

Andreas Suchanek, Martin von Broock

Wachstum mit Grenzen

Wohlstand entsteht durch Wachstum. Aber Wachstum kann auch schädlich sein. Etwa wenn Wachstum zum Selbstzweck wird, dem andere Werte untergeordnet werden. Deswegen kommt regelmäßig die Forderung auf, das Wachstum zu begrenzen. Wie aber ist diese Forderung mit der Idee der individuellen Freiheit vereinbar, deren Entfaltung letztlich der Motor wirtschaftlicher Entwicklung ist? Die Freiheit hat dort Grenzen, wo Dritte geschädigt werden. Eine gute Ordnung sorgt dafür, dass in Fällen unerwünschter Schädigungen Regeln etabliert und deren Durchsetzung gewährleistet werden, sodass sich Wirtschaftsakteure hinreichend auf Nicht-Schädigung verlassen können. Gute Grenzen erzeugen demnach gutes Wachstum, also Wachstum, das niemanden schädigt. Wie eng, streng und kontrollierend diese Grenzen sein müssen – man könnte auch sagen: wie viel Bürokratie es braucht –, hängt nicht zuletzt davon ab, wie respektvoll die Menschen miteinander umgehen.

Im nächsten Jahr feiert eines der einflussreichsten Bücher, die unser Denken über Wirtschaft geprägt haben, einen runden Geburtstag: Adam Smiths „Wealth of Nations“ wurde 1776 veröffentlicht. Auch wenn das Konzept „Wachstum“ darin keine explizit hervorgehobene Rolle spielt, wurde es zur Grundlage für ein „Spielverständnis“, das bis heute prägend ist: Eine gute Gesellschaft braucht eine funktionierende Marktwirtschaft mit einem Leistungswettbewerb, der Innovationen hervorbringt und damit Fortschritt und (Wirtschafts-)Wachstum fördert. Daraus erwuchs für die Politik ein Imperativ, die Bedingungen für ein solches Wachstum zu schaffen, zu erhalten und zu gestalten – zur Sicherung von Arbeitsplätzen, für soziale Teilhabe und damit auch für die Entschärfung gesellschaftlicher und politischer Konflikte.

Zugleich wird seit Jahrzehnten diskutiert, dass Wachstum auch unerwünschte Folgen, sogenannte „negative Externalitäten“, hervorbringt. Zu solchen Folgen kann es unter anderem kommen, wenn Wachstum zum Selbstzweck wird, dem praktisch alle anderen Werte untergeordnet werden. Dann dient es nicht länger den Menschen. Vielmehr werden Menschen zu Mitteln des Wachstums – als Arbeitskräfte, Konsumenten oder als Zulieferer von Daten. Ein solches Wachstum wird dysfunktional. Nicht nur, weil es ökologische Bedingungen des Wirtschaftens zerstört und soziale Ungleichheiten drastisch vergrößert, sondern weil es auch die Menschen unzufriedener, ge-

hetzter, kränker werden lässt. Solche unerwünschten Folgen dysfunktionaler Formen von Wirtschaftswachstum unterminieren die künftigen Möglichkeiten einer guten wirtschaftlichen Entwicklung.

Es gibt deshalb seit Jahrzehnten wiederholt Diskussionen darüber, dem Wachstum Grenzen zu setzen.¹ Oft verfehlen diese Diskussionen den Kern des Problems, da sie (meist implizit) mit Vorstellungen gesellschaftlicher Steuerung und Kontrolle von Wirtschaftsprozessen einhergehen, die der Wirklichkeit des wirtschaftlichen Geschehens nicht gerecht werden.

Denn es kann nicht darum gehen, dem Wachstum als solches – hier verstanden als eine gesellschaftlich erwünschte, positive wirtschaftliche Entwicklung – Grenzen zu setzen. Dafür gibt es in freiheitlichen Gesellschaften keine politischen Steuerungs- und Kontrollinstrumente. Zentrale Planung und Koordination sind nur in autokratischen Systemen möglich. Und die Geschichte hat gezeigt, wie hoch der Preis solcher Systeme ist.

