.h. wenn eine neue Technik eingeführt wurde.¹²⁹ Die Anlaufphase neuer Anlagen wurde oftmals von Fachkräften der Herstellerfirmen und zum Teil sogar von "befreundeten" japanischen Stahlkonzernen überwacht. Die in einigen Betrieben vorgenommene Zusammenlegung einzelner Facharbeiterfunktionen machte die Ausbildung der FacharbeiterInnen in den jeweils nicht erlernten Berufen notwendig, aber die Weiterqualifizierungsmaßnahmen beschränkten sich auf einige wenige Wochen (Interviews Regan, Sako). Angesichts arbeitsloser Facharbeiter in den Stahlregionen wurden die innerbetrieblichen Ausbildungsprogramme zum Facharbeiter sogar gekürzt (Interview Aguiler). In den Tarifverträgen von 1989/90 vereinbarten allerdings einige Stahlkonzerne die Gründung eines *Career Development Institute* (USWA Officers' Report 1990: 40).¹³⁰

Aber auch in der Autoindustrie, wo eher ein Facharbeitermangel vorherrschte, wurde die Zahl der Auszubildenden nicht erhöht (Interviews Malotke,

129 Gemäß einer Umfrage der internationalen Handelskommission über Maßnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit haben von 37 Firmen nur drei angegeben, daß sie in die Weiterqualifizierung ihrer Beschäftigten investieren (USITC 1987: 67).

130 Bethlehem Steel vereinbarte mit der USW ein Fortbildungsprogramm, das mit jährlich 3,6 Millionen Dollar zuzüglich Vertragsstrafen aus einem Überstundenkontrollprogramm ausgestattet werden soll (USITC 1989: 9).

Deeds, Parker). Im Zusammenhang mit der verstärkten Einführung elektronisch gesteuerter Anlagen wurden allerdings die Programme für die Weiterqualifizierung der FacharbeiterInnen ausgebaut. Die Einführung statistischer Qualitätskontrollsysteme ließ zudem das Auffrischen der Rechenkünste der ProduktionsarbeiterInnen sinnvoll erscheinen. Zudem wurde eine Vielzahl von kurzfristigen Kursen zur Verbesserung der Lese- und Schreibfähigkeiten sowie für den Umgang mit Computern angeboten (vgl. UAW-Ford 1987).

Weiterbildungsmaßnahmen fielen bei den Autokonzernen unterschiedlich aus. So gaben Ford und Chrysler im Verhältnis zu den Kapitalaufwendungen für die Modernisierung der Fabriken mehr für die Ausbildung aus als GM (Taylor 1987; Unterweger 1986: 3). Eine der ersten Maßnahmen von Roger Smith als Chairman von GM war beispielsweise die Schließung des GM-Institutes, in dem für jährlich 16 Millionen Dollar MitarbeiterInnen weitergebildet wurden (Lee 1988: 96).¹³¹ Ein ehemaliger Assistent der Konzernleitung beschrieb den Zustand des betrieblichen Ausbildungswesens folgendermaßen:

"At GM, training was one of the last aspects of corporate life still left to the individual divisions and staffs. I had tried for two full years to pinpoint where the training was taking place and how much of it was conducted so that I could make some gee-whiz statements in speeches. But there was no central staff keeping a scorecard, and every attempt to simply identify activities led nowhere. (...) no one could say how many instructors GM had or how many classroom hours and corporate dollars were going into the effort, let alone whether the curriculums were adequate." (Lee 1988: 179 f.)¹³²

Die US-Autokonzerne in den USA bildeten 1989 neue ProduktionsarbeiterInnen nur für durchschnittlich 46,4 Stunden aus, während die einführende Trainingsphase bei japanischen Firmen in den USA 370 Stunden betrug (Womack u.a. 1990: 92).

131 Der geringe Stellenwert, den GM der Qualifizierung der ProduktionsarbeiterInnen einräumte, wird auch am Beispiel von Buick-City deutlich. Laut den offiziellen Angaben der Verantwortlichen für die Ausbildung der Belegschaft vor der Wiedereröffnung dieses Werkes in Flint, Michigan, sind die FacharbeiterInnen auf acht- bis sechszehnwöchige und die ProduktionsarbeiterInnen auf dreiwöchige Kurse geschickt worden (Schmidt/Stevens 1987: 585), aber diese Weiterbildungsmaßnahmen wurden dann doch dem Zwang, die Produktion möglichst schnell beginnen zu lassen, geopfert. Die mangelnde Vorbereitung äußerte sich dann in hohen Produktionsausfällen (Interview Unterweger; Parker/Slaughter 1988: 195).

132 Die UAW weist demgegenüber darauf hin, daß die mit dem GM-Management gemeinsam durchgeführten *National Joint Skill Development Programs* über 250.000 GM-UAW ArbeiterInnen in über 26 Millionen Ausbildungsstunden weiterqualifiziert haben (UAW-GM Report 1990: 7).

4.4.3 Inngewerkschaftliche Durchsetzung des "concession bargaining"

Wie wurde diese Aufweichung des fordistischen Lohnpaktes innergewerkschaftlich verarbeitet? In beiden Gewerkschaften zeigte die Führung Verständnis für die Forderungen der Unternehmen nach niedrigeren Löhnen und höherer Produktivität.¹³³ Interessanterweise waren sowohl Doug Fraser (UAW) als auch Lloyd McBride (USW) persönlich stärker von der Notwendigkeit von tarifpolitischen Zugeständnissen überzeugt als ihre Nachfolger, Owen Bieber (UAW) und Lynn Williams (USW), im Amt der Gewerkschaftsvorsitzenden.¹³⁴ Aber auch sie und ihre Vorstandskollegen waren einer "realistischen" Einschätzung der Handlungsmöglichkeiten verschrieben, das heißt, sie sahen kaum Möglichkeiten, auf die fundamentalen Veränderungen der Wettbewerbsbedingungen Einfluß zu nehmen. Diese Sichtweise schloß einige politische Initiativen nicht aus, vor allem die Lobby für protektionistische Maßnahmen.¹³⁵ Innerhalb der bestehenden Rahmenbedingungen gab es

133 Die Haltung gegenüber der Lockerung der Tarifeinheit ist beispielhaft für die Übernahme einer Management-Sichtweise: "Although pattern bargaining has been restored, some UAW leaders argue that profit sharing may be a way to mitigate its anticompetitive effects." (Dyer u.a. 1987: 197) Deutlicher wurde ein ehemaliger hoher Funktionär der USW: "(. . .) differences between labor and management in a firm pale when compared with differences between companies, industries, and national economies. (. . .) the people who make steel (. . .) have little in common with foreign workers. Even conflict between plants is unavoidable. (. . .) Workers can be comrades and also competitors. *The nostalgia associated with historical labor culture cannot overcome harsh reality.*" (Fischer 1986: 573; Hervorhebung ChS)

134 Von Doug Frasers Haltung berichtete White (1987: 181). Owen Bieber, der den QWL-Programmen eher skeptisch gegenüberstand, konnte sich gegen einen ausgesprochenen Befürworter solcher Experimente, Don Elphin, als Nachfolger von Fraser durchsetzen (Katz 1985: 170). Zur gewerkschaftspolitischen Einstellung von Lloyd McBride siehe Strohmeyer (1986: 160-173). Lynn Williams setzte sich bei einer Mitgliederwahl gegen einen kompromißbereiteren Kandidaten durch (NYT 30.3.1984: 18).

135 Douglas Fraser hatte sogar den Versuch unternommen, die japanischen Gewerkschaften für eine Beschränkung japanischer Autoexporte zu gewinnen. Dazu waren diese natürlich nicht bereit, obwohl einige ihrer Führer sich durchaus zu Dank gegenüber der UAW verpflichtet sahen, da sie in den 50er Jahren seitens der US-Amerikaner Unterstützung erhalten hatten. Fraser und seinen Beratern war jedoch nicht mehr bewußt, daß die UAW damals diejenigen gefördert hatte, die mit den Unternehmen gegen die unabhängigen sozialistisch/kommunistischen Gewerkschaften kollaboriert hatten (eine ausführliche Schilderung findet sich bei Halberstam 1986: 406-408, 585-593).

für sie keine Alternative, als sich konzessionsbereit zu zeigen: Zum einen, weil sie befürchteten, bei einer Verweigerung angesichts der ihnen feindlich gesonnenen Medienöffentlichkeit und Regierung noch mehr an politischem Spielraum zu verlieren (Dyer u.a. 1987: 186)¹³⁶; zum anderen, weil sie glaubten, ansonsten die Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen aufs Spiel zu setzen und damit zu einem noch größeren Personalabbau beizutragen (vgl. Hoerr 1988: 121-133).

Vom Strukturwandel wurde die USW in ihrem Organisationsbestand nachhaltiger als die UAW betroffen: Von 1,2 Millionen Mitgliedern im Jahre 1980 schrumpfte sie auf unter 0,5 Millionen im Jahre 1987, während die Zahl der UAW-Mitglieder von 1,4 Millionen auf ungefähr 1 Million sank (Labor Research, 1988: 2; Nyden 1984: 133; unveröffentlichtes UAW-Memo).

Lohnkürzungen und Betriebsschließungen

Die Einsicht in die Notwendigkeit der Anpassung war bei unteren Funktionalen und einem Großteil der einfachen Mitglieder weniger ausgeprägt. Als Ende 1981 Douglas Fraser dem Wunsch von General Motors nachkommen wollte, den Vertrag frühzeitig neu zu verhandeln, wurde er von den betrieblichen Gewerkschaftsvorsitzenden (*local presidents*) überstimmt. Erst eine weitere Verschlechterung der Absatzsituation, verschiedene Betriebsstillegungen und massiver Druck seitens der UAW-Zentrale konnten genügend *local presidents* zur Zustimmung bewegen. Die Minderheit schloß sich jedoch als *Locals Opposed to Concessions* zusammen und trug dazu bei, daß der 1982 vorgelegte Tarifvertrag nur mit 52 zu 48 von den Mitgliedern angenommen wurde. Bei Ford, dem damals finanziell angeschlageneren Konzern, fiel das

136 Das strategische Dilemma der UAW wird in einem internen Memorandum der UAW deutlich benannt: "At one time, this writer believed that the UAW might do best to confront the labor cost question head-on, and show the government and the public that it is not U.S. auto wages that are out of line on the high side by industrial world standards - they are not - but Japanese wages that are way out of line on the low side. The problem with that perfectly true line of argument, however, is that U.S. Big Three auto workers are in fact paid more in relation to other U.S. workers than other countries' auto workers earn relative to their non-auto workers. (...) Hence, the approach of openly defending our labor rates seems risky, to say the least. We could (...) determine whether some of the Japanese cost advantage is due to greater Japanese labor exploitation resulting from weak or unenforced production standards and, if so, publicize that fact. But even that could backfire, for some would then argue that U.S. auto workers should simply work harder."

Abstimmungsergebnis mit 72 zu 27 wesentlich deutlicher zugunsten des UAW-Vorstandes aus, aber von 160.000 Stimmberechtigten hatten nur 60.000 abgestimmt (Dyer u.a. 1987: 196 f., 323, Anm. 52).¹³⁷

Eine deutliche Absage erfuhr Doug Fraser im Herbst 1982 seitens der Chrysler-Belegschaft. Diese verlangte wieder den tariflichen Anschluß an Ford und General Motors, nachdem der Konzern wieder erste Gewinne ankündigt hatte. Fraser, der gleichzeitig auch einen Sitz im Aufsichtsrat von Chrysler innehielt, sprach sich öffentlich dagegen aus und legte einen entsprechenden Tarifvertrag vor. Dieser wurde von ungefähr 70 % der Mitgliedschaft ablehnt, ein Novum in der Geschichte der UAW. Die Chrysler-Beschäftigten waren jedoch, vor allem kurz vor Weihnachten, nicht bereit, für ihre Forderungen zu streiken. Erst ein erfolgreicher Streik der kanadischen Chrysler-ArbeiterInnen führte zu einer Nachbesserung des zuvor ausgehandelten Tarifvertrages (White 1987: 212-241). Der Anschluß an das Lohnniveau von GM und Ford wurde im Herbst 1985 durch einen 12tägigen Streik erreicht (Solidarity, Okt. 1985: 4-7).

Ähnlich verlief die Durchsetzung des ersten *concessions*-Tarifvertrages in der Stahlindustrie.¹³⁸ Ermutigt durch das Beispiel der Autokonzerne forderten im Juni 1982 die sieben größten Stahlkonzerne die vorzeitige Aufkündigung des bis zum 1. August 1983 laufenden Tarifvertrages. Ihr "Angebot" - Kürzungen der Lohnkosten in Höhe von mehreren Milliarden Dollar für die nächsten drei Jahre - wurde von der prinzipiell verhandlungsbereiten USW-Führung als viel zu hoch abgelehnt. Eine Versammlung der *local presidents* votierte sogar einstimmig gegen jede Art von Lohnkürzungen. Nichtsdestotrotz verhandelte Lloyd McBride unter dem Druck der weiter rückläufigen Produktion im November erneut mit Big Steel und erreichte ein erstes Übereinkommen, das jedoch mit 241 zu 131 Stimmen von den *local presidents* abgelehnt wurde. Zur Ablehnung hatte die vorgesehene Abtrennung der Belegschaften in den der Stahlerzeugung angegliederten Bereichen (Lager-

137 Zwei regressionsanalytische Untersuchungen kamen zu dem wenig erstaunlichen Ergebnis, daß in Betrieben, in denen ein kooperatives Verhältnis zwischen Gewerkschaft und Betriebsführung bestand, eher dem Tarifvertrag zugestimmt wurde (Kaufman/Martinez-Vasquez 1988; Cappelli/Sterling 1988). Interessanter ist, daß "the strongest opposition to the concessions came from plants that had suffered large layoffs and in which the membership did not believe the concessions would save jobs. (. . .) whereas workers in plants with steady employment levels are more likely to vote for the concessions." (Kaufman/Martinez-Vasquez 1988: 194)

138 Im folgenden beziehe ich mich auf die sehr ausführliche Schilderung der Tarifverhandlungen des Business Week-Redakteurs John Hoerr (1988: 210-229, 236-250, 333-389).

häuser) vom *basic steel contract* beigetragen. Separate Verträge hätten für diese Gruppen noch höhere Lohnneinbußen bedeutet. Ein von aktiven GewerkschafterInnen gegründetes *Committee To Save Our Union* wies auf die mangelnde Bereitschaft der Konzerne hin, im Austausch für die Zugeständnisse wieder verstärkt ArbeiterInnen einzustellen. Ihr Aufruf "no concessions" fand weithin Unterstützung, da der kurz zuvor getätigte Aufkauf von Marathon-Oil durch USS sowie die diesbezüglich in anderen Gewerkschaften gemachten Erfahrungen unter den Stahlarbeitern den Eindruck verstärkt hatten, daß ohnehin keine Arbeitsplätze gesichert werden könnten.

Im dritten Anlauf wurde am 1. März 1983 ein neuer, für 41 Monate geltender Tarifvertrag abgeschlossen, der über diese Laufzeit Einsparungen in Höhe von 1,4 Milliarden Dollar beinhaltete (Locker/Abrecht 1985: 57). Ausschlaggebend war wohl die von USS bekundete Zuversicht, einen Streik gewinnen zu können, und zwar nicht zuletzt aufgrund ihrer Kapitalbeteiligungen in anderen Branchen.¹³⁹ Obwohl diese Einschätzung nicht von allen Stahlkonzernen geteilt wurde (Labor Notes, 27.1.1983: 8), wollte es die USW-Spitze nicht auf eine solche Kraftprobe ankommen lassen. Sie versuchte deshalb, ihre Mitgliedschaft "aufzuklären". Sie schloß beispielsweise die *local presidents* der angegliederten Bereiche vom Abstimmungsrecht über den *basic steel contract* aus. Auch beteiligte sich die USW-Führung an der Verbreitung der unverblühten Drohung des General Motors-Konzern, dem Hauptkunden der Stahlindustrie, Stahl für das nächste Modelljahr bei ausländischen Firmen zu beziehen, sofern nicht durch ein frühzeitiges Tarifabkommen die Möglichkeit eines Stahlstreiks ausgeschlossen werde. Wahrscheinlich brachte letztlich die geringe Hoffnung auf eine Belebung der Stahlproduktion, die eine Niederlage bei einem Streik wahrscheinlich erscheinen ließ, die Zustimmung der *local presidents*. Auch hatte sich die innergewerkschaftliche Opposition von der Niederlage ihres Kandidaten Ed Sadlowski in den Vorstandswahlen von 1977 nicht mehr erholt. In den Wahlen von 1984 wurde ihr Vertreter, Ron Weisen, nicht einmal mehr zur Stichwahl zugelassen.

In der Tarifrunde von 1986, die zu noch weiteren Lohnkürzungen führte, blieb ein Protest der Basis weitgehend aus, obwohl sie zum ersten Mal in der Geschichte der USW das Recht erhalten hatte, über den Tarifvertrag abzustimmen.¹⁴⁰ Dazu trug bei, daß der neue Präsident der USW, Lynn

139 Bruce Johnston, Personalleiter von USX, verkündete: "A strike won't bring this company to its knees anymore." (zitiert nach Business Week, 25.12.1985: 48)

140 Bei LTV fiel das Abstimmungsergebnis 13.162 zu 8.474 aus (Stahlmarkt, Juni 1986: 11), und nach dem Streik bei USX 19.621 zu 4.045 (AFL-CIO News, 7.2.1987).

Williams, es verstand, die Konzessionen mit Forderungen nach stärkeren Gegenleistungen der Konzerne als 1983 zu verbinden. Darüber hinaus nahm Williams gegenüber USX eine harte Haltung ein, da dieser Konzern zu keinen Zugeständnissen (besonders zu keiner Gewinnbeteiligung) als Gegenleistung zu den Lohnkürzungen bereit war. Im darauf folgenden Streik (Aussperrung)¹⁴¹ bewies die Belegschaft eine hohe Kampfbereitschaft, die Streikfront blieb während der ganzen sechs Monate geschlossen.¹⁴² Inwieweit sie bereit gewesen wäre, auch nach Ablauf ihres Arbeitslosengeldes weiter zu streiken, blieb dahingestellt, da kurz zuvor eine Einigung zustande kam. Allerdings war auch USX in Bedrängnis gekommen, da die Bestellungen für das Jahr 1987 in Gefahr waren und der Wall-Street Investor Carl Icahn eine unfreundliche Übernahme von USX androhte (siehe Abschnitt 4.3.5). Somit verfehlte USX sein uneingestandenes Ziel, die USW gänzlich zu schwächen. Auch seine expliziten tarifpolitischen Ziele blieben unerfüllt: höhere Lohnkürzungen als bei Bethlehem Steel, Verhinderung eines Gewinnbeteiligungssystems und volle Freiheit beim Fremdbezug. Doch konnten Massentlassungen sowie Lohnkürzungen in Höhe des Branchendurchschnittes durchgesetzt werden (Hoerr 1988: 556-566).

Die Bereitschaft, einen offiziellen Streik mitzutragen, hatte zuvor die Belegschaft von Wheeling-Pittsburgh demonstriert, deren Tarifvertrag einseitig von den Konkursrichtern (der Konzern hatte einen Vergleich angemeldet) aufgekündigt worden war. Diesem 98tägigen Streik kam insofern eine große Bedeutung zu, als durch ihn verhindert wurde, daß Vergleichsverfahren zum Unterlaufen von Tarifverträgen mißbraucht werden (Hoerr 1988: 455-463). Der Wille, eklatante Verstöße gegen die bisherigen Tarifprinzipien mit Streik zu beantworten, wurde auch in der Auseinandersetzung um die Rentenverpflichtungen des in einen Vergleich gegangenen LTV-Konzerns deutlich. Hier kam es mit Unterstützung der betroffenen Rentner zu einem kurzen erfolgreichen Streik, der aber erst nachträglich von der USW-Führung gebilligt wurde (NYT, 29.7.1986: IV3; Interview Sako).

Insgesamt blieb der Protest der Basis gegen Konzessionen weitgehend passiv und wies nur selten eigenständige, nicht von der Gewerkschaftszentrale

141 Da USX die Tore zuerst geschlossen hatte, haben viele einzelstaatliche Arbeitsbehörden die Auseinandersetzung als eine Aussperrung anerkannt und entsprechend Arbeitslosengeld ausgezahlt (Hoerr 1988: 529-535).

142 Eine Ausnahme bildete die Belegschaft von *POSCO*, dem Joint-venture zwischen USX und dem koreanischen Stahlkonzern Pohang, die vor Streikbeginn eine Verlängerung des alten Tarifvertrages vereinbart hatte (Hoerr 1988: 527).

abgesegnete Widerstandsformen auf. Diese Haltung kennzeichnete auch den Widerstand gegenüber Betriebsschließungen. Obwohl zwischen 1978 und 1987 in beiden Industrien 400.000 Arbeitsplätze verloren gegangen sind und viele Betrieben für immer geschlossen wurden¹⁴³, kam es kaum zu größeren Protestmärschen oder gar spontanen Streiks. Aktionen in der Art der lothringischen Stahlarbeiter oder der Belegschaft von Krupp-Rheinhausen fanden nicht statt. Die Ankündigung der Stilllegung des traditionellen Hauptwerkes von Chrysler, *Dodge Main* im Raum Detroit, mit zuletzt 8.500 Beschäftigten wurde zunächst mit einer Demonstration von 3.000 Teilnehmern beantwortet, aber weitergehende Protestformen blieben aus. Dieses für seine gewerkschaftliche Militanz bis in die 70er Jahre bekannte Werk wurde im Januar 1980 in aller Stille endgültig geschlossen (Jefferys 1986: 204-206; Babson 1984: 210-221).

Eine Ausnahme stellte die Belegschaft des GM-Werkes in *Van Nuys*, Kalifornien, dar, die bis dahin durch eine intelligente, mit den sozialen Bewegungen der Region kooperierende Kampagne erfolgreich die vorgesehene Schließung ihres Werkes verhindern konnten. Ihre Kampfstrategie schloß die Androhung eines Boykotts aller GM-Produkte im Raum Los Angeles ein, dem wohl größten Automarkt der Welt (Mann 1987; Keil 1987, 1988). Eine neue innergewerkschaftliche Opposition, die Bewegung *New Directions*, erhielt in den letzten Jahren einen gewissen Zulauf. Einer ihrer Protagonisten, Jerry Tucker, wurde 1988 gegen den heftigen (und illegalen) Widerstand der UAW-Zentrale zum Direktor des Süd-Distriktes gewählt (Mann 1988). Tucker wurde jedoch auch wieder abgewählt, und *New Directions* blieb auf dem Gewerkschaftstag von 1989 in der Minderheit (Kertesz 1989: 1, 57).

In der Stahlindustrie wurde die Intensität und Breite der öffentlichen Kampagne gegen die Schließung von je zwei Werken von LTV und von USS in Youngstown, Ohio, in der dann erst richtig einsetzenden Welle von Betriebsstillegungen nicht mehr erreicht. In Youngstown, wo 12.000 Arbeitsplätze gegen Ende der 70er Jahre abgebaut wurden, kam es sogar zu einer mehrstündigen Betriebsbesetzung. Zur Rettung der Arbeitsplätze wurde angestrebt, die Hüttenwerke durch Kauf in eine genossenschaftliche Rechtsform zu überführen und mit Hilfe staatlicher Kreditgarantien zu modernisieren. Die Stahlkonzerne zeigten sich aber nicht bereit, die Werke an die Belegschaft zu verkaufen, so daß sie erfolgreich Druck auf die Carter-Administration

143 Für eine Übersicht der Betriebsstillegungen in der Stahlindustrie siehe Barnett/Crandall (1986: 14), in der Autoindustrie siehe Womack u.a. (1990: 245).

ausübten, keine Kreditgarantien zur Verfügung zu stellen.¹⁴⁴ Ähnliche Kauflösungen wurden noch in einer Reihe von anderen Schließungen erfolglos angestrebt, bei allerdings von staatlicher Seite die Unterstützung nie über die Finanzierung einer betriebswirtschaftlichen Studie hinausging (Bensman/Lynch 1987).¹⁴⁵ Kurzzeitig fand die Idee, stillgelegte Hüttenwerke in öffentliches Eigentum (*public authority*) zu überführen, in den betroffenen Stahlgemeinden einen gewissen Anklang. Zur massenweisen Mobilisierung der Betroffenen trug aber auch diese Forderung nicht bei (Hoerr 1988: 577-588).

Änderung der "work-rules"

Die wesentlichen Schritte zur Transformation der senioritätsorientierten Arbeitseinsatzbestimmungen sind zwischen den Vorständen der Konzerne und den Gewerkschaftsführungen ausgehandelt worden.¹⁴⁶ Weder zeigte das mittlere Management besonderes Interesse, noch wurde in organisierter Form von der Basis die Forderung erhoben, die formalen Schutzrechte zugunsten einer Demokratisierung des Arbeitsplatzes aufzuheben. Seitens der Gewerkschaftsführung speiste sich die Bereitschaft, neue Formen der betrieblichen Herrschaft anzustreben, aus zwei Traditionen: zum einen aus der langen Tradition, *shop-floor*-Rechte gegen materielle Zugeständnisse auszutauschen. Zur Erinnerung mögen die Stichwörter Unterdrückung von spontanen Streiks und die *Joint Advisory Committees on Productivity* hier genügen (siehe Abschnitte 3.1.3, 3.2.3). Zum anderen erlaubt die Öffnung des Systems der kodifizierten Arbeitseinsatzregeln ein Anknüpfen an die zum Teil verlorengegangenen Vorstellungen von "industrial democracy" und der

144 Für anschauliche Analysen der Youngstown-Auseinandersetzungen siehe Fuechtmann (1989), Lynd (1982) und Arbeiterpolitik (1982).

145 Erst die Entdeckung, daß durch das Verkaufen an die Belegschaft Pensionsverpflichtungen vermieden werden können, führte zu einigen von der Konzernleitung eingefädelt Verkäufen (vgl. Strohmeyer 1986: 211).

146 Besonders kraß kam dies bei den Verhandlungen mit Toyota über den NUMMI-Tarifvertrag zum Ausdruck. Die UAW-Zentrale hatte die UAW-*local* im alten Werk aufgelöst und ihren Führern ein Mitspracherecht in den Verhandlungen verweigert (Weiss 1987: 33).

Überwindung der degradierenden Aspekte des Taylorismus. Seit den 70er Jahren traten beide Stränge, der akkomodierende und der emanzipative, gemeinsam, aber mit wechselnder Gewichtung auf. Zunächst stand wohl mehr der emanzipative Anspruch im Vordergrund, wie es beispielsweise in Irving Bluestones Initiative zur Humanisierung der Arbeitswelt, den *Quality of Work Life*-Experimenten, zum Ausdruck kam. Dieser Aspekt schwingt noch beim Saturn-Vertrag und bei den Partizipationsmodellen in den Konzernen National Steel und Wheeling-Pittsburgh mit. Aber bereits bei den letzteren Beispielen dient der emanzipative Anspruch eher nur noch als Fassade für die primären Rationalisierungsinteressen.

Die Bereitschaft, Kapitalinteressen zu befriedigen, bei gleichzeitiger (mehr oder weniger) Aufrechterhaltung der Lohn- und Lohnnebenleistungen kam bereits in den Tarifverträgen von 1982 zum Ausdruck. Zur Verhinderung von Management-Plänen, die Fertigungstiefe zu reduzieren, ermächtigte die UAW ihre betrieblichen Gewerkschaftsgliederungen, einige Schutzrechte aufzugeben.¹⁴⁷ In der Tarifrunde von 1987 forderte dann die UAW-Führung ausdrücklich die *locals* zu solchen Verhandlungen auf, und zwar als Gegenleistung für umfassendere Beschäftigungsgarantien der Unternehmen (Slaughter 1987). In der Stahlindustrie wurde zwar eine solche Praxis nicht in den Tarifverträgen verankert (zumal traditionell die *locals* diesbezüglich in der USW über eine größere Autonomie verfügten; siehe Abschnitt 2.2.2), aber es wurden auch keine Maßnahmen getroffen, Auflockerungen der Tarifeinheit zu unterbinden. Im Gegenteil, die USW-Zentrale legitimierte solche Praktiken durch Sondertarifverträge für Stahlkonzerne in finanzieller Not.

Somit segneten die Gewerkschaftsspitzen die Strategie der Konzerne ab, die einzelnen Betriebe gegeneinander auszuspielen (*whipsawing*). Dabei wurden die Betriebe vor die Wahl gestellt, entweder traditionelle Schutzrechte aufzugeben oder die Arbeitsplätze an eine andere Belegschaft zu verlieren, die zu solchen Änderungen bereit war. Diese Drohung wurde mit Hinweisen auf Überkapazitäten¹⁴⁸, knappe Investitionsressourcen¹⁴⁹ und die Ver-

147 Im Tarifvertrag von Ford hieß es: "In the event that changes in labor costs can make a difference in the reasons for outsourcing action, the Union shall have 30 days from the notice to propose any changes in work practices or any local deviation from the Collective Bargaining Agreement that might make it feasible for the company to continue to produce without being economically disadvantaged." (zitiert nach Katz 1985: 70)

148 Diese Taktik wurde mit Vorliebe von GM angewandt, da dieser Konzern gleichzeitig seine Kapazitäten erweiterte und Marktanteile verlor (Moody 1987: 30).

lagerungsmöglichkeiten zugunsten gewerkschaftsfreier Betriebe oder ausländischen Standorten untermauert.

Diese Taktiken wurden vom Management vermutlich angewandt, weil eine geschlossene Abkehr von den Prinzipien der senioritätsorientierten Gewerkschaftspolitik nicht durchsetzbar und mit zu großen Risiken verbunden war. Einzelbetriebliche Veränderungen dagegen minimierten das Risiko einer breiten Verteidigungsfront für bestehende Rechte und ermöglichen darüber hinaus dem Management, Erfahrungen mit neuen Formen der Arbeitsorganisation und den industriellen Beziehungen zu sammeln. Auch erwies sich diese Drohpolitik als notwendig, da eine Belegschaft selten freiwillig die Einführung von Qualitätszirkeln und Teamkonzepten sowie den Abbau alter Schutzrechte akzeptiert. Meistens haben die betrieblichen Gewerkschaftsorganisationen einer Vertragsänderung nur unter Androhung des Verlustes von Arbeitsplätzen zugestimmt (Katz 1985: 64 f.). Außerdem sind zahlreiche Fälle bekannt geworden, in denen selbst diese Drohungen nicht fruchteten und die Belegschaft nur unter zusätzlichem Druck der Gewerkschaftszentrale in Änderungen des betrieblichen Tarifvertrages einwilligte.¹⁵⁰ In einigen wenigen Fällen verweigerten sich Belegschaften sogar dieser Allianz aus Betriebs- und Gewerkschaftsführung.¹⁵¹ Angesichts dieser Widerstände wählte GM

149 In diesen Fällen sollte die "meistbietende" Belegschaft die Zusage zur Modernisierung ihres Werkes erhalten. So verkündete Howard Love, der Vorstandsvorsitzende von National Steel, daß die einzelnen Hütten "are going to compete for capital on a hard-nosed basis. The plants that can increase their yield (. . .) will get extra capital" (zitiert nach NYT 25.12.1981: IV1).

150 Ein prominentes Beispiel ist das GM-Werk *Van Nuys* in Kalifornien. Dort bedurfte es der massiven Intervention der UAW-Zentrale, bis die Belegschaft die Einführung des Teamkonzeptes befürwortete. Dieser Druck erwies sich jedoch als kontraproduktiv, denn die dadurch entstandenen Konflikte ließen das Teamworkkonzept nicht wirksam werden (Turner 1990b: 124-138; Mann 1987). Relativ typisch für den Ablauf solcher Vertragsänderungen waren die Ereignisse im Chrysler-Motorenwerk in Trenton, Michigan: Chrysler versprach im Januar 1986, in diesem Werk die Produktion eines 6-Zylinder-Motors aufzunehmen, wenn die *locals* bereit wären, die UAW-Zentrale einen neuen Vertrag aushandeln zu lassen. Der dann von der UAW-Zentrale vereinbarte Tarifvertrag wurde jedoch mit 527 zu 218 niedergestimmt. Daraufhin kündigte Chrysler die Streichung der Pläne für einen V-6 Motor an, und die UAW-Zentrale ließ die Belegschaft wissen, daß sie nicht bereit sei, nochmals mit Chrysler in Verhandlungen zu treten. Bei einer erneuten Abstimmung wurde dann der Vertrag mit 1.360 zu 610 angenommen, und Chrysler begann mit den Vorbereitungen für den V-6 Motor (Parker/Slaughter 1988: 141).

151 Im GM-Zulieferwerk *Hydra-Matic* in Warren, Michigan, bedurfte es vier Abstimmungen, bis die Betriebsführung, die UAW-Zentrale und eine Gruppe der örtlichen Gewerkschaft einsahen, daß die Belegschaft keinesfalls willens war, ein besonders

den Weg, neue Formen der Arbeitsorganisation vornehmlich in neuerrichteten Werken einzuführen: Shreveport, Orion, Wentzville, Poletown, Fairfax, NUMMI und natürlich Saturn (Parker/Slaughter 1988).¹⁵² Einen anderen Weg wählte USX. Sein Management versprach der betrieblichen Gewerkschaftsleitung in Fairfield, Alabama, höhere Rentenansprüche und erhielt dafür einen vorteilhaften Tarifvertrag (WSJE, 12.7.1990: 7).

Potentielle Gefahren auf dem Weg zu partizipativen industriellen Beziehungen

Der Widerstand betrieblicher Gewerkschaften gegen die Einführung von Qualitätszirkeln und Gruppenarbeitskonzepten ist unmittelbar einsichtig, wenn dies ohne ihre Beteiligung erfolgt.¹⁵³ Warum stoßen diese Innovationen aber auch dann häufig auf Ablehnung, wenn sich die Betriebsführung zur Kooperation bereit erklärt und zumindest eine gewisse Chance besteht, den betrieblichen Ablauf mitzugestalten? Die Befürworter der "kooperativen" industriellen Beziehungen machen für diese Haltung alteingefahrene Bewußtseinsstrukturen verantwortlich, die sogar um so unbeweglicher sein sollen, je älter die Werke sind (McKersie/Klein 1985: 146). Wenngleich die Macht der Gewohnheit zu berücksichtigen ist, so sollten folgende Befürchtungen nicht übersehen werden:

- Verlust weiterer Arbeitsplätze durch Intensivierung der Arbeit
- Zunahme willkürlicher Selektionskriterien bei Personalbewegungen (*favoritism*)
- durch Aufgabenintegration Verlust von Arbeitsplätzen für Leistungsgeminderte (z.B. in der Reinigung)
- bei Facharbeitern Verlust von noch bestehenden Autonomieräumen bei der Arbeitsgestaltung

innovatives Teamkonzept (das sogenannte *Bullseye-Concept*) zu akzeptieren (Parker/Slaughter 1988: 212-216). Beim Stahlkonzern LTV kündigte das *local 1033* das LMPT-Programm, da das Management nicht bereit war, den Einsatz von Subunternehmen zu reduzieren und die aufgelaufenen Beschwerden zügig zu bearbeiten (Richards 1985). Für weitere Beispiele siehe Slaughter (1988).

- 152 Für die anderen Autokonzerne und natürlich für die Stahlkonzerne war dieser Weg aufgrund ihrer geringeren Finanzkraft kaum gangbar, wurde aber dort, wo es möglich war, wie zum Beispiel bei den neuen Elektro-Galvanisierungsproduktionsbändern, ebenso beschritten (Thompson 1987).
- 153 So geschehen beispielsweise im Bethlehem Steel Hüttenwerk *Burns Harbor* (Contri 1984) und im GM-Werk *Pontiac Bus & Truck* (Parker/Slaughter 1988: 207-210).

- höhere Unfallhäufigkeit

(Parker/Slaughter 1988; diverse Gespräche mit Gewerkschaftsfunktionären).

Die bisherigen Erfahrungen bestätigen diese Befürchtungen. Die Personaleinsparungseffekte bei reibungslos funktionierenden Teamkonzepten wie im GM-Werk *Shreveport* oder NUMMI waren erheblich. In vielen Werken häuften sich die Klagen über die Bevorzugung von des Meisters Lieblingen (Parker/Slaughter 1988: 106, 123, 190). Der Wegfall von Arbeitsplätzen für Leistungsgeminderte stellte eine Bedrohung für ältere ArbeiterInnen dar, die in der Vergangenheit hoffen konnten, wenn sie die Leistungsnormen in der direkten Produktion nicht mehr erfüllen, aufgrund ihrer Seniorität auf solche Arbeitsplätze versetzt zu werden. Unter den neuen Bedingungen fürchteten viele, den Leistungsdruck vor Erreichen der Pensionsberechtigung nicht mehr aushalten zu können (ebenda, S. 105).¹⁵⁴ Schließlich fiel der Facharbeiteranteil, und zum Teil wurden interessante Aufgaben nach außen vergeben (ebenda, S. 80-84). Diesen Befürchtungen stehen folgende Hoffnungen gegenüber:

- Erhalt des Standorts

- respektvolle Behandlung und echte Gestaltungschancen

- Anreicherung der Tätigkeitsausübung (für ProduktionsarbeiterInnen)

- Chancen, schneller in bessere Arbeitsplätze aufzurücken, und bessere Sicherheit gegenüber *lay-offs* (für jüngere ArbeiterInnen)

- Höhergruppierungen durch *pay-for-knowledge* und ähnliche Lohnsysteme

- sauberer Arbeitsplatz (Parker/Slaughter 1988; diverse Gespräche mit Gewerkschaftsfunktionären).

Diese Hoffnungen (und nicht nur die Angst um den Arbeitsplatz) haben viele ArbeiterInnen dazu bewogen, für die Einführung neuer Methoden der Arbeitsorganisation zu stimmen (Parker/Slaughter 1988: 111, 144). Darüber hinaus dürfte auch der Wunsch eine Rolle gespielt haben, nicht altmodisch zu erscheinen. Schließlich sahen sich Nein-Sager einer Allianz aus Betriebsführung, Gewerkschaftszentrale, Staat, Parteien, öffentlichen Medien und Wissenschaftlern gegenüber, die alle die Überwindung der traditionellen "gegnerischen" (*adversarial*) industriellen Beziehungen hin zu einem kooperativen Verhältnis propagierten. Auf lokaler Ebene, wenn der Standort in Gefahr

154 Ein Vergleich moderner Montagewerke ergab, daß der prozentuale Anteil von Leistungsgeminderten in zwei US-Werken 1985 bei 5,9 % und 1,6 % lag gegenüber 11,6 % bzw. 14,9 % in bundesdeutschen Werken (Jürgens 1987: 10). Bei NUMMI sollen jährlich 14 % der Belegschaft selbst kündigen (Moody 1987: 32). Sehnscheidenentzündungen treten in den neuen Werken von Mazda und Nissan doppelt so häufig auf wie in den traditionellen US-Werken (Kertesz 1989a).

war, haben die öffentlichen Medien aggressiv die betroffene Belegschaft aufgefordert, den Forderungen des Managements nachzukommen.¹⁵⁵

Besonders sogenannte *born-again workers* (Parker/Slaughter 1988: 111), die von den Entbehrungen jahrelanger Arbeitslosigkeit gezeichnet waren, begannen diese Experimente mit viel gutem Willen und gewährten der Betriebsführung einen Vertrauensvorschuß. Sie waren auch weniger geneigt, wenn ihre Erwartungen nicht erfüllt wurden, auf eine Rückkehr zum alten System zu drängen (Chethick 1987). Auch junge leistungsstarke ArbeiterInnen sahen Vorteile im Teamkonzept, da es ihnen ein rascheres berufliches Fortkommen erlaubt als das alte Senioritätssystem.¹⁵⁶

Dennoch blieben die gewerkschaftlich organisierten Belegschaften selbst in Vorzeigebetrieben wie NUMMI und Mazda gegenüber den neuen Formen der industriellen Beziehungen nicht passiv. Unzufriedenheit über Verstöße gegen die Unternehmensphilosophie (vor allem über reine Erhöhungen der Arbeitsintensität anstelle von Verbesserungen des Arbeitsablaufs), über Vetternwirtschaft der Meister und über den autoritären Führungsstil der Gewerkschaft hat zu wiederholten Protesten geführt, die 1990 bei Mazda¹⁵⁷ und 1991 bei NUMMI zur Wahl von VertreterInnen oppositioneller Listen in die leitenden Ämter der betrieblichen Gewerkschaft mündeten. Diese neu gewählten betrieblichen Gewerkschaftsfunktionäre stellen zwar nicht das Teamkonzept als solches in Frage, versuchen aber die Mitsprache der Belegschaft zu erhöhen. Bei Mazda wurde nach der Wahl beispielsweise die volle Anstellung eines großen Teils der temporären Arbeitskräfte und betriebsweite Anwesenheitsrichtlinien (anstelle willkürlicher Entscheidungen der Meister) durchgesetzt.¹⁵⁸

Zur regelrechten Aufkündigung der betrieblichen Kooperation kam es jedoch in einigen älteren Werken. Anlaß war zumeist, daß die Zusage von Standort- oder Arbeitsplatzzerhaltung nicht gehalten wurde. So kündigte die Belegschaft im GM-Werk in Flint, Michigan, ihre Mitarbeit in den zwei Jahre alten Qualitätszirkeln aus Protest gegen die vorgesehene Entlassung von 1.350

155 Im Falle von Van Nuys in Kalifornien überschrieb die *Los Angeles Daily News* einen Leitartikel mit *Change or Die* (zitiert nach Mann 1987: 239).

