

DER BETRIEBSWIRT

Purpose – mehr als eine Managermode?

Unter dem englischen Begriff „Purpose“ kommt die alte Gemeinwohlorientierung wieder in Mode. Sie könnte eine Antwort auf die um sich greifende Verunsicherung sein.

Von Timo Meynhardt

Zu Jahresbeginn 2018 horchten Unternehmenslenker weltweit auf, als sie von Larry Fink, dem Gründer, Aufsichtsratsvorsitzenden und Vorstandsvorsitzenden des weltgrößten Vermögensverwalters Blackrock, aufgefordert und ermahnt wurden, einen „Sense of Purpose“ zu entwickeln und ihr Geschäft stärker am gesellschaftlichen Nutzen auszurichten. Vor einigen Tagen hat Larry Fink in seinem neuen Brief an die Unternehmensführer diese Aufforderung erneuert und die Purpose-Orientierung in den Dienst des Profitabilitätsstrebens gestellt. Er sieht sogar eine unauflösbare Verbindung und möchte allfällige Konfliktsituationen überwinden.

Dieser Ruf fällt in eine Zeit, in der die Frage nach dem Sinn und Zweck der eigenen unternehmerischen Tätigkeit längst die Unternehmenswelt erreicht und Beratungsformen ihre Angebote bereits darauf ausgerichtet hatten. Auch hier gilt: Hinter jeder Mode verbirgt sich ein reales Bedürfnis: Es geht heute um mehr als um Leitbilder, Visionen und Missionen.

Ein ganzes Bündel an Faktoren treibt aktuell die Purpose-Diskussion voran: Komplexitätssteigerung durch Disruption, neue agile Arbeitsformen, Verunsicherung durch technologischen Fortschritt in Gestalt der Digitalisierung, anhaltende Kapitalismuskritik, Talent- und Fachkräftemangel, politische Unsicherheiten und nicht zuletzt die Orientierungskrise des postmodernen Individuums selbst, das zwischen Allmachts- und Ohnmachtsgefühlen hin- und herschwankt.

In der damit verbundenen (Selbst-)Verunsicherung liegt sicher einer der tieferen Gründe, warum in der Wirtschaftswelt so intensiv wie seit langem nicht über den „Purpose“ (gesellschaftlichen Sinn) unternehmerischen Handelns diskutiert und gestritten wird. Interessanterweise gibt es keinen einzelnen Begriff in der deutschen Sprache, der das Begriffsfeld Purpose im Unternehmenskontext vollständig abdeckt: Sinn, Daseinszweck oder Zielausrichtung beschreiben es nur ungenügend. Im Kern geht es dabei immer um ein zentrales Thema: eine überzeugende Antwort auf das Warum und Wozu, welches das Handeln motiviert und begründet.

Die Frage nach diesen neuen Antworten hat die Unternehmenswelt mit einer Wucht erfasst, vor der Führungskräfte kaum mehr die Augen verschließen können. Nicht zuletzt ist es für sie aber auch eine Chance, der eigenen Macht einen Sinn zu geben.

Nur sollte man das Kind nicht mit dem Bade ausschütten: Der gesetzliche Rahmen und die Vorgaben der Eigentümer schränken die Ausrichtung auf einen Purpose genauso ein, wie ein solcher nur der Attraktivität gewinnt, die die Mitarbeiter und vor allem auch die Kunden ihm beimessen. Ein Purpose zeigt sich zudem nicht in dem, was auf geduldigem Papier steht, sondern darin, was im Unternehmen tatsächlich gelebt wird.

Vieles davon ist auch nicht neu: Die Koordinationsfunktion eines Purpose in Arbeitsgruppen und ganzen Unternehmen ist spätestens seit den Arbeiten von Chester Barnard (1938) beschrieben worden. Die neue Qualität besteht heute darin, die Sinnfrage lauter und systematisch zu stellen. Dies geht über die Leitbilddiskussion und Visions- und Missionsarbeit hinaus. Doch worin besteht der Unterschied genau? Während die Vision das langfristige Zukunftsbild eines Unternehmens be-



