

## John Bellamy Foster Fordismus als Fetisch\*

*Zusammenfassung:* Unter der Bezeichnung »Fordismus« wird in der sozialwissenschaftlichen Literatur die Verbindung von Massenproduktion mit durch hohe Löhne möglich gewordener Massenkonsumtion bezeichnet, als deren Vorreiter Henry Ford gilt. Der Artikel bemüht sich dieses Bild von Ford zu korrigieren: die in Fords PR-Abteilung produzierte Ideologie werde mit der Realität verwechselt. Darüber hinaus werden die Widersprüche aufgezeigt, die eine Analyse des Nachkriegskapitalismus mit dem Konzept »Fordismus« mit sich bringt.

Es mag seltsam klingen, daß Henry Ford, ein 1947 verstorbener Autofabrikant der ersten Dekaden des zwanzigsten Jahrhunderts, plötzlich zum Springpunkt von Auseinandersetzungen werden sollte unter Leuten, die an der Analyse der gegenwärtigen Krise der US-Ökonomie interessiert sind. Tatsächlich aber sind die Legenden um Ford in den letzten Jahren stark gewuchert. Besonders Denker, die zur Linken zählen, haben eine gänzlich neue Mythologie des »Fordismus« ausgetüftelt, welche die politische, ökonomische und kulturelle Entwicklung des Monopolkapitalismus im zwanzigsten Jahrhundert fassen soll. Nirgends tritt diese Fetischisierung Fords und des Ismus, der seinem Namen jetzt angehängt wird, deutlicher zutage als in Michael Harringtons jüngstem Buch, *The Next Left* (1986). Kurz vor dem ersten Weltkrieg, so Harrington,

»(hat) Henry Ford John Maynard Keynes vorweggenommen. Vielleicht hat er auch Karl Marx beliehen, der mit manchen seiner Einsichten Keynes zuvorkam. Massenproduktion, meinte Ford, erfordert Massenkonsum, und dies heißt höhere Löhne. Zu spät – tatsächlich erst, nachdem die Familien von Arbeitern, die gegen sein Unternehmen gestreikt hatten, massakriert worden waren – stimmte John D. Rockefeller dem zu. Diese eigenartige Geschichte ist in der Tat so wichtig, daß ... ich die ökonomischen, sozialen und politischen Umwälzungen der dreißiger und vierziger Jahre als »Fordismus« bezeichne« (S. 13).

»Denn der alte Henry Ford hatte etwas Grundlegendes erkannt und die Great Prosperity hatte ihn weise gemacht, wenn auch gegen seinen Willen und ohne daß er allzu genau wußte, was er tat. Er verdient es, daß ein Zeitalter nach ihm benannt wird, denn er, weniger Keynes oder Marx, hat vorausgesagt, was geschehen ist: Es gab nicht nur höhere Löhne und ein Minimum an Würde für die Arbeiter, sondern all das diente dazu, die Macht des unternehmerischen Amerika auszudehnen« (S. 6).

Kurz, Harrington möchte uns glauben machen, daß Henry Ford – trotz seiner bekannten Gewerkschaftsgegnerschaft, seines Widerstands gegen den New Deal usw. – der Version eines neuen, korporatistischen Zeitalters anhing, mit hohen Löhnen, hohem Konsum, billigem Kredit und einem hochproduktiven Kapitalismus, auf der festen Grundlage der Massenproduktion am Fließband.

\* Der Aufsatz erschien erstmals in Monthly Review, March 1988. Wir danken für die Übersetzung.

Weiterhin solle die umfassende Durchsetzung des so charakterisierten »Fordismus« in den dreißiger und vierziger Jahren als Reaktion auf die Great Depression, dessen weitere Ausbreitung in den fünfziger und sechziger Jahren während der »Great Prosperity« und sein schließlicher Niedergang im »langsamen 1929« der siebziger und achtziger Jahre die Erklärung liefern für mindestens die gesamte Geschichte des letzten halben Jahrhunderts.

Nicht daß Harrington mit solchen Ansichten allein wäre. Ähnliche Argumente werden in dem wichtigen neuen Buch von Mike Davis (1986) vorgetragen, ebenso in den Schriften der gesamten »Regulationschule« der französischen politischen Ökonomie, die mit den Namen von Theoretikern wie Michel Aglietta und Alain Lipietz verknüpft ist.<sup>1</sup> In dieser Sichtweise sind derart zentrale Merkmale der heutigen politischen Ökonomie wie wissenschaftliches Management, das moderne Arsenal an Regulationsinstrumenten, Keynesianismus und der »Wohlfahrtsstaat« zusammengenommen Teilerscheinungen einer umfassenderen institutionellen Struktur namens »Fordismus«, die aus einem »historischen Kompromiß« zwischen den kämpfenden Klassen in den fortgeschrittenen kapitalistischen Gesellschaften entstanden sein soll.

Die Entstehungsbedingungen der gegenwärtigen ökonomischen Stagnation, die auf die frühen siebziger Jahre zurückgehen, sind nun tatsächlich in den Augen dieser Theoretiker weitgehend der Ausdruck eines Zusammenbruchs des fordistischen Kompromisses. Diesen Zusammenbruch habe der Umstand bewirkt, daß der Fordismus die »bescheidene Humanität des Kapitalismus« (so Harrington), innerhalb der von fordistischen Institutionen selbst gesteckten Grenzen, bis zum Bruchpunkt überbeansprucht hat. Daher war der Aufstieg Reagans und der Reagonomics ein natürliches Resultat der Überdehnung fordistischer Prinzipien. Doch auch die Reagonomics werden abgelöst, argumentieren die radikalen Theoretiker des Fordismus, da die Welt in das »neofordistische«, »postfordistische« oder das Zeitalter des »globalen Fordismus« eintrete.

Bevor wir diesen Gedankengang weiter untersuchen, ist es notwendig, zu den historischen Wurzeln dieser Ideen zurückzugehen und zu fragen, ob Henry Ford wirklich, wie Harrington behauptet, »der Mann war, der diejenigen Prinzipien ökonomischer und sozialer Organisation als erster erkannte, die ein halbes Jahrhundert lang das Leben der Nation beherrschen sollten« (S. 21). Der erste Henry Ford (nicht zu verwechseln mit seinem Enkel, Henry Ford II) ist natürlich am besten dafür bekannt, daß er die in den Kinderschuhen steckende Automobilindustrie in ein System der Massenproduktion verwandelt hat, darauf getrimmt, ständig höhere Stückzahlen des Standardmodells »T« auszustoßen. Fords Basisinnovation auf der Ebene der Produktion bestand darin, jene systematische Dequalifizierung der Arbeit durch Monopolisierung der Planung (im Gegensatz zur Ausführung) im Bereich des Managements einzuführen, die sonst eher mit dem Namen Frederick Winslow Taylor verbunden ist, dem ersten Champion des wissenschaftlichen Managements (Taylorismus). Weiterhin übernahm Ford die Montagebandtechniken, die in der Chicagoer Fleischverpackungsindustrie schon entwickelt worden waren und wandte sie auf erweiterter Stufenleiter in der Automobilproduktion an.<sup>2</sup> Innerhalb von drei Monaten nach der

Einführung der Endlos – Band – Montage in Fords Highland-Park-Niederlassung im Jahr 1914 war die notwendige Produktionszeit für ein Model T auf ein Zehntel geschrumpft.