156 Siehe einige Interviews mit jungen ArbeiterInnen in Feldman/Betzold (1989). Vgl. Turner (1990b: 101).

157 Gegen den heftigen Widerstand der UAW-Zentrale (Fucini/Fucini 1990: 198-207).

158 Vgl. Fucini/Fucini (1990: 211-220), Slaughter (1991) und Turner (1990b: 118).

Personen (IHT, 9.11.1983).¹⁵⁹ Von den anderen Versprechungen ist insbesondere die Hoffnung auf größere Gestaltungsmöglichkeiten systematisch nicht erfüllt worden. Wie bereits ausgeführt, sind nach einer gewissen Anlaufphase die individuellen Spielräume noch stärker eingegrenzt worden als in herkömmlichen Werken. Für die weitgehend leeren Versprechungen von einem neuen partizipativen Management-Stil steht symbolisch der bisherige Verlauf des Saturn-Projektes. Ursprünglich mit viel Medieneinsatz angekündigt, sollte das Saturn-Projekt einen Neuanfang der US-Kleinwagenherstellung markieren. Versprochen wurden eine Jahresproduktion von 500.000 Fahrzeugen und eine hohe Fertigungstiefe. 1990 öffnete Saturn seine Toren mit einer anvisierten Jahresproduktion von nur noch 150.000 Mittelklassefahrzeugen, und es wurde in einem erheblichen Maße auf Zulieferbetriebe zurückgegriffen. Eine Übertragung der Arbeitsorganisation auf andere Werke wurde ebenso aufgegeben (NYT, 17.3.1991: E4; Andrea u.a. 1988: 9). Dieses *downsizing* von Saturn läßt vermuten, daß bisher die Funktion dieses Projektes eher propagandistischer Art war. Etwas pointierter ausgedrückt: Saturn sollte vortäuschen, daß GM wirklich an einer Kleinwagenproduktion in den USA und an einer Kooperation mit der UAW interessiert ist, während gleichzeitig der Import von Kleinwagen aus Japan und Korea organisiert und NUMMI, in dem sich die UAW deutlich in einer Junior-Position befindet, als Standard für die industriellen Beziehungen im gesamten Firmenimperium entwickelt wird (vgl. Russo 1986).

Grundsätzlichere Befürchtungen, die Partizipationskonzepte seien dazu intendiert, die Gewerkschaften langfristig aus den Betrieben zu drängen (*union busting*), erhalten durch die nicht eingehaltenen Versprechungen Auftrieb. Da die Gewerkschaften, wie gezeigt, hinsichtlich ihrer Macht und Legitimation stark von ihrer Funktion als innerbetrieblicher Überwacher der Tarifregelungen abhängig sind, kann die Beseitigung der formalen Schutzrechte ihre Präsenz im Betrieb selbst in Frage stellen. Durch eine Auflösung der *job classifications* und *seniority rights* entfällt eine der wichtigsten Aufgaben der Gewerkschaft, nämlich dafür zu sorgen, daß die Mitglieder gemäß den etablierten Regeln behandelt werden. Die Einreichungen von Beschwerden durch einzelne ArbeiterInnen stellen wichtige Kontaktmöglichkeiten zwischen VertreterInnen der Gewerkschaft und der Belegschaft dar, aus denen (bei erfolgreicher Beschwerdeführung) persönliche Loyalitätsbeziehungen entstehen können. Wenn zusätzlich noch andere Beschwerden vornehmlich über den Teamleader und nicht mehr über die gewerkschaftliche Vertrauensperson

159 Für weitere solche Beispiele siehe Parker (1985: 63-67), Strohmeyer (1986: 203), Katz (1987: 10, 20) und Turner (1990b: 124-178).

abgewickelt werden, dann könnte es vorkommen, daß die innerbetriebliche Gewerkschaftsstruktur seitens der Belegschaft als überflüssig angesehen wird. Unter solchen Umständen könnte es vor allem in den *right-to-work*-Staaten zu einer Abwahl der Gewerkschaft kommen (*decertification*). Eine solche Abwahl hat bisher noch in keinem Betrieb von Big Steel oder den Big Three stattgefunden. Auch ergeben die bisherigen Erfahrungen kein einheitliches Bild von den Folgen der Teamkonzepte für die Beteiligung am betrieblichen Gewerkschaftsleben: Während im GM-Werk Shreveport, das im *right-to-work*-Staat Louisiana liegt, bis auf eine Person alle Mitglieder der UAW waren und die monatlichen Versammlungen durchschnittlich gut besucht wurden, waren die Mitgliederversammlungen der UAW im NUMMI-Werk jahrelang aufgrund zu geringer Teilnahme beschlußfähig (Parker/Slaughter 1988: 110, 134). Die Wahl des oppositionellen *People's Caucus* läßt jedoch darauf schließen, daß das Gewerkschaftsleben in Werk NUMMI nicht gänzlich eingeschlafen ist.¹⁶⁰ Die Frage, inwieweit längerfristig kooperative Maßnahmen die Identifikationen der Beschäftigten mit dem Unternehmen zuungunsten ihrer Loyalität gegenüber den Gewerkschaften erhöhen, kann wohl erst in einigen Jahren zufriedenstellend beantwortet werden.

Die unsichere Rechtslage bezüglich der diversen Partizipationsforen versetzt die Gewerkschaften zusätzlich in eine prekäre Lage. Durch den *Wagner Act* sind von der Betriebsleitung eingeführte Repräsentationsforen für die Beschäftigten verboten. Bei einer strikten Interpretation dieses Gesetzes könnten auch gemeinsame Ausschüsse zwischen Management und Gewerkschaft für illegal erklärt werden, besonders wenn, wie üblich, die Betriebsleitung einen erheblichen Teil der Trainingskosten für die gewerkschaftlichen TeilnehmerInnen übernimmt. Solche Praktiken können als "Beherrschung" der Gewerkschaft durch das Management interpretiert werden. Allerdings kämen auf dieser Rechtsgrundlage als Klageführer nur DissidentInnen innerhalb der Gewerkschaften in Frage. Es ist zudem unwahrscheinlich, daß eine solche Klage Erfolg hätte, da sich in der Rechtsprechung mittlerweile eine andere Interpretation des *Wagner Act* durchgesetzt hat. So hat ein Bundesgericht 1982 die Etablierung eines Repräsentationsforums für Beschäftigte in einem Betrieb

160 Charles Heckscher, der QWL-Zirkel bei der Telefongesellschaft AT&T als Berater betreut hat, berichtet von einigen Fällen, in denen QWL-Maßnahmen die Teilnahme am Gewerkschaftsleben erhöht haben. Auch weiß er keinen Fall zu nennen, in denen QWL-Programme zur Abwahl einer Gewerkschaft beigetragen haben, wobei er einräumt, daß QWL-Zirkel eine wirksame Methode gegen gewerkschaftliche Organisationsbemühungen sind (1988: 131). Ähnliche Beobachtungen finden sich bei Kochan u.a. (1984).

genehmigt, in dem die Belegschaft ein solches Forum gegenüber der Vertretung durch eine Gewerkschaft bevorzugte. Falls dieser Urteilspruch, der im offensichtlichen Widerspruch zum Wortlaut des *Wagner Act* steht, vom Obersten Gerichtshof (*Supreme Court*) bestätigt wird¹⁶¹, dann könnte es den Gewerkschaften passieren, daß die von ihnen getragenen Mitbestimmungsstrukturen als Alternative zu ihren Repräsentationsrechten den Belegschaften zur Wahl gestellt werden (Heckscher 1988: 134-136; vgl. DOL 1987b).

Eine ähnliche Gefahr für den Bestand einer Gewerkschaft stellt die durch Richterspruch enge Eingrenzung des Beschäftigtenkreises dar, dessen gewerkschaftliches Vertretungsrecht durch den *Wagner Act* geschützt ist. Ein Supreme-Court-Urteil im Jahre 1974 schloß von diesem Schutz jede Person aus, die an ihrem Arbeitsplatz über einen Interpretationsspielraum bei der Ausführung von Befehlen der Firmenleitung verfügt. Dies bedeutet: Je größer die Mitspracherechte der Beschäftigten ausfallen, desto eher könnten sie zum Management gezählt werden und als solche ihr gewerkschaftliches Vertretungsrecht abgesprochen bekommen (ebenda, S. 78 f.). Weder in der Autoindustrie noch in der Stahlindustrie scheint es jedoch bisher zu solchen Rechtsauseinandersetzungen gekommen zu sein. Allerdings wurde die Legalität des Saturn-Vertrages seitens des *National Right to Work Committee* angezweifelt.¹⁶² Die *National Labor Relations Board* wies jedoch die Klage ab und wurde darin vom Supreme Court bestätigt (Schlossberg/Fetter 1986; *Automotive News*, 4.7.1983: 17).

Ohne eine dem westdeutschen Mitbestimmungsgesetz ähnliche gesetzliche Absicherung bleiben somit die US-Gewerkschaften bei ihrer Abkehr von der senioritätsorientierten Interessenvertretung einerseits vom guten Willen der Unternehmen und andererseits von ihrer Mobilisierungsfähigkeit abhängig. Ihre mangelnde Verankerung im politischen System der USA erlaubt ihnen zur Zeit auch nicht, den Verzicht auf betriebliche Schutzrechte durch politische Initiativen zu kompensieren. Zwar bestehen theoretisch Möglichkeiten,

161 In anderen Fällen soll jedoch die ursprüngliche Interpretation des *Wagner Act* gegenüber Repräsentationsforen in *non-union*-Betrieben aufrecht erhalten worden sein (Boal 1988).

162 Diese anti-gewerkschaftliche Lobby-Organisation argumentierte, daß die durch diesen Vertrag vollzogene Anerkennung der UAW als Vertretungsorgan der künftigen Saturn-Beschäftigten in einem *right-to-work*-Staat (Tennessee) gegen das Recht des einzelnen Lohnempfängers verstößt, frei zu wählen, ob und durch welche Gewerkschaft seine Interessen vertreten werden sollen. Die UAW wies dagegen mit Erfolg darauf hin, daß fast alle zukünftigen Saturn-Beschäftigten von anderen GM-Werken stammen werden und somit bereits UAW-Mitglieder sind.

die in einigen Experimenten eingeräumten Mitspracherechte extensiv zu nutzen, aber es bedarf, wie einige positive Beispiele zeigen, hierzu der ständigen Mobilisierung der Mitgliedschaft (Parker/Slaughter 1988: 76). Angesichts der vom Management verfolgten und von den Gewerkschaftszentralen geduldeten Strategie des Gegeneinanderausspielens der einzelnen Betriebe besitzen Versuche, betriebliche Gegenmacht zu bewahren oder zu entwickeln, kaum Aussicht auf Erfolg.

4.5 Übersicht über die bisherigen Veränderungen

Die im Detail geschilderten Veränderungen in den einzelnen Regulationsfeldern sollen hier zusammengefaßt werden.

Abgesehen von der einschneidenden monetaristischen Episode vollzog sich in den 80er Jahren kein radikaler Funktionswandel *staatlicher Wirtschaftspolitik*. Institutionelle Veränderungen im Staatsapparat blieben ebenso weitgehend aus. Vielmehr kam es innerhalb des bestehenden institutionellen Rahmens staatlicher Wirtschaftspolitik zu mehr oder minder graduellen Gewichtsverschiebungen. So wurde die Politik des "kommerziellen Keynesianismus" in ihren Grundzügen fortgeführt, wobei allerdings die wohlfahrtsstaatlichen Programme für gesellschaftliche Randgruppen gekürzt oder gestrichen wurden. Die Arbeiterbewegung verlor ihren Einfluß auf den makro-ökonomischen Kurs fast vollständig. Dieser Einfluß war jedoch niemals institutionell verankert gewesen. Ebenso deutlich kamen in der Wettbewerbs- und Umweltschutzpolitik die Kräfteverschiebungen innerhalb der bestehenden Institutionen zum Ausdruck. Auf diesen Feldern der Politik wurde die bisherige Zielgröße, nämlich die Eindämmung der negativen gesellschaftlichen Folgen konzentrierter Kapitalmacht, weitgehend aufgegeben. Seitens des institutionellen Rahmens wäre eine Wiederbelebung der alten Zielsetzung ohne besonderen Aufwand möglich gewesen (und ist es auch noch). Wenngleich nur im geringen Umfange, erfolgte eine solche Neubelebung in der Umweltschutzpolitik.

Auf einen kurzen Nenner gebracht: Die Reagan'sche Wirtschafts-, Wettbewerbs- und Umweltschutzpolitik war innerhalb der gesetzlichen Grundlagen und des institutionellem Gefüges des fordistischen Staates an den unmittelbaren Interessen des Großkapitals ausgerichtet. Dabei wurde nach der Maxime gehandelt, die Entscheidungsautonomie des Managements so wenig wie möglich einzuschränken. Der partielle Rückzug des Staates aus einigen Steuerungsbereichen führte jedoch nicht zu einer "Entpolitisierung" der Wirtschaft, da diese Rückzüge auf anderen Feldern kompensiert wurden (bzw.

werden mußten). So wurden selektive Steuererleichterungen und Rüstungsaufträge gewährt. Eine staatliche Versicherungskasse übernahm sogar die Pensionsverpflichtungen einiger Stahlfirmen. Zum Teil wurde auch die industriepolitische Verantwortung von der Bundesebene auf die Einzelstaaten verlagert. Dabei hat sich der Schwerpunkt einzelstaatlicher Politik von der Versorgung der jeweiligen Bevölkerung mit öffentlichen Dienstleistungen auf den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der ansässigen Wirtschaftszweige verschoben.

Die seit den ersten Importerfolgen stattgefundene Erosion der *oligopolistischen Marktkontrolle* beschleunigte sich in den 80er Jahren. In der Stahlindustrie brach sie angesichts des relativ freien, durch den Dollarkurs begünstigten Marktzuganges der ausländischen Produzenten, der Erstarkung der Kleinstahlwerke und des Nachfrageausfalls zwischenzeitlich vollkommen zusammen. Schärfere Handelsbeschränkungen, eine vorläufige Aufteilung der Stahlmärkte zwischen den integrierten Hüttenwerken und den Kleinstahlwerken sowie eine Belebung der Nachfrage führten dann von 1986 bis 1990 wieder zu einer Festigung der Stahlpreise. Die Auflösung der Tarifgemeinschaft, die Mitglieder- und Bedeutungsverluste des Stahlverbandes und neue technologische Durchbrüche der Kleinstahlwerke haben jedoch nachhaltig die Fähigkeit, Stahlpreise über mehrere Konjunkturzyklen zu stabilisieren, unterminiert. Nach dem langsamen Auslaufen der freiwilligen Exportbeschränkungen und dem Produktionsbeginn japanischer Hersteller in den USA kamen die Autokonzerne ab Mitte der 80er Jahre auch unter zunehmenden Preisdruck.

Die Auflösung der oligopolistischen Marktkontrolle wurde in der Stahlindustrie auch dadurch begünstigt, daß die traditionelle hohe *vertikale Integration* der Stahlkonzerne keine Marktzutrittsbeschränkung mehr darstellte. Kohle und Eisen wurden auf dem Weltmarkt frei erhältlich und im Falle der Kleinstahlwerke entbehrlich. Entsprechend haben sich die integrierten Hüttenwerke von einem erheblichen Teil ihrer Rohstoffreserven getrennt. In der Autoindustrie standen für die begonnene Transformation des Beschaffungswesens jedoch zwei andere Motive im Vordergrund. Zum einen erlaubte eine Reduktion der Fertigungstiefe, auf billigere Arbeitskräfte bei der Herstellung von Vorprodukten zurückzugreifen. Zum anderen wurde eine Optimierung des Kapitaleinsatzes angestrebt, indem die gesamten Produktionsschritte, unabhängig von den zwischenbetrieblichen Grenzziehungen mittels datentechnischer Vernetzung, eng aufeinander abgestimmt werden sollten. Beide Veränderungen sollen zu einer pyramidenförmigen Struktur des Beschaffungssystems führen. Aber ebenso wie die geplante datentechnisch-gestützte Integration der Produktionsabläufe und die funktionsübergreifende systemische Produkt-

planung und -gestaltung wurde die Transformation des Beschaffungswesens bisher nur ansatzweise verwirklicht.

Beide Industrien vollzogen eine partielle Abkehr vom fordistischen *Lohnkompromiß*. Die Tarifparteien ersetzten die Koppelung der Reallöhne an das Produktivitätswachstum durch Gewinnbeteiligungssysteme. In der Stahlindustrie wurde sogar der Inflationsausgleich aufgegeben, und es kam zu direkten Lohnkürzungen. Die Lohnabhängigen einer Reihe von kleineren Stahlwerken und in einigen Abteilungen der großen Hüttenwerke (durch Arbeitsvertrag mit Subunternehmen) mußten sogar Kürzungen oder gar den Verlust der tarifvertraglichen Sozialleistungen hinnehmen. Dadurch ging auch die ehemals branchenweite Einheitlichkeit im Lohn- und Sozialleistungsniveau verloren.

Im Bereich des Personaleinsatzes wurde der Abbau der senioritätsorientierten Arbeitseinsatzregeln angestrebt. Dabei haben sich drei unterschiedliche Herangehensweisen entwickelt: die partizipative Einbindung der Gewerkschaften und der Belegschaften in ein teamorientiertes Arbeitseinsatzkonzept (*Modell Saturn*), die autoritäre Aufkündigung bisheriger gewerkschaftlicher Schutzrechte ohne neue Arbeitseinsatzformen (*Modell USX*) und gewissermaßen als Synthese der beiden vorhergenannten Alternativen das Teamkonzept mit einer untergeordneten Rolle für die Gewerkschaften (*Modell NUMMI*). Während die Realisierung des Saturn-Projektes, das als einziges eine Abkehr vom tayloristischen Produktionsparadigma bedeuten könnte, erst 1990 begonnen hat, fand das Modell USX eine Verbreitung auch außerhalb des USX-Konzerns bei anderen Stahlhütten und in einigen Betrieben der Autoindustrie. Die letztere interessierte sich immer mehr für das Modell NUMMI. Es stellt eine Übertragung japanischer Personaleinsatzkonzepte auf US-Verhältnisse dar: geringe gewerkschaftliche Mitsprache, flexibler Personaleinsatz bei (nach Anlauf der Produktion) klar definierten sowie fest vorgegebenen Arbeitsschritten und die ständige Aufforderung an die Beschäftigten (untermauert durch vergrößerte Belohnungs- und Sanktionsmöglichkeiten), zur Optimierung des Betriebsablaufes beizutragen.

Während sich in den Betrieben ein weiterer Ausbau unternehmerischer Weisungsmacht vollzog, verlor das Management gegenüber den *Kapitalmärkten* an Autonomie. Die Entwicklung eines Kapitalmarktes für risikoreiche Schuldverschreibungen ließ selbst die größten Konzerne zu potentiellen Zielen von "feindlichen" Übernahmemanövern werden. Zur bisher erfolgreichen Abwehr solcher Übernahmen mußte das Auto- und Stahlmanagement darauf achten, daß Investitionen, die sich erst längerfristig auszahlen, nicht zu sehr die momentane Gewinnlage belasten, und es mußte Banken und institutionelle

Anleger laufend von der Tragfähigkeit seiner Unternehmensstrategien überzeugen.

Schließlich wurde eine neue Stufe der *Globalisierung der Produktionskette* erreicht. Die Autokonzerne erhöhten drastisch den Bezug ausländischer Vorprodukte und sogar ganzer Fahrzeuge und übertrugen die Entwicklung von Kleinwagen weitgehend ihren jeweiligen japanischen Partnern. Selbst einige Stahlkonzerne begannen, Vorprodukte aus dem Ausland zu beziehen. Gleichwohl ist eine vollständige Verlagerung der Komponentenherstellung in periphere Nationen ebensowenig in Sicht wie die Verwirklichung des Weltautokonzeptes. Eine weitere neue Qualität der internationalen Verflechtung wurde durch die Direktinvestitionen japanischer Auto- und Stahlkonzerne in den USA bewirkt, die im Stahlbereich vorwiegend in Form von Beteiligungen an bestehenden Hüttenwerken erfolgte und in der Autoindustrie auch eigene Werke oder gemeinsame Neugründungen mit US-Partnern umfaßte. Gegenüber Versuchen europäischer Autohersteller erwies sich bisher das Engagement der Japaner in den USA als erfolgreich, und zwar nicht zuletzt aufgrund der nahezu detailgetreuen Übernahme der bewährten japanischen Produktions- und Personalpolitik - selbst dort, wo mit der UAW ein Tarifvertrag ausgehandelt wurde. Diese Internationalisierungstendenzen wurden bisher nicht durch eine Exportoffensive komplementiert.

Der Gesamteindruck vom Stand der Veränderungen am Ende der 80er Jahre läßt sich wie folgt zusammenfassen: Die Kapitalseite, d.h. Industriemanagement und Vertreter des Finanzkapitals, gewann an Bewegungsspielraum und Autonomie gegenüber Staat und Beschäftigten, während es seine Fähigkeit verlor, sich gegenüber den Marktkräften (esoterische Ebene) abzusichern.

5. Auf dem Wege zu einer neuen Regulationsweise?

Die 80er Jahre sahen im Regulationsgeflecht der Auto- und Stahlindustrie Entwicklungen, die auf eine Abkehr vom Fordismus hinausliefen. Was ist nun das Ergebnis dieser Abkehr? Hat sich die Wettbewerbskraft der US-Firmen in beiden Branchen erhöht? Können sich die hier beschriebenen Veränderungen zu einer neuen Form der Regulation beider Branchen verdichten? Diese Fragen will ich beantworten, indem ich zum einen quantitativ als auch qualitativ die Anfang der 90er Jahre erreichte internationale Wettbewerbskraft beider Industrien analysiere. Zum anderen will ich die gegenseitige Kompatibilität der neuen Regulationsformen in Erfahrung bringen. Auf der Grundlage dieser Analysen werde ich dann einige Schlußfolgerungen für die industriepolitische Debatte in den USA ziehen.

5.1 Vorläufige Ergebnisse nicht abgeschlossener Prozesse

5.1.1 Stand der Wettbewerbsfähigkeit

Im IV. Konjunkturzyklus (1978 bis 1986) knüpfte die Autoindustrie mit einem durchschnittlichem Wachstum der Arbeitsproduktivität von 4,6 % pro Jahr wieder an das Niveau des I. Zyklus an, die Stahlindustrie übertrumpfte mit 5,7 % p.a. den I. Zyklus sogar deutlich (siehe Tabelle 3.2 und Schaubild 3.7). Am Anfang des IV. Zyklus kam es zu empfindlichen Produktivitätseinbußen, die jedoch noch in der Absatzkrise von 1982/83 durch kräftig Wachstumsschübe überkompensiert wurden. Am Anfang des V. Zyklus (1986 in der Autoindustrie, 1988 in der Stahlindustrie) lag in beiden Branchen das Produktivitätswachstum deutlich niedriger als im IV. Zyklus.¹

Die beachtlichen Produktivitätsfortschritte in der Stahlindustrie führten sogar dazu, daß Big Steel 1986 die Arbeitsproduktivität japanischer Konzerne übertrumpfte, allerdings dank höherer Kapazitätsauslastung. Aber selbst wenn eine fiktive Auslastung zu 90 % unterstellt wird, befand sich das Produk-

¹ In der Autoindustrie lag der jährliche Durchschnitt bei 2,8 % für die Jahre 1986 bis 1989, bei 1,5 % für die Jahre 1986 bis 1989; in der Stahlindustrie im Zeitraum von 1988 bis 1990 bei ebenfalls 1,5 % (berechnet anhand unveröffentlichter BLS-Daten vom 24.4.1991 und 15.5.1991; siehe auch Schaubild 3.7).

tivitätsniveau der US-Hersteller erstaunlich nahe an dem der japanischen Produzenten (USITC 1987:16; siehe Tabelle 5.1).

Tabelle 5.1: Vergleich der Arbeitsstunden pro Tonne* Fertigstahl im integrierten Sektor - USA, Japan, BRD, ausgewählte Jahre

	USA	Japan	BRD
bei tatsächlichem Auslastungsgrad			
1975	11,31	10,30	11,83
1981	9,00	8,60	9,21
1986	6,39	7,75	7,07
1987	5,97	6,73	6,31
bei einem Auslastungsgrad von 90 %			
1975	10,75	9,56	8,79
1981	8,85	6,51	7,05
1986	5,81	5,47	6,54
1987	5,79	4,99	6,14

* US-Nettotonnen

Quelle: World Steel Dynamics, zitiert nach USITC (1987: 16, 1988: 18).

Die im Rahmen des *International Motor Vehicle Program* am Massachusetts Institute of Technology breit angelegte internationale Vergleichsstudie kam zu dem Ergebnis, daß 1989 die Arbeitsproduktivität eines durchschnittlich produktiven US-Montagewerkes mit 24,9 h/Kfz noch deutlich unter einem japanischen *transplant* in den USA mit 20,9 h/Kfz und einem Werk in Japan mit 16,8 h/Kfz lag. Die besten US-amerikanischen Werke, nämlich der Firma Ford, erreichten mit 18,6 h/Kfz allerdings schon fast den japanischen Durchschnitt (Womack u.a. 1990: 85 f.).

Welche Faktoren haben zu diesen Produktivitätszuwächsen beigetragen? In Anlehnung an das Kapitel "Entfaltung der fordistischen Krise" will ich die Ursachenanalyse der Produktivitätsentwicklung von den Hypothesen des Regulationsansatzes leiten lassen (siehe Abschnitt 3.1). Erneut höhere Produktivitätszuwachsrate, wie sie hier für die 80er Jahre beobachtet wurden, werden von den Regulationisten nur für möglich erachtet, wenn einige der diagnostizierten Probleme fordistischer Vergesellschaftung durch tiefgreifende

strukturelle Veränderungen, die sowohl das Produktionsparadigma als auch das Lohnverhältnis und die Konkurrenzbeziehungen erfassen, sich zu einem neuen Akkumulationsregime verdichten. Unter den denkbaren Regime-Szenarien wird als erfolgsträchtiges, nicht aber als am ehesten realisierbares Regime eines mit folgenden Merkmalen angesehen: flexible Automation und teilweise Reintegration von planenden und ausführenden Tätigkeiten; umfassend absichernde Tarifverträge, die jedoch auf der Implementationsebene viel Gestaltungsspielraum lassen; flexible Organisationsformen für die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit; Privatisierung und Rationalisierung des kollektiven Konsums (vgl. Leborgne/Lipietz 1987; Boyer/Coriat 1987).

Es soll im folgenden zunächst untersucht werden, inwieweit Kapitalinvestitionen, Personalmaßnahmen, staatliche Auflagen und das Niveau der Nachfrage auf die Produktivitätsentwicklung in beiden Branchen während der 80er Jahre eingewirkt haben.

Geringer Wirkungsgrad der Kapitalinvestitionen

Die Autokonzerne verfolgten recht unterschiedliche Investitionsstrategien. General Motors unternahm zwischen 1979 und 1987 eine fast komplette Modernisierung seiner Produktionsstätten und errichtete acht neue Montagewerke. Die Investitionskosten beliefen sich weltweit auf durchschnittlich 7,5 Milliarden Dollar pro Jahr (Automotive News, 13. Juni 1988: 16) und betragen somit real ungefähr 50 % mehr als in den Jahren 1973 bis 1978. Ford hingegen schloß in derselben Zeit acht Montagefabriken und modernisierte nur einen Teil seiner Werke. Im Jahresdurchschnitt betragen die Investitionsausgaben von Ford weltweit ungefähr 3,1 Milliarden Dollar und lagen somit, bezogen auf den Umsatz, ungefähr 25 % niedriger als bei GM. Chrysler schrumpfte noch drastischer, modernisierte aber einen Großteil der übriggebliebenen Produktionsstätten. Die Investitionsaufwendungen betragen durchschnittlich 1,1 Milliarden Dollar, d.h. bezogen auf den Umsatz ungefähr 40 % weniger als GM (berechnet anhand der jeweiligen Geschäftsberichte).

Bei der Modernisierung ihrer Produktionsanlagen setzte General Motors auf eine maximale Automatisierung einzelner Bearbeitungsschritte und blieb dabei dem fordistischen Produktionsparadigma verhaftet. Die Folge waren erhebliche Anlaufschwierigkeiten. Auch nachdem die größten Störungsquellen beseitigt waren, konnten keine signifikanten Produktivitätsfortschritte erzielt werden. Der Zeitraum zwischen Modellkonzeption und Massenfertigung hatte sich sogar noch verlängert, allerdings auch aufgrund einer umfassenden

Reorganisation des gesamten GM-Konzerns.² Die Kosten der Errichtung neuer Werke lagen auch deutlich über denen der japanischen *transplants* in den USA (siehe Abschnitt 4.3.6). Erst ab Mitte der 80er Jahre unternahm GM den Versuch, die zahlreichen, miteinander nicht kompatiblen Steuerungssysteme in eine einheitliche elektronische Kommunikationsstruktur einzubetten. Die Integration des Produkt- und Prozeßengineering sowie der Einbezug konzerner eigener und fremder Zulieferer in die Produktplanung wurde ebenso erst in Angriff genommen, nachdem der Höhepunkt des Investitionsprogrammes überschritten war.

Die Firma Ford, die über geringere Kapitalressourcen verfügte, betonte stärker die organisatorische Seite der Technikimplementation. Mit dem *Team Taurus* gelang es durch eine enge Verknüpfung vormals getrennter Funktionen (siehe Abschnitt 4.3.4), einen entscheidenden Vorsprung vor GM bei der Markteinführung eines neuen Mittelklassemodells zu erzielen. Dieser Vorsprung von zwei Jahren sicherte Ford eine hohe Kapazitätsauslastung und erklärt zu einem guten Teil die Produktivitätsvorsprünge gegenüber GM (Keller 1989: 103).³ Trotz wesentlich geringerer Investitionsausgaben wies Chrysler am Ende der 80er Jahre ein ähnliches Produktivitätsniveau wie GM aus (Moore 1988). So ergibt sich das paradoxe Bild, daß sich hohe Kapitalaufwendungen nicht in höhere Produktivitätszuwachsrate niederschlugen.

Dieses Bild wird durch das Investitionsverhalten der Stahlindustrie bestätigt. Mit durchschnittlich 2 Milliarden Dollar lag das Investitionsvolumen in den Jahren von 1979 bis 1988 (IV. Zyklus) um fast die Hälfte niedriger als in den Jahren von 1974 bis 1979 (III. Zyklus), obwohl das Produktionsvolumen nur um ein Viertel gesunken war.⁴ Dennoch kam es zu wesentlich höheren Produktivitätszuwachsen. Dazu hat eine stärkere Abkehr von der traditionellen

2 Eine ausführliche Schilderung der Modernisierungsstrategie von General Motors und ihren mageren Ergebnissen findet sich bei Womack u.a. (1990: 93-98, 104-109, 156-162). Siehe auch Keller (1989: 202-225).

3 Die Autoren der großangelegten MIT-Studie zur Autoindustrie führten den Erfolg von Ford Mitte bis Ende der 80er Jahre auf die im Branchendurchschnitt weiter fortgeschrittene Implementation japanischer Managementtechniken (*lean production*) zurück (Womack u.a. 1990: 86). Sie selbst wiesen jedoch darauf hin, daß die Produktivität eines Ford-Werkes nur dann japanischen Vorbildern nahe kam, wenn ein einziges Modell mit geringen Ausstattungsvarianten vom Band lief (ebenda, S. 244). Dieser Hinweis und die Mitte 1990 ausgebrochene Krise des Konzerns legen jedoch nahe, daß die Kapazitätsauslastung (plus durchgängige 60-Stunden-Woche) ausschlaggebend war.

4 Berechnet anhand AISI Annual Statistical Report (diverse Jahre). Bei diesem Vergleich wird unterstellt, daß in den 70er Jahren die Investitionen der Stahlkonzerne im Stahlbereich im selben Verhältnis zu den Gesamtinvestitionen standen wie im Jahre 1979.

Rationalisierung durch Technikeinsatz beigetragen. Erstens wurden die Kapitalinvestitionen auf wenige Standorte begrenzt. Von 1977 bis 1987 haben die Big Steel-Konzerne ihre Rohstahlkapazitäten um 39 % reduziert (siehe Tabelle 5.2).⁵

Tabelle 5.2: Kapazitätsabbau im integrierten Hüttensektor, 1977-1987

Rohstahlkapazität (Millionen Nettotonnen)		
Firma	1977	1987
Armco	8,3	6,0
Bethlehem	19,9	14,0
Inland	7,6	6,0
LTV	26,6	14,0
National	11,5	5,1
USX	33,6	20,9
Kleinere Konzerne	16,7	16,0
Summe	124,2	82,0

Quelle: Stundza (1987: 53)

Auf diese Weise konnte das Stückwerk vergangener Jahre vermieden werden. Bestehende Kapazitätsdifferenzen zwischen der "heißen" und "kalten" Phase der Stahlerzeugung konnten durch die Entwicklung eines internationalen Marktes für Halbzeug ausgeglichen werden. Dadurch gelang erstens eine bessere Auslastung der Walzwerke und der Anlagen für die wettbewerbswichtige Oberflächenbehandlung (USITC 1988: 67-78). Zweitens wurde die Produktpalette wesentlich verkleinert, einige Marktsegmente wurden gänzlich an die Kleinstahlwerke abgetreten (siehe Abschnitt 4.3.3). Drittens wurden vermehrt Fremdfirmen für Dienstleistungen und zum Teil sogar für die Produktion herangezogen (siehe Abschnitt 4.3.4). Laut einer Studie von Thomas DuBois (1985) über die Stahlindustrie im Nordwesten von Indiana, dem heutigen Stahlzentrum der USA, hat die Stilllegung alter Anlagen zu 23,3 %, die Reduzierung der Produktpalette zu 17,7 % und die Erhöhung der Fremdvergabe zu 20,8 % zum Produktivitätswachstum zwischen 1981 und 1984 beigetragen, also den Jahren mit den höchsten Zuwachsraten. Neue

⁵ Wobei allerdings Kapazitäten in Höhe von 6,6 Millionen Jahrestonnen nicht stillgelegt, sondern an andere Betreiber verkauft worden sind.

Produktionsanlagen jedoch leisteten nur einen Beitrag von 6,5 %.⁶ Ab Mitte der 80er Jahre dürfte allerdings die Bedeutung von Modernisierungsinvestitionen, vor allem die Installation von Stranggußanlagen, zugenommen haben. Auch dürften sich die japanischen Beratungstätigkeiten bemerkbar gemacht haben. Die Ausdehnung der kapital- und arbeitseffizienten Kleinstahlwerke hat ebenso zu den Produktivitätssteigerungen der Gesamtindustrie beigetragen.

Die Wiedererreichung des internationalen Produktivitätsniveaus ist angesichts des geringen Investitionsniveaus der integrierten Hüttenwerke besonders erstaunlich. So lag der Ausrüstungsgrad mit Stranggußanlagen auch 1987 noch deutlich unter dem anderer Stahlländer, obwohl gerade gezielt in diese Technologie investiert wurde und viele Hüttenwerke mit dem traditionellen Kokillenguß stillgelegt wurden (Labee/Samways 1987). Auch Sprecher der Industrie räumten ein, daß der Kapitalstock nicht dem Weltmarktniveau entsprach (Iron and Steel Engineer, Juli 1987: 54).

Hoher Wirkungsgrad der Personalmaßnahmen

Die besonders in der Stahlindustrie ins Auge fallende Diskrepanz zwischen geringem Kapitaleinsatz und hohen Produktivitätsfortschritten erklärt DuBois zu 31,6 % durch die Beseitigung der gewerkschaftlichen Schutzrechte (1985: 6). Wird der bereits erwähnte 20,8 %ige Beitrag der Fremdvergabe hinzugezählt, so resultierten in der integrierten Stahlindustrie die Produktivitätszuwächse vor allem aus einer Schwächung tradierter Positionen der Belegschaften, denn neue Formen kooperativer ganzheitlicherer Nutzung der Arbeitskraft spielten in den 80er Jahren keine oder nur eine untergeordnete Rolle (siehe Abschnitt 4.4.2).

In der Autoindustrie erhellt das Beispiel NUMMI die Bedeutung der Arbeitsorganisation für die Arbeitsproduktivität, aber NUMMIs Formen der Arbeitsorganisation hatten bei den Big Three in den Jahren mit den höheren Produktivitätszuwächsen (1982 bis 1984) noch keine Verbreitung gefunden

⁶ Die Studie beruht auf einer Umfrage bei den jeweiligen gewerkschaftlichen Vertrauensleuten in den einzelnen Abteilungen der dortigen fünf Stahlhütten. Sie untersucht den Zeitraum von Mai 1981 bis Mai 1984. Am Anfang und am Ende dieser Periode produzierten diese Hütten tonnenmäßig gleich viel (ca. 23 % der US-Rohstahlerzeugung), jedoch am Ende mit 13.000 weniger Beschäftigten. Da in dieser Region im Vergleich zum traditionellen Stahlzentrum Pittsburgh weniger Betriebe stillgelegt wurden, kann davon ausgegangen werden, daß insgesamt die Stilllegung veralteter Anlagen noch umfangreicher zum Produktivitätswachstum beigetragen hat.

und können deshalb diese Zuwächse nicht erklären. Diese sind eher ebenfalls zum großen Teil auf den begonnenen Abbau der traditionellen Schutzrechte zurückzuführen, obgleich die Automanager weniger rabiät gegenüber ihren Belegschaften vorgegangen sind als die Stahlindustriellen. Ihre im Vergleich zu letzteren geringeren Effizienzerträge mögen im Zusammenhang mit dem behutsameren Vorgehen stehen, aber es ist fraglich, ob ähnliche Resultate wie in der Stahlindustrie möglich gewesen wären, denn die Koordinationsanfordernissen sind in der Autoproduktion wesentlich komplexer. Die Effizienzdifferenzen zum japanischen Produktionsparadigma machen deutlich, daß eine Flexibilisierung des Arbeitskräfteeinsatzes in der Produktion nicht ausreicht, sondern durch neue Methoden des Technikeinsatzes ergänzt werden muß, die Ingenieurs- und Managementstrukturen betreffen. Das Beispiel Ford zeigte jedoch, daß durch eine glückliche Kombination aus hoher Kapazitätsauslastung und erster Schritte in Richtung partizipativer Arbeitsorganisation der japanischen Art (inklusive der Fähigkeit, Überstunden in Permanenz anzuordnen) bereits eine beachtliche Effizienzsteigerung erzielt werden konnte (vgl. Womack u.a. 1990: 86; 100). Die in den 80er Jahren aber insgesamt noch unvollständige Diffusion des japanischen Produktionsparadigmas mag das im IV. Zyklus und danach vergleichsweise eher magere Produktivitätswachstum in der Autoindustrie erklären.