Illustration Peter von Tresckow

schreibt, zielt die Mission schon auf den Purpose, wenn darin der Existenzgrund artikuliert wird. Die Purpose-Idee geht aber noch weiter: Sie fordert etwas ein, was konkret genug ist, den Beitrag des Unternehmens zu einem größeren Ganzen zu fassen. So klein oder groß dieses Ganze auch sein mag – das Wohnquartier, die Region, das Land oder auch die ganze Welt umspannend –, die positive Resonanz mit dem Umfeld ist in einer stark vernetzten Welt mehr denn je gefordert. Mit anderen Worten: Ein unternehmerischer Purpose ist nicht selbstgenügsam („Weil wir es wollen“), sondern nimmt den Beitrag zum Gemeinwesen, den Gemeinwohlbeitrag in den Blick. Ein guter Purpose wirkt gerade deshalb motivierend, weil er sich in den Dienst der Gesellschaft stellt. An dieser neuen Realität kommen auch jene nicht mehr vorbei, die die Wirtschaft vom Gemeinwohl fernhalten wollen und dies als staatliche Aufgabe verstanden wissen. Diese Trennung ist deshalb müßig, weil in einer vernetzten Welt Unternehmen immer auf das Gemeinwohl einwirken, ob sie dies sehen wollen oder nicht. Der gesellschaftlichen Funktion (Peter Drucker) kann sich niemand dauerhaft entziehen.

Überhaupt erweist sich die alte Idee des Gemeinwohls als kaum hintergehbare Prinzip der Rechtfertigung und eben auch als Quelle von Sinnfindung und Purpose. Studien zeigen, dass die Verknüpfung der unternehmerischen Ausrichtung mit einem Gemeinwohlbeitrag positive Auswirkungen auf die Mitarbeitermotivation hat. Wer Leistung fordert, muss heute einen besonderen Sinn bieten – einen gesellschaftlich verankerten Sinn, der mit dem Gemeinwohl verträglich ist oder dieses gar voranbringt.

Nur auf den ersten Blick ist das Gemeinwohl der Gegenpol zum Eigeninteresse. Bei genauerem Hinsehen zielt die Idee des Gemeinwohls viel grundsätzlicher auf die Bedingungen der Möglichkeit gelingenden Lebens. Am treffendsten ist dieser Zugang durch das Zweite Va-

tikanische Konzil (1966) formuliert worden: Gemeinwohl ist „der Zustand eines gesellschaftlichen Gebildes oder Gemeinwesens kraft dessen es instande ist, seinen Gliedern zu helfen, zu erleichtern, oder überhaupt zu ermöglichen, durch ihre eigenen Anstrengungen das, was sie erstreben, das ist ihr eigenes Wohl oder ihre Vervollkommnung oder ein von ihnen gemeinsam erstrebtes Ziel, zu erreichen.“

In der aktuellen Managementforschung wird der Gemeinwohlbeitrag eines Unternehmens als „Public Value“ charakterisiert. Dieser umfasst neben der ökonomischen auch die nichtökonomische Wertschöpfung, die auch den Beitrag zu moralisch-ethischen, politisch-sozialen und auch hedonistisch-ästhetischen Werten einschließt. Erst im Zusammenspiel dieser Aspekte entsteht eine motivierende Stimmigkeit.

Die mit der Purpose-Diskussion verbundenen Erwartungen werden enttäuscht werden, wenn es nicht gelingt, diese neue Qualität eines breiter aufgestellten Wertbeitrages zu erreichen. Aber selbst wenn dies gelingt, ist der Erfolg nicht von selbst garantiert. Ein Beispiel für neuere, ganzheitlich ausgerichtete Ansätze ist das Leipziger Führungsmodell, in dem der Purpose zum Dreh- und Angelpunkt erhoben wird. Gute Führung bedeutet dort, konsequent einen Beitrag zu einem größeren Ganzen zu leisten, den Dritte als sinn- und wertvoll erachten. Der Purpose verknüpft die individuelle Ebene mit der Organisation und der Gesellschaft und erzeugt damit die notwendige Stimmigkeit in Bezug auf das Handeln und das Fällen von Entscheidungen in komplexen Situationen. Die Orientierung an der gesellschaftlichen Funktion ist für Unternehmen der entscheidende Bezugspunkt, um den „richtigen“ Purpose zu entdecken und zu aktivieren. Der gesellschaftliche Wertbeitrag einer Organisation bemisst sich dann am Public Value, also am Beitrag zum Gemeinwohl, dessen Erhalt und innovativer Weiterentwicklung.