Die zunehmende Degradierung der Arbeit und das enorme Produktivitäts- und Profitwachstum, das mit diesen Innovationen einherging, schufen sowohl eine Krise des Arbeitsangebots für die frühe Ford Motor Co. wie die geeigneten Mittel, diese Krise zu lösen. An dieser Stelle ist es nützlich, sich einen Abschnitt aus Keith Swards Buch *The Legend of Henry Ford* (1986) vor Augen zu führen. Hier wird die Situation beschrieben, in der sich Ford befand, kurz nachdem er das Fließband in seinen Model-T-Fabriken eingeführt hatte:

»Fords Leute begannen ihn schon 1910 in großer Zahl zu verlassen. Mit der Einführung des Fließbands lichteten sich ihre Reihen fast sprichwörtlich; die Firma sah sich bald fast nicht mehr dazu in der Lage, die Belegschaft zusammenzuhalten, geschweige denn sie zu vergrößern. Offenbar war die Ford Motor Co. nun im Besitz einer großartigen Fabrik, aber ohne genügend Arbeiter, um sie am Laufen zu halten. Ford gab später zu, daß seine überraschenden Neuerungen in der Fabrik zum schlimmsten Arbeitskräftemangel seiner Laufbahn geführt hatten. Der Umschlag seiner Belegschaft war, wie er notierte, auf 390 % allein im Jahr 1913 gestiegen. Die Abneigung der Arbeiter gegen das neue Maschinensystem war so groß, daß es gegen Ende des Jahres 1913 notwendig war, 963 Arbeiter einzustellen, wenn die Firma die Belegschaft um 100 Leute erweitern wollte« (Sward 1968, S. 48 f.).

Fords Antwort auf die Krise des Arbeitskräfteangebots war seine berühmte Einführung des Fünf-Dollar-Tags. Harry Braverman faßt zusammen:

»Die Krise, mit der sich Ford konfrontiert sah, wurde verschärft durch die gewerkschaftlichen Organisationskampagnen der Industrial Workers of the World, die im Sommer 1913 unter den Ford-Arbeitern gestartet wurden. Fords Antwort auf die doppelte Bedrohung durch gewerkschaftliche Organisation und die Flucht der Arbeiter aus seinen Fabriken war der 1914 mit großem Trara angekündigte Fünf-Dollar-Tag. Obwohl diese dramatische Lohnerhöhung nicht so strikt durchgehalten wurde, wie Ford der Öffentlichkeit zu Anfang glauben machen wollte, stiegen die Löhne bei Ford so sehr über das herrschende Lohnniveau im Umkreis, daß beide Bedrohungen zunächst abgewehrt werden konnten. Die Lohnerhöhung brachte der Firma ein großes Reservoir an Arbeitern aus dem sie wählen konnte, und eröffnete neue Möglichkeiten zur Intensivierung der Arbeit in den Fabriken, wo die Arbeiter nun erpicht darauf waren, ihre Jobs zu behalten. ›Fünf Dollar für einen Achtstundentag zu bezahlen, schrieb Ford später in seiner Autobiographie, ›war eine der wirksamsten kostensenkenden Maßnahmen, die wir je eingeführt haben« (Braverman 1954, S. 149 f.).

Nachdem er diese Maßnahmen aus Notwendigkeit eingeführt hatte, begann Ford sie mit dem Begriff einer neuen industriellen Ordnung zu rationalisieren. Sward weist uns nun allerdings auf deren realen Gehalt hin, indem er einen zeitgenössischen Bericht in *The Nation* zitiert, wonach »sich 1923 zwei große Spekulanten an der Wall Street über dieses industrielle Theater unterhalten haben. ›Ford redet wie ein Sozialist, sagte einer. ›Ja, aber er handelt wie einer von uns, gab der andere leise zurück, ›und er kommt damit durch« (Sward 1968, S. 55).

Obwohl Fords Praxis durch seine Öffentlichkeitsabteilung als die eines großen Freundes der Arbeiterklasse ideologisch verpackt wurde, spiegelte sie einfach die Realität wider, die schon in Taylors *Principles of Scientific Management* (1911) angesprochen wird. Demnach muß »das Management die banale Tatsache anerkennen, daß Arbeitskräfte sich keiner ...rigideren Standardisierung unterwerfen und nicht noch härter arbeiten werden, solange sie dafür nicht mehr Lohn bekommen« (Taylor 1911, S. 83)<sup>3</sup>.

Eine »allgemeine Tatsache«, die allerdings an Gewicht verliert, sobald die neuen Methoden zur gängigen Praxis in der gesamten Industrie werden, wenn die traditionellen Fähigkeiten zerfallen sind, Facharbeit durch minder anspruchsvolle Arbeit ersetzt ist und der gesamte Prozeß die Reservearmee an Arbeitslosen vergrößert, die um die begrenzte Zahl an Arbeitsplätzen konkurrieren und damit die Löhne niedrig halten. Ford erkannte sofort, daß er mit der Einführung des Fünf-Dollar-Tags im Kampf mit den Arbeitern nun am längeren Hebel saß. Einige Tage, nachdem er die neue Lohnskala eingeführt hatte, feuerte er zwischen 800 und 900 griechische und russische Immigranten, weil sie an einem in den Staaten nicht offiziell begangenen Feiertag nicht zur Arbeit gekommen waren. (Zufällig handelte es sich um Weihnachten nach dem julianischen Kalender der griechischen und russisch-orthodoxen Kirchen.) Zur selben Zeit schuf Ford seine berühmte »Soziologische Abteilung«, um mit einigen Problemen des Fünf-Dollar-Tags zurechtzukommen. Gemäß der neuen Lohnplanung, die als Arrangement zur »Profitteilhabe« verkauft wurde, aber in Wirklichkeit keineswegs mit der Profitrate verknüpft, sondern nur eine Form der Lohnerhöhung war, sollten die Arbeiter einen Basisstundenlohn (34 Cent) und zusätzlich eine »Profitanteilsrate« (28,5 Cent/Stunde) erhalten. Diesen »Profitanteil« erhielten die Arbeiter allerdings nicht automatisch, sondern nur, wenn sie gewisse Bedingungen erfüllten. Dazu gehörten, neben der Bedingung, ein zufriedentellender Arbeiter am Fließband zu sein, folgende Forderungen: Sparsam zu sein; eine Wohnung zu haben, die eines Fordarbeiters würdig war; in seinem Haus keine Zimmer an Kostgänger zu vermieten; keinerlei sonstige Geschäfte zu betreiben; seine Kinder nicht mit den falschen Leuten zusammenzubringen und entsprechende Freundschaften zu verbieten; sich nicht in ein Zimmer zu begeben und dort aufzuhalten, in dem andere schliefen; Sauberkeit; »good manhood«; »good citizenship«; eine Ehe nachweisen zu können; nicht übermäßig zu trinken oder zu rauchen; (bei männlichen Arbeitskräften:) seiner Frau zu verbieten, außerhalb des Hauses zu arbeiten; Fortschritte beim Erlernen des Englischen nachzuweisen; usw.. Um sicherzustellen, daß diesen Anforderungen Genüge getan wurde, errichtete Ford die Soziologische Abteilung, die zunächst aus etwa 200 »Forschern« bestand (die Zahl fiel später auf 50), deren Job es war, die Arbeiter in ihren Wohnungen zu besuchen (sowie deren Nachbarn und Bekanntschaften), um herauszufinden, ob sie ihres »Anteils am Profit« würdig waren. Falls Arbeiter sich zu Anfang nicht »qualifizierten«, wurden ihre »Profite« dennoch auf dem Lohnzettel summiert und konnten im Falle der »Qualifizierung« rückwirkend ausbezahlt werden. Während der ersten beiden Jahre wurden 28 % der Arbeiter aus diesem oder jenem Grund »disqualifiziert«. Einige, weil sie ihr Geld zu freizügig ausgegeben hätten, andere, weil sie angeblich gelogen oder nicht kooperiert hätten, weil sie keinen Ehenachweis beibringen konnten, manche wegen »privater Probleme«, weil die Ehefrau arbeiten ging, usw. Zu Beginn des Programms wurden alle Frauen automatisch ausgeschlossen (was später allerdings zurückgenommen wurde). So wurde der legendäre Fünf-Dollar-Tag, der Ford zum Nationalhelden gemacht hatte, zu einem Mittel des »human engineering«. Der Unternehmer war damit in der Lage, nicht nur die Produktionsbedingungen in der Fabrik bis ins kleinste Detail zu bestimmen, sondern