Keine weiteren staatlichen Auflagen

In den 80er Jahren wurden beide Industrien von weiteren staatlichen Auflagen verschont (siehe Abschnitt 4.3.1). In der Stahlindustrie (AISI-Mitglieder) reduzierten sich die Aufwendungen für den Umweltschutz von 650,8 Millionen Dollar im Jahre 1979 auf 136,2 Millionen Dollar im Jahre 1985.⁷ Aufgrund des Ölpreisverfalls verlangten auch die AutokäuferInnen nicht nach sparsameren Modellen. Von den Modelljahren 1982 bis 1988 verminderte sich der durchschnittliche Benzinverbrauch lediglich um insgesamt 8,4 % (berechnet anhand MVMA Facts & Figures, 1988: 75).⁸ Die hohen Produktivi-

⁷ Ihr Anteil an den insgesamt gesunkenen Kapitalinvestitionen fiel von 26 % auf 8 % (berechnet anhand AISI Annual Statistical Report, 1986: 9, 17; vgl. CBO 1987: 45).

⁸ Werden die Kleintransporter mitberücksichtigt, die in Gestalt des *Minivan* und *Pickup Truck* ihren Anteil an den Gesamtverkäufen von 19,5 % auf 36,1 % erhöhten, dann reduzieren sich die Benzineinsparungen auf 3,7 % (berechnet anhand MVMA Facts & Figures 1988).

tätswachse mithin auch durch einen Verzicht auf Umstellungsmaßnahmen ermöglicht. Erst der *Clean Air Act* des Jahres 1990 wird die Industrie mit neuen umweltbezogenen Kosten belasten (Congressional Quarterly Weekly Report, 24.11.1990; 3938-41).

Außerdem wurden die Unternehmen weiterhin von Steuerzahlungen entlastet (siehe Schaubild 3.13 und Abschnitt 4.3.1).

Widersprüchliche Auswirkungen der Nachfrageentwicklung

Der starke Produktionseinbruch zu Beginn der 80er Jahre hat zunächst zu einem vorhersehbaren Rückgang der Arbeitsproduktivität geführt. Doch bereits 1982 kam es in der Autoindustrie und 1983 in der Stahlindustrie wieder zu Produktivitätszuwachsen, obwohl die Kapazitäten nur etwa zur Hälfte ausgelastet waren (siehe Schaubilder A.3, A.4). Der normale Zusammenhang zwischen Produktivitätswachstum und Kapazitätsauslastung wurde somit zeitweise außer Kraft gesetzt. Dies ist ein weiteres Indiz dafür, daß die Krise erfolgreich für die Beseitigung traditioneller Rationalisierungshemmnisse genutzt werden konnte. In der Stahlindustrie bedingte sich 1984 das hohe Produktivitätswachstum zusätzlich durch den vorangegangenen Kapazitätsabbau, der den Kapazitätsauslastungsgrad um über 20 % steigen ließ, während das Produktionsvolumen nur um 11 % wuchs. In den folgenden Jahren näherten sich die Entwicklungsverläufe beider Größen wieder an: mit der Verlangsamung bzw. dem Rückgang nahmen auch die Zuwachsraten der Arbeitsproduktivität wieder ab. Die äußerst signifikante Erhöhung der Kapazitätsauslastung in der Stahlindustrie von 1986 bis 1988 ging dann wiederum mit beachtlichen Produktivitätszuwachsrate einher. Letztere Entwicklung läßt vermuten, daß in diesen Jahren die Erhöhung der Kapazitätsauslastung von größerer Bedeutung war als die zuvor erwähnten Maßnahmen, wie effizientere Technikimplementation und die ohnehin zögerliche Einführung von Teamkonzepten. Umgekehrt sind sicherlich die umfangreichen Modernisierungsmaßnahmen und die arbeitsorganisatorischen Innovationen in der Autoindustrie in ihrer Wirkung durch die geringe Kapazitätsauslastung konterkariert worden.

Verbesserte Verarbeitungsqualität

Die Produktivitätszuwächse der 80er Jahren wurden nicht auf Kosten der Verarbeitungsqualität erzielt. Im Gegenteil, große Anstrengungen wurden unternommen, die Ausschußquoten und die Zahl der Nacharbeiten zu senken. Aber der ständig steigende japanische Standard konnte nicht erreicht werden (siehe Tabelle 5.3; Womack u.a. 1990: 86-92).⁹ Trotz beachtlicher Fortschritte können sich auch die Fahreigenschaften der US-Produkte noch nicht mit der internationalen Konkurrenz messen (WSJE, 19.2.1990: 10).

Tabelle 5.3: Konsumenten Bewertung der Verarbeitungsqualität im Fahrzeugbau, 1986 - 1990

Herkunftsregion	1986	1987	1988	1989	1990
Asien	119	119	122	130	135
Europa	106	102	110	111	124
Nordamerika	94	98	102	112	116

Quelle: Reck/Slater (1991: 37-6).

Lohnstückkosten im Abwärtstrend

Während die Entwicklung der realen Lohnkosten in den 80er Jahren vom fordistischen Pfad abkam (siehe Schaubild 3.13), haben sich die Lohnnebenkosten in der Krise zunächst erhöht, weil einige Zahlungsverpflichtungen nicht proportional zum Beschäftigungsabbau abnahmen.¹⁰ Erst durch die Stabilisierung der Beschäftigungslage in den folgenden Jahren (bzw. durch das Auslaufen dieser Zahlungsverpflichtungen gegenüber Langzeitarbeitslosen) fielen dann auch die Lohnnebenkosten pro Arbeitsstunde. Da aber keine grundlegenden Änderungen in der Höhe der sozialen Absicherung oder in der Form der Leistungserbringung erfolgten, kam es wieder zu realen Kostensteigerun-

9 Zwischen den einzelnen US-Werken bestanden eklatante Unterschiede in der Anzahl von Montagefehlern pro 100 Fahrzeuge: 35,1 zu 168,6 (Womack u.a. 1990: 86).

10 In der Stahlindustrie wuchsen die Kosten für die ergänzende Arbeitslosenunterstützung (SUB) pro Arbeitsstunde von 0,12 Dollar im Jahre 1980 auf 0,56 Dollar im Jahre 1983 an und die Krankenversicherung, die noch sechs Monate nach dem *lay-off* weitergezahlt wurde, von 1,46 auf 2,37 Dollar (1982 sogar 3,32 Dollar; Markusen 1985: 309).

gen, selbst in der Stahlindustrie (siehe Schaubilder A.1 und A.2). Vor allem die Kosten für die Krankenversicherungen widerstanden jeglicher Dämpfungsmaßnahme.¹¹ In der Stahlindustrie konnten noch höhere Steigerungen der Sozialleistungskosten nicht zuletzt deswegen vermieden werden, weil einige Konzerne ihren Zahlungsverpflichtungen für die Pensionsfonds nicht nachkamen (siehe Abschnitt 4.3.1). Zusammen haben die realen Lohn- und Lohnnebenkosten bei den Big Three-Autokonzernen nach kurzer Unterbrechung in der Krise wieder ihren historischen Entwicklungspfad aufgenommen. In der Stahlindustrie stagnierte dagegen bis Ende der 80er Jahre die Summe beider Größen (siehe Schaubilder A.1 und A.2). Dank der beachtlichen Produktivitätszuwächsen kam es deshalb zu einer deutlichen Reduzierung der Lohnstückkosten. Der Durchschnitt der realen Lohnstückkosten der Jahre 1983 bis 1988 lag um 26 % niedriger als im III. Zyklus (1974 bis 1979; siehe Schaubild 3.14). Als Resultat geringerer Produktivitätszuwächse und der steigenden Reallöhne lagen im gleichen Zeitraum die Lohnstückkosten der Big Three im Durchschnitt nur 8 % unter denen des III. Zyklus (1973 bis 1978).¹²

Importbeschränkungen bestimmen Rentabilitätsniveau

Ein Wiederanknüpfen an die profitablen 60er Jahre (und an die 70er Jahre bei General Motors) gelang keinem Autokonzern (siehe Schaubilder 3.4 und 5.1). So kann zwar für Chrysler zunächst eine phänomenale Verbesserung der Kapitalrentabilität " π " gegenüber den verlustreichen Jahren beobachtet werden, aber selbst im Spitzenjahr 1984 wurden nicht die von General Motors Mitte der 70er Jahre erzielten Werte erreicht. Ähnliches galt für Ford und GM.¹³ Aus den Determinanten von " π " ist ersichtlich, daß bei GM und

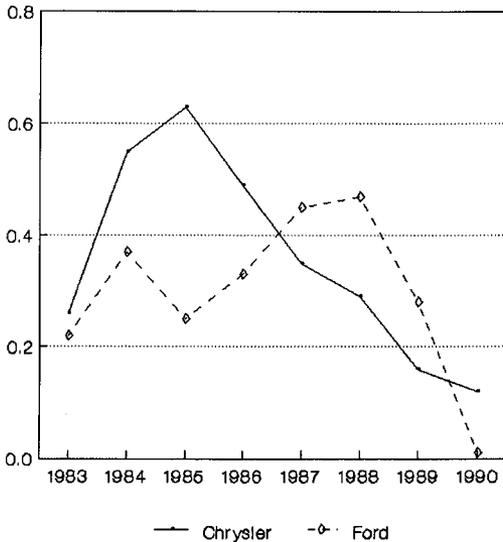
11 Die Kosten für die Krankenversicherung stiegen in der Stahlindustrie von 1981 bis 1991 um 177 %, während die direkten Lohnkosten nur um 18 % stiegen (Marsden 1991). Laut Lee Iacocca wurde in den USA pro produziertem Fahrzeug \$ 700 für Krankenversicherungen ausgegeben gegenüber \$ 233 in Kanada. In seinem Plädoyer für eine nationale Gesundheitsversorgung klagte er: "We've had a war on health care costs in this country for more than 10 years and we've lost it". (Iacocca 1989)

12 Da im Angestelltenbereich in etwa proportional zur Produktionsbelegschaft Arbeitsplätze abgebaut wurden (siehe Abschnitt 4.4.1), ergab sich eine parallele Entwicklung der gesamten Lohnstückkosten.

13 Die Angaben über die Gewinne nach Verkaufsregion lassen darauf schließen, daß die Kapitalrentabilität allein der USA-Aktivitäten von GM bis 1986 stärker gestiegen und dafür danach um so prononcierter gefallen ist (GM Annual Report 1987: 35).

Chrysler eine Erhöhung der Kapitalintensität und ein Fallen bzw. die Stagnation der "Mehrwertrate" die Kapitalrentabilität " π " seit Mitte der 80er Jahre belastet haben. Bei Ford stiegen hingegen die Kapitalintensität und die "Mehrwertrate" nur leicht (siehe Schaubild 5.2). Diese Unterschiede bestätigen, daß es Ford zumindest bis in die späte Mitte der 80er Jahren gelungen war, mit einem geringeren Kapitaleinsatz bessere Verkaufserfolge zu erzielen.

Schaubild 5.1: Kapitalrentabilität (π), Ford (Welt) und Chrysler (Welt), 1983 - 1990

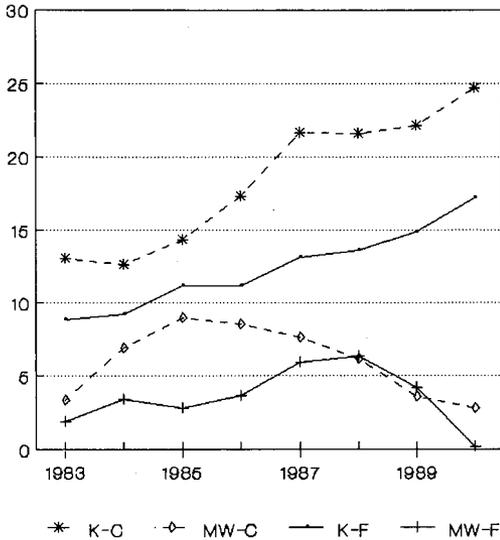


Quelle: berechnet anhand der Annual Reports von Ford und Chrysler, diverse Jahre. Zur Methode, siehe Schaubild 3.6

In der Stahlindustrie fiel die Kapitalrentabilität auf den Tiefpunkt; zwischen 1982 und 1986 addierten sich die stahlbezogenen Verluste der AISI-Mitglieder auf 11,6 Milliarden Dollar. Von 1987 bis 1989 erwirtschafteten die Stahlhütten wieder ansehnliche Gewinne¹⁴, aber bereits im Zweiten Quartal 1990 wurden wieder Verluste "eingefahren" (siehe Schaubild 3.4).

14 1988 wurde das gute Ergebnis jedoch durch hohe Sonderabschreibungen für Pensionsrückstellungen etc. belastet (USITC 1989: 11).

Schaubild 5.2: Kapitalintensität und "Mehrwertrate",
Ford (Welt) und Chrysler (Welt), 1983 - 1990



Quelle: berechnet anhand der Annual Reports von Ford und Chrysler, diverse Jahre. Zur Methode siehe Schaubild 3.6

Auffallend ist, daß in beiden Industrien die Kapitalrentabilität mit den Importbewegungen korreliert. Eine Zunahme der Importe ging einher mit einer Abnahme der Kapitalrentabilität und umgekehrt (siehe Schaubilder 3.6 und 3.16).¹⁵ Da das Niveau des Importvolumens in den 80er Jahren vornehmlich durch handelspolitische Maßnahmen bestimmt wurde, hing somit die Profitabilität der großen Stahl- und Autofirmen erheblich von ihrem Einfluß auf die Reagan- bzw. Bush-Administration ab. Doch das Heranwachsen einer inländischen Konkurrenz - der Kleinstahlwerke und der japanischen *transplants* - verhinderte, daß die staatliche geschützte Monopolmacht voll ausgenutzt

15 Dieser Zusammenhang wird durch die Beobachtung der Preispolitik bestätigt. Nachlässe vom Listenpreis nahmen in der Stahlindustrie erst ab, als die Importquoten wirksam wurden (USITC 1987: 49). In der Autoindustrie wurden Rabatte und Zinsnachlässe verstärkt nach 1985 gewährt. Eine vorübergehende Beruhigung trat erst ein, als die Aufwertung des Yen die japanischen Hersteller zu umfangreichen Preiserhöhungen veranlaßte (Holusha 1987).

werden konnte. Die Verluste in der Stahlindustrie ab 1990 standen schon nicht mehr im Zusammenhang mit dem Niveau der Importpenetration.

Abschließend kann festgehalten werden, daß beide Industriezweige zwischenzeitlich hohe Produktivitätszuwächse erzielten, die hauptsächlich auf der Beseitigung traditioneller Rationalisierungshemmnisse beruhten. Bis auf wenige Ausnahmen gelang es jedoch nicht, an das Kapitalrentabilitätsniveau während der Blütezeit des Fordismus anzuknüpfen. Das erreichte Profitabilitätsniveau blieb zudem stark abhängig von handelsprotektionistischen Maßnahmen und anderen staatlichen Zuwendungen bzw. Entlastungen. Zur Rentabilitätsschwäche trug zum einen der Rückgang der Nachfrage und die noch nicht wiedererlangte Konkurrenzfähigkeit bei. Zum anderen wurden die Jahresergebnisse, vor allem bei General Motors, durch Kapitalaufwendungen für eine Automatisierung der Produktionsprozesse belastet, denen keine vergleichsweise höheren Produktivitätszuwächse und Marktanteile gegenüberstanden. Erfolgreicher erwiesen sich vorsichtiger Modernisierungsstrategien.

5.1.2 Ungesicherte Kompatibilität der neuen Regulationsformen

Die spannende Frage, ob sich in den USA ein neues Akkumulationsregime mit einer dazu passenden Regulationsweise herausgebildet hat, kann hier anhand der beiden Branchen nicht beantwortet werden. Dafür bedarf es einer Untersuchung der gesamten Reproduktionsbedingungen der US-Wirtschaft. Es kann aber der Frage nachgegangen werden, inwieweit die bisherigen Veränderungen im Produktionsparadigma und den Regulationsformen in der Auto- und Stahlindustrie miteinander kompatibel sind und, unter der Annahme stabiler makro-ökonomischer und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen, sich verfestigen können. Selbstverständlich ist eine solche Ex-ante-Untersuchung spekulativ.

An zusätzlicher Komplexität gewinnt eine Analyse der Kompatibilitäten dadurch, daß sich verschiedene Produktionskonzepte und Regulationsformen des Lohnverhältnisses in den 80er Jahren herausgebildet haben. Etwas willkürlich will ich sie hier unterscheiden in einerseits die Konzepte "*Retrenchment*", "*rigide Spezialisierung*", "*Neo-Fordismus*" sowie "*Toyotismus*" und andererseits in die Modelle "*Saturn*", "*USX*", "*NUMMI*" und "*Honda*" als Regulationsformen des Lohnverhältnisses.

Mitte der 80er Jahre erschwerte vor allem der erstaunliche Erfolg des Konzeptes *Retrenchment* die Vorhersage, welche dieser Strategien sich durchsetzen würde. Dieses Konzept bedeutete den Rückzug auf das Kerngeschäft

und die besten Produktionsstandorte, die äußerst kostenbewußt modernisiert wurden. Weder wurde eine vollständige Automatisierung noch eine umfassende Reorganisierung des Betriebsablaufes angestrebt. Der Fokus lag auf der Beseitigung tradioneller Rationalisierungshemmnisse. Alte Anlagen wurden soweit möglich bis zu ihrer physischen Erschöpfung "gefahren", wobei nur die notwendigsten Instandhaltungsinvestitionen vorgenommen wurden. Tendenziell verfolgten die integrierten Hüttenwerke eine solche Strategie, die in vielen Fällen noch von der einseitigen Aufkündigung tradierter gewerkschaftlicher Schutzmaßnahmen begleitet wurde. USX, der größte Stahlkonzern, betrieb dieses Strategie am aggressivsten. Aber auch der Autokonzern Chrysler schloß viele Fabriken, modernisierte die verbliebenen Produktionsstandorte äußerst kostenbewußt und vernachlässigte die Produktinnovation. Mitte der 80er Jahre konnte die Strategie des *Retrenchment* große Erfolge verbuchen. Die Stahlindustrie fand Anschluß an das internationale Produktivitätsniveau und konnte ab 1987 stolze Gewinne vorweisen, vor allem USX (WSJE, 12.3.1990: 24). Chrysler gewann Marktanteile hinzu und erwirtschaftete dank günstigerer Kostenstruktur ebenfalls hohe Gewinne (siehe Schaubild 5.1).

Im Gegensatz dazu zahlte sich für General Motors die *neo-fordistische* Strategie nicht aus. Das Produktionskonzept *Neo-Fordismus* kennzeichnete eine Strategie der kapitalintensiven Automatisierung des Produktionsprozesses mit dem Ziel, Arbeitskräfte in der Produktion überflüssig zu machen. Da die gesamte Produktionskette noch nicht vollständig automatisiert werden konnte, überwiegen Insellösungen, wobei die Produktion von Vorprodukten unter Ausnutzung segmentierter Arbeitsmärkte ausgelagert wurde. Die *neo-fordistischen* Produktionsanlagen erwiesen sich jedoch trotz Robotereinsatzes und ähnlichem noch als zu wenig flexibel, um angesichts des unsicheren Absatzes die kontinuierliche Auslastung der Anlagen zu garantieren. Zudem waren diese Anlagen noch extrem störanfällig, und aufgrund ihrer Reißbrettkonzipierung war eine Rückkopplung der Produktionserfahrung nicht in der Weise möglich, daß das Produktionswissen kontinuierlich akkumuliert und umgesetzt werden konnte. Dieses Problem wurde durch die Auslagerung der Produktionsvorstufen noch akzentuiert. Mitte der 80er Jahre mußte GM diese Strategie aufgeben, nachdem sein Marktanteil von 46 % im Jahre 1980 auf 36 % im Jahre 1987 gefallen war und die Finanzquellen versiegteten (Keller 1989: 181-225).

Am Ende der Dekade zeigten sich jedoch auch die Schwächen des *Retrenchment*-Konzeptes. Erstens erwies sich in manchen Fällen der Rückzug aus peripheren Produktionsstandorten aufgrund hoher Pensionsverpflichtungen kostspieliger als vorausgesehen, so daß der *cash-flow* für die gezielte Moder-

nisierung der Kernproduktionsstätten zum Teil nicht ausreichte (New York State, 1988). Zweitens verdankte sich der finanzielle Erfolg der *Retrenchment*-Strategie zu einem guten Teil den Importbeschränkungen. Die Lockerung der freiwilligen Exportbeschränkungen und die Produktionsaufnahme japanischer Hersteller in den USA ab 1985 kosteten Chrysler Marktanteile und die Gewinnspanne. Chryslers einziges profitables Produkt im Jahre 1990 war der *Minivan*, dem zu dieser Zeit noch keine scharfe ausländische Konkurrenz entstanden war (WSJE, 1.8.1990: 3; 19.2.1990: 10). Ebenso hatten sich in der Stahlindustrie die nach 1984 wirksam werdenden Importquoten positiv auf das Produktivitätswachstum ausgewirkt, indem sie zur hohen Kapazitätsauslastung beitrugen. Bereits leichte Produktionseinbußen brachten 1989 das Produktivitätswachstum wieder zum Erliegen. Der wahre Test ihrer wieder errungenen internationalen Konkurrenzfähigkeit kommt auf die integrierten Stahlhütten im Jahre 1992 zu, falls die Importquoten tatsächlich, wie angekündigt, aufgehoben werden sollten.

Aber selbst vor dieser "Stunde der Wahrheit" führten bereits häufige Maschinenschäden zu langen Ausfallzeiten, so daß die großen Stahlhütten von der verbesserten Nachfragesituation zwischen 1987 und 1989 nur begrenzt profitieren konnten (WSJE, 13.10.1989: 7). Auch dem Chrysler-Konzern sind ernsthafte Probleme durch die Vernachlässigung der Produktinnovation entstanden. Technisch veraltete Modelle trugen zu den überdurchschnittlichen Marktanteilsverluste seit Ende der 80er Jahre bei. Eine sich verschärfende Absatzkrise und steigende Entwicklungskosten könnten, bevor die neuen Modelle auf den Markt gelangen, eine Wiederholung der Krise von 1979 auslösen (Automotive News, 15.4.1991: 1). Auch die Firma Ford, die besonders im Styling neue Maßstäbe setzte, hat seit Ende der 80er Jahre mit beträchtlichen Kostensteigerungen bei der Modernisierung ihrer erst geringfügig automatisierten Produktionsanlagen zu kämpfen (WSJE, 19.2.1990: 10). Angesichts des hohen Kapitalbedarfs für ein weiteres Überleben haben sowohl einige Stahlkonzerne den Verkauf ihrer Stahlsparte als auch Chrysler die Fusion mit einem stärkeren Partner erwogen, aber sie haben nicht zuletzt wegen den hohen ungedeckten Pensionsverpflichtungen bisher niemanden gefunden (WSJE, 27.3.1990: 3; 16/17.11.1990: 5).

Schließlich kann mittels der *Retrenchment*-Strategie kein technologischer Konkurrenzvorteil erzielt werden. Seit Jahren wird jedes größeres Modernisierungsprojekt der Stahlindustrie von ausländischen Ingenieuren überwacht oder gar selbst ausgeführt. Der Anlagenbau, der traditionell in den USA die Fertigungstechnik vorantrieb (während sich die Stahlfirmen eher auf die Produktinnovation konzentrierten), wurde durch Bankrotte oder Liquidation

wichtiger Firmen weitgehend ausgelöscht (Geiger 1988: 96). Auch zog sich die US-Stahlindustrie aus der Forschung zurück; sie verkaufte oder verkleinerte drastisch die großen Forschungslabore.¹⁶ Statt dessen wurden einige gemeinsame, teilweise staatlich geförderte Forschungsprojekte begonnen und verstärkte Hilfe gefordert.¹⁷ Ein Mitarbeiter des Stahlverbandes (AISI) teilte vertraulich mit, daß die Gruppe der StahlforscherInnen so klein geworden sei, daß sie nur noch versuchen kann, den Stand der japanischen Forschung zu verfolgen und deren Entwicklungen zu erklären. Ein sogenanntes "Leap-frogging" der ausländischen Konkurrenz (Überholen ohne Einzuholen), von dem einige Stahlindustrielle noch Anfang der 80er Jahre träumten, ist somit ausgeschlossen.

Die Grenzen des Modells *USX* für industrielle Beziehungen wurden ebenfalls noch in den 80er Jahren sichtbar. Obwohl eine rein autoritäre Gestaltung der industriellen Beziehungen durchaus mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen und den gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen der USA kompatibel ist, traf dies nicht auf das konkrete Kräfteverhältnis in beiden Branchen zu. Bei allzu krassen Verletzungen des Tarifvertrages und der bisherigen Austauschlogik zeigten sich die Gewerkschaftsführungen ebenso wie einzelne *locals* konfliktbereit und erzwangen zumindest eine teilweise Zurücknahme der Maßnahmen (Southern Strategy, Wheeling-Pittsburgh und *USX*). Auch läßt sich die *USX*-Strategie nicht mit dem zukunftsweisenden Produktionskonzept *Toyotismus* vereinbaren, da dieses auf die Kooperationsbereitschaft der Beschäftigten angewiesen ist.

Das am anderen Ende des Spektrums industrieller Beziehungen stehende Modell *Saturn* wird, obwohl erst seit Oktober 1990 realisiert, kaum Nachahmer finden. Von den vier richtungweisenden Konzepten ist das Modell *Saturn* am wenigsten in die vorherrschenden Regulationsformen und Kräfteverhältnisse eingebettet. Die mangelnde gesetzliche Absicherung partizipativer Austauschformen wiegt angesichts des fehlenden gesellschaftlichen Konsensus um so schwerer. Auch ist die Gewerkschaftsbewegung zu schwach, um solche

16 Die Zahl des in der Forschung tätigen Personals wurde in der gesamten Industrie um 65 % gekürzt (Fruehan 1988: 62). 1984 betrug die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung nur 0,6 % des Umsatzes gegenüber einem Durchschnitt im verarbeitenden Gewerbe von 2,6 % (CBO 1987: 31).

17 So erhielten *USX* und Bethlehem gemeinsam vom Energieministerium 28 Millionen Dollar zur Entwicklung eines Strangußverfahrens für schmale Flachstähle. Nachdem jedoch die westdeutsche Firma *SMS-Concast* mit einer alternativen Methode gute Ergebnisse beim Guß vorzeigen konnte, beendeten *USX* und Bethlehem ihre Forschungen (Cramp 1988: 52). Siehe auch United States (1988).

Mitspracherechte dem Kapital abtrotzen zu können.¹⁸ Denn seitens des Managements verminderte sich das Interesse an *Saturn* in dem Maße, wie durch *NUMMI* bewiesen wurde, daß eine hohe Leistungsbereitschaft auch mit geringeren Zugeständnissen an die Gewerkschaft erzielt werden kann. Zwar verspricht das Modell *Saturn* flexible Reaktionsmöglichkeiten auf veränderte Marktbedingungen, aber es beinhaltet auch einige Verpflichtungen, wie beispielsweise Standorterhaltung und Beschäftigungssicherheit für eine Kernbelegschaft, die die Optionen des Managements für einen Ausstieg aus der Produktion beschränken. Ähnlich wie der in den 70er Jahren ausgehandelte Streikverzicht in der Stahlindustrie (ENA) könnte sich das Modell *Saturn* zu einem späteren Zeitpunkt angesichts der unsicheren Konkurrenzbedingungen als ein zu hoher Preis für das Ziel erhöhter Flexibilität im Personaleinsatz herausstellen. So ist es nicht verwunderlich, daß das Management von GM nicht mehr eine Übertragung von *Saturn* auf andere Werke propagiert (NYT, 17.3.1991: E4).

Die Modelle *NUMMI* und *Honda* (= *NUMMI* ohne Gewerkschaft) passen hingegen viel besser in die Landschaft industrieller Beziehungen der 90er Jahre, zumal nur 15 % der Beschäftigten im privaten Sektor gewerkschaftlich organisiert sind. *NUMMI* verspricht größere unternehmerische Freiheiten und zugleich eine Überwindung kollektiv ausgetragener Arbeitskonflikte. Trotz höherer psychischer und physischer Belastung fand es auch Anerkennung unter den gewerkschaftlich organisierten Beschäftigten. Die japanischen Autoproduzenten *Honda* und *Nissan* haben in ihren US-Tochterunternehmen erfolgreich gewerkschaftliche Organisationskampagnen abgewiesen (bei *Toyota* in *Georgetown, Kentucky*, hat es die *UAW* erst gar nicht versucht).

Das Produktionskonzept *rigide Spezialisierung* verfügt über bessere Aussichten, sich längerfristig durchzusetzen, als die *neo-fordistische* oder *Retrenchment*-Strategien. Dieses Konzept hat sich vor allem in den Kleinstahlwerken entwickelt. Es zeichnet sich durch eine Spezialisierung auf wenige, einfache Stahlsorten, ein niedriges Qualifikationsniveau und einen flexiblen Einsatz der Arbeitskraft innerhalb tayloristisch definierter Arbeitsschritte aus. Das Lohnverhältnis entspricht entweder einem modifizierten Modell *USX* oder ist sogar durch individuelle Arbeitsverträge (Modell *Honda*) geregelt. Bis Mitte der 80er Jahre konnten die Kleinstahlwerke beachtliche Marktanteile zugewinnen. Aber rigide Spezialisierung sowie unterdurchschnittliche Löhne und

18 Vor dem Hintergrund der bisherigen Schutzrechte hat die Gewerkschaftslinker berechtigterweise *Saturn* kritisiert. Gegenüber den Alternativen *USX* und *NUMMI* bietet *Saturn* der Gewerkschaft allerdings wesentlich mehr Mitspracherechte.

Sozialleistungen erwiesen sich nur solange erfolgreich, wie die Kleinstahlwerke unter dem Preisschirm der integrierten Hüttenwerke operieren konnten. Die Kostenvorteile der rigiden Spezialisierung verminderten sich, als versucht wurde, auf gewinnträchtigere Produktgruppen oder neue, geographisch definierte Märkte auszuweichen. Allerdings zeichnet sich eine partielle Überwindung dieser Grenzen durch eine kapitalmäßige Zusammenfassung von jeweils unterschiedlich spezialisierten Kleinstahlwerken ab. Es könnten dann allerdings die bisherigen Vorteile des geringen Verwaltungsüberbaus und der persönlichen, paternalistischen Kontrolle des Arbeitsprozesses verlorengehen. Auch gehen von den US-Minis nur geringe innovatorische Impulse aus, da sie weitgehend von ausländischen Anlagenbauern abhängig sind und kaum eigene Forschung betreiben.

Das schon zur Beginn der Dekade deutlich überlegene Produktionsparadigma *Toyotismus* erwies sich auch im US-amerikanischen Kontext als besonders effizient. Es beinhaltet einen partiellen Zugriff auf das Produzentenwissen, das auf der Grundlage der tayloristischen Trennung von Konzeption und Ausführung kontinuierlich in die Steuerung des Produktionsablaufes einfließt. Dabei wird auch eine betriebsübergreifende, systemische Integration des gesamten Produktionsprozesses angestrebt. Eine umfassende Automatisierung der Produktionsabläufe gilt nicht als vorrangiges Ziel. Auf der Grundlage dieses Produktionsparadigmas haben die Tochtergesellschaften japanischer Firmen im Modelljahr 1991 einen Anteil an der Pkw-Produktion in den USA von 23 % erobern können. Gegenüber der traditionellen US-Produktion verfügten diese Werke 1990 über einen Kostenvorteil von 500 bis 600 Dollar pro Fahrzeug (WSJE, 19.2.1990: 10).

Toyotismus hat sich auch in gewerkschaftlich organisierten Betrieben bewährt, wie das erreichte Produktivitäts- und Qualitätsniveau von NUMMI zeigte. Allerdings konnte das *Modell NUMMI* Spannungen zwischen Belegschaft und Management nicht vollständig beseitigen, zumal es umfangreichere Partizipationsmöglichkeiten für die Beschäftigten verspricht, als es hält. Im August 1991 führten solche Spannungen gar dazu, daß die betriebliche Gewerkschaftsleitung bei Mazda in Michigan die Kooperation aufkündigte, nachdem das Management einseitig die tariflichen Bestimmungen zur Anwesenheitspflicht aufgehoben hatte (Parker 1991). Diese Mazda-Erfahrung wird sicherlich die anderen Konzerne in ihrer anti-gewerkschaftlichen Haltung bestätigen, da das *Modell Honda* noch nicht zu solchen offen ausgetragenen Konflikten geführt hat.

5.1.3 Japanisierung der US-Industrie?

Der Erfolg japanischer Produktionstechniken und industriellen Beziehungen auf amerikanischem Boden stimulierte verzweifelnde Bemühungen der US-Konzerne, *Toyotismus* und das Modell *NUMMI* nachzuahmen. Selbst die Stahlhütten haben begonnen, mit Teamkonzepten zu experimentieren. Werden sie Erfolg haben?

Die Übernahme japanischer Methoden steht vor einigen Schwierigkeiten. Erstens wird vom einem Management, das Wettbewerbsprobleme als Folge gewerkschaftlicher und staatlicher Politik interpretierte, die Änderung vieler seiner eigenen traditionellen Praktiken verlangt. Denn der Erfolg des japanischen Systems liegt, wie die MIT-Studie zeigte, weniger in besonderen industriellen Beziehungen oder staatlichen Maßnahmen begründet, als vielmehr in der Fähigkeit, die Betriebsabläufe optimal zu gestalten und das Ausmaß an indirekter Arbeit gering zu halten. Das systemintegrative Herangehen drückt sich nicht nur in einer höheren Arbeitsproduktivität in der Produktion aus, sondern auch in wesentlich kürzen Produktentwicklungszeiten und geringeren Ingenieurstunden (Womack u.a. 1990: 118). Entsprechend müssen sich in den USA Management und Ingenieursabteilungen auch in ihren eigenen Arbeitsfeldern von dem traditionellen tayloristischen, auf eine weitere Ausdifferenzierung der Aufgaben ausgerichteten Problemlösungszugang trennen. Der Taylorismus im Management ist jedoch institutionell verankert und individuell verinnerlicht, so daß eine Hinwendung zu systemintegrativen Problemlösungsstrategien bisher nur zögerlich und widerspruchsvoll verlief. Zwar wurde gerade bei der Entwicklung von neuen Modellen mit abteilungsübergreifenden Arbeitsgruppen experimentiert, aber die Zeit vom ersten Design eines Fahrzeuges bis zur Serienreife verlängerte sich selbst bei Ford, dem fortschrittlichsten US-Autokonzern.¹⁹ Laut einer in der MIT-Studie zitierten japanischen Führungskraft wird das US-Management noch Jahre brauchen, um *Toyotismus* technisch zu beherrschen: "Wir glauben, daß unser Produktionssystem mit seinen vielen Nuancen von jeder Person erlernt werden kann (. . .) jedoch bedarf es einer zehnjährigen Lernphase unter der Aufsicht von Experten." (Womack u.a. 1990: 243; Übersetzung ChS) In diesen zehn langen Jahren müssen sich nicht nur die bisherigen Unternehmenspraktiken und Kulturen ändern, sondern auch die Ausbildung der zukünftigen In-

19 Siehe Financial Times (18.9.1990: III) und Womack u.a. (1990: 86).

genieure und Manager.²⁰ Die harte Konkurrenz mag dem US-Management nicht genügend Zeit gewähren. Die Stahlbosse haben die Idee bereits aufgegeben, den Produktionsprozeß ohne ausländische Beratung zu steuern.

Zweitens setzt das *lean*-Produktionssystem (Womack u.a. 1990) des *Toyotismus* eine sichere, vorhersehbare Umwelt voraus, da es keine Lagerhaltung für unvorhersehbare Störungen vorsieht. Zulieferer und Beschäftigte müssen sich der Produktionsplanung vollständig unterwerfen, damit kostspielige Maschinenausfälle vermieden werden. Somit hängt der Erfolg von *Toyotismus* auch von der Kooperationsbereitschaft der Beschäftigten und der Zulieferer ab. Diese Bereitschaft kann längerfristig nicht nur durch negative Sanktionen erzeugt werden, sondern bedarf gewisser Gegenleistungen in Form von Beschäftigungs- und Auftragsgarantien. Vielleicht aufgrund des verschärften Konkurrenzkampfes, der distributive Ziele vorrangig werden läßt, oder wegen der Ausweichmöglichkeiten auf andere Standorte sowie Verwertungsfelder oder der Dominanz der kurzfristig orientierten Kapitalmärkte wechselte jedoch das Management häufig zwischen "Zuckerbrot und Peitsche" im Verhältnis zu den ArbeiterInnen. Die Schließung des Fiero-Werkes war nicht das einzige gebrochene Versprechen. Es kann deshalb nicht überraschen, daß die Einführung des Teamkonzeptes nicht reibungslos und bisher mit nur geringem Erfolg verlief. Selbst japanische Firmen haben mit ihren gewerkschaftlich organisierten Belegschaften Probleme bekommen, als sie ihre Versprechen nicht hielten.

Drittens hängt die Durchsetzung des *Toyotismus* von der Qualifikation der Beschäftigten ab. Da die US-Konzerne im Gegensatz zu den japanischen Neuansiedlungen das Qualifikationsprofil der einzelnen Belegschaften nicht durch eine sorgfältige Personalauslese günstig beeinflussen können, sind sie darauf angewiesen, ihre Beschäftigten durch Fortbildungsseminare in der gewünschten Weise zu schulen. Allerdings fand bisher wenig Training in der Stahlindustrie statt, und in der Autoindustrie blieben die Qualifikationsanstrengungen weit hinter den Ankündigungen zurück. Angesichts fehlender industriepolitischen Planungskompetenzen des Staates sowie der erhöhten Macht der Kapitalmärkte, die eine kurzfristige Gewinnorientierung begünstigen, bleibt eine Qualifizierungsoffensive auch für die Zukunft wenig wahrscheinlich.

20 Diese Lernphase mag noch länger dauern, wenn der Wissenstransfer suboptimal organisiert wird. Von GM wird jedenfalls berichtet, daß sein Management es nicht verstanden habe, das Lernpotential des Gemeinschaftswerkes mit Toyota, NUMMI, voll auszuschöpfen (Krafcik 1986).

Die Schwierigkeiten, mit denen die Einführung des japanischen Produktionsparadigmas durch US-Firmen verbunden sind, lassen eher vermuten, daß der Einfluß japanischer Konzerne in den USA zunehmen wird. In der Stahlindustrie deutet alles darauf hin. Wie bereits berichtet, führten die Stahlkonzerne keine eigenständigen Modernisierung mehr durch, die meisten neuen Stahlveredelungsanlagen wurden als Joint-venture mit japanischer Beteiligung errichtet, und gegen Ende der 80er Jahre beteiligten sich die japanischen Stahlkocher sogar am Grundkapital der US-Stahlhütten. Selbst im Kleinstahlsektor fanden Joint-ventures mit japanischen Firmen statt, und die Kleinstahltechnologie wird fast ausschließlich von ausländischen Anlagenbauern geliefert.

Was sind die Konsequenzen einer Japanisierung? Falls diese Japanisierung hauptsächlich durch die Japaner selbst vorgenommen wird, dann werden Arbeitsplätze wesentlich schneller zerstört als neue geschaffen werden: Erstens wird die höhere Effizienz des *Toyotismus* Arbeitsplätze in traditionellen Werken verdrängen (dies gilt auch dann, wenn US-Firmen *Toyotismus* einführen). Zweitens liegt der US-Wertschöpfungsanteil in diesen *transplants* noch deutlich unter dem der US-Firmen.²¹ Und obwohl - drittens - die japanischen Firmen ihre eigenen Konstruktionsabteilungen in den USA aufbauen, werden viele Managementfunktionen in den Konzernzentralen in Japan verbleiben. Viertens wird die *transplant*-Produktion unter gegebenen Umständen die Exporte japanischer Firmen in die USA nur marginal ersetzen.²²

Die Hauptopfer einer solchen Japanisierung werden die Gewerkschaftsmitglieder sein, soweit sie es nicht schon bereits sind. Selbst wenn es den Gewerkschaften gelingen sollte, die japanischen Werke zu organisieren, würden die alten, arbeitslosen Gewerkschaftsmitglieder aus traditionellen US-Werken dort nicht willkommen geheißen werden. Außerdem gefährdet der Rückgang der Mitgliederzahl die Pensionsansprüche der bereits im Ruhestand befindlichen Gewerkschaftsmitglieder. Das Zahlenverhältnis von RuheständlerInnen und beschäftigten Gewerkschaftsmitgliedern hat sich drastisch verschlechtert.

