

Ist Macht käuflich? Die USA als Plutokratie

Rezension von: Kevin Phillips, Die amerikanische Geldaristokratie. Eine politische Geschichte des Reichtums in den USA, Campus Verlag, Frankfurt am Main 2003, 476 Seiten, € 29,90.

Im Vierjahresrhythmus stellen wir fest, wie lächerlich die österreichische Empörung über ein paar Millionen Euro Wahlkampfausgaben unserer Parteien sind. In den amerikanischen Kongress- und Präsidentschaftswahlen werden nach konservativen Berechnungen von den Kandidaten und Parteien vier Milliarden Dollar ausgegeben. Zumindest im Kongress gibt es dafür keine öffentlichen Gelder, sondern ausschließlich private Spender. Wir belassen es meist bei der angemessenen Ehrfurcht, ohne die systemischen Konsequenzen für Politik und Wirtschaft als Teilbereiche der Gesellschaft zu hinterfragen.

Nahe liegend wäre die Vermutung, dass die permanent bezahlten Geldsummen für politische Direktinvestitionen und/oder für sich durch eine machtpolitische Umwegrentabilität lohende Ausgaben ungleich höher als jene für Wahlkampfmittel sind. Apropos Gleichheit: Wenn es in den USA Reichtumsexplosionen mit gigantischen Gewinnern gibt, muss es angesichts der sehr wechselhaften Wirtschaftsbilanzen parallel dazu ebenso große Verlierer geben.

Kevin Phillips liefert in seinem Buch *Die amerikanische Geldaristokratie* eine detaillierte Analyse der Geschichte des Reichtums in den USA vom 18. Jahrhundert bis zur Gegenwart. Nicht zufällig ist dieser – so der erste Teil des

Buches – in großen Wellen, beginnend mit Kriegsgewinnen nach dem Unabhängigkeits- und dem Bürgerkrieg, entstanden. Im 20. Jahrhundert folgten nach dem Ersten Weltkrieg

* Reichtumsschübe mit zwischenzeitlichen Vermögenseinbrüchen (1921/22 und nach dem Platzen der Spekulationsblase 1929/30),

* in den dreißiger Jahren eine für die USA ihrer politischen Kultur widersprechende *New Deal*-Gesetzgebung von Franklin D. Roosevelt mit einer zentralistischen Steuerung von Wirtschafts- und Sozialpolitik, die auch auf der erstmaligen Frage nach einer demokratischen Verträglichkeit von irrationalen Millioneneinkommen beruhte,

* ein neuerlicher Boom in den fünfziger und sechziger Jahren infolge der zunehmenden Akzeptanz dieser Einkommen und ihrer Demokratietauglichkeit, wodurch die Zahl der Millionäre in den USA auf über 100.000 kletterte,

* Krisenjahre eines heimlichen Crash bis 1982 zu Lasten der 250 Millionen Durchschnittsbürger, deren Einkommen sich bei gleichzeitig steigenden Konsumentenpreisen verringerte,

* und schließlich eine starke Vergrößerung der Geldvermögen seit 1980.

Es dauerte lange, bis die reichsten Amerikaner mit den Millionären in Europa, wo Baron Rothschild als Inbegriff des Vermögens galt, mithalten konnten. 1790 betrug das größte Vermögen in den USA eine Million Dollar, das Verhältnis gegenüber dem Durchschnittsvermögen von 250 Dollar lautete 4.000:1. 1848 und 1868 durchbrachen John J. Astor und Cornelius Vanderbilt die 20- bzw. 40-Millionen-Grenze und die Relation gegenüber dem durchschnittlichen Haushaltsvermögen stieg auf 50.000 und 80.000:1.

Philipps spricht von Freibeutern und industriellen Raubrittern mit geringfügigen Lohngewinnen für Arbeiter und realen Einkommensverlusten der Farmer, verweist aber zugleich auf volkswirtschaftliche Leistungen des US-Kapitalismus mit Namen wie Carnegie, Rockefeller und Ford, der eine Vervielfachung des Bruttoinlandsproduktes und einen Überholprozess gegenüber Großbritannien und Deutschland bewirkte. Bill Gates aber besitzt heute eine dreistellige Milliardensumme in Dollar und damit um etwa 1.500.000-mal mehr als ein Durchschnittshaushalt.

Das Gleichheitsargument bzw. das Fehlen desselben stellt eine traurige Konstante dar. 1929 wie auch 2000 besaß das reichste Prozent der Bevölkerung über 40 Prozent der Vermögenswerte in den USA. Zwischen 1977 und 1994 sind die Nettoeinkommen des ärmsten Fünftels der US-Bevölkerung sogar um 16 Prozent gesunken, jene des obersten Fünftels aber um über 20 Prozent und des obersten Hundertstels um 72 Prozent gestiegen. Das Durchschnittsvermögen von Weißen ist bis zu 10-mal höher als von Afro-Amerikanern und Hispanics. Der Preis für den amerikanischen Reichtum wird von armen, überarbeiteten und gestressten Amerikanern benachteiligter Ethnien bezahlt. Spitzenmanager verdienen mit Steigerungsraten von mehreren hundert Prozent bis zu einer Milliarde (!) Dollar im Jahr, die Mindeststundenlöhne betragen wenige Dollar.