auch die Bedingungen, unter der die Arbeitskraft sich zu Hause reproduzierte. Ein Fordarbeiter erzählte später: »Sie gingen in meine Wohnung. Meine Frau erzählte ihnen alles. Man konnte nichts vor ihnen verbergen. Natürlich gab es viel Kritik daran. Das war doch eine irgendwie komische Idee, in einem freien Land« (Vgl. Meyer 1981, S. 85; Brandes 1976).

Das Experiment der Ford Motor Company mit dem, was manche als »Wohlfahrtskapitalismus« bezeichnen, wurde allmählich unterminiert durch zunehmende Konkurrenz anderer Produzenten in Detroit, durch wachsende Unruhe unter den Arbeitern und durch eine Ökonomie, die nach dem ersten Weltkrieg Symptome erhöhter Anfälligkeit aufwies. Während des ersten Weltkriegs wurde die Soziologische Abteilung bei Ford die unternehmensinterne Operationsbasis für das nationale Spionagenetz der American Protective League (APL). Dies war eine patriotische »Bürgervereinigung«, die sich zum Ziel gesetzt hatte, gewerkschaftliche (IWW) und sozialistische Gegner des Kriegseingagements zu entdecken und die gegen Spionage und Aufwiegelung erlassenen Gesetze der Bundesregierung durchzusetzen. Inspektoren der Soziologischen Abteilung von Ford, die für die APL arbeiteten, überprüften die Akten zum Privatleben der Fordarbeiter auf Hinweise für Illoyalität und benutzten sie, um »zweifelhafte Elemente« zu erpressen oder für deren Entlassung zu sorgen.

Während der Nachkriegsdepression 1920/21 wurde die Ford Motor Co. besonders hart getroffen. Die Verkaufszahlen für Fahrzeuge insgesamt fielen von 998 029 im Jahre 1919 auf 530 780 im Jahr 1920. Während der darauffolgenden einschneidenden Reorganisation, mit massiven Entlassungen und einer enormen Steigerung der Bandgeschwindigkeit, wechselte die Strategie des Unternehmens vom »Wohlfahrtskapitalismus« zu rüderen Formen der Ausbeutung. Einer der Direktoren bei Ford erläutert die Atmosphäre jener Zeit so: »Wir haben sie getrieben, klar. Damals haben wir sie gehetzt ...Ford war einer der schlimmsten Läden um Leute zu schinden.« Im Zuge dieser Reorganisation wurde die Soziologische Abteilung 1921 aufgelöst. Allerdings bekamen jene, die die eher repressiven Funktionen dieser Abteilung ausgeführt hatten – Leo Huberman nannte sie einmal eine »Bande von Arbeitsspionen« – eine neue Heimat im bertichtigten Service Department, das zum Hauptquartier für Fords Kampf gegen die Gewerkschaften während der zwanziger und dreißiger Jahre wurde.

Nichtsdestotrotz verfestigte sich der Volksmythos von Ford als aufgeklärtem Unternehmer, der sich um allgemeinen Wohlstand durch hohe Löhne und hohen Konsum bemühte, in der ökonomischen Literatur während der legendären »Neuen Ära« der zwanziger Jahre. Dieser Hang, Ford als den »besten Freund des Arbeiters« zu sehen, wurde noch um einiges genährt durch die Einführung der Fünftagewoche in seiner Firma im Jahre 1926. Dieser Schritt wurde bezahlt mit mehr Entlassungen, einer nochmaligen Erhöhung der Bandgeschwindigkeit und durch die Senkung der Wochenlöhne. Die Fünftagewoche war, wie Ford später zugab, eine »kalte wirtschaftliche Überlegung.« »Beim Kauf der Arbeitskraft muß man, wie bei jeder anderen Ware, sichergehen, daß man den Gegenwert für sein Geld kriegt« (zit. n. Sward 1968, S. 178; vgl. auch Nevins/Hill 1957, S. 526-28).

Dennoch wurde diese Realität hinter den neuerlich rationalisierten Managementver-

fahren zu jener Zeit kaum verstanden. So ist es nicht überraschend, daß Ökonomen der »neuen Ära« – besonders im Umkreis der »institutionalistischen« Tradition – zu der Auffassung gelangten, der US-Kapitalismus sei ein qualitativ neues, reguliertes System, in dem es der Unternehmenseite endlich gelungen sei, durch höhere Löhne für die Arbeiter die Grundlage eines fast permanenten Wohlstands zu schaffen. Solche Ansichten wurden nicht nur von einflußreichen ökonomischen Publizisten wie Rexford Tuxwell, dem Autor von *Industry's Coming of Age* (1927), verbreitet, sondern auch von Denkern wie Wesley Mitchell, einem der angesehensten amerikanischen Ökonomen seiner Generation, der die treibende Kraft hinter dem National Bureau of Economic Research war. In seinem abschließenden Artikel zum Bericht *Recent Economic Changes in the United States* (1929), der vom Präsidenten (Herbert Hoover) geleiteten Conference on Unemployment, erklärte Mitchell, daß »der Glaube an die Ökonomie der hohen Löhne unter den fähigeren Wirtschaftsmanagern vorherrschend geworden ist, ähnlich wie der Glaube an steigende Produktivität unter den fähigeren Gewerkschaftsrepräsentanten.« »Intelligentes Management« hätte viel dazu beigetragen, die Ökonomie zu stabilisieren. Indem sie nicht nur auf die Steigerung der Produktion, sondern auch des Konsums orientiert seien, könnten weitsichtige ökonomische Entscheidungsträger dazu in der Lage sein, die schlimmsten Aspekte des Wirtschaftszyklus »auszubügeln« und dauerhaften Wohlstand zu sichern.