Selbst wenn die US-Unternehmen eigenständig und mit Erfolg *Toyotismus* einführen, der damit einhergehende Beschäftigungsrückgang wird die Ge-

21 Laut einer Studie des *General Accounting Office* soll der US-Wertschöpfungsanteil 1988 nur 38 % betragen haben (zitiert nach *Solidarity*, April-Mai 1990: 12). Die japanischen Hersteller behaupten, dieser Anteil läge bei 60 % bis 80 % (*Economist*, 23.2.1991: 70).

22 Einer beschleunigten Ersetzung stehen entgegen (a) die höheren Produktionskosten in den USA und (b) die fehlenden Ersatzexportmärkte.

werkschaften solange in der Defensive halten, bis die Diffusion abgeschlossen ist.²³ Gewerkschaften können ihre Kooperation verweigern oder sogar die Unterbrechung des störepfindlichen *lean*-Produktionsablaufes androhen, sie werden dabei aber vor allem die Wettbewerbsprobleme ihrer Betriebe gegenüber den gewerkschaftsfreien Werken verstärken. Soweit allerdings das Management die betreffende Produktion nicht aufgeben möchte, bleibt es selbst auf die Kooperation der Belegschaften angewiesen.²⁴ Die Zukunft der Gewerkschaften wird davon abhängen, inwiefern sie diesen Spielraum kreativ nutzen können. Die geschilderte Intoleranz der Gewerkschaftsbürokratien gegenüber innovativen Ansätzen "von unten" sowie ihre unzureichende Auseinandersetzung mit neuen Formen der Arbeitsorganisation lassen befürchten, daß dieser Spielraum weitgehend ungenutzt bleibt.

Sinkende Beschäftigung verringert auch den Beitrag der Industrie zur makro-ökonomischen Nachfrage. Allein der Versuch, einen wachsenden Anteil des Lohnes an den Unternehmensgewinn zu koppeln, könnte sich in zweierlei Hinsicht negativ auf den gesamten Wirtschaftskreislauf und damit für die Stabilität eines Akkumulationsregimes auswirken. Zum einen können von einer gewinnorientierten Lohnpolitik Destabilisierungseffekte ausgehen. Ein Rückgang der Unternehmerngewinne würde automatisch eine Verminderung der Reallöhne auslösen, die wiederum einen Nachfrageausfall bedingen und somit eine Rezessionsspirale einleiten könnten.²⁵ Einer solchen Entwicklung könnte allerdings durch eine antizyklische Finanz- und Geldpolitik entgegengesteuert werden. Zum anderen besteht die Gefahr eines strukturellen Nachfrageausfalles, da die Löhne nicht mehr automatisch (mittels Tarifvertrag)

23 Beschäftigungszuwächse könnten nur dann realisiert werden, wenn mit der Einführung von *Toyotismus* die ausländischen Hersteller verdrängt und/oder die Kosteneinsparungen gleichhohe Nachfragesteigerungen auslösen. Da die Einführung nur ein Aufholen, jedoch kaum ein Überholen darstellt und die Preiselastizität für Kraftfahrzeuge relativ gering ist (Adams/Brock 1986: 129), bleibt ein solches Szenario zumindest mittelfristig unwahrscheinlich.

24 Die offen gehaltene und auch genutzte Option des Ausstiegs aus der Stahlproduktion erklärt zum großen Teil die härtere Haltung des Stahlmanagements.

25 Befürworter einer solchen Lohnpolitik behaupten gerade das Gegenteil: Bei nachlassender Nachfrage würden automatisch die Lohnkosten sinken, wodurch das Produkt billiger angeboten werden könnte und somit wieder verstärkt nachgefragt werden würde. Das bisherige Preisverhalten der Unternehmen läßt jedoch nicht darauf schließen, daß sie Lohnkosteneinsparungen direkt an den Konsumenten weitergeben. Der Preiseffekt würde in den kapitalintensiven Industrien wie Auto und Stahl auch nur gering ausfallen, da Löhne einen immer kleineren Teil der Produktionskosten darstellen. Auch ist die Preiselastizität in beiden Industrien eher gering, so daß Preisenkungen nicht im gleichen Maße Nachfrageausweitungen gegenüberstehen.

mit dem Produktivitätswachstum Schritt halten. Es gibt aber einige Mechanismen, die das Entstehen einer solchen Nachfragerücke verhindern können: Erstens kann sich die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen, so daß die Importe zurückgedrängt werden. Zweitens können die Produktivitätsgewinne über sinkende Preise weitergereicht werden. Drittens können Kapitalinvestitionen eine mögliche sinkende Nachfrage der privaten Haushalte ausgleichen. Und schließlich kann ein vermindertes reales Einkommen der Haushalte durch die Verschuldung des Staates und der privaten Haushalte kompensiert werden.

Die bisherige Erfahrung zeigt, daß alle vier potentiellen Ausgleichsmechanismen zur Wirkung kamen, wobei die Zunahme der öffentlichen und privaten Verschuldung wohl am stärksten einem kumulativen Nachfrageausfall entgegenwirkte.²⁶ Importsubstitutionsprozesse konnten partiell für die Kleinstahlwerke beobachtet werden. Die anderen Konzerne verteidigten bisher höchstens den Status quo gegenüber den ausländischen Herstellern. Die weitere Entwicklung hängt nicht zuletzt vom Dollarkurs ab. In der Stahlindustrie sind die Produktivitätsgewinne in Form von sinkenden Preisen weitergegeben worden, in der Autoindustrie jedoch kaum.²⁷ Eine deutliche Erhöhung des realen Investitionsvolumens fand in der Autoindustrie statt. In Relation zu den angehäuften Verlusten, fielen auch in der Stahlindustrie die Investitionen relativ hoch aus (siehe Abschnitt 5.5.1). Von daher ist aus der Sicht beider Branchen eine Reproduktion auf der Basis einer gewinnorientierten Lohnpolitik denkbar, allerdings nur unter der Annahme weiterer Verschuldungsmöglichkeiten der privaten Haushalte und des Staates.

Ironischerweise erhöhte die Politik der Stärkung unternehmerischer Weisungsmacht die Abhängigkeit des Managements von den Kapitalmärkten und von der ausländischen Konkurrenz. Insbesondere der "Sieg" der Industrie gegen den Staat zeigte fatale Konsequenzen. Durch die steuerungspolitische Abstinenz wurden automatisch kurzfristig orientierte Kapitalstrategien begünstigt, und zwar einerseits dadurch, daß die Kosten langfristiger Investitionen (z.B. Berufsausbildung) nur mangelhaft sozialisiert wurden. Andererseits neigen Firmen, solange keine allgemein verbindlichen Auflagen erlassen werden, unter Unsicherheit und starker Konkurrenz eher zu kurzfristigen und

26 Der Anteil der öffentlichen Schulden am BSP stieg von 34,2 % im Jahre 1980 auf 53,7 % im Jahre 1987. Der Anteil der Konsumentenkredite am persönlich verfügbaren Einkommen wuchs von 18,4 % auf 23,6 % an (Statistical Abstract 1988: 291, 481).

27 Die Stahlpreise stiegen von 1981 bis 1986 um nur 5 % (USITC 1987: 49) und die Arbeitsproduktivität um 26,7 %. In der Autoindustrie sind die Preise eines durchschnittlichen Pkw um 22 % erhöht worden (berechnet anhand MVMA Facts & Figures, 1988: 40), während die Produktivitätszuwächse 32,4 % betragen.

somit sicheren Strategien. Dies wurde besonders an der Reagan'schen (bzw. Bush'schen) Energiepolitik deutlich, die den Autokonzernen den Verkauf großvolumiger, profiträchtiger Fahrzeuge erlaubte. Eine neuerliche Verknappung des Rohölangebots kann deshalb aufgrund der nur ungenügend vorgenommenen Umstellung auf benzinsparende Modelle ähnlich schockartig wirken wie 1974 und 1979. Für die Diffusion des Produktionsparadigmas *Toyotismus* in den US-Fabriken erweist sich die Ausrichtung der staatlichen Industriepolitik allein auf die Profitabilität der Firmen ebensowenig förderlich. Weder wird die berufliche Bildung in einem für das Gelingen des *Toyotismus* notwendigen Ausmaße gefördert, noch werden Maßnahmen ergriffen, die die angestrebte vertrauensvollere Zusammenarbeit mit Zulieferern und Beschäftigten erleichtern.

John Holloways Analyse des Thatcherismus und der harten Politik des Managements von British Leyland, daß sich nämlich "eine aggressive Politik gegenüber den Gewerkschaften in der Fabrik und in der Politik sehr gut eignet, um die letzten Reste des Fordismus/Keynesianismus zu zerstören, aber weniger geeignet ist", um eine tragfähige neue Strategie der Kapitalakkumulation und Regulationsweise zu etablieren (Holloway 1987: 158; eigene Übersetzung), läßt sich auch auf Reaganomics und der Politik des US-Management übertragen. Zudem gelang es dem US-Kapital nicht, ein Modernisierungsbündnis mit aktiver Zustimmung der subalternen Schichten zu bilden, obwohl es seine gesellschaftliche Dominanz im letzten Jahrzehnt ausbaute. Die Initiativen des Topmanagements (die selbst nicht immer auf eine Modernisierung hinausliefen, wie z.B. das *retrenchment*) wurden bestenfalls geduldet, bereits das mittlere Management versuchte sich ihnen zu entziehen. Die Belegschaften mußten mit erheblichem Druck zur Akzeptanz neuer Arbeitsorganisationsformen gebracht werden. Ohne ein breites Modernisierungsbündnis wird es indes fraglich, ob das Management die Transformation gesellschaftlicher Praktiken bewirken kann, die außerhalb seines unmittelbaren Einflusbereiches liegen. So wird die angestrebte Verbesserung der beruflichen Ausbildung kaum realisiert werden können.

Aber selbst der Erfolg von *Toyotismus* und *Modell Honda* ist noch lange nicht sicher. Japanische *transplants* leiden unter einer hohen Fluktuation ihrer US-amerikanischen Manager, und obwohl die Gewerkschaften erfolgreich vermieden werden, haben deren mißlungenen Organisierungskampagnen erheblichen Unmut unter den Belegschaften zu Tage gefördert. Weitere japanische Expansion mag zudem durch denselben Prozeß der Disintegration der sozialen und materiellen Infrastruktur begrenzt werden, die jetzt schon die US-Firmen außerordentlich belastet. Eine rasche Expansion der *transplants*

kann auch auf politische Grenzen stoßen. Obwohl die starke japanische Präsenz in der Stahlindustrie nur geringen einheimischen Protest auslöst, werden die viel größeren Detroit-er Autokonzerne ihren Heimatmarkt kaum ohne politischen Kampf aufgeben. So forderten 1991 Chrysler, Ford und die UAW, die Zahl der von japanischen Herstellern in den USA produzierten Fahrzeuge zu beschränken. Auch wenn dies nicht gelingen sollte, so mindern solche Initiativen die Chancen der japanischen Konzerne, in den USA die gleiche gesellschaftliche und staatliche Förderung zu genießen, die ihren Erfolg in Japan ausmacht.

Als Resümee dieser Kompatibilitätsüberlegungen kann festgehalten werden, daß Akkumulationsstrategien, die auf eine langfristig angelegte Kooperationsbereitschaft angewiesen sind, nur ungenügend von den bisher entwickelten Formen der Regulation der Konkurrenz, des politischen Ausstauschs und der Kapital-Allokation abgesichert sind. Vereinbar mit dem allgemeinen Stand der Kräfteverhältnisse und der gesellschaftlichen Regulationsformen sind die eher kurzfristig, auf eine extensive Ausbeutung orientierten Strategien. Sie bergen jedoch Destabilisierungsrisiken in sich, sind nur bedingt mit den Kräfteverhältnissen auf Betriebsebene vereinbar und lassen die Stärkung der längerfristigen Wettbewerbskraft fraglich erscheinen. Im Ausblick zeichnet sich eine "Japanisierung" beider Industrien ab, deren Erfolg noch ungesichert ist und die, falls sie ausschließlich von japanischen Unternehmen durchgeführt wird, die USA ohne eigenständige Akkumulationszentren lassen könnte. Der Suchprozeß ist somit nicht abgeschlossen; eine neue, relativ stabile Akkumulationsstrategie ist noch nicht in Sicht.

Im Vorgriff auf das Schlußkapitel möchte ich hier kurz über den theoretischen Zugang reflektieren. Die These von der Erschöpfung des fordistischen Produktionsparadigmas wurde nochmals eindrucksvoll durch das Scheitern der neo-fordistischen Modernisierungsstrategie von General Motors bestätigt. Die hier präsentierten empirischen Befunde zeigen auch, daß die Zerschlagung fordistischer "Verkrustungen" nicht zur nachhaltigen Stärkung der Wettbewerbskraft ausreicht. Der Regulationsansatz öffnet den Blick auf notwendige Kompatibilitätsbeziehungen für das Gelingen einer erneuerten dynamischen Kapitalakkumulation.

5.2 Industriepolitische Konsequenzen

Meine regulationstheoretisch angeleitete Analyse der Krisenmomente und der Krisenbewältigungsstrategien in der US-Auto- und Stahlindustrie konnte aufzeigen, daß erstens die Wettbewerbsprobleme im fordistischen Akkumulationsregime wurzelten, daß zweitens eine Überwindung dieser Probleme die umfassende Veränderung der bisherigen Regulationsformen, des Produktionsparadigmas und somit der Akkumulationsstrategie voraussetzt und daß drittens eine solche Veränderung nicht erreicht wurde, weil zum einen die Notwendigkeit für diese Transformationen von den Protagonisten nicht vollständig erkannt wurde und weil zum anderen einige Regulationsformen außerhalb des Einflusses dieser Protagonisten lagen und Veränderungen nicht widerspruchsfrei vollzogen werden konnten.

Was folgt aus diesen Erkenntnissen für die industriepolitische Debatte in den USA? Da die Durchsetzung eines neuen Akkumulationsregimes Resultat gesellschaftlicher Auseinandersetzungen ist, können keine technokratischen "wertfreien" Rezepte angeboten werden. Parteinahme ist unumgänglich, wobei aber meine Untersuchung für AktivistInnen in emanzipativen Bewegungen nur begrenzt von Nutzen ist, weil sie keine Aussagen darüber trifft, in welcher Weise für spezifische industriepolitische Ziele mobilisiert werden kann. Das vorliegende Buch kann allerdings als Folie genutzt werden, vor deren Hintergrund die diversen industriepolitischen Entwürfe kritisch beurteilt werden können. Für die wesentlichen Pole der US-industriepolitischen Debatte, nämlich den *korporatistischen* und den *laissez-faire*-Standpunkt, will ich hier eine solche Kritik ansatzweise leisten.

Der korporatistische Standpunkt in der industriepolitischen Debatte beinhaltet die Forderung nach einer langfristig orientierten, tripartistisch zwischen staatlichen Institutionen, Unternehmerverbänden und Gewerkschaften (zum Teil auch Konsumentengruppen) ausgehandelten Strategie zur Stärkung der industrieller Wettbewerbskraft (vgl. Cuomo-Report 1988). Eine solche korporatistische Krisenbewältigungsstrategie war für beide Industrien im Bereich des Möglichen und wurde auch im Ansatz während der Carter-Präsidentschaft praktiziert. Der Kapitalseite ging es jedoch darum, den in diesen korporatistischen Arrangements eingeschriebenen fordistischen Lohnkompromiß aufzukündigen, den es ebenso wie staatliche Eingriffe als Ursache seiner Wettbewerbsprobleme definierte. Die unvollständige Durchsetzung des Fordismus in den USA und die im Vergleich zu anderen Ländern prekäre institutionelle Verankerung der Gewerkschaften im politischen System ermöglichten es dem

Management, seine Interpretation der Krisenursache im politischen Diskurs durchzusetzen.

Durch die daraufhin vollzogene Abkehr von fordistischen Regulationsformen sind auch die Voraussetzungen für die typische Krisenbewältigungsstrategie des Fordismus, nämlich dem Korporatismus, kaum noch gegeben. Die Gewerkschaften haben ihr Vertretungsmonopol für die ProduktionsarbeiterInnen beider Branchen verloren und sind politisch praktisch ohne Einfluß. Die Bush-Administration ist der organisierten Arbeiterbewegung in keinster Weise verpflichtet. Und auf der Kapitalseite bildeten sich unterschiedliche Akkumulationsstrategien mit divergierenden industriepolitischen Interessen heraus. Kleinstahlwerke gründeten ihren eigenen Unternehmensverband, und die Interessen der integrierten Hüttenwerke unterscheiden sich je nachdem, ob sie sich im Vergleichsverfahren befinden, Bestandteil eines Mischkonzerns geworden oder in japanischen Besitz übergegangen sind. Die ehemals von den *Big Three* dominierte Autoindustrie besteht nun aus zwei US-multinationalen Konzernen, einem nationalen Hersteller und einer wachsenden Zahl japanischer *transplants*, die sich wiederum unterscheiden in solche mit einem Tarifvertrag und solche ohne. Mehr denn je stehen also die "Korporatisten" vor dem Problem, wer die Träger einer tripartistischen Krisenbewältigungsstrategie sein sollen und wie eine solche Strategie institutionell verankert werden kann.

Aber selbst wenn ein korporatistisches Krisenmanagement verfolgt worden wäre (beispielsweise unter einer zweiten Carter-Präsidentschaft), wäre eine erfolgreiche Anpassung an die veränderten Wettbewerbsbedingungen des Weltmarktes nicht gesichert gewesen. Anfang der 80er Jahre war nämlich den "Korporatisten" der Umfang der strukturellen Hindernisse für eine Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit noch weitgehend unbekannt. Vor allem bestand kein Bewußtsein darüber, daß das fordistische Rationalisierungsparadigma möglicherweise erschöpft war (vgl. AFL-CIO 1984; LICIT 1983). Das Management von General Motors jedenfalls war sich darüber nicht im klaren. Sein milliardenschweres Investitionsprogramm, das aufgrund seiner Höhe und Dauer den Vorstellungen der meisten "Korporatisten" entsprach, blieb diesem Rationalisierungsparadigma verhaftet und zeitigte entsprechend nicht die gewünschten Erfolge. Der Automatisierungsstrategie fehlte ein angemessenes Konzept für die Organisation der Produktion und des Arbeitsinsatzes. Auch die Stahlindustriellen investierten noch in Millionenhöhe in die Produktionsanlagen für einfache Stahlsorten, obwohl sich die Kleinstahlwerke längst als überlegen erwiesen hatten. Bei einem korporatistischen Krisenmanagement hätte demnach die Gefahr bestanden, daß fordistische

Praktiken mit einem erheblichen finanziellen Aufwand perpetuiert worden wären.

Demgegenüber hat zwar die tatsächlich betriebene *laissez-faire*-Politik die Abkehr von fordistischen Regulationsformen und Akkumulationsstrategien beschleunigt, aber sie beseitigte zugleich auch, wie hier ausführlich beschrieben worden ist, die notwendigen Voraussetzungen für die Durchsetzung einer nachhaltig wirkenden Akkumulationsstrategie.

Eine reine Anpassungsstrategie an die Krisenbewältigungskonzepte der Kapitaleseite garantiert demnach nicht einmal materiellen Erfolg, da sich ein Machtzuwachs des Managements nicht automatisch in höhere Wettbewerbskraft niederschlägt. Eine unkritische Anpassung an die Rationalisierungs- und Flexibilisierungsstrategien der Unternehmen setzt die US-Gewerkschaften zudem der Gefahr aus, daß sie traditionelle Schutzrechte aufgeben, ohne neue hinzuzugewinnen, oder gar völlig aus der Vertretung der Beschäftigten ausgeschlossen werden. Angesichts der prekären Konkurrenzposition und der beständigen Bedrohung durch Betriebsschließungen und Produktionsverlagerungen ergibt sich aber auch das Risiko, daß die Gewerkschaften durch das bloße Festhalten an herkömmlichen Rechten und Einflußpositionen die Arbeitsplätze ihrer Mitglieder aufs Spiel setzen. Die Überlegenheit des *Toyotismus*, dessen Verbreitung nur verzögert, aber ohne fundamentale Veränderung der Regeln des Weltmarktes (die außerhalb der Reichweite der Gewerkschaften stehen) nicht aufgehhalten werden kann, zwingt die Gewerkschaften zum Handeln.

Die wenn auch nur begrenzte Angewiesenheit des Managements auf die Kooperationsbereitschaft der Belegschaften im derzeitigen Umstrukturierungsprozeß öffnet für die Gewerkschaften die Möglichkeit, per Tarifvertrag Einfluß auf die zukünftige Gestaltung der Arbeitsorganisation zu gewinnen (siehe *Saturn*). Allerdings hängen die Chancen, daß sich solche privatrechtlichen Regelungen dauerhaft verfestigen und sich allgemein durchsetzen können, von der Kompatibilität mit anderen Regulationsformen ab, die dem unmittelbaren Zugriff der Tarifparteien entzogen sind. Ihre Veränderung bedarf breiter gesellschaftlicher Koalitionen. Die Gewerkschaften müssen deshalb ihre Isolation *in der Arbeiterschaft* und in der Gesellschaft überwinden, die mit dem Abbruch der *Operation Dixie* und dem Rückzug auf die Kernbranchen des Fordismus begonnen hatte. Dies wird ihnen nur gelingen, wenn sie mit zukunftsweisenden Konzepten im politischen Raum auftreten, die weit über die korporativen Interessen ihrer jetzigen Mitglieder hinausgehen.

In Westdeutschland wurden dank anderer institutioneller und gewerkschaftspolitischer Traditionen die Gewerkschaften von der Krise des Fordismus, der

allerdings auch ein anderes Gesicht als in den USA angenommen hatte (Hübner 1987), weit weniger hart getroffen. Gleichwohl blieben sie von den US-amerikanischen Turbulenzen nicht unberührt. Die scharfe Rezession zu Beginn der Präsidentschaft Reagans löste auch in der westdeutschen Wirtschaft eine Krise aus, die nach US-amerikanischem Vorbild vom westdeutschen Kapital für eine Offensive gegenüber den Beschäftigten genutzt wurde, wobei die in den USA entwickelten Argumente gegen eine keynesianische Krisenbewältigung vorgebracht wurden. Unter dem Schlagwort Eurosklerose wurden vermeintliche durch gewerkschaftliche Praktiken und staatliche Auflagen entstandenen Rigiditäten als Ursachen von Inflation und Arbeitslosigkeit bekämpft (vgl. Soltwedel u.a. 1986). Vor allem aber verhinderten die monetaristische Politik in den USA sowie die Weigerung der USA, an einer internationalen wirtschaftspolitischen Kooperation zu partizipieren, eine Krisenbewältigung in Form eines internationalen Keynesianismus und unterminierte damit auch keynesianistische Politik im nationalen Raum (Altvater u.a. 1983).

Heftige Gegenwehr (Metallerstreik für eine 35-Stundenwoche) und die durch einen hohen Dollarkurs sowie einer defizitfinanzierten Nachfrageausweitung in den USA begünstigte Exportkonjunktur haben Mitte der 80er Jahre dazu geführt, daß die Kapitaloffensive an Schwung verlor. So konnten ironischerweise die westdeutschen Lohnabhängigen von der Politik des Kapitals in den USA "profitieren". Es blieben jedoch die Forderungen nach Deregulierung, die durch den Verweis auf das sogenannte "Beschäftigungswunder" in den USA untermauert wurden.

Als Ende der 80er Jahre die makro-ökonomischen Fehlschläge des Thatcherismus und der Reaganomics nicht mehr zu übersehen waren, verloren die USA als Vorbild in den wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen Westdeutschlands an Bedeutung. Während der Stern der Reaganomics verblaßte, wurden die konkreten Erfahrungen US-amerikanischer Konzerne in der Konkurrenz mit japanischen Herstellern zunehmend rezipiert. Einzelheiten über die Grundlagen des Erfolges japanischer Unternehmen wurden in Deutschland nicht zuletzt durch die intensiven Analysen der US-Amerikaner bekannt. Die bereits zitierte MIT-Studie zur Weltautoindustrie, die den Produktivitätsrückstand der US-amerikanischen und europäischen Konzerne gegenüber den Japanern dokumentiert, wird vom westdeutschen Management in die Auseinandersetzungen mit Betriebsräten und Gewerkschaften eingebracht. Durch die Präsenz der US-Autokonzerne in Deutschland werden einige von den Japanern kopierten Konzepte sogar direkt in die westdeutsche Automobilproduktion eingeführt (vgl. Jürgens 1990). Durch die Wiedervereinigung ist die Implementation japanisch/amerikanischer Produktionstechniken

und Formen der Arbeitsorganisation in zweifacher Hinsicht erleichtert worden. Zum einen erlaubt die Errichtung neuer Werke in Ostdeutschland die Durchsetzung japanisch inspirierter Formen der Arbeitsorganisation, die in Westdeutschland langer Verhandlungen mit den etablierten Betriebsräten bedürfen. Zum anderen ermöglicht das Lohngefälle zwischen Ost und West die weitere Lohndifferenzierung zwischen Montagewerk und Zulieferbetrieben gemäß dem japanischen Vorbild.

So hat die Abkehr vom Fordismus in den USA dort zwar noch nicht zu einem neuen richtungsweisenden Akkumulationsregime geführt, aber die bisherigen Veränderungen beeinflussen bereits die Transformationsprozesse in der deutschen Industrie. Die Offensive des Kapitals in den USA und der wirtschaftliche Erfolg japanischer Unternehmen haben das internationale Kräfteverhältnis zwischen Kapital und Arbeit zugunsten des ersteren verschoben. Die deutschen Gewerkschaften werden in den Auseinandersetzungen um neue Formen der Arbeitsorganisation, der Produktionskonzepte und des Lohnverhältnisses mit verstärktem Druck rechnen müssen.

6. Interpretation der Transformationsprozesse

Nachdem die Veränderungen in den Regulationsformen der Auto- und Stahlindustrie ausführlich dargestellt worden sind, soll zum Abschluß die Frage aufgegriffen werden, wie diese Transformationsprozesse erklärt werden können.

Die Ausgangsthese, die die Untersuchung der Veränderungen auf Branchenebene begründete, betonte die zentrale Stellung der Kapitalseite im Transformationsprozeß "ohne strategisches Subjekt". In der Tat definierte das Management im politischen Diskurs die Krisenursachen und initiierte auch die wesentlichen Veränderungen. Allerdings entwickelte es keine einheitliche Strategie; ein gemeinsames Vorgehen blieb weitgehend auf die Forderung nach größeren Machtbefugnissen gegenüber den Beschäftigten und nach stärkerer Autonomie gegenüber staatlichen Agenturen beschränkt. Das Unternehmertum konnte sich dabei auf eine lange Tradition des *right to manage* berufen, das nicht wie im deutschen Fall durch die gesetzliche Institution der "Mitbestimmung" eingeschränkt war. Das Management bewirkte nicht nur Veränderungen in den sie unmittelbar betreffenden Regulationsfeldern wie Marktstruktur und industrielle Beziehungen, sondern war auch in der Lage, durch neue Bündnisse auf die Form staatlicher Politik einzuwirken. Die unternehmerischen Initiativen blieben jedoch nicht ohne Widerspruch und unintendierte Resultate.

Eine direkte, zielgerichtete gesetzgeberische oder administrative Einflußnahme auf die Transformationsprozesse auf den Feldern der Regulation der Konkurrenz und des Lohnverhältnisses fanden seit dem Amtsantritt von Präsident Reagan nicht statt. Das Projekt der Reaganomics beschränkte sich weitgehend darauf, die fordistische Integration der Arbeiterklasse und anderer subalternen Gruppen in den politischen Herrschaftsapparaten (wie sie in den Zielsetzungen Vollbeschäftigung, rechtliche Gleichstellung und Umweltschutz zum Ausdruck kamen) rückgängig zu machen. Dadurch wurden Rahmenbedingungen für die von den Unternehmen angestrebten Veränderungen gesetzt, die, wie die Kompatibilitätsanalyse gezeigt hat, das mögliche Spektrum an Veränderungen begrenzen. Auch dieses Programm ließ sich nicht widerspruchsfrei verwirklichen. Der makro-ökonomische Kurs mußte bald wieder gewechselt werden, und sektorale Interventionen, wie beispielsweise Handelsbeschränkungen, gezielte Steuererleichterungen und die Übernahme der Pensionsverpflichtungen einiger Stahlkonzerne, konnten nicht verhindert werden.

Die Gewerkschaften befanden sich seit Krisenbeginn in der Defensive. Die gewerkschaftliche Basis und die AktivistInnen orientierten sich vornehmlich am Erhalt des Status quo, während die Führung einen Anpassungsbedarf anerkannte, aber bis auf wenige Ausnahmen keine eigene Konzepte entwarf. Sie beschränkte sich in der Regel darauf, dem Management anzubieten, die geplanten Veränderungen mitzutragen, solange ein Mindestmaß an Beschäftigungssicherheit für ihre Mitglieder gewahrt blieb und sie in diversen Entscheidungsgremien repräsentiert wurden.

Der Veränderungsbedarf wurde primär durch die neuen Konkurrenzbedingungen auf dem Weltmarkt ausgelöst. Gegenüber den weltmarktvermittelten Wertverhältnissen gerieten die exoterischen Verteilungsproportionen der monopolistischen Konkurrenz, die Produktionskonzepte und die Regulationsformen betrieblicher Herrschaft in wachsende Widersprüche. Diese wurden in der Stahlindustrie bereits am Ende der 60er Jahre und in der Autoindustrie durch die Ölpreisschocks deutlich. Die Entfaltung der inneren Widersprüche des fordistischen Vergesellschaftungsmodells ließ einen direkten Veränderungswunsch beim Management nur im Zusammenhang mit der Erosion ihrer Marktkontrolle und damit ihrer Fähigkeit, die diesbezüglichen Kosten (Sozialleistungen, Umweltschutzmaßnahmen) auf die Preise aufzuschlagen, entstehen. Daran zeigt sich nochmals, daß Agliettas ursprünglich nationaler Fokus in der Erarbeitung der Regulationstheorie die Auflösungstendenzen des Fordismus nicht angemessen erfassen konnte.

Der gesamte Anpassungsprozeß an die neuen Konkurrenzbedingungen des Weltmarktes kann in zwei Abschnitte unterteilt werden, die in sich wiederum differenziert werden können. Die *erste Phase*, in der die fordistische Regulationsweise unangetastet blieb, war zunächst von dem Bemühen gekennzeichnet, der neuen Konkurrenz direkt zu begegnen. Als dies fehlschlug, wurde versucht, sich der Konkurrenz gegenüber abzuschirmen.

In der Stahlindustrie begann diese Phase interessanterweise mit dem fehlgeschlagenen Versuch, den erst ein Jahrzehnt zuvor entstandenen fordistischen Lohnkompromiß aufzukündigen. Die Belegschaften erwiesen sich jedoch als zu stark; ihr Widerstand erschien auch im Lichte der Entwicklungen in den anderen Kernbranchen als legitim. Im Sinne der keynesianischen Wirtschaftssteuerung drängten auch staatliche Akteure (wenn auch widerwillig) auf eine Beendigung der Unternehmeroffensive. Nachdem diese Option versperrt war, verfolgten die Stahlindustriellen durch eine Modernisierung der Produktionsanlagen das Ziel, mit der internationalen Konkurrenz gleichzuziehen und ihre Abhängigkeit von der Arbeiterschaft zu vermindern. Es gelang ihnen auf diese, dem traditionellen tayloristischen Paradigma verhaf-

teten Weise jedoch nicht, Produktivitätsfortschritte zu erzielen, die in einem angemessenen Verhältnis zum Kapitalaufwand standen. In der Folge geriet die Branche in eine Rentabilitätskrise.

Diese Fehlschläge führten zu einer weitgehenden Aufgabe offensiver Anpassungsstrategien. Statt dessen strebte das Management danach, die oligopolistische Marktkontrolle mittels handelspolitischer Barrieren beizubehalten. Auch reduzierte es das Investitionsvolumen auf ein Maß, das nicht mehr die Reproduktion des gesamten Kapitalstockes gewährleistete. Das Ausscheren aus der Freihandelskoalition wurde nicht zuletzt dadurch begünstigt, daß die traditionellen Schutzzollgruppen auch während der Blütezeit des Freihandelsprojektes Zugänge zu den politischen Machtapparaten besaßen und daß die Mehrheit der Gewerkschaftsbewegung ins Lager der Protektionisten übergewechselt war. Gleichzeitig wurde mit der Stahlarbeitergewerkschaft ein Produktivitätspakt abgeschlossen, durch den diese in die Bemühungen zur Steigerung der Arbeitsintensität eingebunden werden sollte.

Die verminderten Investitionen vergrößerten erwartungsgemäß den Rückstand gegenüber der internationalen Konkurrenz. Überraschend war jedoch der Erfolg der Kleinstahlwerke. Diese konnten sowohl von der regional unvollständigen Verbreitung fordistischer Regulationsformen wie auch von den Preisstabilisierungsbemühungen der integrierten Hüttenwerke profitieren. Für die integrierten Hüttenwerke bedeutete die Ausdehnung der Kleinstahlwerke, daß die Absicherung ihres Preiskartells auch mittels handelsprotektionistischer Maßnahmen immer weniger gelang. Anti-Trust-Gesetze und der relativ freie Zugang zu den Kapitalmärkten schlossen zudem die Option einer Unterdrückung des Kleinstahlwerkskapitals, wie es beispielsweise in der Bundesrepublik versucht wurde, aus. Auch zahlte sich zunächst die Kooperation mit der Stahlgewerkschaft nicht aus, da die Einbindung der Basis in den Produktivitätspakt nicht gelang. Statt dessen mußte die Kooperationsbereitschaft der Gewerkschaftsführung trotz der sich abzeichnenden Rentabilitätskrise durch Lohnabschlüsse, die das eigene Produktivitätswachstum überschritten, bezahlt werden. Den hochgradig kapitalgebundenen integrierten Hüttenwerken fehlte das Machtmittel der Kapitalmobilität.

Die Autokonzerne verteidigten aus Gründen, die hauptsächlich mit den stofflichen Eigenschaften des Produktionsprozesses und des Produktes zusammenhingen, erfolgreicher und ohne Rückgriff auf handelspolitische Maßnahmen ihre Marktpositionen und damit ihre Preissetzungsmacht. Sie erzielten auch ohne besonderen Investitionsaufwand - und innerhalb des tayloristischen Produktionskonzeptes verbleibend - kontinuierlich vergleichsweise hohe Produktivitätszuwächse. Der mit dieser Minimalstrategie einhergehende

Verzicht auf Produktinnovationen ließ jedoch das Automanagement unvorbereitet für die Benzipreissteigerungen der 70er Jahre.

Die Chancen, die eine Krise für die Veränderung erstarrter Regulationsformen bietet, wurden zuerst bei der Sanierung des Chrysler-Konzerns wahrgenommen. Vor allem diejenigen staatlichen Akteure, die den Interessen des Finanzkapitals am nächsten standen, drängten auf inflationsdämpfende Lohnkürzungen. Allerdings erfolgte die Außerkraftsetzung der produktivitätsorientierten Tarifprinzipien bei Chrysler noch unter Vermittlung des fordistischen Staates; die jeweiligen Belastungen wurden unter Federführung staatlicher Funktionsträger zwischen den Beteiligten ausgehandelt. Zu dieser korporatistischen Krisenregulierung trug vor allem bei, daß die Carter-Administration gegenüber der betroffenen Arbeiterschaft unter Legitimationsdruck stand.

Die *zweite Phase des Anpassungsprozesses* begann mit dem Amtsantritt von Präsident Reagan, dessen Wahl eine neue Koalition zwischen den in den 70er Jahren stark gewordenen Kapitalfraktionen außerhalb der fordistischen Regulation und dem Kapital der Kernbranchen zugrunde lag. Die durch die internationale Konkurrenz in Bedrängnis geratenen kapitalintensiven Konzerne erwarteten durch eine Zurückdrängung des keynesianischen Staates spürbare Entlastungseffekte, und das transnational orientierte Kapital interessierte sich angesichts des Verfalls US-amerikanischer Hegemonie für einen Hochrüstungskurs. Auf der Basis eines Anti-Inflationsprogrammes, einer nationalistischen Demagogie, durch das Anknüpfen an die ideologische Tradition des Individualismus und mittels des Versprechens, die Steuerlast zu reduzieren, ohne wesentliche Programme des Wohlfahrtsstaates zu streichen, gelang es diesem kapitalfraktionellen *realignment*, subalterne Schichten bis in die Arbeiterklasse hinein für ein Programm der Zurücknahme staatlicher Zuständigkeit für einzelne Marktergebnisse zu gewinnen. Diesem Projekt kam die mangelnde institutionelle Verankerung der Arbeiterschaft und anderer subalternen Interessen in den politischen Herrschaftsapparaten sowie ihre geringe politische Kohärenz und Organisationsfähigkeit entgegen. Somit konnten die VertreterInnen dieser Gruppen rasch aus dem Staatsapparat entfernt werden, so daß in der monetaristisch induzierten Rezession Forderungen nach einer Vollbeschäftigungspolitik oder Maßnahmen zur Abfederung des Strukturbruches weitgehend zurückgewiesen werden konnten.

Diese staatliche Abstinenz reichte auch ohne gesetzliche Initiativen zur Einschränkung gewerkschaftlicher Spielräume aus. Denn ohne die Fähigkeit, politisch die kapitalistischen Konkurrenzmechanismen zu begrenzen, waren die Gewerkschaften der Logik krisenhafter Marktprozesse ausgesetzt. Diese

Logik bedeutete, daß die Beschäftigungssicherheit der einzelnen Belegschaften durch eine Kooperation mit dem jeweiligen Management relativ erhöht werden konnte. Die Krise verschaffte nämlich den integrierten Stahlhütten als Substitut für eine räumliche Kapitalmobilität (wie sie stärker von den Autokonzernen praktiziert wurde) die Freiheit, bei der Reduzierung der Produktionskapazitäten zwischen einzelnen Betriebsteilen auswählen zu können. Begünstigt wurde das Gegeneinanderauspielen der Belegschaften durch das Verhalten der Gewerkschaftsführung, die diese Taktik duldete. Die krisenhaften Internationalisierungstendenzen erwiesen sich somit sowohl als Kontext als auch als Strategie der Transformation des Systems der industriellen Beziehungen.

Die noch in den 70er Jahren besonders in der Stahlindustrie breite innergewerkschaftliche Oppositionsbewegung zeigte sich nicht in der Lage, in ausreichendem Maße Gegenmacht zu mobilisieren. Erstens war die ursprüngliche Militanz der StahlarbeiterInnen in den drei Jahrzehnte langen Auseinandersetzungen mit dem Management und der Gewerkschaftsführung zermürbt worden. Zudem hatten die Individualisierungstendenzen des Fordismus auch die Milieus der ProduktionsarbeiterInnen in beiden Branchen erfaßt. Zweitens hatten sich ihre Kämpfe auf die materielle Absicherung und das Ausmaß der Leistungsverausgabung beschränkt und nicht die kapitalistische Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel in Frage gestellt. Den Betriebsstillegungen, die der "Logik" des Marktes entsprangen, konnten sie auf dieser Grundlage argumentativ wenig entgegensetzen. Der gewerkschaftlichen Opposition fehlten auch politische Erfahrungen, um auf die politischen Rahmenbedingungen der Anpassungsstrategien Einfluß nehmen zu können. Es stand zudem keine "sozialdemokratische" Partei bereit, um wenigstens den Strukturwandel sozialpolitisch abzufedern. Und schließlich wirkte die Orientierung der Oppositionsgruppen am Status quo angesichts der breiten Koalition von Befürwortern einer Transformation der bisherigen betrieblichen Austauschlogik, die von der Wissenschaft bishin zur Gewerkschaftsführung reichte, und der auch persönlich erfahrbaren Überlegenheit des japanischen Produktionssystems innerhalb der Belegschaften nur begrenzt überzeugend.