Mit dem Leipziger Führungsmodell wird ein Führungsbild entworfen, an dem sich Unternehmen orientieren können, wenn sie die Herausforderung einer stärker Purpose-orientierten Führung annehmen möchten. Es kommt immer dann zum Einsatz, wenn die unternehmerische Tätigkeit auf ihre Voraussetzungen und Wirkungen hinterfragt wird und es um Antworten geht, die nicht allein aus der betriebswirtschaftlichen Logik heraus entwickelt werden können. Hinter dem Was der Effektivität gilt es, das Wie des verantwortungsvollen Unternehmertums in den Blick zu nehmen und mit einem grundlegenden Purpose auf das Warum zu antworten.

Die Botschaft ist klar: Ein guter Purpose allein bewirkt gar nichts. Erst die Übersetzung in verantwortliches unternehmerischen Handeln kann eine effektive Wertschöpfung bewirken. Die Anforderung an Führungskräfte besteht darin, hinter all den operativen Erfordernissen einen höheren Zweck zu erkennen und glaubhaft zu vertreten. Dies setzt ein Ausmaß an Selbstführung und Selbstmotivierung voraus, dass keineswegs als selbstverständlich vorausgesetzt werden kann.

Die Quintessenz der bisherigen Purpose-Diskussion: Die Frage nach dem Sinn und Zweck entzieht sich der modischen Schublade. Es gilt eigene, den europäischen und insbesondere deutschen Rahmenbedingungen angepasste Lösungen zu finden und dabei vor allem die Spreu vom Weizen zu trennen: Nicht überall, wo Purpose draufsteht, ist auch Purpose drin. Wenn dies aber gelingt, eröffnen sich neue Chancen, die zu ergreifen das Gebot der Stunde ist, um in einer komplexen Welt verantwortungsvoll zu führen. Gute Führung bedeutet dann in erster Linie, einen Beitrag zur Entdeckung, Aktivierung und Umsetzung eines Purpose zu leisten.

Timo Meynhardt ist Inhaber des Dr. Arend Oetker Lehrstuhls für Wirtschaftspsychologie und Führung an der Graduate School of Management der privaten Handelshochschule Leipzig.

Monsanto-Deal geht auf Kosten der Arbeitnehmer

Warum hat sich Bayer auf die absehbaren Risiken eingelassen? Von Gunther Schnabl und Klaus Siemon

Die Zukunft von Bayer stehe auf dem Spiel, so Bayer-Vorstandsvorsitzender Baumann. Mit einer umfangreichen Neuordnung des Unternehmens soll der Verfall des Aktienkurses gestoppt werden. Seit Annahme des Übernahmeangebots durch Monsanto im September 2016 ist der Aktienkurs um 30 Prozent gefallen. Der Wert von Bayer ist auf etwa den Kaufpreis von Monsanto (66 Mrd. Dollar) abgestürzt. Weltweit sollen 12 000 Stellen gestrichen werden.

Zur Erinnerung: Der Kaufpreis von Monsanto war überteuert. Während andere Agrochemiefirmen an der Börse mit dem 24fachen Gewinn bewertet wurden, hat Bayer fast das Doppelte bezahlt. Der Kaufpreis wurde zum großen Teil (56,9 Milliarden Dollar) mit Krediten finanziert. Die daraus resultierenden Zinslasten waren tragbar, weil die Europäische Zentralbank und die amerikanische Fed die Zinsen stark gedrückt hatten. Mit den Klagen gegen das Monsanto-Produkt Gly-

phosat haben sich nun hohe Risiken für das Unternehmen gezeigt. Zudem hat die Fed den Leitzins von knapp 0,5 Prozent bei Ankündigung des Deals im Mai 2016 auf heute knapp 2,5 Prozent erhöht. Mit dem Abbau des Bestandes an Staatsanleihen der Fed sind auch die langfristigen Zinsen in Amerika um einen Prozentpunkt angestiegen. Auch für Europa wird ein Zinsanstieg erwartet. Die Fremdfinanzierungskosten von Bayer sind deutlich gewachsen. Warum hat sich Bayer auf die absehbaren Risiken eingelassen?

Eine mögliche Erklärung ist, dass die Risiken Teil des Plans sind. Manager haben einen Anreiz, über die optimale Größe zu expandieren, weil ihre Entlohnung an die Größe des Unternehmens gebunden ist (Murphy 1985). Die Lasten der kostspieligen Abenteuer tragen die Aktionäre. Nach Jensen (1986) kann dieses Streben durch Kreditaufnahme beschränkt werden, weil die zukünftige Rückzahlung von Zinsen und Krediten die Manager diszipliniert.