Sechs Monate später, im Oktober 1929, kam es zum Börsenkrach, der in die Große Depression der dreißiger Jahre führte. Nach einer ersten Phase der Überraschung legten institutionalistische Theoretiker noch einen Gang zu und betonten, eine zu geringe Konsumnachfrage und die zunehmende Monopolisierung seien die internen destabilisierenden Faktoren hinter der Krise. Währenddessen nahmen die orthodoxeren Theoretiker, die die ökonomische Zunft beherrschten, Rache an den Institutionalistischen der Neuen Ära. Sie behaupteten während der ganzen Depression – sogar nachdem die keynesianische Theorie in den späten dreißiger Jahren die USA erreicht hatte – die Hauptquellen der andauernden ökonomischen Krise seien: (a) finanzielles Mismanagement, (b) »unflexible Löhne«, und (c) unstatthafte Interventionen der Regierung (Mitchell 1929, S. 866, Stoneman 1979).

Fords eigene Antwort auf den Crash bestand in einem dramatischen Stück Schauspielerlei, das die Aufmerksamkeit von seinen wirklichen Motiven abzog. Präsident Hoover hatte ihn zusammen mit anderen führenden Industriellen am 22. November 1929 ins Weiße Haus gerufen, um die für die Neue Ära charakteristische Forderung an die Unternehmer zu stellen, die Löhne nicht zu senken. Ford antwortete mit der Ankündigung, er werde die Löhne für ungelernte Arbeiter in seiner Firma tatsächlich auf sieben Dollar pro Tag erhöhen – was ihn auf die Titelseite jeder Zeitung des Landes brachte. Die Realität hinter dem neuen Lohnsatz, der bei Ford für die darauffolgenden zwei Jahre in Kraft blieb, war allerdings ein gutes Stück prosaischer. Kurz vor und nach der Einführung dieses »Depressionskillerlohns« feuerte Ford 25 000 bis 30 000 Arbeiter. Die Abteilungen der Ford – Niederlassung in Baton Rouge, zuständig für Bremsen, Hinterachsen, Stoßdämpfer und Differentialgehäuse, wurden geschlossen und deren Produktion an Subunternehmer mit Billiglöhnskutschen abgegeben. Die

Zahl der Subunternehmer, die Ford gebraucht hat, stieg von 2200 im Jahr 1929 auf 5500 im Jahr 1931. Unterdessen wurde den verbliebenen Arbeitern bei Ford für die mit dem Sieben-Dollar-Tag verbundene siebzehnprozentige Lohnerhöhung eine um 47 % höhere Produktionsquote abverlangt (Schlesinger 1957, S. 178, 475 f.; 1958, S. 117).

Während des berühmten »Ford – Hungermarschs« im März 1932 trat das »Service-Department« von Ford unter Führung des berühmten Harry Bennett zusammen mit der Polizei von Dearborn, Michigan (deren Chef ein früherer Detektiv bei Ford war), den Arbeitern entgegen und schoß aus nächster Nähe mit Pistolen und Maschinengewehren auf sie. Drei Marschierer wurden erschossen und 50 verwundet; ein Fotograf der New York Times bekam eine Kugel in den Kopf. So begann Ford seine Antwort auf die große Revolte von unten während der dreißiger Jahre. Seine Gegenreaktion sollte erst mit der Kapitulation vor der industriellen Gewerkschaftsbewegung und den United Auto Workers im Verlauf des Sitzstreiks von 1941 enden, der sich gegen seine letzte Bastion des »open shop« in der Automobilindustrie richtete.

Tatsächlich bekämpfte Ford nicht nur auf Schritt und Tritt die Gewerkschaften, er wehrte sich auch gegen jede Form externer Regulierung der kapitalistischen Wirtschaft und war ein virulenter Gegner von Roosevelts New Deal. Als Ford sich weigerte, den Kodex der National Recovery Administration (NRA) mitzutragen, weil er im Prinzip die kollektive Verhandlungsführung anerkannte, schrieb er 1933 in sein Notizbuch: »Unsere Konkurrenten stecken hinter allen Steuervorhaben und NRA – Plänen, zusammen mit der Internationale der Banker, und sie haben sämtliche Regierungen der Welt in der Hand.« Die Regierung sollte nach Ford »sich auf die eigentliche Funktion des Regierens beschränken. Dieser Job ist anspruchsvoll genug. Sorgen wir dafür, daß sie die Wirtschaft in Ruhe läßt.« Nicht Roosevelt, sondern Hoover, der erste politische Repräsentant der Neuen Ära, war Fords Präsidentschaftskandidat für die Wahl 1932. (1936 unterstützte er Alf Landon.) Als aber Mitglieder von Hoovers Kabinett während der Bankenkrise vom Februar 1933, den letzten Stunden von Hoovers Präsidentschaft, um Hilfe beim »ökonomischen Helden der Neuen Ära« nachsuchten, antwortete Ford nichtsdestotrotz: »Laßt den Crash kommen.«

Unter diesen Umständen konnte die Legende Fords in den USA nicht völlig unbeschadet überdauern. In Europa allerdings lasen die *social commentators* begierig die drei Bücher, die Crowther für Ford zusammengeschrieben hatte: *My Life and Work*, (1922), *Today and Tomorrow* (1926) und *Moving Forward* (1930). Die Geschichte Fords wurde hier weniger als die einer Ein-Mann-Show und der Triebkraft eines Unternehmens gesehen, sondern als der Beginn eines völlig neuen Regimes der herrschenden Klasse, das unter dem Namen »Fordismus« bekannt werden sollte. So wurde die mit Fords Namen verknüpfte Ideologie zum isolierten Gegenstand theoretischer Forschung erhoben, fernab vom Individuum Ford und seinen Handlungen (denen für Europa keine Bedeutung beigemessen wurde).<sup>4</sup>

Die eindringlichste Analyse der neuen Ideologie des »Fordismus« stammt aus der Feder von Antonio Gramsci. Während der Gefangenschaft in einem von Mussolinis Gefängnissen schrieb Gramsci in den Jahren 1929 und 1930 eine Studie über »Ame-

rikanismus und Fordismus« in seine Gefängnishefte, in der er versuchte, die zu Tage tretende Dialektik des Systems der Massenproduktion und der anscheinend neuen hegemonialen Ideologie zu klären. Gramsci untersuchte sowohl Taylors System des wissenschaftlichen Managements wie die sozialen Beziehungen, mit denen die Einführung der Massenproduktion am Fließband in den Fabriken Fords umrahmt war. Er versuchte das Ausmaß zu begreifen, in dem der »Fordismus« eine grundlegende Restrukturierung nicht nur der Produktion, sondern der Bedingungen nach sich zog, unter denen die Hegemonie bestimmter Klassen in der Moderne aufrechterhalten werden konnte. Seiner Ansicht nach warf das Phänomen des »Amerikanismus und Fordismus« umfassende Fragen auf über die Auswirkungen der feudalen Vergangenheit Europas auf seine künftige Entwicklung, über die Bedingungen, die zum Aufstieg des Faschismus in Italien geführt hatten, über die Grenzen, innerhalb derer die »demokratische Diktatur des Proletariats« in der Sowjetunion ausgeübt werden müßte. Zum Fordismus in seinem amerikanischen Kontext bemerkt Gramsci: »Hegemonie entsteht hier in der Fabrik und erfordert zu ihrer Ausübung nur ein Minimum an professionellen und politischen Vermittlern.« Amerika (und der Amerikanismus) ist somit eine »rationalisierte« Gesellschaft, in der die »Basis« die Überbauten unmittelbarer beherrscht und in der auch letztere »rationalisiert« (vereinfacht und in der Anzahl reduziert) sind.« Weiterhin hatte die zunehmende »Rationalisierung« des Kapitalismus in den Vereinigten Staaten das Bedürfnis nach einem »neuen Menschentyp« hervorgebracht: Dies war Taylors Idee des »dressierten Gorilla«. In seinen Überlegungen zu jener Degradierung der Arbeit, die später Braverman in seiner Analyse so verblüffen sollte, schreibt Gramsci (1971, S. 279-318):