1 Zu nennen ist insbesondere die einflussreiche Studie „Die Grenzen des Wachstums“ (Meadows et al., 1972).

© Der/die Autor:in 2025. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Open Access wird durch die ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft gefördert.

Prof. Dr. Andreas Suchanek hat den Lehrstuhl für Wirtschafts- und Unternehmensethik an der HHL Leipzig Graduate School of Management.

Dr. Martin von Broock ist Vorstandsvorsitzender am Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik (WZGE).

Demgegenüber ist in einer freiheitlichen Gesellschaft die Vermeidung gesellschaftlich unerwünschter Folgen konzeptionell „mikrofundiert“, also vom Handeln und von der Zustimmung der Einzelnen her zu denken. Es geht mithin um die Frage, wie es möglich ist, in den vielfältigen wirtschaftlichen Prozessen dort von Menschen gesetzte und von Menschen zu akzeptierende (institutionelle) Grenzen einzuziehen, wo ansonsten negative Entwicklungen die Folge wären. Vor allem geht es um solche Grenzen, die überhaupt erst die notwendigen Aktivitäten für Wirtschaftswachstum motivieren und fördern: Arbeitsteilung, Tausch, Risikomanagement, Innovation und nicht zuletzt Leistungswettbewerb. Die Rede ist von der *Ordnung* des Wirtschaftens.

So ist die Wirtschaftsgeschichte der letzten 250 Jahre auch eine Geschichte der Weiterentwicklung und Ausdifferenzierung von Ordnungen, die immer weitere Formen von Kooperationsgewinnen als Voraussetzung für Wachstum möglich machten: vom simplen Tausch mit Sofortbefriedigung zu komplexen Finanzmärkten mit hochentwickelten Rechtsinstrumenten; von lokalen Märkten zu globalen Wertschöpfungsketten mit internationalen Regulierungen; von der Subsistenzwirtschaft zu arbeitsteiligen Ökonomien mit elaborierten Arbeitsrechten.

So gesehen ist der Gedanke eines „Wachstums mit Grenzen“ geradezu banal. Dennoch bedarf er einer präziseren Klärung. Denn die Frage ist, wie der Gedanke solcher Grenzen mit der Idee der individuellen Freiheit vereinbar ist, deren Entfaltung letztlich der Motor wirtschaftlicher Entwicklung ist.

Diese Fragestellung ist alles andere als neu. Wir können daher an verschiedene Traditionen sozialphilosophischer und ökonomischer Konzeptionen anknüpfen und folgende zentrale Einsichten gewissermaßen aktualisieren:

1. Eine gute wirtschaftliche Entwicklung setzt eine funktionsfähige Ordnung voraus.
2. Die Legitimität dieser Ordnung gründet im Konsens aller zur kollektiven Selbstbindung, d.h. sie erfordert zwingend die Anerkennung durch die individuellen (und korporativen) Akteure.
3. Diese Anerkennung muss extrinsisch angereizt werden und zugleich in *individueller Selbstbindung* wurzeln, also in der internalisierten Bereitschaft und Fähigkeit, die Grenzen der eigenen Freiheit zu respektieren.
4. Dieser *Respekt* manifestiert sich im Wesentlichen darin, dass eigene Vorteile und (Gewinn-)Interessen nicht auf Kosten anderer verfolgt werden.

5. Die Selbstbegrenzung im Sinne des Respekts ist eine Investition in die Bedingungen der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil, d.h. in eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung.²

Wirtschaftsordnung setzt Grenzen

Jede Form gesellschaftlicher Kooperation erfordert die Koordination individueller Handlungen. Es geht darum, die *wechselseitigen Verhaltenserwartungen* so aufeinander abzustimmen, dass die Einzelnen bereit sind, ihren Beitrag für die gesellschaftliche Kooperation zu leisten. Dabei geht es nicht nur um die Beiträge an sich, sondern auch um die Frage, wie sie erbracht werden.