Der zweite Teil beschäftigt sich mit den Ursachen der Reichtumsentwicklung und ihren Gefahren. Eine Warnung für die USA müsste, so Philipps, sein, dass traditionelle Weltwirtschaftsmächte wie Spanien, die Niederlande und Großbritannien irgendwann ihren Zenith überschritten hatten. Die inakzeptable Polarisierung bei Ver-

mögen und Einkommen gefiel den Reichsten auf Kosten ihrer Veränderungsbereitschaft. Diese Ignoranz führte intern zu Reformdefiziten und extern zu mangelnder Wettbewerbsfähigkeit.

Im Fall USA spielen der globale Führungsanspruch und der technologische Fortschritt eine besondere Rolle. Doch ist der Aufstieg zur Weltwirtschaftsmacht im Unterschied zur unbestreitbaren militärischen Führungskraft unvollkommen. Das Leistungsbilanzdefizit als Nettobetrag aus Exporten, Importen und Überseeinkommen verschlechtert sich häufig. Technologische Revolutionen bis hin zum Internet lassen Spekulationsmanien entstehen, sorgen aber letztlich dafür, dass den USA zunehmend übermächtige Rivalen im Ausland entstehen. Klassische Beispiele sind das Platzen der amerikanischen *e-business*-Blase bzw. der asiatische Aufschwung im Bereich der strategischen Kommunikationsindustrien. Als Pluspunkt ist den USA allenfalls anzurechnen, dass sie im 21. Jahrhundert – nach einer Schockphase in den Neunzigern – im Vergleich mit Europa diese wirtschaftliche und technologische Herausforderung offensiv annehmen.

Im dritten Teil schließlich geht es um die politikwissenschaftliche Schlüsselfrage, inwieweit Reichtum eine Demokratie korrumpiert. Das kann auf vielerlei Art geschehen, vor allem aber, wenn Politiker vom Geld der Reichen abhängig sind. In den USA sind große Einzelspender für die Mehrheit der Wahlkampfmittel politischer Kandidaten zuständig. Der Finanzbedarf für Wahlkampagnen und Regierungsarbeit als *permanent campaigning* in der Zwischenwahlzeit ist dramatisch gestiegen. Ein siegreicher Bewerber um einen Sitz im Senat gibt fast 10 Millio-

nen Dollar aus, im Repräsentantenhaus etwa eine Million. Die Mehrheit der Wahlkämpfe ohne Wettbewerbscharakter mangels Herausforderer ist in solchen Durchschnittswerten eingerechnet, d. h. in kompetitiven Wettbewerben kann es um dreistellige Millionenbeträge gehen. Nicht vergessen werden darf, dass Wahlämter in den USA auch die Positionen von Richtern, Staatsanwälten und anderen Justizbeamten umfassen.

Philipps' Zahlen reichen nur bis zum Wahljahr 2000, könnten aber problemlos fortgeführt werden. In 35 Fällen der Wahlkämpfe für das US-Repräsentantenhaus gab es 2002 aus finanziellen Gründen keinen Gegenkandidaten, in 122 weiteren Fällen (von insgesamt 435) verfügte der Herausforderer eines Amtsinhabers über keine bzw. weniger als 5.000 US-Dollar Finanzmittel. Letztlich haben 2002 in 414 von 435 bzw. 26 von 34 Wahlkämpfen für das Repräsentantenhaus und den Senat jene Kandidaten gewonnen, die über mehr Finanzmittel verfügten. Fast 99 Prozent der Amtsinhaber, die im Mehrheitsfall über Finanzierungsvorteile im Ausmaß von mehr als 10:1 verfügten, wurden wiedergewählt.

Die USA sind zur „Scheckbuchdemokratie“ (Darrell M. West) geworden. 80 Prozent der Amerikaner glauben, dass Politiker die Menschen und Gruppen, die für ihre Wahlkämpfe spen-

den, besonders begünstigen. Das passive Wahlrecht kann de facto nur noch von jenen ausgeübt werden, die über das nötige Geld verfügen. Folgerichtig ist es schwierig, der Schlussfolgerung von Kevin Philipps zu widersprechen, dass die USA eine Plutokratie darstellen, in der die Regierenden die Interessen der Reichen zu Lasten der Regierten schützen.

Die herausragende Leistung des Buches liegt in seiner Interdisziplinarität von Geschichte, Ökonomie und Politikwissenschaft, in der durch zahlreiche exemplarische Tabellen anschaulich aufbereiteten Datenfülle und im trotz aller Analysen lesbaren Erzählungsstil sowie in der Fähigkeit zu prognostischen Thesen. Wer das Buch lesen soll? Jeder, der über Gesellschaft und Politik in den USA sich eine kritische Meinung auf solider Basis bilden will, anstatt auf Stammtischniveau Vorurteile über den reichen, hässlichen, ungebildeten oder auf sonstige Art schlechten Amerikaner zu pflegen. Für kein anderes Land gilt, dass die Schere zwischen vorlauten Meinungsäußerungen einerseits und mangelhaftem Wissenstand andererseits so groß ist. Folgerichtig können wir uns alle als Zielpublikum angesprochen fühlen.

Peter Filzmaier