»Taylor drückt in der Tat mit brutalem Zynismus den Zweck der amerikanischen Gesellschaft aus – im Arbeiter die automatischen und mechanischen Fertigkeiten aufs äußerste zu entwickeln, den überkommenen psychophysischen Nexus qualifizierter Berufsarbeit aufzubrechen, die eine gewisse aktive Beteiligung von Intelligenz, Phantasie und Initiative seitens des Arbeiters erfordert, und die produktiven Operationen ausschließlich auf ihren mechanischen, physischen Aspekt zu reduzieren.«

Für Gramsci war es wichtig, zu begreifen, daß Ford, indem er versuchte, die sexuellen Verhaltensweisen und Trinkgewohnheiten seiner Arbeiter zu kontrollieren, zwar vorgeblich »puritanische« Werte verkündete, tatsächlich aber den Anforderungen eines »rationalisierten« Produktionssystems nachkam. Dies war natürlich kein völlig bewußtes Konzept. Daher nimmt Gramsci Bezug auf Vicos »Schliche der Vorsehung« (ungefähr dasselbe wie Hegels »List der Vernunft« in der Geschichte), womit der Umstand gemeint ist, daß der historische Prozeß sich oft verdeckt durch die Individuen hindurch vollzieht, deren Handlungen ihren eigenen Willen nur schwach widerspiegeln. Die Versuche Fords, mittels seiner Armee an Inspektoren aus der Soziologischen Abteilung in die Wohnungen der Arbeiter einzudringen und die Bedingungen festzulegen, unter denen die Arbeitskraft sich reproduzierte, zeigten somit, daß

»die amerikanischen Industriellen darum bemüht sind, die Kontinuität der physischen und nervlich-muskulären Effizienz der Arbeiter aufrechtzuerhalten. In ihrem Interesse ist eine stabile, fähige Belegschaft, ein auf Dauer gut angepaßter Komplex, denn der menschliche Zusammenhang (der kollektive Arbeiter) eines Unternehmens ist auch eine Maschine, die nicht ohne beträchtliche Verluste allzu oft in ihre Teile zerlegt werden und mit einzelnen Teilen erneuert werden kann.«

In Gramscis Sicht war dies die Wurzel dessen, was er als die »sogenannten hohen Löhne« des Fordismus bezeichnete. Dazu machte er drei wichtige Beobachtungen. Zunächst seien »sogenannte hohe Löhne eine transitorische Form der Entlohnung«, die einhergeht mit den kurzfristigen Monopolprofiten, die den ersten Firmen zufallen, die eine neue Produktionsmethode einführen. Sind die neuen Methoden einmal verallgemeinert, würde die Prämie für die Arbeiter sich verringern (wie dies in den Fabriken Fords tatsächlich der Fall war). Zweitens seien die sogenannten hohen Löhne »notwendig mit einer Arbeiteraristokratie verknüpft und werden nicht allen amerikanischen Arbeitern gewährt.« Drittens, und am wichtigsten, gingen die »sogenannten hohen Löhne« einher mit andauernden Problemen des Umschlags der Arbeitskraft, die für Gramsci deutlich machten, daß

»...die industrielle Produktion von Ford eine Diskriminierung verlangt: Noch im Gegensatz zu anderen Industrien wird den Arbeitern eine neue Form der Qualifikation abverlangt, eine Form der Konsumtion und ein Quantum des Konsums an Arbeitskraft im zeitlichen Durchschnitt, welches zwar numerisch so hoch ist wie andernorts, aber für die Arbeiter ermüdender und erschöpfender. Dies können die Löhne unter den gegebenen Bedingungen der Gesellschaft nicht ausgleichen und entschädigen.«

Daher waren die »sogenannten hohen Löhne« für Gramsci höchstens eine notwendige Form, die Arbeiter zu »überreden«, von denen eine besonders monotone, degradierende und abtötende Arbeit verlangt wurde. In seinem Denken findet sich nirgends eine Spur, wonach dies allein eine neue Form des »Hochkonsum – Kapitalismus« konstituieren solle. Vielmehr liegt die Bedeutung des Fordismus in Gramscis Analyse nicht in dem, was er den Arbeitern gab, sondern in dem, was er ihnen *wegnahm*.

Obwohl sie vorgeblich in einem Verständnis der Praxis Henry Fords und in Gramscis brillanter Analyse der »in der Fabrik geborenen« Hegemonie wurzeln, trifft dieser Anspruch für die modernen Debatten des »Fordismus« weder in der einen noch in der andern Hinsicht zu. Vielmehr wird an einer neuen Mythologie gebaut. In der Tat am erstaunlichsten ist, im Blick auf das aufpolierte Image des »Fordismus«, das jetzt von Harrington und anderen auf der Linken progagiert wird, daß die verlogene Ideologie, welche die PR – Abteilung von Ford (v.a. Crowther) im nachhinein zusammenbastelte, um seine Handlungsweise zu rationalisieren, oft für Realität gehalten wird. So lautet Harringtons eigene Version der historischen Rolle Fords – eine, die Ideen den Vorrang vor materiellen Ereignissen gibt – folgendermaßen:

»Wenn wir den Leuten zu wenig bezahlen« sagte Ford, »bereiten wir den Boden für unterernährte Kinder, die physisch und moralisch ausgehungert sein werden; wir werden es mit einer Generation von Arbeitern zu tun haben, die schwach an Körper und Geist ist und deshalb nicht leistungsfähig, wenn sie in die Fabrik kommt. Es wird die Industrie sein, die die Rechnung bezahlt.« Aber Ford tat mehr als nur über die Notwendigkeit anständiger Löhne zu reden. In seinen eigenen Fabriken bezahlte er fünf Dollar pro Tag und wurde dafür von manchen seiner kapitalistischen Gefährten als »Sozialist« angegriffen« (Harrington 1986, S. 21).