Die Frage des *Wie* betrifft im Wesentlichen mögliche *Schädigungen* und deren Vermeidung bzw. Verminderung. Produkte können erstellt werden, indem soziale oder ökologische Kosten externalisiert werden; Gewinne können erzielt werden, indem Verbraucher:innen getäuscht und über den Tisch gezogen oder abhängig gemacht werden oder indem Kosten des Konsums auf Dritte, einschließlich künftiger Generationen, abgewälzt werden. Mitarbeitende oder abhängige Zulieferer können ausgebeutet werden. Investoren können getäuscht werden. Der Wettbewerb kann mit unfairen Mitteln geführt werden. Und auch im Fall von Innovationen ist es nicht untypisch, dass sie unerwünschte Nebenwirkungen haben können, deren Vermeidung zunächst sichergestellt werden sollte, bevor ihre Umsetzung stattfindet.

Generell gilt: In solchen Fällen unerwünschter Schädigungen werden Regeln etabliert und ihre Durchsetzung so gewährleistet, dass sich Wirtschaftsakteure hinreichend auf die Nicht-Schädigung verlassen können. Von diesen Grenzen ist hier die Rede: Spielregeln stellen wechselseitige Verlässlichkeit her und schaffen damit eine elementare Voraussetzung für Innovationen, Wertschöpfung und Handel – und damit für Fortschritt und Wachstum.

Darüber hinaus eröffnen und begrenzen Regeln die Handlungsspielräume für den vernünftigen Umgang mit Konflikten. Im regelbasierten Wettbewerb ist nicht jedes Mittel zur Klärung von Auseinandersetzungen erlaubt; es gibt Grenzen. Durch solche Grenzzetzungen wird ein „Lose-Lose“-Spiel und eine Eskalation von Konflikten vermieden.

Indem „Spielregeln“ Grenzen setzen, sind sie zugleich *ermöglichende Bedingungen*. Diese Argumentationsfigur ist alles andere als neu. Schon Cicero (69 v. Chr./1988, S. 143) formulierte: „Wir sind alle Diener des Gesetzes, damit

² Wir verwenden hier die Begriffe „Wachstum“ und „(gute) wirtschaftliche Entwicklung“ synonym.

wir frei sein können.“ Und von Hobbes (1651/2016) über Hegel (1820/1993) bis Buchanan (1984) wurde die Idee immer wieder neu formuliert: Indem wir der eigenen Freiheit Grenzen setzen, ermöglichen wir künftige Freiheit, produktive Wertschöpfung und wirtschaftliche Entwicklung. Auch in der wirtschaftspolitischen Debatte, insbesondere im Ordoliberalismus, ist die buchstäblich grundlegende Bedeutung der Ordnung – die Rolle der „Spielregeln“ für das „Spiel“ der Wirtschaft – immer wieder betont worden.

Bedeutung des (gemeinsamen) Spielverständnisses

Eine begrenzende Ordnung schafft also die Voraussetzungen für eine dauerhaft gelingende Zusammenarbeit und Wertschöpfung, indem sie für alle eine hinreichende Verlässlichkeit gegenseitiger Verhaltenserwartungen herstellt. Insofern erfordert jede funktionierende Ordnung letztlich die *kollektive Selbstbindung* aller Akteure im Sinne der gegenseitigen Anerkennung von Rechten und Pflichten, Freiheiten und Grenzen. Wirtschaftsethisch gesehen gründet die Wirtschaftsordnung im Konsens aller. Will man auch hier die Metapher des Spiels nutzen, kann man vom *gemeinsamen Spielverständnis* sprechen (von Broock, 2012).

Dieses gemeinsame Spielverständnis darf nicht in einem *umfassenden* Sinne verstanden werden. Es war einer der Grundirrtümer des Sozialismus, von einem solchen umfassenden gemeinsamen Verständnis aller Mitglieder der Gesellschaft auszugehen oder es anzustreben. So ist es denkbar, und unter Umständen auch förderlich, dass verschiedene Akteure verschiedene Ziele mit unterschiedlichen Mitteln verfolgen, sofern dies verträglich ist mit der Fortführung des Spiels in den Grenzen der Ordnung.