Die "rationale" Tyrannei der Kapitalmobilität stieß jedoch auch an Grenzen. An nicht eingehaltenen Versprechungen und groben Verstößen gegen traditionelle Grundsätzen entzündeten sich immer wieder Proteste, die von der Gewerkschaftsführungen mitgetragen wurden, wenn deren übergreifendes Konzept zur Sicherung des Organisationsbestandes gefährdet erschien (Wheeling-Pittsburgh, USX, Southern Strategy). Die Proteste waren zum Teil erfolgreich, und zwar weil selbst in der Krise der Spielraum des Kapitals,

solange es sich in diesen Branchen stofflich, wenn auch auf reduzierter Basis verwerten wollte, nicht grenzenlos war. Aufgrund der bestehenden Pensionsverpflichtungen war zudem der Marktaustritt mit hohen Kosten verbunden. Modernisierte Werke, die gute Autokonjunktur, die Vorteile einer marktnahen Produktion, die größere Störanfälligkeit neuer Produktionskonzepte, die Risiken bei einer Verlagerung der Produktion ins Ausland und die erworbenen, nicht sofort reproduzierbaren Qualifikationen der Beschäftigten setzten der Machtausübung des Managements potentielle Grenzen, die die Gewerkschaften teilweise ausnutzten.

Für die Untersuchung der Einflußdeterminanten der Transformationsprozesse ist weiterhin interessant, daß der in beiden Branchen gleichermaßen zu verzeichnende Machtzuwachs des Managements von diesem unterschiedlich umgesetzt wurde. So zeigten sich die Automanager trotz aller konzernspezifischen Differenzen eher bereit, mit partizipativen Modellen zu experimentieren. Bei weitgehend identischer Machtausstattung, ähnlichem Widerstandspotential und gleicher Einstellung der Gewerkschaftsführung gegenüber neuen Formen des Arbeitseinsatzes scheinen vor allem zwei Faktoren ausschlaggebend gewesen zu sein. Zum einen fiel der Produktivitätsrückstand gegenüber japanischen Unternehmen größer aus als in der Stahlindustrie und konnte, besonders nach den NUMMI-Erfahrungen, nicht auf einen veralteten, weniger automatisierten Kapitalstock zurückgeführt werden. Die größere Bedeutung von teamorientierten Arbeitsformen in der Autoindustrie steht im Zusammenhang mit den Besonderheiten der Montagearbeit im Vergleich zu den Steuerungsaufgaben in einer Prozeßindustrie. Zum anderen leitete sich die Experimentierbereitschaft der Autokonzerne mit Konzepten, deren Ertrag unsicher war, von ihrer Zukunftsorientierung ab, die sich auf ihre weltweit durchaus erfolgreiche Beteiligung an einem Markt, der noch Wachstumspotentiale aufwies, stützte. Die auf die USA fixierten und mit einer stagnierenden Nachfrage konfrontierten Stahlkonzerne haben hingegen entweder direkt ums Überleben gekämpft oder den Ausstieg aus der Stahlproduktion erwogen und zum Teil vollzogen.

Die eindrucksvollen Erfahrungen mit NUMMI (die selbst Produkt der multinationalen Orientierung der Autokonzerne sind) haben einen zweiten Abschnitt in der Abkehr von den fordistischen Regulationsformen eingeleitet, nämlich die Versuche einer wirklichen Neugestaltung der Arbeitsorganisation und nicht nur des Abbaus bisheriger Rechte. In der Stahlindustrie sind nach dem drastischen Beschäftigungsabbau in den letzten Jahren ebenfalls - nicht zuletzt auf Drängen der USW und ihrer Fähigkeit, dem USX-Modell gewisse

Grenzen zu setzen - auch Bemühungen in Gang gekommen, mit partizipativen oder teamorientierten Arbeitsorganisationen zu experimentieren.

Ein *dritter Abschnitt* zeichnet sich ab, in dem beiden Industrien droht, in die Hände japanischer Konzerne zu fallen, falls die Übernahme japanischer Methoden nicht rasch genug gelingt. Diese Gefahr besteht, weil zum einen viel Zeit mit den Strategien *Retrenchment* (äußerst kostenbewußte Modernisierung allein des Kerngeschäftes) und *Neo-Fordismus* (kapitalintensive Automatisierung des Produktionsprozesses) verloren gegangen ist und da sich zum anderen einige Regulationsformen mit der Übernahme japanischer Praktiken durch US-Firmen nicht kompatibel erweisen (siehe Abschnitt 5.1.2 und 5.1.3).

Transformationen zwischen "esoterischen" Zwängen und "exoterischen" Möglichkeiten

Welche allgemeinen Schlußfolgerungen lassen sich aus dieser empirischen Anschauung der Transformationsprozesse in der Auto- und Stahlindustrie gewinnen? Zunächst hat es sich bestätigt, daß keine ausgereiften Programme zur Veränderung durchgesetzt werden, sondern daß widersprüchliche Projekte verfolgt werden, die auf unerwarteten Widerstand stoßen, sich als inkompatibel mit bestehenden Regulationsformen erweisen, unintendierte Resultate erzielen und somit immer wieder revidiert werden müssen. Diese im Ausgang offenen, unter Unsicherheit stattfindenden Prozesse passen in kein allgemeingültiges Ablaufschema. Die Beispiele zeigen aber auch, daß diese Prozesse keinem Zufallsprinzip folgen, sondern sich aus einem Wechselspiel von strukturellen Zwängen sowie Chancen einerseits und individuellem sowie kollektivem Handeln andererseits ergeben.

Eine Gesellschaft, die vom Widerspruch privater Produktion für gesellschaftlichen Konsum geprägt ist, wird fundamental auf der sogenannten esoterischen Ebene vom Wertgesetz reguliert. Da der Tausch als sich ständig wiederholender Vergesellschaftungsmodus einer Reihe von sozialer Regularitäten bedarf, ist die Möglichkeit für Verteilungsproportionen in der Ökonomie der agierenden Subjekte (exoterische Ebene) gegeben, die nicht Punkt für Punkt den esoterischen Wertproportionen entsprechen. Entwickeln sich jedoch die exoterischen Verteilungsproportionen aufgrund ihrer Verfestigung und die esoterischen Wertverhältnisse aufgrund der ständigen "Revolutionierung der Produktion" systematisch auseinander, so kommt es zu krisenhaften Prozessen,

die sich in der Inflationierung des Geldes, im beharrlichen Aufkommen neuer Konkurrenzkapitale und im Profitratenfall ausdrücken können.

Vor diesem Hintergrund und in ständiger Rückkoppelung mit der Logik der esoterischen Ebene erfolgen die Transformationsprozesse der Akkumulationsregime. Daraus ergibt sich, daß das Spektrum der möglichen Transformationsrichtungen begrenzt ist. Veränderungsstrategien müssen tendenziell auf die Herstellung der Einheit beider Ebenen abzielen, wenn nicht eine bloße Verlagerung der Widersprüche stattfinden soll. So mag zwar eine Abschottung gegenüber neuer Konkurrenz kurzfristig eine krisenhafte Anpassung verhindern. Wenn jedoch nicht gleichzeitig die Verteilungsproportionen sowie die Produktionssysteme den neuen, konkurrenzbedingten Wertverhältnissen angepaßt werden, dann erhöht sich langfristig das Widerspruchspotential und somit die Gefahr einer gewaltsamen Anpassung.

Meine Befunde stellen allerdings in Frage, ob durch rationales Handeln beide Ebenen in eine tendenzielle Übereinstimmung gebracht werden können. Versuche, einzelne Regulationsformen zu verändern, scheiterten, solange die fordistische Regulationsweise staatlich abgesichert war. Erst der Wahlsieg der anti-fordistischen Koalition unter der symbolischen Führung von Ronald Reagan - ein Sieg, der durch die räumlich und branchenmäßig unvollständige Verbreitung fordistischer Regulationsprinzipien in den USA begünstigt wurde - eröffnete Veränderungschancen. Aus dieser Beobachtung ließe sich zum einen schließen, daß eine hohe politisch abgesicherte Kohärenz der Regulationsweise eine partielle Abkehr erschwert. Zum anderen kann vermutet werden, daß ein qualitativer Bruch mit den bestehenden Regulationsformen eher dann vollziehbar ist, wenn sich alternative Akkumulationsstrategien und Regulationsformen neben bzw. innerhalb des dominanten Regimes reproduzieren konnten. Bei einer kumulativen Häufung der Krisenmomente des dominanten Akkumulationsregimes können diese bisher subordinierten Akkumulationsstrategien und Regulationsformen geschichtsmächtig werden (sie müssen es aber nicht!). Ein Vergleich mit Schweden, wo alternative Akkumulationsstrategien weitgehend marginalisiert wurden, könnte diese These bestätigen.

Weiterhin wiesen die Fallbeispiele auf, daß diejenigen Regulationsformen eher veränderbar sind, die nicht oder nur schwach institutionell abgesichert sowie nicht tief im Alltagsbewußtsein und -verhalten verankert sind. Zur Veränderung dieser Formen bedarf es keiner breiten Koalition gesellschaftlicher Kräfte. Damit sich umfassende Koalitionen bilden und ihre jeweiligen Veränderungsabsichten gegenüber funktional antagonistischen Kräften mehr oder minder konsensual durchsetzen können, muß die Legitimität der ange-

strebten Veränderungen materiell und diskursiv abgesichert sein. Im offenen Krisenausbruch ist der Anschein der Rechtmäßigkeit für Veränderungsbedarf am ehesten herstellbar. Die vorliegenden Fälle lassen vermuten, daß es nur einen geringen Unterschied macht, ob ein solcher Kriseneinbruch politisch ausgelöst wird oder "natürlich" verursacht ist, solange das bestehende Kräfteverhältnis keine Einflußnahme auf die politischen Entscheidungen zuläßt.

Die Beispiele zeigen auch, daß nicht von einem kriseninduzierten geradlinigen Verlauf der Auflösung bestehender Regulationsformen ausgegangen werden kann. Auf erste Krisensymptome kann innerhalb der bisherigen Regulationsweise reagiert werden, wobei eine Ausrichtung weiterer Regulationsfelder im Sinne dieser dominanten Regulationsweise nicht ausgeschlossen werden kann. Auch wenn sich alternative Akkumulationsstrategien und Regulationsweisen behaupten konnten, so müssen diese in der Krise des dominanten Regimes nicht automatisch richtungsweisend wirken. In den vorliegenden Fällen haben die nicht-fordistischen Formen als Katalysator, nicht aber als Endpunkte der Veränderungen fungiert.

Die eingeschlagene Entwicklungsrichtung wird sicherlich stark von den auf verschiedenen Ebenen vorherrschenden Kräfteverhältnissen und krisenbezogenen Deutungsmuster abhängen. Somit ergeben sich im Zusammenspiel mit dem unterschiedlichen Grad der Verankerung einzelner Regulationsformen Ungleichzeitigkeiten im Transformationsprozeß. Inwieweit die Umbrüche ausdifferenziert werden, hängt nicht unwesentlich auch von den stofflichen Eigenschaften der Produktionsanlagen und des Produktes ab (z.B. Prozeßproduktion gegenüber Montage).

Schließlich erweisen sich die Regulationsformen derjenigen Akkumulationsstrategien für den Transformationsprozeß des "herausgeforderten" Akkumulationsregimes als richtungsweisend, die die neuen Wertrelationen bestimmen. Dabei kann wiederum nicht von einem geradlinigen Diffusionsprozeß ausgegangen werden, da eine Bereitschaft zur Übernahme fremder Praktiken zumeist erst in der offenen Krise entsteht und die Übertragbarkeit von der Kompatibilität mit anderen Regulationsformen abhängt (z.B. der beruflichen Ausbildung). Auch werden die "fremden" Praktiken durch die Brille der eigenen Erfahrungen wahrgenommen, so daß bei ihrer Nachahmung "Übersetzungsfehler" entstehen können. So dauerte es viele Jahre, bis das Automanagement die wesentlichen Ursachen der Überlegenheit des *Toyotismus* überhaupt erkannte.

Welchen Erkenntnisgewinn brachte der Rückgriff auf den Regulationsansatz? Sein breiter, wenngleich in den hier vorliegenden Branchenanalysen nicht voll zum Tragen gekommener gesellschaftstheoretischer Fokus bewährte sich gegenüber den spezialisierten Erklärungsansätzen der jeweiligen Fachdisziplinen. Obwohl die Vermittlungskategorie zwischen historischer und logischer Ebene des Kapitalismus - das phasenspezifische Akkumulationsregime - dazu verführt, historische Kontinuitätslinien zugunsten von Bruchstellen der Entwicklung unterzubeleuchten, so bestätigen zumindest die hier untersuchten Branchen, daß ihre Wettbewerbsschwäche nicht bloß eine "zeitlose" Frage der Lohnhöhe (Neoklassik), des Wechselkurses (keynesianischer Internationalismus) oder der Machtbeziehungen (radikale Ökonomie) ist. Vielmehr wurde gezeigt, daß die Konkurrenzschwäche Ergebnis der Entfaltung immanenter Widersprüche verstetigter Handlungsweisen ist, die sich zum fordistischen Akkumulationsregime verdichtet hatten. Ebenso deutlich konnte belegt werden, daß einzelne Regulationsformen dieses Regimes nicht willkürlich veränderbar sind und daß eine partielle Veränderung der Regulationsweise für eine neue stabile Akkumulationsdynamik nicht hinreichend ist.

Dabei erwies es sich allerdings, daß die ursprüngliche Unterscheidung von Phasen kapitalistischer Entwicklung (intensiv/extensiv) zwar theoretisch stringent, aber für die Analyse einer Branchendynamik die Bruchstellen des Fordismus nicht deutlich genug ausweist. Erstens wurden die Verschiebungen in der Art der Mehrwertproduktion durch die konkurrenzbedingte allgemeine Verwertungskrise in beiden Branchen überlagert. Selbst in der Phase der Hochkonjunktur Mitte der 80er Jahre reichten die erzielten Profitraten nicht mehr an das Niveau der 60er und 70er Jahre heran. Zweitens gewinnt die Unterscheidung der Formen der Mehrwertproduktion erst für die gesamtgesellschaftliche Reproduktion des Kapitals an Aussagekraft, wenngleich die Entwicklungen in der Auto- und Stahlindustrie durchaus als typisch für traditionelle Industrien in den USA angesehen werden können (vgl. Dertouzos u.a. 1989). Und drittens fielen die Veränderungen eher graduell aus. Die Produktion des relativen Mehrwerts erhöhte sich zum einen durch den Abbau gewerkschaftlicher Schutzrechte, die zaghafte Einführung neuer Arbeitsorganisationsformen und den Beginn "systemischer Rationalisierung". Zum anderen konnten die Reproduktionskosten der Ware Arbeitskraft durch billige Importgüter gesenkt werden (hier allerdings nicht näher nachgewiesen), wobei der überdurchschnittliche Anstieg der Kosten für den kollektiven Konsum (vor allem der medizinischen Betreuung) diese Tendenz konterkarierte. Der

absolute Mehrwert erhöhte sich durch die Verlängerung des Arbeitstages und durch Reallohnsenkungen. Allein letztere Tendenz stellt eine klare Abkehr vom Fordismus dar. Aus diesen drei Gründen bietet es sich deshalb an, die Phasenunterscheidung durch das Aufzeigen qualitativer Brüche in den Regulationsformen zu komplementieren. Für die Auswahl der relevanten Regulationsformen leistet der Regulationsansatz wiederum theoretische Anleitung, indem er sich auf die zentralen Widersprüche kapitalistischer Vergesellschaftung bezieht, d.h. auf das Waren- und Lohnverhältnis. Entsprechend gehören sowohl die Aufweichung des Oligopols als auch die Abkehr von der fordistischen Regulation der Arbeit zu den wichtigsten Merkmalen des Strukturbruchs.

Die Bedeutung und Ausformung einzelner Regulationsformen sowie ihr Zusammenspiel ließen sich durch den Regulationsansatz forschungsstrategisch erschließen, ohne in einen eklektizistischen Institutionalismus zu verfallen. Die Konzeption eines Akkumulationsregimes als eine spezifische historische Durchsetzungsform kapitalistischer Vergesellschaftung, die deren zentralen Widersprüche nicht aufhebt, erlaubt den Möglichkeitsraum institutioneller Entwicklungen theoretisch abzustecken. So gelingt es, die Internationalisierungsprozesse der Kapitalverwertung systemimmanent zu erfassen, und zwar als jene Prozesse, in denen sich das Wertgesetz gegenüber den im nationalstaatlichen Rahmen "exoterisch" verstetigten Austauschrelationen durchsetzt.

Allerdings sind diese Internationalisierungsprozesse in der ersten Fassung von Aglietta sowie bei der Popularisierung des Fordismuskonzeptes vernachlässigt worden, so daß die Entfaltung der Widersprüche fordistischer Vergesellschaftung im nationalen Raum als Ursache für die Krise des Fordismus überbetont wurde. Für die untersuchten Branchen gilt jedoch, daß ihr Krisenverlauf ganz wesentlich durch den Weltmarkt geprägt wurde.

Die werttheoretische Fundierung des Regulationsansatzes hat nicht nur durch die adäquate Erfassung der Internationalisierungstendenzen Erklärungskraft für die Branchenentwicklungen bewiesen, sondern auch im Zusammenhang mit dem Konzept des Produktionsparadigmas. Die Ursachen für das Scheitern der Modernisierungskampagnen der Stahlindustrie in den 60er Jahren und von General Motors in den 80er Jahren lassen sich nämlich als Folge kapitalintensiver Rationalisierungen innerhalb eines bereits erschöpften Produktionsparadigmas erschließen, die die organische Zusammensetzung des Kapitals (OZK) ansteigen ließen, ohne daß dies durch eine Erhöhung der Mehrwertrate kompensiert werden konnte. Analytische Bedeutung kam diesem Zusammenhang zwischen Produktionsparadigma und der Tendenz zu Erhöhung der OZK auch für solche Zeiten zu, in denen keine statistisch

signifikante Erhöhung der OZK nachgewiesen werden kann. Innerhalb der monopolistischen Regulation kann das Kapital nämlich einerseits sich den Auswirkungen einer Erhöhung der OZK auf seine Profitrate dank seiner Marktmacht durch Cost-Plus-Preise entziehen (gilt nicht auf der Ebene des Gesamtkapitals) oder umgekehrt durch oligopolistische Absprache den Druck zum vermehrten Kapitaleinsatz beseitigen. Freilich gehen beide Strategien auf Kosten der langfristigen Verwertungsmöglichkeiten, da sie den Markteintritt von Produzenten, die unter anderen Produktionsbedingungen operieren, begünstigen. Genau dies traf auf beide Industrien zu. Dieser Zugang zu den Verwertungsproblemen beider Industrien lieferte die theoretische Begründung dafür, daß Lohnkürzungen und vermehrter Kapitaleinsatz zur Stärkung der Konkurrenzfähigkeit nicht ausreichen. Vielmehr bedarf es der gesellschaftlich voraussetzungsvollen Durchsetzung eines neuen Produktionsparadigmas. Insgesamt konnten die aus dem Regulationsansatz abgeleiteten Hypothesen zu den fordistischen Krisenursachen für beide Branchen weitgehend bestätigt werden.

Für das Verständnis des politischen Krisenmanagements in beiden Branchen erwies sich der Nachweis hilfreich, daß sich auch in den USA während der fordistischen Periode ein "erweiterter" Staat und korporative Formen der Interessenvermittlung herausgebildet hatten. Denn die politische Krisenregulierung in den 70er Jahren erfolgte nicht gemäß den gängigen pluralistischen Interpretationen US-amerikanischer Politikprozesse, sondern wies starke korporatistische Züge auf. Allerdings kennzeichnete den fordistischen US-Politikmodus eine im internationalen Vergleich stärkere Hegemonie des Kapitals, die sich vor allem in der prekären institutionellen Verankerung der Arbeiterbewegung im Staat ausdrückte. Als die Kapitaleseite den fordistischen Lohnkompromiß als Ursache ihrer internationalen Wettbewerbsschwäche interpretierte und sich erfolgreich mit den traditionellen anti-keynesianischen Kräften verband, konnten Staat und Gewerkschaften umstandslos von der Konzeption branchen- und konzernbezogener Krisenbewältigungsstrategien ausgeschlossen werden.

Das Spektrum der von der Kapitaleseite betriebenen Krisenbewältigungsstrategien sowie deren Tragfähigkeit liessen sich ebenfalls durch den Regulationsansatz erschließen: zum einen, weil keine vorherige Festlegung auf einen oder zwei mögliche Entwicklungspfade getroffen wird (im Gegensatz zu postindustriellen Prophezeiungen oder auch der kruden "industrial divide" These von Piore und Sabel), und zum anderen aufgrund des Regulationsfokus. Mittels der regulationstheoretischen Kompatibilitätsprüfungen ließen sich

nämlich beobachtbare oder denkbare Veränderungen in den Regulationsformen auf ihre nachhaltige Stabilität ausloten.

Die Offenheit des Regulationsansatzes kann jedoch auch zu unfundierten Spekulationen über künftige Gesellschaftsformationen verleiten. Deshalb gilt es, Modelle des Übergangs genauer zu spezifizieren und solider theoretisch zu fundieren. Mit den obigen Verallgemeinerungen des Transformationsprozesses in beiden Branchen hoffe ich ein Stück weit zum theoretischen Verständnis der Übergangsprozesse beigetragen zu haben, auch wenn beachtliche Erkenntnisdesiderata bleiben. Konkret läßt sich aus meiner Untersuchung für die Postfordismusdebatte folgendes entnehmen:

- Für die nachhaltige Stabilisierung eines Akkumulationsregimes müssen die "exoterischen" Austauschrelationen weitgehend den Wertverhältnissen auf der "esoterischen" Ebene entsprechen. Das heißt beispielsweise, daß ein neues postfordistisches Akkumulationsregime nicht aus erfolgreichen Akkumulationsstrategien in einigen Marktischen abgeleitet werden kann, wenn nicht zugleich diese Strategien mit Produktionsmethoden einhergehen, die den weltmarktvermittelten Wertrelationen innerhalb der gesamten Branche entsprechen.
- Die nationalspezifische Ausprägung des Fordismus ist von großer Bedeutung für die Art und Weise seiner Überwindung. Die unvollständige geographische und branchen- sowie firmenspezifische Durchsetzung des Fordismus in den USA einerseits und die mit der tayloristisch-fordistischen Produktionsorganisation aufs engste verknüpfte gewerkschaftliche Interessenvertretung andererseits haben entscheidend auf die Transformationsprozesse in beiden Branchen eingewirkt. Allerdings wird die Theoretisierung der Übergangsprozesse komplizierter, wenn wirtschaftsraumspezifische Traditionslinien berücksichtigt werden, denn die Gewichtung einzelner Merkmale des jeweiligen Fordismus ist *ex ante* nur bedingt möglich. Hier besteht Bedarf für ländervergleichende Studien.
- Bei voreiligen Trendfestlegungen ist Vorsicht geboten. In nur kurzer Zeit haben sich in den hier untersuchten Branchen zunächst erfolgsversprechende Akkumulationstrategien als Sackgassen erwiesen.

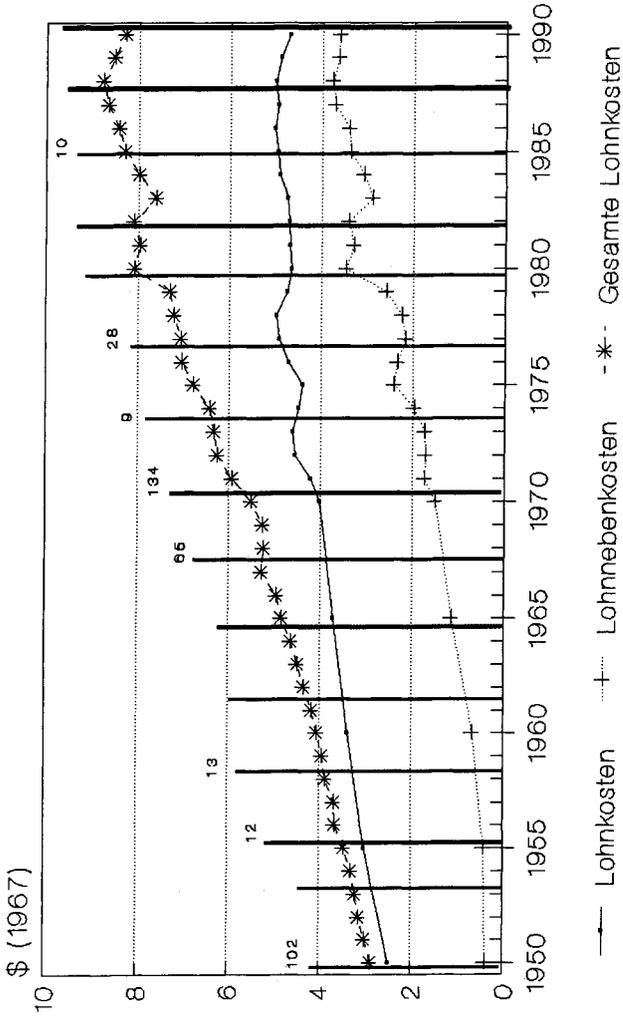
Für die Beantwortung der Fragestellung, ob und in welcher Form sich ein neues "postfordistisches" Akkumulationsregime in den USA herausbildet, ist es natürlich unerlässlich, über die hier untersuchten Branchen hinaus zu gehen und Wachstumssektoren sowie den gesamten Reproduktionskreislauf der US-Ökonomie zu untersuchen. Vor allem gilt es, die nicht nur in der vorliegenden Arbeit ausgeblendete Interdependenz von monetären Entwicklungen und realen Kreisläufen wahrzunehmen und in die Gesamtanalyse zu integrieren.

Der zentrale Stellenwert, der kollektivem Handeln bei der Transformation des fordistischen Akkumulationsregimes zukommt, macht darüber hinaus genauere Analysen über die derzeitigen Bewußtseinsformen und Handlungsmöglichkeiten der subalternen Klassen in den USA notwendig.

Anhang A

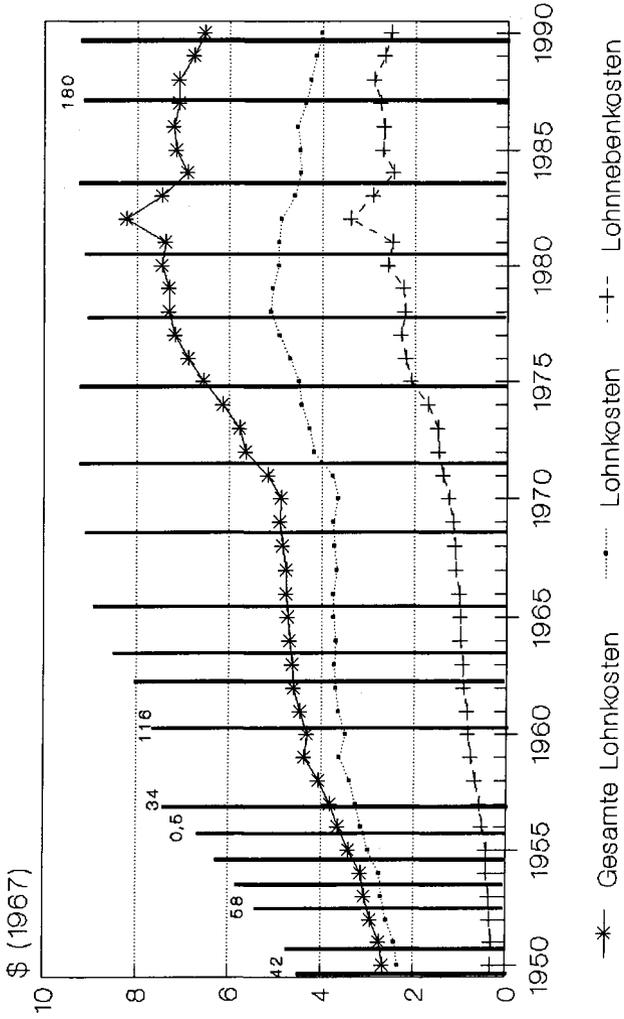
Allgemeine Daten zur Auto- und Stahlindustrie

A.1 Entwicklung der realen Lohn- und Lohnnebenkosten, Beginn der Tarifverträge, Streiktage, Ford (USA), 1950 - 1990



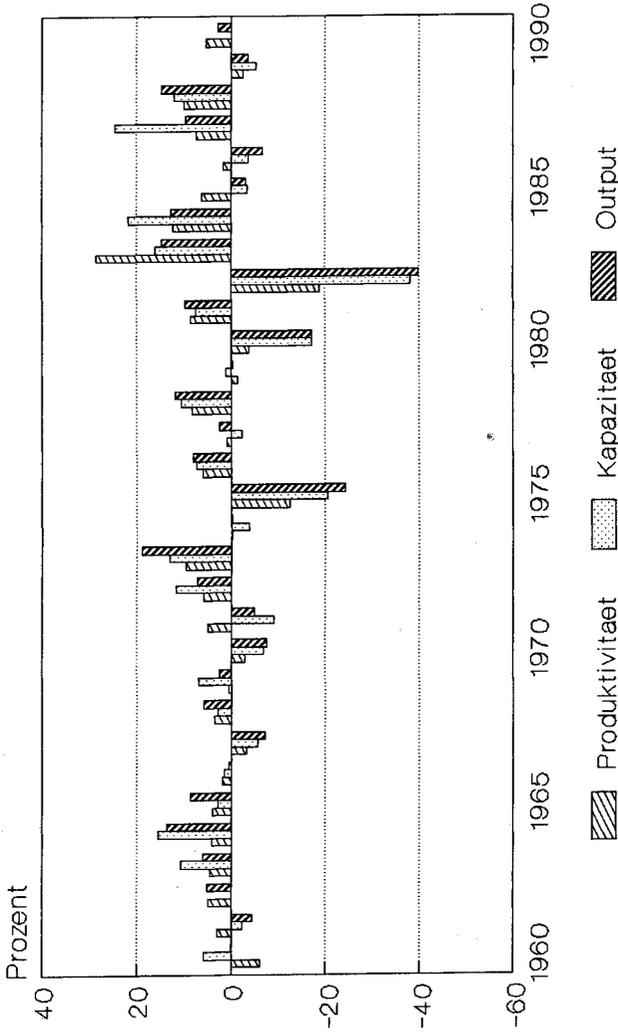
* incl. der Streiks bei GM, Chrysler
(ausser 1983, 1985)

A.2 Entwicklung der realen Lohn- und Lohnnebenkosten, Beginn der Tarifverträge, Streiktage, Stahlindustrie, 1950 - 1986



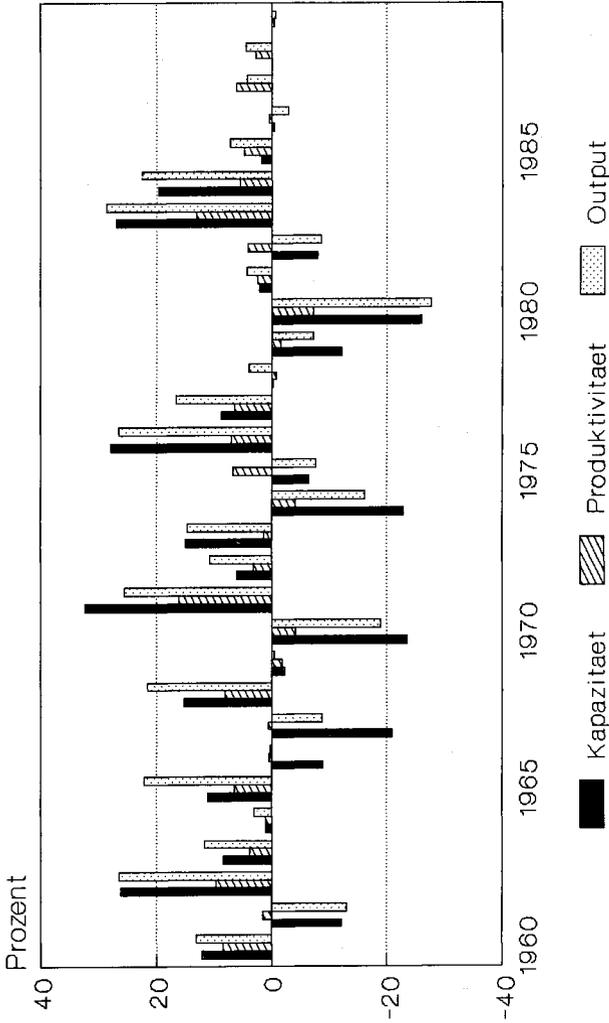
Eigene Berechnung basierend auf AISI Annual Statistical Report, BLS

A.3 Produktivitäts-, Kapazitäts- und Produktionsentwicklung, Stahlindustrie, 1960 - 1990



unveröff. BLS Daten 22.5.1985, 15.4.91
 AISI (div. Jahre), OWPS (1977: 16)

A.4 Produktivitäts-, Kapazitäts- und Produktionsentwicklung, Autoindustrie, 1960 - 1989



* nur bis 1986
 unveröff. BLS v.24.4.91, DOC (1985a: 39)
 Hinojosa Ojeda/Morales (1986: Table 31a)
 Thomas (1989), MVMA Facts & Figures (d.J.)

Anhang B

Chronologie der Ereignisse

Jahr	Autoindustrie	Stahlindustrie
1950	<i>Treaty of Detroit</i> 102tägiger Streik bei Chrysler	
1952		Trumans <i>steel seizure</i>
1955	Tarifvereinbarung: <i>Supplemental Unemployment Benefits</i>	dito
1956	Automobil Dealers Franchise Act	34tägiger Streik
1959	Erfolgreiche Markteinführung der ersten <i>compacts</i>	116tägiger Streik
1962	Kapitalsteuerreform	<i>Kennedy-Blough Confrontation</i> über Stahlpreise
1964		Beginn des großen Modernisierungsprogrammes
1965	Motor Vehicle Air Pollution Act	
1966	National Highway and Motor Vehicle Safety Act	
1968	Ford trennt sich von Kfz-Zulieferer aufgrund eines Anti-Trust-Verfahrens	1. Protektionismus: <i>Voluntary Restraint Agreements</i> (VRA) Mischkonzerne kaufen Stahlhütten
1969		Abbruch des großen Modernisierungsprogrammes Umkämpfte USW-Präsidentschaftswahl
1970	134tägiger Streik bei GM, Wiedererlangung des vollen Inflationsausgleiches	Clean Air Act
1971		1. Joint Committees on Productivity
1973	1. Ölpreis"schocks" Beginn: <i>Quality of Worklife</i> -Programme	Rekordjahr der Stahlproduktion Aufgabe der VRAs
1974		Experimental Negotiating Agreement (ENA), Aufgabe des Streikrechts
1976	Mit dem <i>Fiesta</i> beginnt Ford Aufbau globaler Zulieferstrukturen Beteiligung an japanischen Autofirmen	
1977		1. Betriebsstillegungen Umkämpfte USW-Präsidentschaftswahl
1978	Rekordjahr der Autoproduktion Iacocca wechselt zu Chrysler VW beginnt Produktion in Pennsylvania	2. Protektionismus: <i>Trigger Price Mechanism</i> 1. Fusion großer Stahlkonzerne

Jahr	Autoindustrie	Stahlindustrie
1979	2. Ölpreis"schocks" UAW gewinnt Anerkennungswahlen im GM-Werk Oklahoma-City 1. Lohnkonzessionen zugunsten Chrysler Chrysler Loan Guarantee Act GM beginnt Modernisierungsprogramm	1. Sitzung des <i>Steel Tripartite Advisory Committee</i> Proteste gegen Betriebsschließungen in Youngstown, Ohio
1980	2. + 3. Lohnkonzessionen zugunsten Chrysler und umfangreiche Betriebsstillegungen	Tarifvereinbarung: <i>Labor/Management Participation Teams (LMPT)</i> Empfehlungen des <i>Tripartite Committee</i>
1981	Tiefpunkt der Absatzkrise weitere Kreditgarantien für Chrysler 1. Protektionismus: <i>Voluntary Export Restraints (VER)</i>	Verabschiedung der Reagan'schen Steuersenkungen
1982	1. Angleichungslohnrunde Chrysler Lohnkonzessionen bei GM und Ford <i>Domestic Content Initiative</i> der UAW Honda beginnt Produktion in Ohio	Tiefpunkt der Absatzkrise
1983	Chrysler zahlt alle staatlich garantierten Kredite zurück und 2. Angleichungslohnrunde	1. Lohnkonzessionen USS erwirbt Marathon Oil 1. japanische Direktinvestition
1984	Lohnerhöhungen und Schaffung der <i>Job Security Bank</i> GM erwirbt Electronic Data Systems GM und Toyota gründen NUMMI	3. Protektionismus: Bilaterale <i>Voluntary Restraint Agreements (VRA)</i> National Steel verkauft Werk in Weirton an Belegshaft
1985	VER von Japan freiwillig fortgeführt GM kündigt <i>Saturn</i> an und erwirbt Hughes Aircraft	98tägiger Streik verhindert Annulierung des Tarifvertrages mit Wheeling-Pitt. Auflösung der <i>basic steel</i> -Tarifgemeinschaft
1986	Chrysler vereinbart mit UAW Modern Operating Agreements zur Einführung des Teamkonzeptes	2. Lohnkonzessionen USX: 180tägiger Streik/Aussperrung angedrohte "feindlicher" Übernahme
1987	Lohnerhöhungen/Werksschließungen Chrysler übernimmt American Motors GM beendet Modernisierungsprogramm	LTV meldet Vergleichsverfahren an, kündigt Pensionsfond Wiederbelebung der LMPTs
1988	VW schließt seine US-Werke UAW-Opposition <i>New Directions</i> formiert sich	Bush verlängert VRA bis März 1992 Kleinstahlwerke gründen Steel Manufacturers Association
1990	<i>Saturn</i> beginnt Produktion Oppositionliste gewinnt Gewerkschaftswahlen bei Mazda Clean Air Act	1. <i>no-concession</i> Tarifverträge Nucor eröffnet 1. Stranggußwerk für schmale Flachstähle
1991	Erneute Absatzkrise	dito

Literaturverzeichnis

- Abel, I. W. (1976): *Collective Bargaining, Labor Relations in Steel: Then and Now*. New York: Columbia University Press
- Abel, I. W. (1987): "Comments". In: Paul F. Clark/Peter Gottlieb/Donald Kennedy: *Forging a Union of Steel*. Philip Murray, SWOC, & the United Steelworkers. Ithaca, NY: ILR Press, S. 103-107
- Abernathy, William J. (Chairman) (1982): *The Competitive Status of the U. S. Auto Industry*. A Study of the Influences of Technology in Determining International Industrial Competitive Advantage. Washington, D. C.: National Academy Press
- Abernathy, William J. (1978): *The Productivity Dilemma*. Roadblock to Innovation in the Automobile Industry. Baltimore: The John Hopkins University Press
- Abernathy, William J./Clark, Kim B./Kantrow, Alan M. (1983): "The New Industrial Competition". In: Alan Kantrow (Hg.): *Survival Strategies for American Industry*. New York: John Wiley, S. 72-95
- Abo, Tetsuo (1988): "The Application of Japanese-Style Management Concepts in Japanese Automobile Plants in the United States". In: Ben Dankbaar/Ulrich Jürgens/Thomas Malsch (Hg.): *Die Zukunft der Arbeit in der Automobilindustrie*. Berlin: edition sigma, S. 327-340
- Acs, Zoltan J. (1984): *The Changing Structure of the U. S. Economy: Lessons from the Steel Industry*. New York: Praeger
- Acs, Zoltan J. (1988): "Innovation and Technical Change in the U. S. Steel Industry". In: *Technovation*, 7, S. 181-195
- Adams, Walter (1954): *The Structure of American Industry: Some Case Studies*. New York: MacMillan
- Adams, Walter/Brock, James W. (1986): "The Automobile Industry". In: Walter Adams (Hg.): *The Structure of American Industry*. 7. Aufl. New York: MacMillan, S. 126-171
- Adams, Walter/Mueller, Hans (1982): "The Steel Industry". In: Walter Adams (Hg.): *The Structure of American Industry*. New York, S. 73-135
- Adams, Walter/Mueller, Hans (1986): "The Steel Industry". In: Walter Adams (Hg.): *The Structure of American Industry*. 7. Aufl. New York: MacMillan, S. 74-125
- Adelman, M. A. (1961): "Steel Administered Prices, and Inflation". In: *Quarterly Journal of Economics*, 75 (Februar), S. 16-40
- Aglietta, Michel (1982): "World Capitalism in the Eighties". In: *New Left Review*, 136 (November/Dezember), S. 5-41
- Aglietta, Michel (1986): "Etats-unis: persévérance dans l'être ou renouveau de la croissance?" In: Robert Boyer (Hg.): *Capitalismes fin de siècle*. Paris: Presses Universitaires de France, S. 33-65
- Aglietta, Michel (1979): *A Theory of Capitalist Regulation*. The US Experience. New York: NLB. Original: *Régulation et crises du capitalisme*. Paris: Calmann-Lévy, 1976
- AISI - American Iron and Steel Institute (1980): *Steel at the Crossroads: The American Steel Industry in the 1980s*. Washington, D. C.
- AISI (1980): *Annual Statistical Report*. Washington, D. C.
- Alcaly, Roger E./Mermelstein, David (Hg.) (1977): *The Fiscal Crisis of American Communities*. New York: Vintage
- Alperovitz, Gar/Faux, Jeff (1984): *Rebuilding America*. New York: Pantheon