Bei hoher Verschuldung werden nach der Theorie nur die Investitionsprojekte realisiert, deren Rendite höher als die Finanzierungskosten sind. Der darüber hinausgehende Cash flow wird an die Anteilseigner ausgeschüttet.

Die übermäßigen Zinssenkungen der Zentralbanken in Reaktion auf die globale Finanzkrise haben zunächst diese Disziplinierungsfunktion der Zinsen außer Kraft gesetzt. Die Zahlungsbereitschaft der Manager für eine teure Schar von Beratern, Juristen und Investmentbankern war hoch, weil ohne diese der komplexe Deal nicht machbar gewesen wäre. Nun heben die Zentralbanken die Zinsen an, so dass die Disziplinierungsfunktion der Fremdkapitalfinanzierung wieder einsetzt.

Die hohe, von den Zentralbanken begünstigte Verschuldung verschafft dem Management eine hohe Verhandlungsmacht gegenüber den Gewerkschaften. Diese werden vor die Wahl gestellt, ob sie Entlassungen oder Lohnsenkungen wün-

schen. Kleinen und mittleren Zulieferunternehmen werden niedrigere Preise diktiert, was die zu Lohnsenkungen zwingt.

Der Bayer-Monsanto-Deal reiht sich damit in einen langen Trend seit den 1990er Jahren ein. In von Zinssenkungen getriebenen Boomphasen wurden mit Hilfe der Finanz- und Beraterindustrie den Managern und Finanzinvestoren hohe Gewinne zugeleitet. In der folgenden Krise wurden und werden die Lasten auf die Arbeitnehmer verschoben. Ein Grundprinzip der Sozialen Marktwirtschaft, dass Gewinne und Haftung zusammenfallen müssen, ist mit Hilfe der Zentralbanken ausgesetzt. Die Ungleichheit steigt, und das Vertrauen in die Marktwirtschaft geht verloren. Ein langsames Anheben der Leitzinsen kann helfen, diese Exzesse einzudämmen.

Prof. Dr. Gunther Schnabl leitet den Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik und Internationale Wirtschaftsbeziehungen an der Universität Leipzig.

Klaus Siemon ist Insolvenzverwalter aus Düsseldorf.

Europlatz Frankfurt

Brexit: die logische Lösung

Von Holger Schmieding

Die britische Premierministerin Theresa May steckt in ihrer eigenen Falle. Nachdem im Juni 2016 eine knappe Mehrheit der Briten für den Austritt aus der Europäischen Union gestimmt hatte, hat May den Zusammenhalt ihrer konservativen Partei über die Interessen des Landes gestellt. Obwohl May sich vor dem Referendum für den Verbleib in der EU ausgesprochen hatte, hat sie danach einige rote Linien eingezogen, die einen sanften Brexit nahezu ausschließen. Damit hat sie bei den Hardlinern ihrer Partei punkten können, aber eine vernünftige Lösung unnötig erschwert.

Sichtbar wird dies besonders in der Irland-Frage. Dublin möchte Grenzkontrollen auf der Grünen Insel vermeiden, London sträubt sich gegen Kontrollen in der Irischen See, also zwischen Nordirland und Großbritannien. Die logische Lösung liegt auf der Hand: Der Brexit sollte so gestaltet werden, dass es auch künftig keine Kontrollen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich geben muss, weder in Irland noch anderswo. Dafür müsste London im Binnenmarkt und der Zollunion für Güter verbleiben, während es die politische EU sowie den Binnenmarkt für Dienstleistungen und Arbeitskräfte verlassen würde.

Britische Hardliner und May wenden ein, dass sei ja nur ein halber Brexit. Richtig. Genau das ist der Punkt. Für ein etwa in der Mitte gespaltenes Land wäre das der ideale Kompromiss. Er hätte zudem den Vorteil, dass Lieferketten in der eng vernetzten Industrie nicht unterbrochen würden. Auch für die industriell starke EU wäre das gut.