Gemeinsames Spielverständnis meint jene grundlegenden Ausgangspunkte der Ordnung, die sie nicht aus sich selbst heraus erklären kann, die aber für die Ableitung der Regeln selbst und ebenso für den Umgang mit Freiheiten innerhalb der Regeln unverzichtbar sind. Es geht mit anderen Worten um jene hinreichend gemeinsamen Ideen, wo die grundlegenden Grenzen ansetzen sollen. Am konkreten Beispiel: Art. 1 des Deutschen Grundgesetzes erklärt – ebenso wie andere freiheitliche Verfassungen – die Menschenwürde zum Ausgangspunkt und Maßstab für alle folgenden Regeln und staatlichen Entscheidungen. Um die Würde – und die Freiheit – von A mit der Würde (und Freiheit) von B vereinbar zu machen, steht in Art. 2 (1): „Jeder hat das Recht auf die freie Entfaltung seiner Persönlichkeit, soweit er nicht die Rechte anderer verletzt und nicht gegen die verfassungsmäßige Ordnung oder das Sittengesetz verstößt.“

Unter einem solchen gemeinsamen Spielverständnis wird Gesellschaft zum „Unternehmen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ (Rawls, 1979, S. 105). Koope-

ration wird möglich durch die wechselseitige Anerkennung von Grenzen. Bäcker, Brauer und Metzger mögen in vielen Hinsichten Auffassungen haben, die von denen ihrer Kunden abweichen. Doch im Hinblick auf die erfolgreiche Durchführung der „Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ sind bestimmte gemeinsame Vorstellungen unverzichtbar – *einschließlich der wechselseitigen Anerkennung der Rechte aller Beteiligten und der daraus erwachsenden Grenzen*. Diese Rechte und Pflichten sind es, die die Wirtschaftsordnung vorgängig vor der einzelnen Transaktion festlegt und die der Zustimmung durch die einzelnen Akteure bedarf, um wirksam werden zu können.

Allerdings folgt aus dem allgemeinen Interesse an einer guten Ordnung nicht die zwingende *Bereitschaft* der einzelnen Akteure, sich an diese Regeln zu halten. Wie Karl Homann (2014) überzeugend dargelegt hat, kann unter Wettbewerbsbedingungen bereits die Aussicht, dass andere sich Vorteile durch Grenzüber tretungen verschaffen, zum Scheitern von Kooperation führen.

Daher kann nicht erwartet werden, dass das bloße (gemeinsame) Wissen um bestimmte „Spielregeln“ stets deren Anerkennung im konkreten Handeln impliziert, andere sich also darauf verlassen können. Eben deshalb sind Ordnungen anreiz- und vor allem sanktionsbewehrt. Oft führt erst die Absicherung von Verhaltenserwartungen durch Kontrollen und Sanktionen zu jener hinreichenden Verlässlichkeit, unter der Kooperationen zustande kommen und ein fairer Wettbewerb stattfindet. Aber reicht das aus?

Notwendigkeit der Internalisierung von Grenzen

Unter anderem hat der Nobelpreisträger Douglass North (1988) auf ein Paradox in der ökonomischen Mainstream-Theorie hingewiesen. Diese nimmt als Standardmodell ein (opportunistisches) Verhalten von (Wirtschafts-)Akteuren an, das letztlich nicht mit der Beobachtung im Alltag vereinbar ist. Denn dort sind Menschen oft bereit, Einschränkungen ihrer eigenen Interessen zu akzeptieren, um Schädigungen anderer zu vermeiden.³

Unter Bezugnahme auf die zuvor angestellten Überlegungen wirft das die Frage auf: Sind Menschen fähig und willens, in konkreten Situationen die situative Verfolgung eigener (z.B. Gewinn-)Interessen einzuschränken aufgrund der Grenzen, die aus einem „gemeinsamen Spielverständnis“ als Grundlage einer funktionsfähigen Wirtschaftsordnung erwachsen? Alltagsnäher gefragt: Sind Menschen bereit, darauf zu verzichten, eigene Vorteile

3 Opportunismus sei hier interpretiert als Annahme, dass man diese Schädigungen in Kauf nimmt, sofern man selbst dadurch keine Nachteile zu erwarten hat.

auf Kosten anderer zu realisieren – und dies auch dann, wenn die Realisierung der eigenen Vorteile keine wie auch immer gearteten Sanktionen nach sich zöge?