- Althusser, Louis (1968): *Für Marx*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Altmann, Nobert/Deiß, Manfred/Döhl, Volker/Sauer, Dieter (1986): "Ein 'Neuer Rationalisierungstyp' - neue Anforderungen an die Industriosozologie". In: *Soziale Welt*, 2/3, S. 191-207
- Altshuler, Alan et al. (1984): *The Future of the Automobile*. The Report of MIT's International Automobile Programm. Cambridge, Mass.: MIT Press
- Altwater, Elmar (1982): "Der Kapitalismus vor einem Aufschwung? Über Theorien der 'Langen Welle' und der Stadien". In: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 8 (2), S. 195-223
- Altwater, Elmar (1983): "Der Kapitalismus in einer Formkrise. Zum Krisenbegriff in der politischen Ökonomie und ihrer Kritik". In: *Aktualisierung Marx*. Argument Sonderband AS 100, S. 80-100
- Altwater, Elmar/Hoffmann, Jürgen (1981): "Marxistische Ansätze zur Interpretation historischer Wachstumszyklen". In: Wilhelm Heinz Schroeder/Reinhard Spree (Hg.): *Historische Konjunkturforschung*. Stuttgart: Klett-Cotta, S. 372-403
- Altwater, Elmar/Hoffmann, Jürgen/Semmler, Willi (1980): *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise*. 2 Bde. Berlin: Olle & Wolter
- Amberg, Steven (1988): "The Triumph of Industrial Orthodoxy: The Failure of Studebaker Corporation". In: Nelson Lichtenstein/Stephen Meyer (Hg.): *On the Line: Essays on the History of Auto Work*. Urbana: University of Illinois Press
- Andrea, David/Everett, Mark/Luria, Dan (1988): *Automobile Company Parts Sourcing: Implications for Michigan Suppliers*, o. O.
- Andrea, David, Hervey, Richard/Luria, Dan (1986): "The Capacity Explosion: Implications for Michigan Suppliers". In: *AIM Newsletter*, 1 (März), S. 6-8
- Arbeit & Leben/VHS/IGM (1986): *Fabrik der Zukunft. Materialien zum Bildungsurlaub*. Rüsselsheim, 23. bis 27. Juni 1986
- Arbeiterpolitik (1982): *Zur Situation der amerikanischen Stahlindustrie: Widerstand gegen "Gesundungspläne"*. 13. Februar 1982, S. 18-26
- Armco Inc. (versch. Jahre): *Annual Report*. Middletown, Ohio
- Armstrong, Philip/Geyn, Andrew/Harrison, John (1984): *The Making and the Breaking of the Great Boom*. London: Fontana Paperback
- Aronowitz, Stanley (1973): *False Promises*. New York: McGraw-Hill
- Averitt, Robert T. (1968): *The Dual Economy*. The Dynamics of American Industry Structure. New York: W. W. Norton
- Aylen, Jonathan (1981): *Plant Size and Efficiency in the Steel Industry: An International Comparison*. Ms. University of Salford
- Aylen, Jonathan (1979): *Innovation, Plant Size and Performance: A Comparison of the American, British and German Steel Industries*. Erstellt für die Atlantic Economics Ass. Conference. Washington, D. C., 12. Oktober 1979
- Babson, Steve, zusammen mit Ron Alpern/Dave Elsila/John Revitte (1984): *Working Detroit*. New York: Adama Books
- Bailetti, Antonio J. (1976): *The Investment Process in the Iron and Steel Industry: Dimensions and Determinants*. Ph. D. Dissertation. University of Cincinnati
- Ballance, Robert/Sinclair, Stuart (1983): *Collapse and Survival: Industry Strategies in a Changing World*. London: Allen & Unwin
- Bardou, Jean-Pierre et al. (1982): *The Automobile Revolution*. Chapel Hill: University of North Carolina Press
- Barnard, John (1983): *Walter Reuther and the Rise of the Auto Workers*. Boston: Little Brown

- Barnett, Donald F. (1977): *The Canadian Steel Industry in a Competitive World Environment*. Resources Industries and Construction Branch, Industry, Trade and Commerce. Ottawa
- Barnett, Donald F./Crandall, Robert W. (1986): *Up from the Ashes: The Rise of the Steel Minimill in the United States*. Washington, D. C.: Brookings Institution
- Barnett, Donald F./Schorsch, Louis (1983): *Steel: Upheaval in a Basic Industry*. Cambridge: Ballinger
- Baron, James N./Dobbin, Frank R./Devereaux, P. (1986): "War and Peace: The Evolution of Modern Personnel Administration in U. S. Industry". In: *American Journal of Sociology*, 92 (2), S. 350-383
- Bator, M. (1958): "The Anatomy of Market Failure". In: *Quarterly Journal of Economics*, 72, S. 351-379
- Bauer, Raymond A./de Sola Pool, Ithiel/Dexter, Lewis A. (Hg.) (1972): *American Business and Public Policy: The Politics of Foreign Trade*. 2. Aufl. Chicago: Aldine Atherton
- Baumol, William J./Batey Blackman, Sue Anne/Wolff, Edward N. (1989): *Productivity and American Leadership*. The Long View. Boston: MIT Press
- Beckenbach, Frank/Krätke, Michael (1978): "Zur Kritik der Überakkumulationstheorie". In: *Prokla*, 8 (1), S. 43-82
- Bell, Charles (1991): "Steel-Mill Products". In: U. S. Department of Commerce: *U. S. Industrial Outlook 1991*, part 15. Washington, D. C.: G. P. O.
- Bensman, David/Lynch, Roberta (1987): *Rusted Dreams: Hard Times in a Steel Community*. New York: McGraw Hill
- Benton, Ted (1984): *The Fall and Rise of Structural Marxism*. New York: St. Martin's Press
- Berger, Suzanne/Dertouzos, Michael L./Lester, Richard K./Solow, Robert M./Thurow, Lester C. (1989): "Toward a New Industrial America". In: *Scientific American*, Juni, S. 39-62
- Berghahn, Volker (1986): *The Americanization of West German Industry 1945-1973*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press
- Bergsten, C. Fred (1983): "The International Dimension". In: G. W. Miller (Hg.): *Rewriting the American Economy*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, S. 151-168
- Berry, Brian H. (1986): "Service Centers Changing to Meet Customers' Needs". In: *Iron Age*, 4. April, S. 29-32
- Betheil, Richard (1978): "The ENA in Perspective: The Transformation of Collective Bargaining in the Steel Industry". In: *Review of Radical Political Economics*, 10 (Sommer), S. 1-24
- Bethlehem Steel Corporation (1987): *Form 10-K*. Annual Report for the Securities and Exchange Commission. Bethlehem, PA
- Bhaskar, Krish (1980): *The Future of the World Motor Industry*. New York: Nichols
- Black, Andrew P. (1983): *International Trade Trends and Policy in the Automobile Industry*. WZB, International Policy Forum. Stenungsund, Schweden, 12. bis 18. Juni 1983
- Blackford, Mansel G. (1982): *A Portrait Cast in Steel*. Buckeye International and Columbus, Ohio, 1881-1980. Westport, Conn.: Greenwood Press
- Blair, John P./Endres, Carole/Fichtenbaum, Rudy (1990): "Japanese Automobile Investment in West Central Ohio: Economic Development and Labor-Management Issues". In: Ernest J. Yanarella/William C. Green (Hg.): *The Politics of Industrial Recruitment*. Japanese Automobile Investment and Economic Development in the American States. New York: Greenwood Press, S. 117-136

- Blechschmidt, Aike (1981): *Rentabilität und Krise*. Frankfurt a. M.: Campus
- Block, Joseph L. (1967): "A Glimpse into Steel's Crystal Ball". In: *American Iron and Steel Institute Annual Yearbook*, S. 45-55
- Blough, Roger M. (1975): *The Washington Embrace of Business*. New York: Carnegie Press
- BLS - U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (1956): *Man-Hours per Unit of Output in the Basic Steel Industry, 1939-1955*. Bulletin 1200. Washington, D. C.: G. P. O.
- BLS (1963): *Wage Structure: Motor Vehicles and Parts*. Bulletin 1393
- BLS (1966): *Management Rights and Union-Management Cooperation*. Bulletin 1425-5
- BLS (1971): *Industry Wage Survey: Motor Vehicle and Parts, April 1969*. Bulletin 1679
- BLS (1975): *Technological Change and Manpower Trends in Five Industries*. Pulp and Paper/Hydraulic Cement/Steel/Aircraft and Missiles/Wholesale Trade. Bulletin 1856
- BLS (1976): *Industry Wage Survey: Motor Vehicles and Parts*. Bulletin 1912
- BLS (1979): *Collective Bargaining in the Motor Vehicle and Equipment Industry*. Report 574
- BLS (1980): *Handbook of Labor Statistics*. Bulletin 2070
- BLS (1980): *Industry Wage Survey: Basic Iron and Steel, 1978-79*. Bulletin 2064
- BLS (1980): *Collective Bargaining in the Basic Steel Industry*. Report 603
- BLS (1981): *Occupational Injuries and Illnesses in 1979-Summary*. April. Bulletin 2097
- BLS (1982): *Productivity Measures for Selected Industries, 1954-81*. Bulletin 2155
- BLS (1985): *Handbook of Labor Statistics*. Bulletin 2217
- BLS/Office of Productivity and Technology (versch. Jahre): *Productivity Series*. Unveröffentl. Computerausdrucke
- BNA - Bureau of National Affairs (The) (1951): *Plant Labor-Management Committees*. Survey No. 4, Juni. Washington, D. C.
- Boal, Ellis (1988): "The Team Concept and the Law". In: Mike Parker/Jane Slaughter (Hg.): *Choosing Sides: Unions and the Team Concept*. Boston: South End Press, S. 48 f.
- Böckler, Stefan (1991): *Kapitalismus und Moderne*. Zur Theorie fordristischer Modernisierung. Opladen: Westdeutscher Verlag
- Bok, Derek/Dunlop, John T. (1970): *Labor and the American Community*. New York: Simon & Schuster
- Borras, Michael (1982): "Slow Growth and Competition Erosion in the U. S. Steel Industry". In: John Zysman/Laura Tyson (Hg.): *American Industry in International Competition*. Ithaca: Cornell University Press, S. 60-105
- Boskin, Michael J. (1987): *Reagan and the Economy*. The Successes, Failures and Unfinished Agenda. San Francisco: ICS Press
- Bourdon, Clinton C./Levitt, Raymond E. (1980): *Union and Open-Shop Construction*. Lexington, Mass.: Lexington Books
- Bowles, Samuel/Edwards, Richard (1986): "Neuere theoretische Entwicklungen in der radikalen politischen Ökonomie". In: *mehrwert*, 28, S. 1-15
- Bowles, Samuel/Gintis, Herbert (1985): "The Labor Theory of Value and the Specificity of Marxian Economics". In: Stephen Resnick/Richard Wolff (Hg.): *Rethinking Marxism*. Essays for Harry Magdoff & Paul Sweezy. New York: Autonomedia, S. 31-44
- Bowles, Samuel/Gintis, Herbert (1986): *Democracy and Capitalism: Property, Community and the Contradictions of Modern Social Thought*. New York: Basic Books

- Bowles, Samuel/Gordon, David M./Weisskopf, Thomas E. (1983): *Beyond the Waste Land*. New York: Anchor Press
- Bowles, Samuel/Gordon, David M./Weisskopf, Thomas E. (1986): "Power and Profits: The Social Structure of Accumulation and the Profitability of the Postwar U. S. Economy". In: *Review of Radical Political Economics*, 18 (1/), S. 132-167
- Bowles, Samuel/Gordon, David M./Weisskopf, Thomas E. (1988): "Austerity vs. Jobs and Justice". In: *The Nation*, 16. April, S. 535-537
- Bowles, Samuel/Gordon, David M./Weisskopf, Thomas E. (1990): *After the Waste Land. A Democratic Economics for the Year 2000*. Armonk, NY: M. E. Sharpe
- Boyer, Robert (1986): *La théorie de la régulation: Une analyse critique*. Paris: La Découverte
- Boyer, Robert (1989): *The Eighties: The Search for Alternatives to Fordism*. CEPREMAP, No. 8909. Paris
- Boyer, Robert/Coriat, Benjamin (1987): *Technical Flexibility and Macro-Stabilisation*. CEPREMAP, No. 8731. Paris
- Brandt, Gerhard (1985): *Vor einem Paradigmawechsel?* Vortrag am Institut für Sozialforschung, Frankfurt a. M.
- Branson, William H. (1980): "Trends in United States International Trade and Investment since World War II". In: Martin Feldstein (Hg.): *The American Economy in Transition*. Chicago: University of Chicago Press, S. 183-257
- Braudel, Fernand (1986): *Sozialgeschichte des 15. - 18. Jahrhunderts*. Aufbruch zur Weltwirtschaft. Frankfurt a. M.: Büchergilde Gutenberg
- Brody, David (1960): *Steelworkers in America - The Nonunion Era*. New York: Harvard University Press
- Brody, David (1965): *Labor in Crisis: The Steel Strike of 1919*. Philadelphia: Lippincott
- Brody, David (1987): "The Origins of Modern Steel Unionism: The SWOC Era". In: Paul F. Clark/Peter Gottlieb/Donald Kennedy: *Forging a Union of Steel*. Philip Murray, SWOC, & the United Steelworkers. Ithaca, NY: ILR Press, S. 13-29
- Brown, Martin/Nuwer, Michael (1987): "Strategic Jobs and Wage Structure in the Steel Industry: 1910-1930". In: *Industrial Relations*, 26 (3), S. 253-266
- Browne, Lynn E. (1985): "Autos - Another Steel?" In: *New England Economic Review*, November/Dezember, S. 18-29
- Buci-Glucksmann, Christine (1981): *Gramsci und der Staat*. Für eine materialistische Theorie der Philosophie. Köln: Pahl-Rugenstein
- Buci-Glucksmann, Christine/Therborn, Göstan (1982): *Der Sozialdemokratische Staat*. Hamburg: VSA
- Buffa, Dudley W. (1984): *Union Power and Democracy*. The UAW and the Democratic Party 1972-83. Ann Arbor: University of Michigan Press
- Bühler, Marcel (1981): "Weltmarkt, internationale Arbeitsteilung und nationale Reproduktion". In: *Prokla*, 44, 11 (3), S. 139-158
- Burawoy, Michael (1979): *Manufacturing Consent - Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press
- Burawoy, Michael (1985): *The Politics of Production*. London: Verso
- Burawoy, Michael/Smith, Anne (1985): "Der Aufstieg der Hegemonialen Despotie in der US-Industrie". In: *Prokla*, 58, 15 (1), S. 139-153
- Burcke, Gilbert (1956): "The Transformation of U. S. Steel". In: *Fortune*, 92-95, 53 (1), S. 198-202
- Busch, Klaus (1981): "Internationale Arbeitsteilung und Internationalisierung des Kapitals, Bemerkungen zur neueren französischen Weltmarktdiskussion". In: *Leviathan*, 9 (1), S. 120-143

- Camens, Sam (1982): *Steel - An Industry at the Crossroads*. American Productivity Center Productivity Brief 17. Washington, D. C.
- Camens, Sam (1987): *Assessment of the Labor-Management Participation Teams Process in the Steel Industry*. Statement before the U. S. Congress, Committee on Education and Labor: "Hearings on Labor-Management Participation". Washington, D. C.: G. P. O., S. 550-565
- Canada, Report of the Federal Task Force on the Canadian Motor Vehicle and Automotive Parts Industries (1983): *An Automotive Strategy for Canada*. Minister of Supply and Services, Canada
- Cantor, David J. (1985): "Prepared testimony of the Congressional Research Service, Library of Congress". In: U. S. Congress, Committee on Science and Technology, Subcommittee on Investigations and Oversight: *New Technology and the Future of Steel*. Washington, D. C.: G. P. O., S. 19-23
- Cantor, David J. (1990): *Foreign Direct Investment in the U. S. Steel Industry*. CRS Report for Congress. Washington, D. C.: Congressional Research Service
- Cappelli, Peter (1984): "Auto Industry Experiments with the Guaranteed Income Stream". In: *Monthly Labor Review*, 107 (7), S. 37-39
- Cappelli, Peter/Sterling, W. P. (1988): "Union Bargaining Decisions and Contract Ratifications: The 1982 and 1984 Auto Agreements". In: *Industrial and Labor Relations Review*, 41 (2), S. 195-203
- Carosso, Vincent P., in Zusammenarbeit mit Rose C. Carosso (1987): *The Morgans. Private International Bankers 1854-1913*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Cawson, Alan (1985): "Introduction. Varieties of Corporatism: The Importance of the Meso-Level of Interest Intermediation". In: Alan Cawson (Hg.): *Organized Interests and the State*. Studies in Meso-Corporatism. London: Sage, S. 1-21
- CBO - United States, Congress, Congressional Budget Office (1987): *How Federal Policies Affect the Steel Industry*. Februar. Washington, D. C.: G. P. O.
- CEA - Council of Economic Advisers (1985/1984): *Annual Report*. Washington, D. C.: G. P. O.
- Cellier, F. (1980): "Formation de l'offre: comparaison internationale et sectorielle". In: *Statistiques et études financières*, Série Orange, S. 44
- Chandler, Alfred D. (1964): *Giant Enterprise*. Ford, General Motors, and the Automobile Industry. New York: Harcourt, Brace & World
- Chandler, Alfred D. (1977): *The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Belknap Press
- Chandler, Alfred D. (1980): "Government Versus Business: An American Phenomenon". In: John T. Dunlop (Hg.): *Business and Public Policy*. Boston: Harvard Graduate School of Business Administration, S. 1-11
- Chethik, Neil (1987): "The Intercultural Honeymoon Ends". In: *San Jose Mercury News*, 8. Februar; wiederabgedruckt in: Mike Parker/Jane Slaughter (1988): *Choosing Sides: Unions and the Team Concept*. Boston: South End Press, S. 119 f.
- Christiansen, Jens Peter (1982): *Labor Productivity in the Steel Industry: A Comparative Study of the Federal Republic of Germany and the United States of America*. Ph. D. Dissertation. Stanford University
- Chrysler Corporation (versch. Jahre): *Annual Report*. Detroit
- Clarkson, Kenneth W./Kadlec, Charles W./Laffer, Arthur B. (1979): "Regulating Chrysler out of Business". In: *AEI Journal on Government and Society*, September/Oktober, S. 44-49

- Cochran, Bert (1977): *Labor and Communism: The Conflict that Shaped American Unions*. Princeton: Princeton University Press
- Coffee, John C. Jr./Lowenstein, Louis/Rose-Ackermann, Susan (Hg.) (1988): *Knights, Raiders, and Targets*. The Impact of the Hostile Takeover. New York: Oxford University Press, Compton
- Cohen, Jeffrey E./Brunk, Gregory G. (1986): "Interest Groups, Parties, and Economic Growth in the American States". In: Steven A. Shull/Jeffrey E. Cohen (Hg.) (1986): *Economics and Politics of Industrial Policy*. The United States and Western Europe. Boulder, Col.: Westview Press, S. 69-81
- Cohen, Stephen/Meltzer, Ronald (1982): *United States International Economic Policy in Action*. New York: Praeger
- Cohen, Stephen S./Zysman, John (1987): *Manufacturing Matters*. The Myth of the Post-Industrial Economy. New York: Basic Books
- Cole, Robert E./Deskins, D. R. (1988): "Racial Factors in Site Location and Employment Patterns of Japanese Auto Firms in America". In: *California Management Review*, 31 (3), S. 9-22
- Cole, Robert E./Flynn, Michael S. (1984): "Are Manufacturing-Supplier Relations Changing?" In: *UMTRI Research Review*, September/Dezember, S. 44-45
- Cole, Robert E./Yakushiji, N. (1984): *The American and Japanese Auto Industries in Transition*. Center for Japanese Studies. Ann Arbor: University of Michigan
- Collins, Robert M. (1982): "American Corporatism: The Committee for Economic Development, 1942-1964". In: *Historian*, 44 (2), S. 151-173
- Congressional Digest (1983): *Automobile "Domestic Content" Legislation*. February
- Congressional Quarterly (1981): *Weekly Report*, 39 (32)
- Connelly, Mary (1986): "Big 3 Spend Heavily on Job Banks". In: *Automotive News*, 3. Februar, S. 3
- Conrad, Klaus (1985): *Produktivitätslücken nach Wirtschaftszweigen im internationalen Vergleich*. Beschreibung und ökonometrische Ursachenanalyse für die USA, Japan und die Bundesrepublik Deutschland, 1960-1979. Berlin: Springer
- Contri, Nick (1984): "Union to Bethlehem Steel: 'We Won't Help You Eliminate Jobs'". In: *Labor Notes*, 25. Oktober, S. 13
- Cook, Robert F./Turnage, Wayne M. (1985): "The New Federal-State Program to Train Dislocated Workers". In: *Monthly Labor Review*, 108 (7), S. 32-35
- Cooper, Conrad (1967): "Collective Bargaining at the Crossroads". In: *Iron and Steel Engineer*, 44 (12), S. 113-116
- Cordtz, Dan (1967): "Antidisestablishmentarianism at Wheeling Steel". In: *Fortune*, Juli, S. 105-136
- Cormier, Frank/William, Eaton (1970): *Reuther*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Cramp, Alan W. (1988): "New Steel Casting Processes for Thin Slabs and Strip. A Historical Perspective". In: *Iron & Steelmaker*, Juli, S. 45-60
- Crandall, Robert W. (1968): "Vertical Integration and the Market for Repair Parts in the United States Automobile Industry". In: *Journal of Industrial Economics*, 16 (Juli), S. 212-234
- Crandall, Robert W. (1981): *The U. S. Steel Industry in Recurrent Crisis: Policy Options in a Competitive World*. Washington, D. C.: Brookings Institution
- Crandall, Robert W. (1984): "Import Quotas and the Automobile Industry: The Costs of Protectionism". In: *Brookings Review*, 2 (3), S. 8-16
- Crandall, Robert W./Gruenspecht, Howard K./Keeler, Theodore E./Lave, Lester B. (1986): *Regulating the Automobile*. Washington, D. C.: Brookings Institution

- Cuomo-Report (1988): *The Cuomo Commission Report*. Hg. The Cuomo Commission on Trade and Competitiveness, Lee Smith (Director). New York: Simon & Schuster
- CWPS - U. S. Council on Wage and Price Stability (1977): *Report to the President on Prices and Costs in the US-Steel Industry*. Washington, D. C.: G. P. O.
- Davis, Mike (1978): "Fordism" in Crisis: a review of Michel Aglietta's "Régulation et crises: L'expérience des Etats-Unis". In: *Review*, 2 (2), S. 207-69
- Davis, Mike (1986a): *Prisoners of the American Dream: Politics and Economy in the History of the U. S. Working Class*. London: Verso
- Davis, Mike (1986b): *Phoenix im Sturzflug*. Zur politischen Ökonomie der Vereinigten Staaten in den achtziger Jahren. Berlin: Rotbuch Verlag
- De Lancey, William (1981): *The Last Clear Chance*. Cleveland: Republic Steel
- De Vroey, M. (1984): "A Regulation Approach Interpretation of the Contemporary Crisis". In: *Capital and Class*, 23, S. 45-66
- Demele, Ottwalt/Semmler, Willi (1980): *Monopoltheorie kontrovers*. Zur neueren Theorie und Empirie des Monopols. Berlin: Olle & Wolter
- Denison, Edward F. (1979): *Accounting for Slower Economic Growth: The US in the 1970s*. Washington, D. C.: Brookings Institution
- Denison, Edward F. (1985): *Trends in American Economic Growth, 1929-1982*. Washington, D. C.: Brookings Institution
- Dertouzos, Michael, et al. (1989): *Made in America*. MIT Committee on Industrial Productivity. Boston: MIT Press
- Destler, I. M./Odell, John S. (1987): *The Politics of Anti-Protection*. Policy Analyses in International Economics, No. 21. Washington, D. C.: Institute for International Economics
- Deubner, Christian/Rehfelder, U./Schlupp, F./Ziebur, G. (Hg.) 1979): *Die Internationalisierung des Kapitals*. Frankfurt a. M.: Campus
- Diefenbach, Christoph/Grözinger, G./Ibsen, D./Wartenpfehl, F./Wengenroth, U. (1976): "Wie real ist die Realanalyse? - Eine Kritik". In: *Prokla*, 24, 6 (3), S. 173-190
- Dielmann, Heinz J. (1981): "US Response to Foreign Steel: Returning to Trigger Prices". In: *Columbia Journal of World Business*, 16 (3), S. 32-42
- DIW - Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (1984): *Ist die Überwindung der Rezession in den angelsächsischen Ländern auf eine konsequent angebotsorientierte Wirtschaftspolitik zurückzuführen?* Wochenbericht 14, 5. April 1984
- DOC-U. S. Department of Commerce (1985a): *The U. S. Motor Vehicle and Equipment Industry Since 1958*. Washington, D. C.: G. P. O.
- DOC-U. S. (1985b): *A Competitive Assessment of the U. S. Automotive Parts Industry and the U. S. Aftermarket for Japanese Cars and Light Trucks*. Washington, D. C.: G. P. O.
- DOC-U. S. (1985c): *The U. S. Automobile Industry, 1984*. Washington, D. C.: G. P. O.
- Doeringer, Peter B./Piore, Michael J. (1971): *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass.: Lexington Books
- Dohse, Knut, unter Mitarbeit von Ulrich Jürgens und Harald Russig (1979): *Bestandsschutz durch Seniorität*. IIVG preprint 79-221, Internationales Institut für Vergleichende Gesellschaftsforschung, Wissenschaftszentrum Berlin
- Dohse, Knut/Jürgens, Ulrich (1985): "Konzernstrategien und internationale Arbeitsteilung in der Automobilindustrie - am Beispiel Ford und General Motors". In: *mehrwert*, 26, S. 30-48

- Dohse, Knut/Jürgens, Ulrich/Malsch, Thomas (1984a): *Reorganisation der Arbeit in der Automobilindustrie - Konzepte, Regelungen, Veränderungstendenzen in den USA, Großbritannien und der Bundesrepublik Deutschland - Ein Materialbericht*. IIVG dp 84-200, Internationales Institut für Vergleichende Gesellschaftsforschung, Wissenschaftszentrum Berlin
- Dohse, Knut/Jürgens, Ulrich/Malsch, Thomas (1984b): *From "Fordism" to "Toyotism"? The Social Organization of the Labour Process in the Japanese Automobile Industry*. IIVG dp 84-218, Internationales Institut für Vergleichende Gesellschaftsforschung, Wissenschaftszentrum Berlin
- Dohse, Knut/Jürgens, Ulrich/Russig, Harald (1982): *Hire and Fire? Senioritätsregelungen in amerikanischen Betrieben*. Frankfurt a. M.: Campus
- DOL-U. S. Department of Labor, Bureau of Labor-Management Relations and Cooperative Programs (1987a): *New United Motor Manufacturing, Inc., and the United Automobile Workers: Partners in Training*. Brief No. 10, März. Washington, D. C.
- DOL-U. S. Department of Labor (1987b): *U. S. Labor Law and the Future of Labor-Management Cooperation*. BLMR Nr. 119. Washington, D. C.: G. P. O.
- Dolata, Ulrich (1986): *Ökonomische Regulierung und Regulierungskrisen im Kapitalismus*. Theoretische Grundlagen. Köln: Pahl-Rugenstein
- Dombois, Rainer (1982): "Volkswagen in USA". In: Reinhard Doleschal/Rainer Dombois (Hg.): *Wohin läuft VW*. Hamburg: Rowohlt, S. 217-253
- Dombois, Rainer (1985): "Zieht die Autoindustrie in Niedriglohnländer? Abhängige Industrialisierung am Beispiel der mexikanischen Autoindustrie" In: *mehrwert*, 26, S. 67-79
- Domhoff, William G. (1967): *Who Rules America?* Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall
- Dornbusch, Rüdiger/Frankel, Jeffrey A. (1987): "Macroeconomics and Protection". In: Robert M. Stern (Hg.): *U. S. Trade Policies in a Changing World Economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press, S. 77-130
- Dovring, Folke (1987): *Productivity and Value*. The Political Economy of Measuring Progress. New York: Praeger
- Driver, Ciaran (1981): "Agietta, a Theory of Capitalist Regulation, The US Experience - Review Article". In: *Capital & Class*, 15, S. 150-168
- Drucker, Peter F. (1972): *Concept of the Corporation*. New York: The John Day Company
- Dubois, Thomas, zusammen mit David Bensman, Greg LeRoy und Jack Metzgar (1985): *Where Have All the Jobs Gone?* Calumet Project for Industrial Jobs. East Chicago
- Duménil, Gerard/Levy, Dominique (1988): *Theory and Facts. What Can We Learn from a Century of History of the U. S. Economy? Summaries, Figures, and Table of Contents*. Paper präsentiert bei der International Conference on Regulation Theory, Barcelona, 16. bis 18. Juni 1988
- Duménil, Gerard/Glick, Mark/Levy, Dominique (1989): *The Rise of Profitability During World War II*. CEPREMAP, Nr. 8913. Paris
- Duménil, Gerard/Glick, Mark/Rangel, Jose (1987): "The Rate of Profit in the United States". In: *Cambridge Journal of Economics*, 11 (4), S. 331-359
- Dunlop, John T. (1984): *Dispute Resolution, Negotiation and Consensus Building*. Dover, Mass.: Auburn House
- Dyer, Davis/Salter, Malcolm S./Webber, Alan M. (1987): *Changing Alliances*. The Harvard Business School Project on the Auto Industry and the American Economy. Boston: Harvard Business School Press

- Dyson, Kenneth (1983): "The Cultural, Ideological and Structural Context". In: Kenneth Dyson/Stephen Wilks (Hg.): *Industrial Crisis: A Comparative Study of the State and Industry*. Oxford, Martin Robertson, S. 26-66
- Ealey, Lance A. (1984): "White Collar Unrest. Non-Union Workers Cry 'Foul'". In: *Automotive Industries*, August, S. 33-37
- Eckstein, Otto/Canton, Ch./Brinner, R./Duprey, P. (1984): *The DRI Report on US Manufacturing Industries*. New York: McGraw
- Edelman, Murray (1972): "New Deal Sensitivity to Labor Interests". In: Milton Derber/Edwin Young (Hg.): *Labor and the New Deal*. New York: DaCapo Press
- Edwards, Charles E. (1965): *Dynamics of the United States Automobile Industry*. Columbia, S. C.: University of South Carolina Press
- Edwards, Richard (1979): *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*. New York (auf deutsch: 1981: *Herrschaft im modernen Produktionsprozeß*. Frankfurt a. M.: Campus
- Edwards, Richard (1985): "Sweezy and the Proletariat". In: Stephen Resnick/Richard Wolff: *Rethinking Marxism*. Essays for Harry Magdoff & Paul Sweezy. New York: Autonomedia, S. 99-114
- Eisenhammer, John/Rhodes, Martin (1986): "The Politics of Public Sector Steel in Italy: From the 'Economic Miracle' to the Crisis of the Eighties". In: Yves Mény/Vincent Wright (Hg.): *The Politics of Steel*. Berlin: de Gruyter, S. 416-475
- El-Messidi/Groehn, Kathy (1980): *The Bargain, The Story behind the 30-Year Honey-moon of GM and the UAW*. New York: Nellen Publisher Co.
- Elbaum, Bernard (1983): "The Making and Shaping of Job and Pay Structures in the Steel Industry". In: Paul Osterman (Hg.): *Employment Practices within Large Firms*. Cambridge, Mass.: MIT Press
- Elbaum, Bernard/Wilkinson, Frank (1979): "Industrial Relations and Uneven Development: A Comparative Study of the American and British Steel Industries". In: *Cambridge Journal of Economics*, 3 (3), S. 275-303
- Elsner, Wolfram (1986): *Ökonomische Institutionenanalyse, Paradigmatische Entwicklung der ökonomischen Theorie und der Sinn eines Rückgriffs auf die Ökonomische Klassik am Beispiel der Institutionenanalyse ("Property Rights")*. Berlin: Duncker & Humblot
- Engert, Steffi/Wolf, Winfried (1983): *Die Krise in der Stahlindustrie*. Frankfurt a. M.: ISP
- Erd, Rainer/Scherrer, Christoph (1984): "Amerikanische Gewerkschaften - Opfer des Weltmarkts". In: *Prokla*, 54, 14 (1), S. 78-96
- Esser, Josef (1985): "Staat und Markt". In: Iring Fetscher/H. Münkler (Hg.): *Politikwissenschaft. Begriffe - Analysen - Theorien - Ein Grundkurs*. Hamburg: Rowohlt, S. 201-244
- Esser, Josef/Fach, Wolfgang/Väth, Werner (1983): *Krisenregulierung. Zur politischen Durchsetzung ökonomischer Zwänge*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Esser, Josef/Fach, Wolfgang/Junne, Gerd/Schlupp, Frieder/Simonis, Georg (1979): "Das 'Modell Deutschland' und seine Konstruktionsschwächen". In: *Leviathan*, 7 (1), S. 1-11
- Esser, Josef/Hirsch, Joachim (1984): "Der CDU-Staat: Ein politisches Regulierungsmodell für den 'nachfordistischen' Kapitalismus". In: *Prokla*, 56, 14 (3), S. 51-66
- Evans, Peter B./Rueschemeyer, Dietrich/Skocpol, Theda (1985): "On the Road to a More Adequate Understanding of the State". In: Peter B. Evans/Dietrich Rueschemeyer/Theda Skocpol (Hg.): *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press, S. 347-366

- Evans, Rowland/Novak, Robert (1981): *The Reagan Revolution*. New York: E. P. Dutton
- Fabozzi, Frank J./Yaari, Uzi (1983): "Valuation of Safe Harbor Tax Benefit Transfer Leases". In: *The Journal of Finance*, 38 (2), S. 595-604
- Fanning, Martin E./Rossi, John (1979): "Productivity via Teamwork". In: *37th Electric Furnace Conference*. 4. bis 7. Dezember 1979, S. 72-73
- Faux, Jeff (1988): "A Cheaper Dollar Is Not Enough". In: *Challenge* 31 (3), S. 42-47
- Feldman, Richard/Betzold, Thomas (1988): *End of the Line*. Autoworkers and the American Dream. New York: Weidenfeld & Nicholson
- Feldstein, Martin (Hg.) (1988): *The United States in the World Economy*. Chicago: University of Chicago Press
- Ferguson, Thomas (1981): "Von Versailles zum New Deal: Der Triumph des multinationalen Liberalismus in Amerika". In: *Amerika, Traum und Depression 1920-1949*. Berlin, S. 436-450
- Ferguson, Thomas/Rogers, Joel (1984): "Big Labor is Hurting - Itself". In: *The Nation*, 1. September 1984, S. 144
- Ferguson, Thomas/Rogers, Joel (1986a): *Right Turn*. The Decline of the Democrats and the Future of American Politics. New York: Hill and Wang
- Ferguson, Thomas/Rogers, Joel (1986b): "Eine neue Politik ohne neue Wähler: Der Rechtsruck der Demokraten in den USA". In: *Leviathan*, 14 (2), S. 255-289
- Fine, Sidney (1969): *Sit-down: The GM Strike of 1936-1937*. Ann Arbor: University of Michigan
- Fischer, Ben (1986): "Impact of Transition on Steel's Labor Relations". In: *Labor Law Journal*, August, S. 569-575
- Flink, James J. (1975): *The Car Culture*. Cambridge, Mass.: MIT Press
- Flora, Whitt (1987): "Steel Bankruptcies Empty the Pension Agency's Till". In: *Iron Age*, Mai, S. 39-42
- Flynn, Michael S. (1983): "Comparison of U. S.-Japan Production Costs: An Assessment". In: Robert E. Cole (Hg.): *Automobiles and the Future: Competition, Cooperation, and Change*. Ann Arbor: University of Michigan, S. 81-96
- Flynn, Michael S. (1984): *Estimating Comparative Compensation Costs and Their Contribution to the Manufacturing Cost Difference*. Joint U. S.-Japan Automotive Study, Working Paper 21. The Center for Japanese Studies. Ann Arbor: University of Michigan
- Flynn, Michael S./Cole, Robert E. (1988): "Automotive Suppliers: Customer Relationships, Technology, and Global Competition". In: Peter J. Arnesen (Hg.): *Is There Enough Business to Go Around? Overcapacity in the Auto Industry*. Ann Arbor: University of Michigan
- Ford Motor Company (versch. Jahre): *Annual Report*. Dearborn, MI
- Forward, Gordon E. (1985): "The Steel Challenge in a World Market". In: *43rd Electric Furnace Proceedings*. 10. bis 13. Dezember 1985, S. 3-5
- Forward, Gordon E. (1986): "Wide-Open Management at Chaparral Steel, Interviewed by Alan M. Kantrow". In: *Harvard Business Review*, Mai-Juni, S. 96-102
- Fosler, R. Scott (Hg.) (1988): *The New Economic Role of American States*. New York: Oxford University Press
- Foster, William Z. (1920): *The Great Steel Strike and Its Lessons*. New York: Huebsch
- Frankenberger, Klaus D. (1984): "Reaganomics: Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt im politischen Prozeß". In: *Amerikastudien*, 29 (4), S. 373-398

- Freeman, Brian/Mendelowitz, Allan (1982): "Program in Search of a Policy: The Chrysler Loan Guarantee". In: *Journal of Policy Analysis and Management*, 1 (4), S. 443-453
- Freeman, Richard B. (1988): "Contraction and Expansion: The Divergence of Private Sector and Public Sector Unionism in the United States". In: *Journal of Economic Perspectives*, 2 (3), S. 63-88
- Frieden, Jeff (1980): "The Trilateral Commission: Economics and Politics in the 1970s". In: Holly Sklar (Hg.): *Trilateralism*. The Trilateral Commission and Elite Planning for World Management. Boston: South End Press, S. 61-88
- Friedman, Benjamin M. (1988): *The Day of Reckoning: The Consequences of American Economic Policy Under Reagan and After*. New York: Random House
- Fruehan, Richard J. (1988): "Testimony". In: U. S. Congress, Committee on Science, Space, and Technology, Subcommittee on Science, Research and Technology: *Hearing "Steel Research and Markets of the Future"*. Washington, D. C.: G. P. O.: S. 62-68
- FTC - U. S. Federal Trade Commission, Bureau of Economics (1977): *The U. S. Steel Industry and Its International Rivals*. Washington, D. C.: G. P. O.
- Fucini, Joseph J./Fucini, Suzy (1990): *Working for the Japanese*. Inside Mazda's American Auto Plant. New York: The Free Press
- Fuechtmann, Thomas G. (1989): *Steeple and Stacks*. Religion and Steel Crisis in Youngstown. Cambridge: Cambridge University Press
- Fusfield, Daniel R. (1958): "Joint Subsidiaries in the Iron and Steel Industry". In: *American Economic Review*, Paper and Proceedings, Mai, S. 578-587
- Galbraith, James K. (1987): "The Case for Shock Treatment". In: *Challenge*, Juli-August, S. 4-10
- GAO - U. S. General Accounting Office, Comptroller General (1981): *Report to the Congress*. New Strategy Required for Aiding Distressed Steel Industry. Washington, D. C.: G. P. O.
- GAO (1984): "Report to Congress: The Steel Industry Compliance Extension Act". In: United States, Congress, Committee on Science and Technology, Subcommittee on Investigations and Oversight: *New Technology and the Future of Steel*. Washington, D. C.: G. P. O., S. 116-120
- Garraty, John A. (1960): "The United States Steel Cororation Versus Labor: The Early Years". In: *Labor History*, 1 (1), S. 3-38
- Gartman, David (1986): *Auto Slavery*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press
- Garvey, Robert A. (1985): "Market Mill Viewpoint". In: *43rd Electric Furnace Conference*. 10. bis 13. Dezember 1985, S. 385-389
- Geiger, Gordon H. (1988): "Testimony". In: U. S. Congress, Committee on Science, Space, and Technology, Subcommittee on Science, Research and Technology: *Hearing "Steel Research and Markets of the Future"*. Washington, D. C.: G. P. O., S. 94-102
- Gelsanliter, David (1990): *Jump Start*. Japan Comes to the Heartland. New York: Farrar-Straus-Giroux
- General Motors Corporation (versch. Jahre): *Annual Report*. Detroit
- Georgakas, Dan/Surkin, Marvin (1975): *Detroit: I Do Mind Dying*. A Study in Urban Revolution. New York: St. Martin's
- Gersuny, Carl (1982): "Origins of Seniority Provisions in Collective Bargaining". In: *Labor Law Journal*, August, S. 518-524