Natürlich können die Tatsachen in diesem Fall, trotz solcher Draperien, nicht völlig verleugnet werden. Daher wird von Autoren in dieser Tradition hin und wieder zugestanden, daß Ford selbst sich mit aller Gewalt gegen Gewerkschaften, Staatsintervention und »wohlfahrtsstaatliche« Ausgaben gewandt hat und daß die Selbstverpflichtung der Großindustrie zu sogenannten »hohen Löhnen« und »hohem Konsum« in

den zwanziger Jahren mehr eine Sache der Worte denn der Taten war. Tatsächlich stimmen die Theoretiker des Fordismus darin überein, daß die Krise der dreißiger Jahre eine »Unterkonsumtionskrise« war. Dennoch werden solche Fakten im heroischen Versuch, die fordistische Charakterisierung der kapitalistischen Institutionen des zwanzigsten Jahrhunderts zu verteidigen, weitgehend bemäntelt. So soll etwa die Große Depression nur bewiesen haben, daß die fordistischen Methoden der Massenkonsumtion noch nicht bis zu dem Punkt entwickelt waren, an dem sie den fordistischen Methoden der Massenproduktion entsprechen konnten. Die Lösung dieses Problems, so wird behauptet, sei erst allmählich als Resultat des New Deal und des Keynesianismus ausgearbeitet worden. Der Fordismus als relativ stabiles ökonomisches Regime existiere daher erst seit 1945 (Ford erlebte ihn noch zwei Jahre lang) und seine abschließende »Verwirklichung« stütze sich, wie man uns erklärt, auf die beiden Säulen erstens eines »Gesellschaftsvertrags« mit der organisierten Arbeiterbewegung, welcher den Ertrag der gesteigerten Produktivität aufteilte, zweitens auf ein System »kollektiven Konsums« auf der Basis des modernen »Wohlfahrtsstaates«.

Diese beiden imaginären Welten bildeten nun zusammen die Grundlage für den Vormarsch des sogenannten »sozialen Lohns«. Ein Weg, auf dem dieser stattgefunden haben soll, sei ein Arrangement zwischen Kapital und Arbeit. »Zwischen 1940 und den späten Sechzigern«, so Harrington, »waren kollektive Verhandlungen eines der wichtigsten Mittel, die Löhne der amerikanischen Arbeiter zu sozialisieren.« Es wurden nicht nur Zusatzvergünstigungen in die Verträge mit den Gewerkschaften eingebaut. In bestimmten Schlüsselindustrien wurden auch Lohnerhöhungen mit Produktivitätsfortschritten verknüpft, angefangen mit dem berühmten Übereinkommen der UAW mit General Motors im Jahr 1948. Obwohl es in der Tat »keinen ernsthaften Vorschlag gab, die Natur des Lohnsystems im Kapitalismus zu verändern,« schreibt Harrington, sei es doch »genau dies,...was dabei herausgekommen ist.« Nach dem Zweiten Weltkrieg sei der Kapitalismus in eine neue Ära eingetreten, in der »der Lohn einer Person in der westlichen Welt nicht mehr nur aus dem Geldbetrag bestand, den sie in der Lohntüte bekam. Er enthielt nun eine ganze Reihe finanzieller Ansprüche an die Regierung und bestand aus weiterem Einkommen, lange nachdem eine Person aufgehört hatte zu arbeiten.«

Als Analyse der Funktionsweise des US-Kapitalismus der Nachkriegsära ist dies einfach falsch. Sicher gab es Arrangements wie den oben erwähnten UAW – Vertrag während der von Harrington so getauften »Großen Prosperität«. Sie bildeten allerdings keinen neuen »Sozialvertrag«. Einfach gesagt, fanden es kapitalistische Firmen in Zeiten des Wohlstands allgemein in ihrem eigenen Interesse, einen kleinen Teil ihres großen Kuchens mit den Arbeitern in Form von wachsenden Reallöhnen zu teilen. Aber mit dem Reichtum schwindet auch die Bereitschaft, Konzessionen an die Arbeiter zu machen, und damit verschwindet auch der implizite »Sozialvertrag«. Was die Lohntüten betrifft, könnte man – im Gegenzug zu Harrington – argumentieren, daß nach dem Zweiten Weltkrieg die Geldsumme, die ein Arbeiter erhielt, nicht mehr so hoch war wie der Betrag, der auf seinem Lohnzettel aufgelistet war. Der enthielt nun eine ganze Reihe finanzieller Ansprüche seitens der Regierung, die ständig von seinem

Einkommen abgezogen wurden, bis er aufgehört hatte, zu arbeiten, und einen Teil dessen beziehen konnte, was er schon einbezahlt hatte.

Es ist wirklich leicht, in Bezug auf amerikanische Verhältnisse die Rolle des »Wohlfahrtsstaates« überzubetonen. Bei den meisten Ausgaben für wohlfahrtsstaatliche Programme und »Anrechte« in den USA war keine bedeutende Umverteilung an Einkommen und Reichtum von der Kapitaleseite zur Arbeit im Spiel. Vielmehr bestanden sie im wesentlichen aus Transferzahlungen zwischen verschiedenen Teilen der Arbeiterklasse und waren gegen das, was Harrington in seinem Buch als »Gespenst der Unterkonsumtion« bezeichnet, nur begrenzt wirksam. Schließlich werden die Grenzen des sogenannten Wohlfahrtsstaates in den Vereinigten Staaten noch deutlicher, wenn man den von Harrington als »sekundär« bezeichneten Faktor der Militärausgaben betrachtet. Während die Vereinigten Staaten von 1965-1975 etwa 6 Milliarden Dollar für den öffentlichen Wohnungsbau ausgaben, waren es im selben Zeitraum fast 600 Milliarden Dollar für das Militär. Tatsache ist, daß von den im Bundeshaushalt 1986 für Güter und Dienstleistungen vorgesehenen 367.2 Milliarden Dollar 278.4 Milliarden direkt der »nationalen Verteidigung« gewidmet waren, so daß 88,8 Milliarden für alles andere übrigblieben, einschließlich Bildung, Straßen – und Wohnungsbau, Krankenhäuser, »Justizwesen«, Verwaltung usw. Folgt man Davis, gehört zu den »überraschendsten Lücken« der fordistischen Theorie in der durch ihren führenden Proponenten, Michel Aglietta, entwickelten Form, die Unfähigkeit, dem Faktum Rechnung zu tragen, daß »1.6 Milliarden Dollar seit 1946 in die (permanente) Rüstungsindustrie geflossen sind.« Daher, so Davis, liefere Aglietta »keine Theorie des Zusammenhangs zwischen den Wachstumsschüben des privaten Fixkapitals (1947-48, 1953-57 und 1960-65) und dem jeweiligen »militärisch- inflationären« Druck, der sie offenbar ausgelöst hat.« Stattdessen soll das goldene Zeitalter des Fordismus vor allem auf dicken Lohntüten, Zusatzvergütungen, niedrigen Kreditzinsen und dem Wohlfahrtsstaat beruht haben (Harrington 1986, S. 30, 39 f.; Heilbronner 1980, S. 288; Davis 1978, S. 249-52; *Economic Report of the President*, 1987, S. 337).