Noch hofft May darauf, dass Irland in letzter Minute einknickt und seine Forderung nach einer dauerhaften Garantie gegen eine harte Grenze aufgibt. Dann könnte May ihren bereits ausgehandelten Deal doch noch durch ihr Parlament bringen. Sie setzt darauf, dass für Irland ein britischer EU-Austritt ohne Abkommen noch schlimmer wäre. Denn dann müssten ebenfalls Kontrollen her, während zudem die Wirtschaft schwer getroffen würde. Sollten Irland und die EU aber hart bleiben und nur kosmetische Änderungen anbieten, dürfte es Ende Februar im Londoner Unterhaus zum Schwur kommen. Sollten die Abgeordneten Mays leicht aufgehüschten Deal erneut ablehnen, würde

die überparteiliche Suche nach Alternativen beginnen. Die oben vorgestellte Lösung wäre dann der Favorit. Auch ein neues Referendum wäre eine Option. Da dies aber die Gräben in der britischen Gesellschaft noch vertiefen dürfte, schrecken viele Abgeordnete davor zurück. In jedem Fall wird die Frist für den Brexit wohl über den 29. März hinaus verlängert werden müssen. Leider verbleibt ein Risiko von 30 Prozent, dass sich im Unterhaus keine Mehrheit für irgendeine Lösung finden lässt und es zum zweiten Brexit kommt. Auch wenn sich der unmittelbare Einbruch des Luft- und Seeverkehrs sowie des Handels pragmatisch verhindern ließe, könnte die eskalierende Unsicherheit nicht nur der britischen, sondern auch der ohnehin schwächelnden Euro-Konjunktur einen schweren Schlag versetzen.

Der Autor ist Chefvolkswirt von Berenberg.

WIRTSCHAFTSBÜCHER

Ungewaschen am Tisch?

Bücher über Wirtschaft und Populismus

Die seriöse Debatte der Wechselwirkungen zwischen Populismus und Wirtschaft geht zurück auf den Ökonomen Dani Rodrik. Er postulierte zum einen schon vor Jahren ein „unmögliches Dreieck“ aus wirtschaftlicher Globalisierung, Nationalstaat und Demokratie, und er verwies auf frühe Wurzeln des Phänomens, die in das 19. Jahrhundert zurückreichen. Des Weiteren geht auf Rodrik die Unterscheidung zwischen „linkem“ und „rechtem“ Populismus zurück; beide Variationen sieht er wesentlich, wenn auch nicht allein durch die Globalisierung bedingt. „Linker“ Populismus ist für ihn stark durch Protest gegen die mit der Globalisierung verbundene Freiheit von Kapital und Gütern verbunden. „Rechter“ Populismus drückt sich in Form von Protest gegen die Freizügigkeit des Personenverkehrs, also gegen Migration, aus. Auch hat Rodrik dafür plädiert, systematisch die Determinanten von Angebot und Nachfrage nach Populismus zu analysieren.

In der Zwischenzeit hat der Harvard-Ökonom mit „Straight Talk on Trade“ ein Buch vorgelegt, das ein wenig zusammengestopfelt wirkt, weil es im Wesentlichen eine Ansammlung von kürzeren Beiträgen zusammenfasst. Rodrik analysiert die Politik mit den Augen des Ökonomen und betrachte die Ökonomie mit den Augen eines Philosophen, kommentiert Rodriks Kollege David Autor. Dem Verfasser geht es darum, durch eine Politik, die Globalisierung befürwortet, aber auch ihre negativen Begleiteffekte nicht negiert, Demokratie mit Selbstbestimmung und wirtschaftlichem Wohlstand zu vereinen: „Das Versagen der Ökonomen, das gesamte Bild des Außenhandels zu zeichnen, mit allen notwendigen Einschränkungen und Vorbehalten, hat es erleichtert, den Außenhandel, nicht selten fälschlich, schwarzzumalen.“ Auch wer Rodrik nicht in allem zustimmt, sollte ihn lesen.

Rodriks Unterscheidung zwischen „linkem“ und „rechtem“ Populismus wird von Philip Manow in „Die Politische Ökonomie des Populismus“ mit Blick auf Europa weiter ausdifferenziert. Im gelegentlich besserwisserischen Duktus des deutschen Sozialwissenschaftlers alter Schule betont Manow aber immerhin zu Recht, dass es keinen Sinn hat, Populismus ohne seine wirtschaftlichen Grundlagen zu analysieren und stattdessen mit Ausfällen gegen „alte, weiße Männer“ oder „Abgehängte“ das Thema zu verfehlen. Außerdem habe es keinen Sinn, Anhänger eines Populismus zu behandeln wie „Ungewaschene am Tisch“.