- Ginsburg, Robert/Yuhnke, Robert (1980): "A Citizens for a better Environment Comment on the Tripartite Commission Proposals for the Steel Industry". In: U. S. Congress, Senate, Committee on Environment and Public Works: *Report of the Steel Tripartite Committee*. Washington, D. C.: G. P. O.
- Glickman, Norman J./Woodward, Douglas P. (1989): *The New Competitors. How Foreign Investors Are Changing the U. S. Economy*. New York: Basic Books
- Glombowski, Jörg (1984): "Kritische Kommentare zur Akkumulationstheorie". In: *mehrwert*, 25, S. 67-80
- Gold, Bela (1978): "Factors Stimulating Progress in Japanese Industries: The Case of Computerization in Steel". In: *Quarterly Review of Economics and Business*, 18 (4), S. 7-21
- Golden, Clinton S./Ruttenberg, Harold J. (1942): *The Dynamics of Industrial Democracy*. New York: Harper and Brothers
- Goldfield, Michael (1985): *Labor's Subordination to the New Deal*. The Influence of Labor on the New Deal Labor Legislation. Annual Meeting of the American Political Science Association. New Orleans, 29. August bis 1. September 1985
- Goldfield, Michael (1987): *The Decline of Organized Labor*. Chicago: University of Chicago Press
- Gooding, Kenneth (1985): "'World Car' Overtaken by Protectionist Climate". In: *Financial Times*, 11. September, S. X10
- Goodman, Marshall R./Wrightson, Margret T. (1987): *Managing Regulatory Reform. The Reagan Strategy and Its Impact*. New York: Praeger
- Goodwin, Crawford D. (1981): *Energy Policy in Perspective*. Washington, D. C.: The Brookings Institution
- Gordon, David M./Edwards, Richard/Reich, Michael (1982): *Segmented Work, Divided Workers*. Cambridge, England: Cambridge University Press
- Gordon, Maynard M. (1985): *The Iaccoca Management Technique*. New York: Dodd, Mead
- Gordon, Robert J. (1980): "Postwar Macroeconomics: The Evolution of Events and Ideas". In: Martin Feldstein (Hg.): *The American Economy in Transition*. Chicago: University of Chicago Press
- Gouverneur, Jacques (1983): *Contemporary Capitalism and Marxist Economics*. Martin Robertson
- Gramsci, Antonio (1956): *Briefe aus dem Kerker*. Berlin: Dietz
- Granovetter, Mark (1985): "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". In: *American Journal of Sociology*, 91 (3), S. 481-510
- Greenstone, David J. (1969): *Labor in American Politics*. New York: Vintage Books
- Greenwald, Gerald (1983): *Remarks at the Harvard Business School Club*. St. Louis, Missouri, 12. Mai 1983
- Greer, Edward (1979): *Big Steel, Black Politics and Corporate Power in Gary, Indiana*. New York: Monthly Review Book
- Greer, Edward (1982): "Book Review on: The U. S. Steel Industry in Recurrent Crisis, by Robert W. Crandall". In: *American Political Science Review*, 76 (2), S. 411
- Greider, William (1987): *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*. New York: Simon & Schuster
- Griffith, Barbara S. (1988): *The Crisis of American Labor*. Operation Dixie and the Defeat of the CIO. Philadelphia: Temple University Press
- Grout, P. (1984): "Investment and Wages in the Absence of Binding Contracts: A Nash Bargaining Approach". In: *Econometrica*, 52 (März), S. 449-460

- Guttman, Robert (1988): "World Money and International Economic Relations". In: Werner Vāth (Hg.): *Political Regulation in the "Great Crisis"*. Berlin: edition sigma, S. 71-90
- Halberstam, David (1986): *The Reckoning*. New York: Avon
- Hall, Donald R. (1969): *Cooperative Lobbying: The Power of Pressure*. Tucson: Ariz
- Hansen, Gary B. (1984): "Ford and the UAW Have a Better Idea: A Joint Labor-Management Approach to Plant Closings and Worker Retraining". In: *The Annals*, September, S. 158-174
- Hansen, Susan B. (1987): *Industrial Policy and Corporatism in the American States*. ECPR Workshop on Meso-Corporatism. Amsterdam, 10. bis 15. April 1987
- Harbison, Frederick H./Dubin, Robert (1947): *Patterns of Union-Management Relations: United Automobile Workers (CIO) - General Motors-Studebaker*. Chicago: Science Research
- Harvey, David (1982): *The Limits to Capital*. Chicago: University of Chicago Press
- Hauben, Ronda (1988): "The 'My Job and Why I Like It' Contest". In: Mike Parker/Jane Slaughter (Hg.): *Choosing Sides: Unions and the Team Concept*. Boston: South End Press, S. 70 f.
- Häusler, Jürgen (1987): "Schwacher Staat ohne Industriepolitik? Staatliche Förderung der Solartechnologie in den USA". In: *Politische Vierteljahresschrift*, 28 (3), S. 335-355
- Hayes, Robert/Abernathy, William (1980): "Managing Our Way to Economic Decline". In: *Harvard Business Review*, Juli, S. 67-78
- Heath, Jim F. (1969): *John F. Kennedy and the Business Community*. Chicago: University of Chicago
- Heckscher, Charles (1988): *The New Unionism, Employee Involvement in the Changing Corporation*. New York: Basic Books
- Heggstad, Arnold A./Shepherd, William G. (1986): "The 'Banking' Industry". In: Walter Adams (Hg.): *The Structure of American Industry*. 7. Aufl. New York: MacMillan, S. 290-324
- Heinrich, Michael (1988): "Was ist die Werttheorie noch wert? Zur neueren Debatte um das Transformationsproblem und die marxistische Werttheorie". In: *Prokla*, 72, 18 (3), S. 15-38
- Helper, Susan R. (1990): "Subcontracting: Innovative Labor Strategies". In: *Labor Research Review*, 9 (1), S. 89-99
- Helper, Susan R. (1987): *Supplier Relations and Technical Change: Theory and Application to the US Automobile Industry*. Ph. D. Dissertation. Department of Economics, Harvard University. Cambridge, Mass.
- Henry, David K./Oliver, Richard P. (1987): "The Defense Buildup, 1977-85: Effects on Production and Employment". In: *Monthly Labor Relation Review*, 119 (8), S. 3-11
- Herding, Richard (1980): *Kontrolle am Arbeitsplatz*. Kapitalistische Arbeitsorganisation und Gewerkschaften in den USA. Frankfurt a. M.
- Herling, John (1972): *Right to Challenge: People and Power in the Steelworkers Union*. New York: Harper and Row
- Herman, Edward S. (1981): *Corporate Control, Corporate Power*, Cambridge: Cambridge University Press
- Herr, Hans-Jörg (1989): "On Post-Keynesian Crisis Theory: The Meaning of Financial Instability". In: Werner Vāth (Hg.): *Political Regulation in the "Great Crisis"*. Berlin, edition sigma, S. 91-112
- Hersch, Martin (1984): *Mini-mill Steelmaking in the U. S.* Cleveland: Predicast

- Hertle, Friedrich (1959): *Standortprobleme der amerikanischen Eisen- und Stahlproduktion*. Basel: Kyklos
- Hewitt, C. M. (1956): *Testimony in front of the United States Senate, Committee on the Judiciary, Subcommittee on Antitrust and Monopoly*. Hearings, Nov./Dec. 1955: A Study of the Antitrust Laws, Part 7, General Motors. Washington, D. C., S. 3202-3231
- Hill, Richard Child/Negrey, Cynthia (1985): "The Politics of Industrial Politics in Michigan". In: Sharon Zukin (Hg.): *Industrial Policy: Business and Politics in the United States and France*. New York: Praeger, S. 119-140
- Himmelberg, Robert F. (1976): *The Origins of the National Recovery Administration: Business, Government, and the Trade Association Issue, 1921-1931*. New York: Fordham University Press
- Hinojosa Ojeda, Raul E./Morales, Rebecca (1986): *International Restructuring and Labor Market Interdependence: The Automobile Industry in Mexico and the United States*. Prepared for presentation at the Conference on Labor Market Interdependence Between the United States and Mexico. El Colegio de Mexico, Mexico, 25. bis 27. September 1986
- Hirsch, Joachim (1983): "Nach der 'Staatsableitung'. Bemerkungen zur Reformulierung einer materialistischen Staatstheorie". In: *Argument*, Sonderband 100, S. 158-171
- Hirsch, Joachim (1990): *Kapitalismus ohne Alternative?* Hamburg: VSA
- Hirsch, Joachim/Roth, Roland (1986): *Das neue Gesicht des Kapitalismus*. Vom Fordismus zum Post-Fordismus. Hamburg: VSA
- Historical Statistics of the United States*, hrsg. vom U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census. Washington, D. C.: G. P. O.
- Hodin, Michael W. (1987): *A National Policy for Organized Free Trade: The Case of U. S. Foreign Trade Policy for Steel 1976-1978*. New York: Garland Publishing
- Hoerr, John (1987a): Comments". In: Paul F. Clark/Peter Gottlieb/Donald Kennedy: *Forging a Union of Steel*. Philip Murray, SWOC, & the United Steelworkers. Ithaca, N. Y.: ILR Press, S. 118-125
- Hoerr, John (1987b): "Saving the Agency That Saves Workers' Pensions". In: *Business Week*, 2. November 1987, S. 118
- Hoerr, John (1988): *And the Wolf Finally Came*. The Decline of the American Steel Industry. Pittsburgh: University of Pittsburgh
- Hoffmann, Jürgen (1981): "'Amerikanisierung' der deutschen Gewerkschaftsbewegung?" In: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, 32 (7), S. 418-435
- Hogan, William T. (1970/1971): *Economic History of the Iron and Steel Industry in the U. S.* Fünf Bände. Lexington, Mass.: Heath
- Hogan, William T. (1972): *The 1970's: Critical Years for Steel*. Lexington, Mass.: Heath
- Hogan, William T. (1984): *Steel in the United States: Restructuring to Compete*. Lexington, Mass.: Heath
- Hogan, William T. (1987): *Minimills and Integrated Mills*. A Comparison of Steelmaking in the United States. Lexington, Mass.: Heath
- Holloway, John (1987): "The Red Rose of Nissan". In: *Capital & Class*, 32, S. 142-164
- Holtfrerich, Carl-Ludwig (1986a): *U. S. Economic (Policy) Development and World Trade during the Interwar Period Compared to the Last Twenty Years*. Working Paper No. 2, John F. Kennedy-Institut, Freie Universität Berlin
- Holtfrerich, Carl-Ludwig (1986b): *The Roosevelts and Foreign Trade: Foreign Economic Policies under Theodore and Franklin Roosevelt*, Working Paper No. 6, John F. Kennedy-Institut, Freie Universität Berlin

- Holusha, John (1987): "U. S. Auto Makers Get a Lift". In: *New York Times*, 9. November 1987, S. IV1
- Hoopes, Roy (1963): *The Steel Crisis, 72 Hours that Shook the Nation*. New York: J. Day Co.
- Horowitz, David (Hg.) (1969): *Corporations and the Cold War*. New York: Monthly Review
- Hounshell, David A. (1984): *From the American System to Mass Production, 1800-1932: The Development of Manufacturing Technology in the United States*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press
- Howe, Irving (1973): *The UAW and Walter Reuther*. New York: DaCapo Press
- Hübner, Kurt (1987): "Neue Gesichtszüge? - Anmerkungen zu der Fordismus-Postfordismus-Analyse von Hirsch/Roth". In: *Sozialismus*, April, S. 39-44
- Hübner, Kurt (1988): Flexibilization and the Autonomization of the World Money Market. Obstacle for a New Long Expansion. Paper präsentiert bei der International Conference on Regulation Theory, Barcelona, 16. bis 18. Juni 1988
- Hübner, Kurt (1989): *Theorie der Regulation*. Eine kritische Rekonstruktion eines neuen Ansatzes der Politischen Ökonomie. Berlin: edition sigma
- Hufbauer, Gary Clyde/Berliner, Diane T./Elliott, Kimberly Ann (1986): *Trade Protection in the United States, 31 Case Studies*. Institute for International Economics. Washington, D. C.
- Hunker, Jeffrey Allen (1983): *Structural Change and the U. S. Automobile Industry*. Lexington, Mass.: Lexington Books
- Hunt, E. K./Sherman, Howard (1978): *Economics, an Introduction to Traditional and Radical Views*. New York: Harper
- Huntington, Samuel P. (1968): *Political Order and Changing Societies*, New Haven, Conn.: Yale University Press
- Huntington, Samuel P. (1950): *Clientelism: A Study in Administrative Politics*. Ph. D. Thesis, Harvard University
- Hurtienne, Thomas (1984): *Theoriegeschichtliche Grundlagen des sozialökonomischen Entwicklungsdenkens*. Band II: Paradigmen sozialökonomischer Entwicklung im 19. und 20. Jahrhundert. Saarbrücken: Verlag breitenbach
- Hurtienne, Thomas (1988): "Entwicklungen und Verwicklungen - Methodische und entwicklungstheoretische Probleme des Regulationsansatzes". In: Birgit Mahnkopf (Hg.): *Der gewendete Kapitalismus*. Münster: Westfälisches Dampfboot, S. 182-226
- Iacocca, Lee A. (1989): "Iacocca Says National Health Care Deserves Closer Look". In: *Automotive News*, 24. April 1989, S. 14
- Iacocca, Lee A. (mit William Novak) (1984): *Iacocca: An Autobiography*. New York: Bantam
- Ingham, John N. (1978): *The Iron Barons: A Social Analysis of an American Urban Elite, 1874-1965*. Westport: Greenwood Press
- Jackson, John E. (1988): "Michigan". In: Scott R. Fosler (Hg.): *The New Economic Role of American States*. New York: Oxford University Press, S. 91-140
- Jefferys, Steve (1986): *Management and Managed: Fifty Years of Crisis at Chrysler*. New York: Cambridge
- Jenkins, Rhys (1987): *Transnational Corporations and the Latin American Automobile Industry*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press
- Johnston, Logan T. (1961): "Opportunity International". In: *American Iron and Steel Institute Yearbook*. New York, S. 253-263
- Jessop, Bob (1983): "The Capitalist State and the Rule of Capital: Problems in the Analysis of Business Associations". In: *West European Politics*, S. 139-162

- Jessop, Bob (1988a): *Regulation Theories in Retrospect and Prospect*. Paper präsentiert bei der International Conference on Regulation Theory, Barcelona, 16. bis 18. Juni 1988
- Jessop, Bob (1988b): Postfordismus. Zur Rezeption der Regulationstheorie bei Hirsch". In: *Das Argument*, 30 (3), 169, S. 380-390
- Jones, Bryan D./Bachelor, Lynn W./Wilson, Carter (1986): *The Sustaining Hand. Community Leadership and Corporate Power*. Lawrence, Kansas: University Press of Kansas
- Jones, Maldwin A. (1960): *American Immigration*. Chicago, University of Chicago
- Junkerman, John (1988): "Nissan: Teams without Unions". In: Mike Parker/Jane Slaughter (Hg.): *Choosing Sides, Unions and the Team Concept*. Boston: South End Press, S. 219-225
- Jürgens, Ulrich (1986): *Entwicklungstendenzen in der Weltautomobilindustrie bis in die 90er Jahre*. IIVG preprint 86-218, Internationales Institut für Vergleichende Gesellschaftsforschung, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung
- Jürgens, Ulrich (1988): "Risiken und Chancen der gegenwärtigen Umstrukturierungen in der Weltautomobilindustrie für die Arbeitnehmer". In: Ben Dankbaar/Ulrich Jürgens/Thomas Malsch (Hg.): *Die Zukunft der Arbeit in der Automobilindustrie*. Berlin: edition sigma, S. 35-61
- Jürgens, Ulrich (1990): "Der japanische Produktivitätserfolg. Soziale und arbeitsorganisatorische Voraussetzungen". In: Manfred Muster/Udo Richter (Hg.): *Mit Vollgas in den Stau*. Automobilproduktion, Unternehmensstrategien und die Perspektiven eines ökologischen Verkehrssystems. Hamburg: VSA, S. 64-77
- Jürgens, Ulrich/Dohse, Knut/Malsch, Thomas (1984): *Japan als Orientierungspunkt für den Wandel der industriellen Beziehungen in der US-amerikanischen und der europäischen Automobilindustrie*. Discussion paper IIVG dp 84-224, Internationales Institut für Vergleichende Gesellschaftsforschung, Wissenschaftszentrum Berlin
- Jürgens, Ulrich/Malsch, Thomas/Dohse, Knut (1989): *Moderne Zeiten in der Automobilfabrik*. Berlin: Springer
- Jürgens, Ulrich/Strömel, Hans-Peter (1986): *The Communication Structure between Management and Shop Floor - A Comparison of a Japanese and a German Plant*. Discussion paper IIVG dp 86-204, Internationales Institut für Vergleichende Gesellschaftsforschung, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung
- Katz, Harold (1977): *The Decline of Competition in the Automobile Industry, 1920-1940*. New York: Arno Press
- Katz, Harry C. (1985): *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the U. S. Automobile Industry*. Cambridge, Mass.: The MIT Press
- Katz, Harry C. (1988): Business and Labor Relations Strategies in the U. S. Automobile Industry: The Case of the General Motors Corporation". In: Ben Dankbaar/Ulrich Jürgens/Thomas Malsch (Hg.): *Die Zukunft der Arbeit in der Automobilindustrie*. Berlin: edition sigma, S. 149-262
- Katznelson, Ira (1981): *Urban Politics and the Patterning of Class in the United States*. New York: Patheon
- Katznelson, Ira/Prewitt, Kenneth (1979): "Constitutionalism, Class, and the Limits of Choice in U. S. Foreign Policy". In: Richard Fagen (Hg.): *Capitalism and the State in U. S.-Latin American Relations*, Stanford, Cal.: Stanford University Press
- Kaufman, Bruce E./Martinez-Vazquez, Jorge (1988): "Voting for Wage Concessions: The Case of the 1982 GM-UAW Negotiations". In: *Industrial and Labor Relations Review*, 41 (2), S. 183-194

- Kazis, Richard/Grossman, Richard (1982): *Fear at Work*. Job Blackmail, Labor and the Environment. New York: The Pilgrim Press
- Keil, Roger (1987): "Keep Van Nuys Open. The Strike Against the Empire". In: *Kommune*, Juni, S. 56-60
- Keil, Roger (1988): "Regionalplanung von Unten. Der Arbeitskampf von Van Nuys, General Motors. Ein Gespräch mit dem Aktivist Eric Mann". In: *Kommune*, Mai, S. 62-65
- Keller, Maryann N. (1989): *Rude Awakening: The Rise, Fall and Struggle for Recovery of General Motors*. New York: William Morrow
- Keller, Morton (1979): "Public Policy and Large Enterprise. Comparative Historical Perspectives". In: Norbert Horn/Jürgen Kocka (Hg.) (1979): *Recht und Entwicklung der Großunternehmen im 19. und frühen 20. Jahrhundert*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, S. 515-534
- Kelly, Edward F., and Mark Shutes (1979): "Lykes: A Case Study of a Shaky Conglomerate". In: *Business & Society Review*, 28, S. 38-41
- Kelly, Pete (1984): *Minority Report*. An Analysis of the Short-Comings of the 1984 General Motors Contract. UAW Local 160 Warren, Michigan
- Kertesz, Louise (1987): "GM's Pact Tougher on Absenteeism, Work-Rule Changes". In: *Automotive News*, 19. Oktober 1987, S. 6
- Kertesz, Louise (1989a): Injury, Training Woes Hit New Mazda Plant". In: *Automotive News*, 13. Februar 1989, S. 1, 52-53
- Kertesz, Louise (1989b): UAW "Dissidents Lose Out; Bieber Programs Hailed". In: *Automotive News*, 26. Juni 1989, S. 1, 57
- Kindleberger, Charles (1978): "The Aging Economy". In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114 (3), S. 407-421
- Kirkland, Richard Jr. (1981): "Pilgrim's Profits at Nucor". In: *Fortune*, 6. April 1981, S. 43-46
- Kirsis, Karlis (1985): *Intensifying Competition among Mini-Mills*. Presentation to the Conference on Steel Industry Problems Eastern Economic Association. New York: Paine Webber
- Kitschelt, Herbert (1985): "Zur Dynamik neuer sozialer Bewegungen in den USA. Strategien gesellschaftlichen Wandels und 'American Exceptionalism'". In: Karl Werner Brand (Hg.): *Neue soziale Bewegungen in Westeuropa und den USA*. Ein internationaler Vergleich. Frankfurt a. M.: Campus, S. 248-305
- Kleinsteuber, Hans J. (1977): *Staatsintervention und Verkehrspolitik in den USA: Die Interstate Commerce Commission*. Ein Beitrag zur politischen Ökonomie der Vereinigten Staaten. Stuttgart: Metzler
- Kochan, Thomas A./Katz, Harry C./Mower, Nancy (1984): *Worker Participation and American Unions: Threat or Opportunity*. Kalamazoo, Mi.: Upjohn Institute for Employment Policy
- Köhler, Christoph (1981): *Betrieblicher Arbeitsmarkt und Gewerkschaftspolitik - Innerbetriebliche Mobilität und Arbeitsplatzrechte in der amerikanischen Automobilindustrie*. Frankfurt a. M.: Campus
- Köhler, Christoph/Sengenberger, Werner (1983): *Konjunktur und Personalanpassung*. Betriebliche Beschäftigungspolitik in der deutschen und amerikanischen Automobilindustrie. Frankfurt a. M.: Campus
- Kolko, Gabriel (1965): *Railroads and Regulation*. Princeton N. J.: Princeton University Press
- Kornblum, William (1974): *Blue-Collar Community*. Chicago: University of Chicago Press

- Kotz, David M. (1978): *Bank Control of Large Corporations in the United States*. Berkeley: University of California Press
- Kotz, David M. (1990): "A Comparative Analysis of the Theory of Regulation and the Social Structure of Accumulation Theory". In: *Science & Society*, 54 (1), S. 5-28
- Krafcik, John F. (1986): *Learning from NUMMI*. Paper für das International Motor Vehicle Programme. Massachusetts Institute of Technology, September 1986
- Krafcik, John F. (1987): *Trends in International Automotive Assembly Practice*. Paper für das International Motor Vehicle Programme. Massachusetts Institute of Technology, September 1987
- Krasner, Stephen D. (1978): *Defending the National Interest*. Princeton: Princeton University Press
- Krebs, Michelle (1989): "General Motors Changes Relationship with its Suppliers". In: *Automotive News*, 12. Juni 1989, S. E-32
- Krüger, Stefan (1986): *Allgemeine Theorie der Akkumulation*. Hamburg: VSA
- Kugler, Anita (1981): *Gesellschaftliche Hintergründe der Rationalisierung und der Humanisierung der Arbeitswelt in der Amerikanischen Automobilindustrie seit Ende der 60er Jahre*. Diplomarbeit Politologie, Freie Universität Berlin
- Kuhn, Arthur J. (1986): *GM Passes Ford, 1918-1938*. University Park, Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press
- Kutscher, Ronald E./Mark, Jerome A. (1983): "The Service-Producing Sector: Some Common Perceptions". In: *Monthly Labor Review*, 106 (4), S. 21-26
- Kuttner, Robert (1986): "Unions, Economic Power & the State". In: *dissent*, Winter, S. 33-44
- Labee, Charles J./Samways, Norman L. (1985): "Developments in the Iron and Steel Industry U. S. and Canada - 1984". In: *Iron and Steel Engineer*, Februar, S. D1-D24
- Labee, Charles J./Samways, Norman L. (1987): "Developments in the Iron and Steel Industry U. S. and Canada - 1986". In: *Iron and Steel Engineer*, Februar, S. D1-D24
- Labee, Charles J./Samways, Norman L. (1988): "Developments in the Iron and Steel Industry U. S. and Canada - 1987". In: *Iron and Steel Engineer*, Februar, S. D1-D32
- Labee, Charles J./Samways, Norman L. (1989): "Developments in the Iron and Steel Industry U. S. and Canada - 1987". In: *Iron and Steel Engineer*, Februar, S. D1-D32
- Lachman, J. A. (1982): "Freedom of Speech in Union Representation Elections: Employer Campaigning and Employee Response". In: *American Bar Foundation Journal*, 3, S. 755-786
- Ladd, Jr. Everett C., mit Charles D. Hadley (1978): *Transformations of the American Party System*. Political Coalitions from the New Deal to the 1970s. 2. Aufl. New York: W. W. Norton
- Lamoreaux, Naomi R. (1985): *The Great Merger Movement in American Business*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press
- Lanzillotti, Robert F. (1971): "The Automobile Industry". In: Walter Adams (Hg.): *The Structure of American Industry*. New York: MacMillan, S. 256-301
- Lawrence, Robert Z. (1984): *Can America Compete?* Washington: The Brookings Institution
- Leborgne, Danièle/Lipietz, Alain (1987): *New Technologies, New Modes of Regulation: Some Spatial Implications*. CEPREMAP No. 8726. Paris
- Lecher, Wolfgang (1986): "US-Gewerkschaften-Sturz ins Bodenlose?" In: *WSI-Mitteilungen*, 39 (6), S. 430-438
- Lee, Albert (1988): *Call Me Roger*. Chicago: Contemporary Books
- Levitan, Sar A./Werneke, Diane (1984): *Productivity: Problems, Prospects and Policies*. Baltimore: J. Hopkins University Press

- Lichtenstein, Nelson (1982): *Labor's War At Home*. Cambridge: Cambridge University Press
- Lichtenstein, Nelson (1984): *Reutherism on the Shop Floor Conflict in the U. S., 1946-1970*. Paper für die International Conference on the Automobile Industry and its Workers: Past, Present and Future. Coventry, Juni 1984
- Lichtenstein, Nelson (1988): "The Union's Early Days: Shop Stewards and Seniority Rights". In: Mike Parker/Jane Slaughter (Hg.): *Choosing Sides: Unions and the Team Concept*. Boston: South End Press, S. 65-73
- Lichtenstein, Nelson (1989): "'The Man in the Middle': A Social History of Automobile Industry Foremen". In: Nelson Lichtenstein/Stephen Meyer (Hg.): *On the Line: Essays on the History of Auto Work*. Urbana: University of Illinois Press, S. 153-189
- LICIT, Labor-Industry Coalition for International Trade (1983): *International Trade, Industrial Policies, and the Future of American Industry*. Washington D. C.
- Lindbeck, Assar (1983): "The Recent Slowdown of Productivity Growth". In: *Economic Journal*, 93 (369), S. 13-34
- Lindberg, Leon N. (1982): "The Problems of Economic Theory in Explaining Economic Performance". In: *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 459, S. 14-27
- Lipietz, Alain (1982): "The So-Called 'Transformation Problem' Revisited". In: *Journal of Economic Theory*, 26, S. 59-88
- Lipietz, Alain (1985a): *The Enchanted World, Inflation, Credit and the World Crisis*. London: Verso
- Lipietz, Alain (1985b): "Akkumulation, Krisen und Auswege aus der Krise. Einige methodische Überlegungen zum Begriff der 'Regulation'". In: *Prokla*, 15 (1), 58, S. 109-137
- Lipietz, Alain (1986a): "Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A 'Regulation School' Perspective on some French Empirical Works". In: *Review of Radical Political Economics*, 18 (1 und 2), S. 13-32
- Lipietz, Alain (1986b): *Mirage and Miracles*. London: Verso
- Lipsey, Robert E./Kravis, Irving B. (1986): *The Competitiveness and Comparative Advantage of U. S. Multinationals, 1957-1983*. National Bureau of Economic Research, WP Nr. 2051, October. Washington, D. C.
- Livernash, E. R. 1961): *Collective Bargaining in the Basic Steel Industry: A Study of the Public Interest and the Role of Government*. U. S. Department of Labor. Washington, D. C.: G. P. O.
- Locker and Abrecht Associates (1985): *Confronting the Crisis: The Challenge for Labor*. Report to United Steelworkers of America. New York
- Lösche, Peter (1982): "Gewerkschaften in den Vereinigten Staaten von Amerika". In: S. Mielhke (Hg.): *Internationales Gewerkschaftshandbuch*. Opladen: Leske + Budrich, S. 1157-1191
- Love, Howard (1980): *Reindustrialization Friend or Foe?* Pittsburgh: National Steel
- Loving, Rush Jr. (1973): "LTV's Flight from Bankruptcy". In: *Fortune*, Juni, S. 134-138
- Lowi, Theodore (1969): *The End of Liberalism*. New York, Norton
- Luria, Dan (1988): "Work Organization and Manufacturing Performance in the U. S. Automotive Sector, 1982-1992". In: Ben Dankbaar/Ulrich Jürgens/ Thomas Malsch (Hg.): *Die Zukunft der Arbeit in der Automobilindustrie*. Berlin: edition sigma, S. 299-326

- Lutz, James M./Green, Robert T. (1983): "The Product Life Cycle and the Export Position of the United States". In: *Journal of International Business Studies*, 14 (4), S. 47-63
- Lynd, Staughton (1982): *The Fight Against Shutdowns: Youngstown's Steel Mill Closings*. San Pedro: Singlejack Books
- Lynd, Staughton (1972): "The Possibility of Radicalism in Early 1930's: the Case of Steel". In: *Radical America*, 6, S. 37-64
- Lynd, Staughton (1973): "History of the USWA". In: *Guardian*, 25. April 1973, S. 7 ff.
- Lynn, Leonard H. (1982): *How Japan Innovates: A Comparison with the U. S. in the Case of Oxygen Steelmaking*. Boulder, Col.: Westview Press
- Lynn, Leonard H. (1981): "New Data on the Diffusion of the Basic Oxygen Furnace in the U. S. and Japan". In: *Journal of International Economics*, 30 (2), S. 123-135
- Lynn, Leonard H./McKeown, Timothy J. (1988): *Organizing Business: Trade Associations in America and Japan*. Washington, D. C.: American Enterprise Institute
- Maddison, Angus (1987): "Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies: Techniques of Quantitative Assessment". In: *Journal of Economic Literature*, 25, S. 649-698
- Magaziner, Ira/Patinkin, Mark (1989): *The Silent War Inside Global Business Battles. Shaping America's Future*. New York: Random House
- Malsch, Thomas/Dohse, Knut/Jürgens, Ulrich (1984): *Industrieroboter im Automobilbau. Auf dem Sprung zum "automatisierten Fordismus"?* Discussion Paper IIVG dp 84-217, Wissenschaftszentrum Berlin
- Mandel, Ernest (1983): *Die langen Wellen im Kapitalismus*. Frankfurt a. M.: ISP
- Mann, Eric (1987): *Taking on General Motors. A Case Study of the UAW Campaign to Keep GM Van Nuys Open*. Institute of Industrial Relations, University of California. Los Angeles
- Mann, Eric (1988): "Van Nuys". In: Mike Parker/Jane Slaughter (Hg.): *Choosing Sides: Unions and the Team Concept*. Boston: South End Press, S. 160-175
- Marcello, Dieter (1985): "Saturn - oder die Story vom Anfang und vom Ende der besonderen amerikanischen Gewerkschaftsgeschichte". In: *Kommune*, 3 (9), S. 13-16
- Marcus, Peter F./Kirsis, Karlis M. (1981): *Major Country Carbon Steel Price/Cost Assessments: 1969-1990*. Paine Webber World Steel Dynamics, September. New York
- Margirier, Gilles (1983): "The Eighties: A Second Phase of the Crisis?" In: *Capital and Class*, 21, S. 61-86
- Markusen, Ann (1985): *Steel and Southeast Chicago: Reasons and Opportunities for Industrial Renewal*. Northwestern University, Center for Urban Affairs and Policy Research. Chicago
- Markusen, Ann/Hall, Peter/Dietrich, Sabina/Campbell, Scott (1990): *The Rise of the Gunbelt. The Military Remapping of America*. New York: Oxford University Press
- Marquart, Frank (1975): *An Auto Worker's Journal: The UAW from Crusade to One-Party Union*. University Park, Pa.: The Pennsylvania State University Press
- Marsden, Brian W. H. (1991): *Skyrocketing Health Care Costs Threaten Steel Industry's Competitiveness*. Remarks presented to the American Iron and Steel Institute, General Meeting, Capital Hilton Hotel. Washington, D. C., 22. Mai 1991
- Marx, Karl (MEW): *Karl Marx, Friedrich Engels Werke*. Berlin: Dietz
- Marx, T. G. (1985): "The Development of the Franchise Distribution System in the U. S. Automobile Industry". In: *Business History Review*, 59 (3), S. 465-74
- Marzyniak, Paul (1986): "'Real Help' Elusive in Job Training Partnership". In: *The Pittsburgh Press*, 13. April 1986, S. 1, 9

- Mason, Fred (1988): "US Manufacturing Competitiveness: The Issues and Candidates in '88". In: *American Machinist*, März, S. 72-79
- Mazier, Jacques (1982): "Growth and Crisis. A Marxist Interpretation". In: A. Boltho (Hg.): *The European Economy: Growth and Crisis*. New York: Oxford University Press, 38-71
- McAloon, T. P. (1988): "Direct Steelmaking Program Proposed for the United States". In: *Iron & Steelmaker*, Juli, S. 30-32
- McCollester, Charles/Stout, Mike (1990): "Tri-State Conference on Steel: Ten Years of a Labor-Community Alliance", in: Jeremy Brecher/Tim Costello (Hg.): "Building Bridges: The Emerging Grassroots Coalition of Labor and Community". In: *Monthly Review Press*, S. 106-112
- McColloch, Mark (1987): "Consolidating Industrial Citizenship: The USWA at War and Peace, 1939-46". In: Paul F. Clark/Peter Gottlieb,/Donald Kennedy (Hg.): *Forging a Union of Steel*. Philip Murray, SWOC, & the United Steelworkers. Ithaca, N. Y.: ILR Press, S. 45-86
- McConnell, Grant (1963): *Steel and the Presidency - 1962*. New York: Norton
- McCraw, Thomas K. (1984): "Business & Government: The Origins of the Adversary Relationship". In: *California Management Review*, 26 (2), S. 33-52
- McCraw, Thomas K./O'Brien, Patricia A. (1988): *Steel: The United States and Japan Since World War II*. Paper für ACLS-SSSR Project on Governance of Economic Sectors
- McKersie, Robert B./Klein, Janice A. (1985): "Productivity: The Industrial Relations Connection". In: William J. Baumol/Kenneth McLennan (Hg.): *Productivity Growth and U. S. Competitiveness*. A Supplementary Paper of the Committee for Economic Development. New York: Oxford University Press, S. 119-159
- McManus, George (1967): *Inside Story of Steel Wages and Prices, 1959-1967*. Philadelphia: Chilton Book
- McManus, George (1988): "Nucor-Yamato Gets on the Beam". In: *Iron Age*, Oktober, S. 17-24
- McManus, George (1989a): "Bar Mills: Moving Up the Value-Added Ladder". In: *Iron Age*, Februar, S. 18-29
- McManus, George (1989b): "Mini-Mills: Rising to the Challenge". In: *Iron Age*, April, S. 21-31
- McPherson, Donald S. (1972): "The 'Little Steel' Strike of 1937 in Johnstown, Pa." In: *Pennsylvania History*, 39, S. 219-238
- McPherson, William H. (1960): "Cooperation Among Auto Managements in Collective Bargaining". In: *Labor Law Journal*, Juli, S. 607-614
- Merwin, John (1986): "A Tale of Two Worlds". In: *Forbes*, 16, S. 101-106
- Merwin, John (1988): "People, Attitudes and Equipment". In: *Forbes*, 8, S. 68-72
- Mesch, Michael (1986): "Programm für Arbeitsplatzsicherung bei GM/USA". In: Arbeit & Leben/VHS/IGM (Hg.): *Fabrik der Zukunft*. Materialien zum Bildungsurlaub in Rüsselsheim vom 23. bis 27. Juni 1986
- Messerlin, Patrick A. (1987): "The European Iron and Steel Industry and the World Crisis". In: Yves Mény/Vincent Wright (Hg.): *The Politics of Steel*. Berlin: W. de Gruyter, S. 111-136
- Meyer, Peter (1986): "General Motors' Saturn Plant: A Quantum Leap in Technology and its Implications for Labour and Community Organizing". In: *Capital & Class*, 30, S. 74-95

- Meyer, Stephen (1989): "The Persistence of Fordism: Workers and Technology in the American Automobile industry, 1900-1960". In: Nelson Lichtenstein/Stephen Meyer (Hg.): *On the Line: Essays on the History of Auto Work*. Urbana: University of Illinois Press, S. 73-99
- Miller, Jack Robert (1984): "Ministahlwerke". In: *Spektrum der Wissenschaft*, Juli, S. 22-30
- Milward, H. Brinton/Hosbach Newman, Heidi (1990): "State Incentive Packages and the Industrial Location". In: Ernest J. Yanarella/William C. Green (Hg.): *The Politics of Industrial Recruitment. Japanese Automobile Investment and Economic Development in the American States*. New York: Greenwood Press, S. 23-52
- Mintz, Beth/Schwartz, Michael (1981): "Interlocking Directorates and Interest Group Formation". In: *American Sociological Review*, 46 (6), S. 851-865
- Mistral, Jacques (1986): "Régime international et trajectoies nationales". In: Robert Boyer (Hg.): *Capitalismes fin de siècle*. Paris: puf, S. 167-202
- Mitnick, Barry M. (1980): *The Political Economy of Regulation*. New York: Columbia University Press
- Mizruchi, Mark S. (1982): *The American Corporate Network 1904-1974*. Beverly Hills: Sage
- Moberg, David (1978): *Rattling the Golden Chains: Conflict and Consciousness of Auto Workers*. Ph. D. Thesis. Chicago: University of Chicago
- Monden, Yasuhiro (1981): "What Makes the Toyota Production System Really Tick". In: *Industrial Engineering*, Januar, S. 36-40
- Montgomery, Edward/Davis, Otto A. (1990): "Private Income Security Schemes in Times of Crisis: A Case Study of US Steel". In: *Labour and Society*, 15 (1), S. 75-88
- Moody, Kim (1987): "Team Concept: The Secret Is Speedup". In: *Against the Current*, 2 (5), S. 27-32
- Moore, Thomas (1988): "Make-Or-Break Time for General Motors". In: *Fortune*, 15. Februar 1988, S. 14-20
- Moran, Theodore H. (1990): "International Economics and National Security". In: *Foreign Affairs*, 69 (5), S. 74-90
- Moritz, Michael/Seaman, Berett (1984): *"Going for Broke". Lee Iacocca's Battle to Save Chrysler*. Garden City, NY: Anchor Press
- Morschbach, Marcel (1981): *Struktur des Bankenwesens in den USA*. Frankfurt a. M.: F. Knapp
- Mueller, Hans (1980): *Three Essays on the Economics of the Steel Industry*. Monograph Nr. 22. Middle Tennessee State University. Murfreesboro, Tenn.
- Mueller, Hans (1982): *A Note on Steel Consumption and Capacity*. Ms. Middle Tennessee State University. Murfreesboro, Tenn., Dezember
- Mueller, Hans (1984): *Protection and Competition in the U. S. Steel Market*. Murfreesboro, Tenn.: Middle Tennessee State University
- Müller, Klaus (1988): "Analytischer Marxismus. Technischer Ausweg aus der theoretischen Krise?" In: *Prokla*, 18 (3), 72, S. 39-71
- Müller, Rudi (1986): "General Motors/Saturn - Eine neue Form von Arbeiterselbstverwaltung?" In: *Arbeit & Leben/VHS/IGM: Fabrik der Zukunft*. Materialien zum Bildungsurlaub in Rüsselsheim vom 23. bis 27. Juni 1986
- Munkirs, John R./Sturgeon, James I. (1985): "Oligopolistic Cooperation: Conceptual and Empirical Evidence of Market Structure Evolution". In: *Journal of Economic Issues*, Dezember, S. 899-921
- Murray, Alan (1983): "Japanese Automakers Forging Political Coalitions at Capitol to Combat Protectionist Bills". In: *Congressional Quarterly*, 9. Juli 1983, S. 1395-1399