Aber die »Große Prosperität« der fünfziger und sechziger Jahre ist nicht das Ende der Geschichte. Notwendig ist auch, zu verstehen, warum das schnelle Wachstum, das angeblich von den fordistischen Institutionen herrührte, in den frühen Siebzigern abflaute. Radikale fordistische Theoretiker sind schnell mit der Antwort bei der Hand, daß der Fordismus sich einfach als eine zu gute Sache herausgestellt habe. Obwohl in der Nachkriegszeit die Abteilung II nach dem Marxschen Reproduktionsschema (der Konsumtionsgütersektor) allmählich aufgebaut wurde, um das enorme Wachstum von Abteilung I (Investitionsgüter) »auszubalancieren«, deren intensive Entwicklung ein zentrales Merkmal der fordistischen Massenproduktion war, sei dieser Prozeß schließlich zu weit gegangen. Der Fordismus habe sich einfach übernommen. Davis hat die Krise in Begriffen der »relativen Sättigung der Märkte für haltbare Konsumgüter« unter dem Fordismus und durch den darauffolgenden Aufstieg einer Yuppie-Ökonomie des »Überkonsums« erklärt. Lipietz folgt bestimmten radikalen US-Ökonomen und macht den Erklärungsvorschlag, das Kapital sei »zu schwach« geworden im Verhältnis zur amerikanischen Arbeiterschaft, die zu stark sei, während

Harrington behauptet, einer der Hauptfaktoren, der zum Ende der fordistischen Prosperität in den USA geführt hätte, sei »ein Fall der Ausbeutungsrate aufgrund der relativ starken Verhandlungsposition der Gewerkschaften in den späten sechziger Jahren.« Kurz, nach diesen Theoretikern ist die ausschlaggebende Ursache für den Niedergang des Fordismus dieselbe, in der sein einstiger Erfolg wurzelte: Eine Ökonomie, die getrimmt war auf hohe Löhne, hohen Beschäftigungsgrad, Hochkonsum und hohe Ausgaben für den Wohlfahrtsstaat (Davis 1986, S. 196, 206-21; Lipietz 1986, S. 13; Harrington 1985, S. 139; d. 1986, S. 86-88). Der Fordismus, so sagt man uns, verursachte seinen eigenen Fall, indem er die Kosten auf der Angebotsseite auf bisher unvorstellbare Höhen trieb und zugleich unfähig dazu war, die Märkte zu revolutionieren.

Analytiker des Fordismus beziehen sich auch auf eine tieferliegende Ebene weitreichender Veränderungen in der Struktur der Ökonomie, die dem technischen Wandel geschuldet sind und die heutige Tendenz zu verlangsamtem Wachstum verstärkt haben sollen. Der Fordismus habe die Arbeit in nie gesehenem Maß dequalifiziert und bei der Masse der Lohnabhängigen zu Unzufriedenheit geführt (was die Produktivität bedroht), die durch höhere Löhne kompensiert werden mußte. Das Ergebnis sei ein zweiseitiger Angriff auf die ökonomische Basis des »Akkumulationsregimes«. Dies habe, Aglietta zufolge, den Übergang zu einem neuen »Organisationsprinzip« beschleunigt: dem »Neofordismus« oder einer Ökonomie der Information/Automation. Abzuwarten bliebe allerdings, ob ein solches technologisches Arrangement dem Kapitalismus ökonomisch zum Überleben ver helfe, d.h. »ob die durch die Einführung der automatischen Produktionskontrolle ermöglichten Veränderungen in der Organisation der Arbeit den Klassenkampf in Bahnen führen können, die mit dem Akkumulationsgesetz vereinbar sind.«

Aglietta und andere Autoren dieser Schule prophezeien, daß die neue Technologie des »Neofordismus« einen völlig anderen, »flexibleren« Arbeitsprozeß erforderlich macht, der von »semi-autonomen Einheiten« ausgeführt wird. Notwendig seien weiterhin erweiterte Formen »kollektiver Konsumtion« und eine noch gesteigerte Vergesellschaftung der Lohnkosten. Nach Harrington wird die fordistische Technologie der Massenproduktion gegenwärtig durch eine »neue, viel flexiblere Technologie und durch den Bedarf an spezialisierten Produkten ersetzt.« Dieser Prozeß erfordert eine requalifizierte Belegschaft, die an die Stelle der älteren dequalifizierten Arbeiter der fordistischen Ära tritt (Aglietta 1987, S. 111-30; Harrington 1986, S. 74-81).

Es fällt schwer, die Schlußfolgerung zu vermeiden, daß dieser Analyse ein gewisser technologischer und institutionalistischer Determinismus zugrundeliegt. Ein neues »Organisationsprinzip« wird eingeführt, welches zu seiner Verwirklichung ein neues Konsumtionsprinzip sowie eine andere »Kanalisation« des Klassenkampfes erfordert. In solchen Beschreibungen fehlt jede direkte historische Erörterung der Kapitalakkumulation. Die fordistischen Theoretiker scheinen an diesem Punkt tatsächlich einige Fehler der alten institutionalistischen Ökonomie der Neuen Ära übernommen zu haben, die ihre Analysen sowohl auf dem Mythos einer neuen technologischen Ordnung wie auf einem impliziten »unterkonsumtionstheoretischen« Bezugsrahmen

aufbauen, ohne die Problematik der Investitionen direkt anzugehen. Der Fehler der Ansätze, die die Wertrealisierungskrise (oder das Problem der effektiven Nachfrage) nur über den Konsum und die Sparquote angegangen sind, ist in der Tat erst deutlich geworden, nachdem Keynes und Kalecki in der Antwort auf die Große Depression gezeigt hatten, daß die Investitionsquote in fortgeschrittenen kapitalistischen Ökonomien nicht nur ein einfaches Nebenprodukt des Verhältnisses von Sparquote und Konsum ist, sondern die zentrale unmittelbare Determinante des ökonomischen Wachstums. Ein umfassendes Verständnis der Bewegungsgesetze des fortgeschrittenen Kapitalismus fordert nicht nur, daß man sich mit der Art und Weise beschäftigt, wie das Mehrprodukt einer Gesellschaft zustandekommt, sondern auch mit dem Maß, in dem es wirklich dazu verwandt wird, durch neue Kapitalbildung den grundlegenden Charakter des Systems zu reproduzieren und zu erweitern.

Aus dieser Sicht wird deutlich, daß wir die säkularen Tendenzen des fortgeschrittenen Monopolkapitalismus in den Vereinigten Staaten nicht mittels eines angeblichen Wechsels von Bedingungen der »Unterkonsumtion« zu jenen der »Überkonsumtion« erklären können; ebensowenig durch einen Übergang von fordistischer zu neofordistischer Technologie. Auch ist nicht wahr (wie Lipietz behauptet), daß das Kapital »zu schwach« und die Arbeit zu stark sei. Das wirkliche Geheimnis des gegenwärtigen Dilemmas des Kapitalismus ist die langfristige Stagnation der Investitionen, die aus der beständigen Tendenz des Systems zur Überakkumulation des Kapitals im Verhältnis zur Endnachfrage resultiert. Solange die Bewegungsgesetze des Monopolkapitalismus beherrschend bleiben, wird es tatsächlich eine unablässige Tendenz geben, mehr potentielle Profite zu schaffen (gemessen am Output auf Vollbeschäftigungsniveau) als das System profitabel absorbieren kann. Daher ist dem Faktum nicht zu entinnen, daß die innere Logik des Kapitalismus jene Disproportionalitäten hervorreibt, die verknüpft sind mit einer Kapitalistenklasse, die »zu stark« und einer Arbeiterklasse, die »zu schwach« ist. »(Die) Notwendigkeit *allgemeiner politischer Aktion*«, schreibt Marx in *Lohn, Preis und Profit*, »liefert den Beweis, daß in seiner rein ökonomischen Aktion das Kapital der stärkere Teil ist« (MEW 16, S. 149).