Vereinfachungen sind immer angreifbar, aber als Grundthese gibt Manow für Europa vor: „Im Süden ist der Populismus tendenziell links, im Norden tendenziell rechts.“ Manow unterscheidet aber noch einmal innerhalb des „rechten“ Populismus je nach der Natur der bekämpften Migration. In West- und Osteuropa sieht er vor allem Protest gegen Arbeitsmigration – Großbritannien wäre ein Beispiel. In vielen Ländern Nord- und Kontinentaleuropas erkennt Manow dagegen vor allem Protest gegen Fluchtmigration.

Der Wirtschaftshistoriker Barry Eichengreen wirft in „The Populist Temp-

tation“ naturgemäß einen intensiveren Blick auf die Geschichte des Populismus, die nach der üblichen Lesart in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in den Vereinigten Staaten mit Protesten gegen die Goldwährung und die damalige wirtschaftliche Globalisierung ihren Anfang nahm. Eichengreen erinnert daran, wie sowohl Bismarck in Deutschland als auch Chamberlain in Großbritannien für Zolpolitik nicht zuletzt mit dem Ziel eintraten, die jeweilige Nation zu einen. Anschließend arbeitet sich der Verfasser in die Gegenwart vor, indem er sich vor allem stark mit dem Phänomen Trump befasst. Ob die Vereinigten Staaten oder Europa auf die Dauer anfälliger für den Populismus bleiben, lässt er offen.

„Hochtechnologie und Globalisierung haben sich gegenseitig verstärkt“, schreibt der Chefökonom des internationalen Wirtschaftsforschungsunternehmens TS Lombard, Charles Dumas, in „Populism and Economics“. Globalisierung, Technologie, Demographie und Ungleichgewichte seien die vier Elemente, die wesentlich zur heutigen Situation beigetragen hätten. Fraglos nutzten Demagogen eine weitverbreitete Unzufriedenheit aus und präsentierten unsinnige Rezepte, aber Politiker und Kommentatoren aus der politischen Mitte legten eine gleichermaßen verbreitete Unfähigkeit im Umgang mit legitimen Klagen an den Tag.

Dann schreibt Dumas etwas, was in der internationalen Diskussion Standard ist, in Deutschland aber häufig verdrängt wird: „Dieser massive Wandel wurde ergänzt durch eine globale Ersparnischwemme – oder genauer, durch den strukturellen eurasischen Ersparnisüberschuss in Deutschland, seinen Nachbarländern im Norden, Westen und Süden, plus China, Japan und den asiatischen Tigerstaaten. Dieser große Teil der Weltwirtschaft kann seine Sucht nach Ersparnisbildung nur aufrechterhalten, wenn andere Länder oder Branchen Defizite fahren und/oder ihre Verschuldung steigern. Sowohl die Finanzkrise – und ihr Nachfolger, die Euro-Krise – als auch der anschließende langsame Aufschwung der Weltwirtschaft waren klare Folgen dieser Defizite und Schulden.“ Die Ersparnischwemme sei aber keine zwingende Nebenbedingung der Globalisierung.

Mit Blick auf Europa erwartet Dumas einen Rückgang des deutschen Leistungsbilanzüberschusses, aber er fürchtet, dass Italien nicht genug Zeit haben wird, um wirtschaftlich auf die Füße zu fallen. Und nicht nur für Italien gilt nach Ansicht des Verfassers: „Ein langsames Potentialwachstum in den kommenden Jahren könnte der gefährlichen Welle politischen Unzufriedenheit mit der Weltwirtschaftsordnung weitere Kraft verleihen.“ GERALD BRAUNBERGER

Dani Rodrik: Straight Talk on Trade. Princeton University Press, Princeton 2018. 316 Seiten. 23,50 Euro

Philip Manow: Die Politische Ökonomie des Populismus. Suhrkamp, Frankfurt 2018. 178 Seiten. 16,50 Euro

Barry Eichengreen: The Populist Temptation. Oxford University Press, Oxford 2018. 244 Seiten. 18,99 Pfund

Charles Dumas: Populism and Economics. Profile Books, London 2018. 184 Seiten. 19,95 Dollar.