- Murswieck, Axel (1988): *Sozialpolitik in den USA*. Opladen: Westdeutscher Verlag
- MVMA - Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States, Inc. (diverse Jahre): *Motor Vehicle Facts & Figures*. Detroit
- Myers, Gustavus (1936/1907): *History of the Great American Fortunes*. New York: The Modern Library
- NACLA Report (1979): *The World Car: Shifting into Overdrive*. Juli/August, S. 22-37
- NACLA Report (1981): *From Hemispheric Police to Global Managers*. Juli/August
- Nader, Ralph/Taylor, William (1986): *The Big Boys*. Power & Position in American Business. New York: Pantheon Books
- Nathan, Robert Roy Ass. (1949): *Economic Position of the Steel Industry*. Paper für United Steel Workers of America. Washington, D. C.
- National Commission on Excellence in Education (1983): *A Nation at Risk: The Imperative for Educational Reform*. Report to the Nation and the Secretary of Education, U. S. Department of Education. Washington, D. C.
- National Steel Corporation (1981): *Annual Report*. Pittsburgh
- Nelson, Steven Robert (1978): *An Economic Analysis of Antitrust Policy in the Automotive Parts Industry*. Ph. D. dissertation. University of Wisconsin, Milwaukee
- New York State, Industrial Cooperation Council (1988): *America's Steel Industry: A Time to Act*. Action Research Report No. 4 by the Cuomo Commission on Trade and Competitiveness. o. O.
- Nishiguchi, Toshihiro (1987): *Competing Systems of Automotive Components Supply: An Examination of the Japanese "Clustered Control" Model and the "Alps" Structure*. Paper für das International Motor Vehicle Programme. Massachusetts Institute of Technology, Mai 1987
- Noble, Kenneth B. (1988): "Union Organizers' Task Is Uphill at Nissan Plant". In: *New York Times*, 3. April 1988, S. 18
- Nomura, Masami (1987): "Der japanische 'Produktivismus' am Ende? Die Auswirkungen des Handelskonflikts auf die japanische Arbeitsgesellschaft". In: *Prokla*, 17 (1), 66, S. 8-30
- Nordhaus, William D. 1982): "Economic Policy in the Face of Declining Productivity Growth". In: *European Economic Review*, 18, S. 131-156
- Norsworthy, J. R./Zabala, Craig A. (1985): "Worker Attitudes, Worker Behavior, and Productivity in the U. S. Automobile Industry 1959 - 1976". In: *Industrial and Labor Relations Review*, 38 (4), S. 544-557
- Norton, R.D. (1986): "Industrial Policy and American Renewal". In: *Journal of Economic Literature*, 24 (1), S. 1-40
- Nyden, Philip W. (1984): *Steelworkers Rank-and-File: The Political Economy of a Union Reform Movement*. New York: Praeger
- O'Brien, R. F. (1985): "Health Care Cost Containment: An Employer's Perspective (General Motors)". In: *Labor Law Journal*, August, S. 468-473
- O'Connor, James (1984): *Accumulation Crisis*. New York: Blackwell
- OECD, Organization for Economic Cooperation and Development (1985): *Costs and Benefits of Protection*. Paris
- Offe, Claus (1984): "Korporatismus als System nicht-staatlicher Makrosteuerung?" In: *Geschichte und Gesellschaft*, 10 (2), S. 234-256
- Olson, Mancur (1982): *The Rise and Decline of Nations*. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. New Haven: Yale University Press
- Ornstein, Norman/Elder, Shirley (1978): *Interest Groups, Lobbying and Policymaking*. Washington, D. C.: Congressional Quarterly Press

- OTA - U. S. Congress, Office of Technology Assessment (1979): *Technology Assessment of Changes in the Future Use and Characteristics of the Automobile Transportation System*. Washington, D. C.: G. P. O.
- OTA (1980): *Technology and Steel Industry Competitiveness*. Washington, D. C.: G. P. O.
- OTA (1986): *Technology and Structural Unemployment: Reemploying Displaced Adults*. Summary. Washington, D. C.: G. P. O.
- Packard, Steve (1978): *Steelmill Blues*, San Pedro, Single Jack Books
- Parker, Mike (1985): *Inside the Circle: A Union Guide to QWL*. Boston: South End Press
- Parker, Mike (1988): "Job Security and Shop Floor Representation Are Key Issues in Election at GM-Toyota Plant". In: *Labor Notes*, Juli, S. 12
- Parker, Mike (1991): "UAW Goes to War as Mazda's 'Teamwork' Fails". In: *Labor Notes*, September, S. 5
- Parker, Mike/Slaughter, Jane (1988): *Choosing Sides: Unions and the Team Concept*. Boston: South End Press
- Pascher, Heinrich (1987): *Die U. S.-amerikanische Deregulation Policy im Luftverkehr und im Bahnbereich*. Frankfurt a. M.: Hohenheimer Volkswirtschaftliche Schriften
- Patton, David B./Marrone, John J./Hindman, Hogh D. (1985): *Union Participation, Union Satisfaction, and Support for Labor's Political Program*. Industrial Relations Research Association, 38. Meeting. New York
- Peck, Jamie A./Tickell, Adam (1991): *Regulation Theory and the Geographies of Flexible Accumulation: Transitions in Capitalism, Transitions in Theory*. SPA Working Paper 12. School of Geography, University of Manchester
- Perlo, Victor (1982): "The False Claim of Declining Productivity and Its Political Use". In: *Science & Society*, 46, S. 284-327
- Phillips, Kevin S. (1984): *Staying on Top: The Business Case for a National Industrial Strategy*. New York: Random House
- Piore, Michael J. (1982): "American Labor and the Industrial Crisis". In: *Challenge*, März/April, S. 5-11
- Piore, Michael J./Sabel, Charles (1984/1985): *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books (auf deutsch: *Das Ende der Massenproduktion*. Berlin: Wagenbach
- Porter, Michael E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press
- Portz, John (1990): *The Politics of Plant Closings*. Lawrence, Kansas: University Press of Kansas
- Poulantzas, Nicos (1970/1973): *Faschismus und Diktatur*, München. Trikont (in französisch: *Fascisme et dictature*. Paris: Maspero)
- President's Commission on Industrial Competitiveness (1985): *Global Competition. The New Reality*, Vol. II. Report of the. Washington, D. C.: G. P. O.
- Preston, Richard (1991): *American Steel. Hot Metal Men and the Resurrection of the Rust Belt*. New York: Prentice Hall Press
- Public Law - U. S. Public Law 96-185-Jan 7, 1980): *Chrysler Corporation Loan Guarantee Act of 1979*. Washington, D. C.: G. P. O.
- Pucik, Vladimir (1986): "White Collar Human Resource Management: A Comparison of the U. S. and Japanese Automobile Industry". In: John C. Campbell (Hg.): *Entrepreneurship in a "Mature Industry"*. Michigan Papers in Japanese Studies Nr. 14. Ann Arbor: The University of Michigan Center for Japanese Studies, S. 93-111

- Puhle, Hans-Jürgen (1973): "Populismus, Krise und New Deal". In: Heinrich A. Winkler (Hg.): *Die große Krise in Amerika, 1929-39*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, S. 107-152
- Quinn, Dennis Patrick Jr. (1988): *Restructuring the Automobile Industry. A Study of Firms and States in Modern Capitalism*. New York: Columbia University Press
- Reagan, Ronald, Administration of Ronald Reagan (1984): *Letter to the Speaker of the House and the President of the Senate Transmitting a Report*. 18. September 1984
- Reck, Robert O./Slater, Mary Ann (1991): "Motor Vehicles and Parts". In: U. S. Department of Commerce: *U. S. Industrial Outlook 1991*, part 37. Washington, D. C.: G. P. O.
- Rehmus, Charles (1987): "The Impact of Transportation Deregulation on Labour Market Flexibility in the United States". In: *Labour and Society*, 12 (1), S. 69-86
- Reich, Robert R. (1983): "High-Tech Industrial Policy: Comparing the United States With Other Advanced Nations". In: *Journal of the Japanese Trade and Industry*, 4. November 1983, S. 31-33
- Reich, Robert R./Donahue, John D. (1985): *New Deals: The Chrysler Revival & The American System*. New York: Times Books
- Reuther, Victor G. (1976): *The Brothers Reuther and the Story of the UAW*. Boston: Houghton Mifflin
- Reutter, Mark (1988): "The Rise and Decline of Big Steel". In: *Wilson Quarterly*, 12 (4), S. 46-83
- Richards, Maury (1985): "We Gave LTV Every Chance". In: *1033 News and Views*, Chicago, 23 (10), S. 3
- Richardson, J. David (1987): *Exchange Rates and U. S. Auto Competitiveness*. Working Paper No. 2371. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research
- Roddy, Dennis B. (1982): "U. S. Steel Accused In Call-Back Dispute". In: *Daily Tribune*, 26. August 1982, S. 3
- Rode, Reinhard (1982): *Machtverlust und Nichtanpassung: Die Außenwirtschaftspolitik*. Arbeitspapier 4, Hessische Stiftung für Friedens- und Konfliktforschung, Frankfurt a. M.
- Roderick, David (1984): "Statement before the United States Senate, Committee on Finance". In: *Hearings on the U. S. Steel Industry*, 8. Juni 1984. Washington, D. C.: G. P. O., S. 142-150
- Rosdolsky, Roman (1969): *Zur Entstehungsgeschichte des Marxschen 'Kapital'*. Der Rohentwurf des Kapital 1857-1858. Drei Bände, 2. überarbeitete Aufl. Frankfurt a. M.: Europäische Verlagsanstalt
- Rosegger, Gerhard (1980): "Exploratory Evaluations of Major Technological Innovations: Basic Oxygen Furnaces and Continuous Casting". In: Bela Gold u. a. (Hg.): *Evaluating Technological Innovations*. Lexington, Mass.: Lexington Books, S. 447-606
- Rowan, Roy (1984): "The Deal that Led to Donovan's Indictment". In: *Fortune*, 29. Oktober 1984, S. 54
- Ruben, George (1987a): "New Contracts in Steel". In: *Monthly Labor Review*, 110 (3), S. 44-45
- Ruben, George (1987b): "Ford-UAW Contract Bolsters Job Security". In: *Monthly Labor Review*, 110 (11), S. 31-33
- Ruben, George (1988): "Auto Industry Update". In: *Monthly Labor Review*, 111 (5), S. 54-56
- Ruben, George (1989): "Collective Bargaining and Labor-Management Relations". In: *Monthly Labor Review*, 112 (1), S. 25-39

- Rusen, Paul [Interview mit] (1987): "Firing the Boss. The Steelworkers at Wheeling Pitt". In: *Labor Research Review*, 6 (1), S. 63-77
- Russo, John (1986): "Saturn's Rings: What GM's Saturn Project Is Really About". In: *Labor Research Review*, 5 (2), S. 67-77
- Ruttenberg, Harold J. (1987): "Comments". In: Paul F. Clark/Peter Gottlieb/Donald Kennedy: *Forging a Union of Steel*. Philip Murray, SWOC, & the United Steelworkers. Ithaca, N. Y.: ILR Press, S. 126-130
- SAC - U. S. Department of Labor and the Department of Commerce (1984): *Report of the Steel Advisory Committee*. 3. Dezember 1984. Washington, D. C.: G. P. O.
- Salisbury, Robert H. (1979): "Why No Corporatism in America? in: Phillipe Schmitter/Gerhard Lehbruch (Hg.): *Trends Toward Corporatist Intermediation*. London: Sage, S. 213-230
- Savoie, Ernest J. (1985): "Working Together - Today and Tomorrow. Current Developments and Future Agenda in Union-Management Cooperation in Training and Retraining of Workers". In: UAW/Ford (Hg.): *From Vision to Reality*. Pamphlet. Detroit, S. 5-15
- Scherer, Frederic M. (1970/80): *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 1. und 2. Aufl. Boston: Houghton Mifflin
- Scherer, Frederic M. (1981): "Regulatory Dynamics and Economic Growth". In: Michael L. Wachter/Susan M. Wachter (Hg.): *Toward a New U. S. Industrial Policy?* Philadelphia: University of Pennsylvania Press, S. 289-320
- Scherrer, Christoph (1984): "Industrial Policy: Die US-Linke entdeckt die Investitionslenkung". In: *Dollars & Träume*. Studien zur Politik, Ökonomie und Kultur der USA, 9, S. 59-72
- Scherrer, Christoph (1988a): *Das Akkumulationsregime der USA im Umbruch*. Die Suche nach neuen Regulationsformen in der Auto- und Stahlindustrie. Unveröffentlichte Dissertation, Fachbereich Gesellschaftswissenschaften. J. W. Goethe Universität. Frankfurt a. M.
- Scherrer, Christoph (1988b): "Die 'Social Structure of Accumulation': Ein Interpretationsmodell für Aufstieg und Niedergang der US-Ökonomie". In: *Prokla*, 18 (4), 73, S. 131-148
- Scherrer, Christoph (1989a): "Umbrüche im Beschaffungswesen der US-Automobilindustrie". In: Norbert Altmann/Dieter Sauer (Hg.): *Systemische Rationalisierung und Zulieferindustrie*. Frankfurt a. M.: Campus Verlag, S. 207-251
- Scherrer, Christoph (1989b): "Structural Impediments to International Competitiveness of U. S. Manufacturing". In: Carl-Ludwig Holtfretich (Hg.): *Policy Options of American Governments between Foreign Policy Aims and Economic Possibilities*. Berlin: W. de Gruyter, S. 23-50
- Scherrer, Christoph (1990): *Die Kleinstahlwerke als neue Wachstumspole der U. S. Stahlindustrie?* Arbeitspapier Nr. 2, Forschungsprojektschwerpunkt "Politische Regulierung in der 'Großen' Krise". Freie Universität Berlin, Fachbereich Politische Wissenschaft
- Scheuerman, William (1975): "Economic Power in the U. S.: The Case of Steel". In: *Politics and Society*, 5, S. 337-366
- Schlossberg, Stephen I./Fetter, Steven M. (1986): "Analysis of U. S. Labor Law and Future of Labor-Management Cooperation". In: *Daily Labor Report*, 17. Juni 1986
- Schorsch, Louis (1987): "Can Big Steel Change Bad Habits". In: *Challenge*, Juli-August, S. 32-40
- Schrightgiesser, Karl (1967): *Business and Public Policy: The Role of the Committee for Economic Development, 1942-1967*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall

- Schultz, George P./Dam, Kenneth W. (1977): *Economic Policy Beyond the Headlines*. New York: Norton
- Schulze, Peter W. (1987): *Gewerkschaftskampf von unten. Amerikanische Automobilarbeiter im New Deal*. Frankfurt a. M.: Campus
- Scitovsky, Tibor (1980): "Can Capitalism Survive? An Old Question in a New Setting". In: *American Economic Review*, 70 (2), S. 1-9
- Scott, Bruce (1985): "U. S. Competitiveness: Concepts, Performance, and Implications". In: Bruce R. Scott/G. C. Lodge (Hg.): *US Competitiveness in the World Economy*. Boston: Harvard Business School Press, S. 13-70
- Sèkaly, Raymond R. (1981): *Transnationalization of the Automotive Industry*. Ottawa, Canada: University of Ottawa Press
- Sekine, Thomas T. (1975): "Uno-Riron: A Japanese Contribution to Marxian Political Economy". In: *Journal of Economic Literature*, 13 (3), S. 847-877
- Semmler, Willi (1981): "Zu neueren Tendenzen in der Theorie und Praxis der amerikanischen Wirtschaftspolitik". In: *Prokla*, 11 (1), 42, S. 57-76
- Serrin, Williams (1973): *The Company and the Union: the "Civilized Relationship" of the General Motors Corporation and the United Automobile Workers*. New York: Knopf
- Seyfarth, Shaw, Fairweather & Geraldson, Chicago (1969): *Labor Relations and the Law in West Germany and the United States*. Graduate School of Business Administration, The University of Michigan. Ann Arbor
- Sheehan, John J. (1987): *Statement to the U. S. Congress*, Senate. Committee on Finance, "Hearings on the Status of the Pension Benefit Guaranty Corporation", S. 222-243
- Shell, Kurt L. (1984): "Die 'Neue Rechte' und die Reagan-Administration". In: *Amerikastudien*, 29 (4), S. 417-437
- Sherman, Herbert L. (1961): *Arbitration of the Steel Wage Structure*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press
- Shimada, Haruo/MacDuffie, John Paul (1986): *Industrial Relations and "Humanware": Japanese Investments in Automobile Manufacturing in the United States*. Paper für das International Motor Vehicle Programme. Massachusetts Institute of Technology, May 1986
- Shohken, Mawatari (1983): *The Uno School: A Marxian Approach in Japan*. Occasional Paper Nr. 39. Ostasiatisches Seminar, Freie Universität Berlin
- Shonfield, A. (1965): *Modern Capitalism*. New York: Oxford University Press
- Shoup, Lawrence H./Minter, William (1980): "Shaping a New World Order: The Council of Foreign Relations' Blueprint for World Hegemony". In: Holly Sklar (Hg.): *Trilateralism*. The Trilateral Commission and Elite Planning for World Management. Boston: South End Press, S. 135-156
- Shultz, George P. (1980): "The Abrasive Interface". In: John T. Dunlop (Hg.): *Business and Public Policy*. Boston: Harvard Graduate School of Business Administration, S. 12-22
- Siegmann, Heinrich (1985): *The Conflicts between Labor and Environmentalism in the Federal Republik of Germany and the United States*. Hants, UK: Gower
- Sinclair, Stuart W. (1983): *The World Car*. Facts on File. New York
- Skocpol, Theda (1985): "Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research". In: Peter B. Evans/Dietrich Rueschemayer/Theda Skocpol (Hg.): *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press, S. 3-37
- Skowronek, Stephan (1982): *Building A New American State*. Cambridge: Cambridge University Press

- Slaughter, Jane (1987): "Why the GM/Ford Contracts Won't Provide Job Security". In: *Labor Notes*, November, S. 8 f.
- Slaughter, Jane (1988a): "UAW Stands Up - And Chrysler Backs Down". In: *Labor Notes*, April, S. 6
- Slaughter, Jane (1988b): "Three Locals Say 'No' to Team Concept". In: *Labor Notes*, March, S. 7
- Slaughter, Jane (1989): "Behind the UAW's Defeat at Nissan". In: *Labor Notes*, September, S. 1, 12
- Slaughter, Jane (1991): "Honeymoon May Be Over at NUMMI". In: *Labor Notes*, July, S. 6
- Sloan, Jr. Alfred P. (1963/1972): *My Years with General Motors*. Hrsg. von John McDonald zusammen mit Catharine Stevens. New York: DoubleDay Anchor
- Smith, Donald N. (1986): "Challenges to Michigan's Automotive Stamping Industry". In: *AiM Newsletter*, The Auto in Michigan Project, 1 (3), S. 1-8
- Snyder, Carl Dean (1973): *White-Collar Workers and the UAW*. Urbana: University of Illinois Press
- Soitwedel, Rüdiger u. a. 1986): *Deregulierungspotentiale in der Bundesrepublik Deutschland*. Kiel
- Speer, Michael (1969): "The 'Little Steel' Strike: Conflict for Control". In: *Ohio History*, 78, S. 273-287
- Spero, Joan Edelman (1981): *The Politics of International Economic Relations*. 2. Aufl. New York: St. Martin's Press
- STAC - U. S. Department of Labor, The Steel Tripartite Advisory Committee (1980): *Report to the President on the United States Steel Industry*. 25. September 1980. Washington, D. C.: G. P. O.
- Statistical Abstract of the United States* 1990 (1988, 1978, 1970, 1932), 110. Aufl. U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census. Washington, D. C.: G. P. O.
- Steedman, Ian (1981): "Ricardo, Marx, Sraffa". In: Ian Steedman u. a. (Hg.): *The Value Controversy*. London: Verso, S. 11-19
- Steedman, Ian (1977): *Marx after Sraffa*. London: NLB
- Steigerwalt, Albert K. (1980): "Organized Business Groups". In: Glenn Porter (Hg.): *Encyclopedia of American History*. New York: Ch. Scribner's, S. 753-771
- Stein, Herbert (1985): *Presidential Economics: The Making of Economic Policy from Roosevelt to Reagan and Beyond*. 2. Aufl. New York: Simon & Schuster
- Steindl, Josef (1976): *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. New York: Monthly Review Press
- Steinfelds, Peter (1979): *The Neoconservatives*. New York: Simon and Schuster
- Steinisch, Irmgard (1986): *Arbeitszeiterkürzung und Sozialer Wandel*. Der Kampf um die Achtstundenschicht in der deutschen und amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie. Berlin: W. de Gruyter
- Stieber, Jack (1959): *The Steel Industry Wage Structure*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Stieber, Jack (1960): "Company Cooperation in Collective Bargaining in the Basic Steel Industry". In: *Labor Law Journal*, July, S. 607-614
- Stieber, Jack (1962): *Governing the UAW*. New York: Wiley and Sons
- Stocking, George W. (1954): *Basing Point Pricing and Regional Development*. A Case Study of the Iron and Steel Industry. Chapel Hill: University of North Carolina Press
- Stone, Katherine (1973): "The Origin of Job Structures in the Steel Industry". In: *Racial America*, 7 (6), S. 19-64

- Stratton, Brad (1989): "Steel USA: The Struggle to be Profitable". In: *Quality Progress*, Juli, S. 18-24
- Streeck, Wolfgang (1987): "Neue Formen der Arbeitsorganisation im internationalen Vergleich". In: IG Metall (Hg.): *Zukunft der Automobilindustrie*. Symposium der IG Metall Wolfsburg in Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat der Volkswagen AG Werk Wolfsburg, 25. bis 27. November 1986, S. 115-132
- Strohmeyer, John (1986): *Crisis in Bethlehem*. Bethesda, Md.: Adler & Adler
- Stundza, Tom (1987): "Steel: Making More with Less". In: *Purchasing*, 12. Februar 1987, S. 52-57
- Stundza, Tom (1988): "Steel Market Outlook". In: *Purchasing*, 11. Februar 1988, S. 38-50
- Sugimori, Y./Kusunoki, K./Cho, F./Uchikawa, S. (1977): "Toyota Production System and Kanban System: Materialization of Just-In-Time and Respect for Human System". In: *International Journal of Production Research*, 15 (6), S. 553-561
- Survey of Current Business*, verschiedene Jahre, hrsg. vom U. S. Department of Commerce, Office of Business Economics. Washington, D. C.: G. P. O.
- Sweezy, Paul (1968): *The Theory of Capitalist Development*. New York: Monthly Review Press
- Sweezy, Paul/Magdoff, Harry (1979): "Resurgence of Financial Control: Fact or Fancy?" In: Paul Sweezy/Harry Magdoff (Hg.): *The Dynamics of U. S. Capitalism*. New York: Monthly Review Press
- Takacs, Wendy E. (1975): *Quantitative Restrictions on International Trade*. Ph. D. dissertation. Baltimore: John Hopkins University
- Taylor, Alexander III (1987): "Lee Iacocca's Production Whiz". In: *Fortune*, 22. Juni 1987, S. 36-44
- Taylor, Alexander III (1988): "Japan's Carmakers Take on the World". In: *Fortune*, 20. Juni 1988, S. 50-55
- Taylor, Alexander III (1991): "Do You Know Where Your Car Was Made?" In: *Fortune*, 17. Juni 1991, S. 38-40
- Teece, David J. (Hg.) (1987): *The Competitive Challenge*. Strategies for Industrial Innovation and Renewal, Cambridge, Mass.: Ballinger
- Temple, Barker and Sloane, Inc. (1977): Analysis of Economic Effects of Environmental Regulations on the Integrated Iron and Steel Industry for the U. S. Environmental Protection Agency, July 1977
- Tergeist, Peter (1981): *Harman International Industries*. Ein amerikanisches Humanisierungsexperiment. Discussion paper dp 81-228, Wissenschaftszentrum Berlin
- Thalheimer, August (1973): "Bonapartismus und Faschismus". In: Gruppe Arbeiterpolitik (Hg.): *Der Faschismus in Deutschland*. Frankfurt a. M.: EVA, S. 28-46
- Thiener, Klaus (1982): *Althusser*. Hannover: Soak
- Thomas, Charles M. (1989): "Overcapacity Put at 2.2 Million". In: *Automotive News*, 22. Mai 1989, S. 50
- Thompson, Donald B. (1987): "Can't Stay, Can't Leave". In: *Industry Week*, 15. Juni 1987, S. 26 f.
- Thorn, Richard S. (1975): *Changes in the International Cost Competitiveness of American Steel 1966 - 1973*. Working Paper No. 8. Pittsburgh: University of Pittsburgh
- Thurou, Lester (1985): *The Zero-Sum Solution*. New York: Simon & Schuster
- Thurou, Lester (1981): *Die Null-Summen-Gesellschaft*. München: Vahlen
- Tiffany, Paul A. (1988): *The Decline of American Steel: How Management, Labor and Government Went Wrong*. New York: Oxford University Press

- Tilly, Charles (1984): "Sludge in the Growth Machine. Review on: 'The Rise and Decline of Nations, by Mancur Olson". In: *American Journal of Sociology*, 89 (5), S. 1214-1219
- Tilove, Robert (1948): *Collective Bargaining in the Steel Industry*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press
- Tirole, J. (1986): "Hierarchies and Bureaucracies". In: *Journal of Law, Economics and Organization*, 2 (2), S. 181-214
- Tolchin, Martin/Tolchin, Susan (1988): *Buying into America: How Foreign Money Is Changing the Face of Our Nation*. New York: Times Books
- Tomlins, Christopher L. (1985): *The State and the Unions. Labor Relations, Law, and the Organized Labor Movement in America, 1880-1960*. New York: Cambridge University Press
- Turner, Lowell (1990a): "NUMMI - Japanische Produktionskonzepte in den USA". In: Manfred Muster/Udo Richter (Hg.): *Mit Vollgas in den Stau. Automobilproduktion, Unternehmensstrategien und die Perspektiven eines ökologischen Verkehrssystems*. Hamburg: VSA, S. 78-87
- Turner, Lowell (1990b): *Democracy at Work? Labor and the Politics of New Work Organization*. Ph. D. dissertation, Cornell University, School of Industrial and Labor Relations. Ithaca, N. Y.
- UAW - United Automobile Aerospace and Agricultural Implement Workers of America (1985): *Memorandum of Agreement between Saturn Corporation and UAW*. July, Detroit
- UAW (1990): *UAW-GM Report*. September. Detroit
- UAW (1990): *UAW-Ford Report*. October. Detroit
- UAW, Research Department (verschiedene Jahre): *Research Bulletin*. Detroit
- UAW - Ford Motor Company (1987): *Employee Development and Training Program*. General Information Summary. o. O.
- Ulman, Lloyd (1962): *The Government of the Steelworkers' Union*. New York: John Wiley
- United Nations, Center on Transnational Corporations (1983): *Transnational Corporations in the International Auto Industry*. New York
- United Nations, Center on Transnational Corporations, Economic Commission for Europe (1979): *Structural Changes in the Iron and Steel Industry*. ECE/Steel/20. New York
- United States, Chrysler Corporation Loan Guarantee Board (1980a): *Agreement to Guarantee \$1,500,000,000 Aggregate Principal Amount of Indebtness*. Washington, D. C.: G. P. O.
- United States, Congress, House, Committee on Ways and Means, Subcommittee on Trade (1980b): *Auto Situation: 1980*. Washington, D. C.: G. P. O.
- United States, Congress, House, Committee on Ways and Means, Subcommittee on Trade (1980c): *Problems U. S. Steel Market*. Washington, D. C.: G. P. O.
- United States, Department of Commerce, International Trade Administration (1981): "Steel Trigger Price Mechanism (TPM) Monitoring Procedures". In: *federal register*, April 20, S. 22738-22744
- United States, Congress, Senate, Committee on Commerce, Science, and Transportation, Hearing (1982): *Fair Practices in Automotive Products Act*. Washington, D. C.: G. P. O.
- United States, Congress, Senate, Committee on the Judiciary (1983): "The Domestic Steel Industry and the Antitrust Laws", S. 33-44

- United States, Congress, Senate, Committee on Commerce, Science, and Transportation, Hearing (1984): *Fair Practices in Automotive Products Act*. Washington, D. C.: G. P. O.
- United States, House, Committee on Government Operations, Commerce, Consumer, and Monetary Affairs Subcommittee, Hearing (1989): *Foreign Trade Zones*. Washington, D. C.: G. P. O.
- Unterweger, Peter (1986): *The Human Factor in the Factory of the Future*. Conference on Tomorrow's Competitive Edge, Engineering Society of Detroit, 14. Mai 1986
- USITC - U. S. International Trade Commission (1985): *The Internationalization of the Automobile Industry and Its Effect on the U. S. Automobile Industry*, USITC Publication 1712, Juni. Washington, D. C.
- USITC (1987): *Annual Survey Concerning Competitive Conditions in the Steel Industry and Industry Efforts to Adjust and Modernize*. USITC Publication 2019. Washington, D. C.
- USITC (1989): *Annual Survey Concerning Competitive Conditions in the Steel Industry and Industry Efforts to Adjust and Modernize*. USITC Publication 2115. Washington, D. C.
- USITC (1989): *Annual Survey Concerning Competitive Conditions in the Steel Industry and Industry Efforts to Adjust and Modernize*. USITC Publication 2226, Oktober. Washington, D. C.
- USS - United States Steel Corporation (1979): *Form 10-K*. Annual Report for the Securities and Exchange Commission. Pittsburgh
- USS (verschiedene Jahre): *Annual Report*. Pittsburgh
- USS - USW, United States Steel Corporation and The United Steelworkers of America (1980): *Agreement Production and Maintenance Employees*. 1. August 1980. Pittsburgh
- USW - United Steelworkers of America (1982): *Officers' Report*. 21st Constitutional Convention. Atlantic City
- USW (1984): *Memo on Mini-Mills*. Erstellt von Jerry Sokolow, unveröffentlicht, 6. Februar 1984
- USW (1986): *Responding to Economic Dislocation, Assistance Programs for Unemployed Steelworkers*. 23rd Constitutional Convention of the United Steelworkers of America. Pittsburgh
- USW (1986): *Summary of the USWA/LTV Steel Corp. Proposed Agreement*. Pittsburgh
- USW (1986): *Summary Proposed Agreement*. United Steelworkers of America and National Steel Corporation. Pittsburgh
- USWA Officers' Report (1990): *Officers' Report*. United Steelworkers of America. 25th Constitutional Convention. Toronto, Canada, 17. bis 31. August 1990. Pittsburgh
- Van Duijn, J. J. (1983): *The Long Wave in Economic Life*. London: George Allen & Unwin
- Velocci, Tony (1982): "Defense Buildup: Economic Question Mark". In: *Nation's Business*, May, S. 81-85
- Vogel, David (1978): "Why Businessmen Distrust Their State: The Political Consciousness of American Corporate Executives". In: *British Journal of Political Science*, 8 (1), S. 45-78
- Vogel, David (1984): "A Case Study of the Clean Air Legislation 1967-1981". In: Betty Bock/Harvey J. Goldsmid/Ira M. Millstein/F. M. Scherer (Hg.): *The Impact of the Modern Corporation*. New York: Columbia Press, S. 309-386
- Walcher, Jakob (1925): *Ford oder Marx: Die praktische Lösung der sozialen Frage*. Berlin: Neuer Deutscher Verlag

- Walker, Charles R. (1976): *Toward the Automatic Factory. A Case Study of Men and Machines*. New Haven: Yale University Press
- Walker, Charles E./Bloomfield, Mark A. (1981): "The Political Response to Three Potential Major Bankruptcies: Lockheed, New York City, and Chrysler". In: Michael Wachter/Susan Wachter (Hg.): *Toward a New U. S. Industrial Policy?* Philadelphia: The University of Pennsylvania Press, S. 423-452
- Wallis, John Joseph/North, Douglass C. (1986): "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970". In: Stanley L. Engerman/Robert E. Gallman (Hg.): *Long-Term Factors in American Economic Growth*. NBER Studies in Income and Wealth. Chicago: University of Chicago, S. 95-148
- Walsh, Joan (1985): "Cultural Exchange on the Production Line". In: *In These Times*, 17. bis 23. April 1985, S. 8 f.
- Walters, Robert S. (1985): "Industrial Crises and U. S. Public Policy". In: W. Ladd Holliet/F. LaMond Tullis (Hg.): *International Political Economy Yearbook*. Boulder, Col.: Westview, S. 169-188
- Warren, Kenneth (1973): *The American Steel Industry, 1850-1970. A Geographical Interpretation*. Oxford: Clarendon Press
- Weiss, Leonard (1967/1971): *Case Studies in American Industry*. New York: Wiley
- Weiss, Stephen E. (1987): "Creating the GM-Toyota Joint Venture: A Case in Complex Negotiation". In: *Columbia Journal of World Business*, 22 (2), S. 23-37
- Weisskopf, Thomas E. (1979): "Marxian Crisis Theory and the Rate of Profit in the Postwar U. S. Economy". In: *Cambridge Journal of Economics*, 3 (4), S. 341-378
- Weisskopf, Thomas E. (1987): "The Effect of Unemployment on Labor Productivity: an International Comparative Analysis". In: *International Review of Applied Economics*, 1 (2), S. 175-196
- Weisskopf, Thomas E./Bowles, Samuel/Gordon, David M. (1985): "Two Views of Capitalist Stagnation: Underconsumption and Challenges to Capitalist Control". In: *Science & Society*, 49 (3), S. 259-286
- White, Lawrence J. (1982): "The Automobile Industry". In: Walter Adams (Hg.): *The Structure of American Industry*. New York: Macmillan, S. 136-190
- White, Lawrence J. (1971): *The Automobile Industry Since 1945*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- White, Robert (1987): *Hard Bargains: My Life on the Line*. Toronto: McClelland
- Whiteley, Paul F. (1983): "The Political Economy of Economic Growth". In: *European Journal of Political Research*, 11 (2), S. 197-213
- Wildemann, Horst (Hg.) (1987): *Just In Time*. München: Gesellschaft für Management und Technologie
- Wilkins, Mira/Hill, Frank Ernest (1964): *American Business Abroad. Ford on Six Continents*. Detroit: Wayne State University Press
- Williams, Harry B. (1985): "Wages at Motor Vehicle Plants Outpaced Those at Parts Factories". In: *Monthly Labor Review*, 108 (5), S. 38-40
- Williams, Karel/Cutler, Tony/Williams, John/Haslam, Colin (1987): "The End of Mass Production?" In: *Economy & Society*, 16 (3), S. 404-439
- Williamson, Oliver E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press
- Williamson, Oliver E. (1986): "Transforming Merger Policy: The Pound of New Perspectives". In: *The American Economic Review*, Mai, S. 114-119
- Wilson, Graham K. (1982): "Why Is There No Corporatism in the United States?". In: Gerhard Lehmbuch/Phillipe Schmitter (Hg.): *Patterns of Corporatist Policy-Making*. Beverly Hills: Sage, S. 219-235

- Windhoff-Héretier, Adrienne (1988): "Sozialpolitik unter der Reagan-Administration". In: *Aus Politik und Zeitgeschehen*, B44, 28. Oktober 1988, S. 24-35
- Wolff, Edward N. (1987): *Growth, Accumulation, and Unproductive Activity. An Analysis of the Postwar U. S. Economy*. Cambridge: Cambridge University Press
- Wolff, Edward N. (1985): "The Magnitude and Causes of the Recent Productivity Slowdown in the United States: A Survey of Recent Studies". In: William J. Baumol/Kenneth McLennan (Hg.): *Productivity Growth and U. S. Competitiveness*. New York: Oxford University Press, S. 29-57
- Womack, James P./Jones, Daniel T./Roos, Daniel (1990): *The Machine that Changed the World*. MIT-Study on the Future of the Automobile. New York: Rawson Ass.
- Wood, Stephen (1986): "The Cooperative Labour Strategy in the US Auto Industry". In: *Economic and Industrial Democracy*, 7, S. 415-447
- Wrigley, Al (1986): "U. S. Steelworkers Excel in Auto Body Quality, Ford Says". In: *American Metal Market*, 31. Januar 1986, S. 1
- WSD - World Steel Dynamics (1981a): *Annual U. S. A. Steel Company Financial Monitor*. 22. Juli 1981
- WSD (1981b): *Preliminary Core Report Q. Major Country Carbon Steel Price/Cost Assessments: 1969-1990*. September
- WSD (1981c): *Financial Analysis of International Steelmakers*. 16. September 1981
- WSD (1984): *Core Report X. Economics of the Mini Mill*, September. New York: Paine Webber
- Wylie, Jeanie (1989): *Poletown. Community Betrayed*. Urbana: Ill.: University of Illinois Press
- Wyman, Joseph C. (1980): *Mini-mill Outlook*. Shearson Loeb Rhoades Inc., Steel Quarterly, 20. November 1980. New York
- Yockelson, John (Hg.) (1988): *Keeping Pace*. Cambridge, Mass.: Ballinger
- Young, John A. (1985): "Global Competition: The New Reality". In: *California Management Review*, 27 (3), S. 11-25
- Young, John L. (1963): "World Competition in Steel". In: *American Iron and Steel Institute Yearbook*. New York, S. 117-152
- Ziemke, M. Carl/McCollum, James K. (1987): "A Message to Detroit - Bridge the Gap in Mechanical Innovation". In: *Sloan Management Review*, 28 (3), S. 49-54

Periodika

AFL-CIO News
 AFL-CIO American Federationist
 American Machinist
 American Metal Market
 Automotive Industries
 Automotive News
 Business Week
 Economist
 FAZ, Frankfurter Allgemeine Zeitung
 Forbes
 Fortune
 FT, Financial Times
 Handelsblatt

IHT, International Herald Tribune
Industry Week
Iron Age
Iron and Steel Engineer
Iron and Steelmaking
Japan Economic Journal
Labor Notes
Monthly Labor Review
NYT, New York Times
Purchasing
Solidarity, UAW (Hg.)
Der Spiegel
Stahlmarkt
Steel, AISI (Hg.)
Steelabor, USW (Hg.)
Ward's Automotive Report
Wirtschaftswoche
WSJ, Wall Street Journal
WSJE, Wall Street Journal Europe
1397 Rank&File, USW Local 1397 (Hg.)
33 metals

Interviewpartner

Salvatore Aquiler, Vice President, USW-Local 1010, East Chicago
Steve Beckman, International Economist, UAW, Washington, D. C.
Paul Blackman, President der Smith Steel Workers Union, Milwaukee, WI
Jim Callow, State of Michigan, Washington Office
Ralph Deeds, International Labor Relations, General Motors, Detroit
Mr. Dennis, Vice President, AISI, Washington, D. C.
David Dilley, Chief Economist, United States Steel Corp., Pittsburgh
Dave Foster, President der USW-Local in St. Paul, Minnesota
Edward Ghearing, Department of Economics, USW, Pittsburgh
Dr. Staughton Lynd, Legal Services, Youngstown, Ohio
Joe Malotke, General Motors Department, UAW, Detroit
Dr. Allan Mendelowitz, Senior Associate Director, U. S. General Accounting Office,
Washington, D. C.
John Mogle, Secretary-Treasurer der USW-Local in Wilton, Iowa
Joe Papovich, U. S. Department of Labor, Washington, D. C.
Bill Parker, President, UAW-Local 1700, Warren, MI
John E. Pryce, Labor Relations, General Motors, Detroit
Larry Regan, President, USW-Local 1014, Gary, Indiana
Bernt Rollinger, President der Korf Lurgi Stahl Engineering GmbH, Frankfurt a. M.
John Sako, President, USW-Local 1011, East Chicago, Ind.
Roger R. Szemray, Legislative Director for Congressman Bob Traxler, Washington
Peter Unterweger, Research Department, UAW, Detroit
Dr. Ingo Walter, New York University, New York
Ron Weisen, President, USW-Local 1397, Homestead