Für Marxisten ist »das Wahre das Ganze«. Die Magie der fordistischen Theorie besteht darin, daß sie eine Totalsicht zu bieten scheint, in der alle Elemente des kapitalistischen Universums vereint sind. Doch bleibt dies ein illusionäres Ganzes – eine zusammengesicherte Lösung der Probleme, die ein wirkliches Unverständnis der kapitalistischen Entwicklung aufwirft. In diesem Sinne ist fordistische Theorie nichts als liberale institutionalistische Ökonomie, die für anspruchsvollere Maßstäbe umgeschrieben ist. Um sich die Mühen zu ersparen, die verbunden sind mit der Untersuchung der kapitalistischen Bewegungsgesetze, wie sie in der wirklichen Geschichte erscheinen, nimmt der eilige Analytiker Zuflucht zum *deus ex machina* des Fordismus. Aber die Einheit, die so hergestellt wird, ist nur Schein. Mehr noch, da hiermit die Aufmerksamkeit vom Problem der Kapitalakkumulation abgezogen wird, neigen Beobachter dazu, solch entscheidende Punkte wie die wachsende Konzentration von Einkommen und Reichtum und die Stagnation der Investitionen als genuine Probleme aus den Augen zu verlieren. Die wesentlichen Widersprüche, die zur gegenwärtigen

Krise des Kapitalismus geführt haben, sagen uns diese Theoretiker (und die herrschende Ideologie), seien zu hoher Konsum, zu geringe Arbeitsproduktivität und veränderte technologische Imperative. Marx' Ansatz lautet anders und direkter: »Die wahre Schranke der kapitalistischen Produktion«, schreibt er, »ist das Kapital selbst« (MEW 25, S. 260).

Wie paßt der alte Henry Ford in all das hinein? Ford wurde im Zeitalter von Coolidge reich und nahm für Hoover gegen Roosevelt Partei. Er war ein erklärter Gegner von Gewerkschaften, Staatsaufgabend und des Bolschewismus; unter seiner Führung unternahm es die Ford Motor Co., sogar die Reproduktion der Arbeitskraft zu »rationalisieren«, indem sie bürgerliche Familienmoral zu erzwingen suchte. Wofür er während seines Lebens stand, wird heute am besten durch Ronald Reagan und Konsorten vertreten. Wenn überhaupt irgendwo, dann liegt hier die eigentliche historische Bedeutung dessen, was zurecht Fordismus genannt werden kann.

Übersetzung: Klaus Fritz

## Anmerkungen

- 1 Angemerkt sollte werden, daß nicht alle Denker in dieser Tradition einen derartigen Kult um Ford betreiben wie Harrington. Aglietta (1987) erwähnt in seinem Buch Ford als Individuum nicht, obwohl sein Buch vollgestopft ist mit Referenzen auf den Fordismus.
- 2 Fords Erfolg, so führt John Kenneth Galbraith (1960) aus, beruht weniger auf seinem eigenen »Genius« denn auf jenem von James Couzens (der weitgehend verantwortlich war für alle frühen Innovationen Fords bei den Produktions- und Vertriebstechniken) und von Samuel Crowther (der »Mitarbeiter«, der Fords Bücher schrieb). Crowther war, wie ein Fordbiograph ironisch bemerkte, »ein »Sekretär«, ausgestattet mit sprachlicher Finesse, die es ihm erlaubte, ab und zu eine recht gute Imitation von Fords Denk- und Redeweise zurechtzumodeln« (Burlingame 1954, S. 104 f.).
- 3 Taylor hatte schon 1909 wissenschaftliches Management in der Packard-Fabrik in Detroit gelehrt. Dies war zu einer Zeit, als das erst ein Jahr zuvor eingeführte Model T noch von einer Gruppe ausgebildeter Mechaniker an einem Ort produziert wurde (Nevins 1954, S. 468; Braverman, 1954, S. 146-77).
- 4 Die Ideen des »Taylorismus« und »Fordismus« wirkten besonders anziehend auf europäische Liberale, technokratische Radikale und Faschisten während der zwanziger Jahre, die alle in der einen oder andern Form glaubten, daß Europas feudale Vergangenheit durch eine neue, »rationalisierte« Gesellschaft hinweggefegt werden sollte. Aber für einige »enthielt der Taylorismus mit seiner Betonung des Technokraten ein beunruhigendes subversives Potential; dagegen möbelte der Fordismus eindeutig den Untermehmer auf« und stimmte daher eher mit den Bedürfnissen des bürgerlichen Konservatismus (und Faschismus) überein (vgl. Maier 1970, S. 27-66).

## Literatur

- Aglietta, M. (1987): *A Theory of Capitalist Regulation*, London: Verso.  
 Brandes, S.D. (1976): *American Welfare Capitalism, 1880-1940*, Chicago: University of Chicago Press.  
 Burlingame, R. (1954): *Henry Ford*, New York: Atheneum  
 Davis, M. (1986): *Prisoners of the American Dream*, London: Verso. (Deutsch: *Phoenix im Sturzflug*, Berlin 1986)

- Davis, M. (1978): »Fordism in Crisis«, *Review*, Vol II, No. 2.  
*Economic Report of the President*, 1987.
- Galbraith, J.K. (1960): »Was Ford a Fraud?« in: *The Liberal Hour*, New York: Mentor.
- Gramsci, A. (1971): *Selections from the Prison Notebooks*, New York: International Publishers
- Harrington, M. (1985): »America's Present and Futures«, in: Milos Nolicic (Hg.), *Socialism at the Threshold of the Twenty-First Century*, London: Verso.
- Harrington, M. (1986): *The Next Left*, New York: Henry Holt.
- Heilbroner, R. (1980): *The Making of Economic Society*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Lipietz, A. (1986): »Behind the Crisis«, *Review of Radical Political Economics*, Vol. 18, Nos. 1 & 2.
- Maier, Charles (1970): »Between Taylorism and Technocracy«, *Journal of Contemporary History*, Vol. 5, No. 2.
- Meyer, Stephen, III. (1981): *The Five Dollar Day*, Albany: State University of New York Press.
- Mitchell, W. (1929): »Review« in: *Report on Recent Economic Changes in the United States*, Vol. 2, New York: National Bureau of Economic Research 1929.
- Nevis, A. (1954): *Ford: The Man, The Times, The Company*, New York: Charles Scribner's Sons.
- Allan Nevins, A., Hill, F. (1957): *Ford: Expansion and Challenge, 1915-1933*, New York, Scribner's 1957.
- Schlesinger, A.M. Jr. (1957): *The Crisis of the Old Order, 1919-33*, Boston: Houghton Mifflin.
- Schlesinger, A.M. Jr. (1958): *The Coming of the New Deal*, Boston: Houghton Mifflin.
- Stoneman, W.E. (1979): *A History of Economic Analysis of the Great Depression in America*, New York
- Taylor, F.W. (1911): *The Principles of Scientific Management*, New York: Norton