Der letzte Zusatz ist wesentlich. Denn er deutet an, dass es in der Freiheit des Einzelnen liegt, Kosten auf sich zu nehmen, um die ansonsten geschehende Schädigung anderer zu vermeiden. Anders gesagt: Man misst der Achtung der Würde anderer, und das heißt vor allem ihrer Nicht-Schädigung, sowie dem Erhalt der dies sichernden Ordnung einen *Eigenwert* bei. Genau das ist die Idee von *Respekt*.

Im Unternehmensalltag bedeutet das beispielsweise:

- wertschätzender Umgang untereinander, unabhängig von der Hierarchieebene,
- konstruktiver Umgang mit Fehlern,
- Einhalten von Zahlungsverpflichtungen gegenüber Lieferanten,
- transparente statt irreführende Produktinformationen,
- Verzicht auf unlautere und unfaire Praktiken im Wettbewerb,
- Einhaltung von Datenschutzbestimmungen,
- Vermeidung aggressiver Steuergestaltung,
- Achtung der Menschenrechte, wie es in den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte (und anderen Dokumenten) gefordert wird.

Empirisch steht außer Frage, dass sich solche Verhaltensweisen beobachten lassen. Ebenso klar ist, dass es auch Menschen (und Organisationen) gibt, die wenig oder gar keinen Respekt zeigen.

Ökonomisch ist es allerdings hochrelevant, welche Verhaltensweisen dominieren. Denn offensichtlich hängen die Bereitschaft, zur „Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ beizutragen, sowie die Kosten zur Absicherung der wechselseitigen Verlässlichkeit – durch weitere Regeln, Kontroll- und Überwachungsinstrumente – vom Ausmaß des gegenseitigen Respekts voneinander und von den Regeln selbst ab. Anders gesagt: *Gegenseitiger Respekt*, die Anerkennung der legitimen Erwartung anderer, nicht ohne Grund geschädigt zu werden, ist aus ökonomischer Sicht höchst produktiv und generiert wechselseitige Vorteile. Nicht nur, dass Transaktionskosten reduziert werden; die Zusammenarbeit selbst gewinnt eine andere Qualität. Ob Respekt aber auch ein individuell handlungsleitender Wert ist, liegt im Ermessen des Einzelnen. Respekt lässt sich eben gerade nicht verordnen. Gleichzeitig ist es aus gesellschaftlicher Sicht höchst wünschenswert, dass Respekt im „gemeinsamen Spielverständnis“ präsent ist als eine selbstverständliche Erwartung, die wir aneinander richten.

Auch diese Erkenntnis ist nicht neu. Umso mehr stellt sich die Frage, warum die Idee des Respekts im Alltag – in der Teamarbeit, in Verhandlungsprozessen, im wirtschaftlichen Wettbewerb, in medialen Debatten, im sozialen Miteinander – offensichtlich zunehmend unter Druck gerät, aber wenige Gegenmaßnahmen oder Verteidigungsstrategien erkennbar sind.

Die Herausforderung von Respekt ist: Er funktioniert im Alltag am besten, wenn man sich intuitiv darauf verlassen kann und gar nicht darüber nachdenken muss. Wenn man, mit anderen Worten, als selbstverständlich unterstellen kann, dass A die Rechte von B achtet und B auch darauf vertrauen kann. Es wäre in bestimmter Hinsicht sogar dysfunktional, wenn man diese Frage stets explizit mitbedenken müsste. Natürlich können Menschen intuitiv das Vertrauen in den Respekt der anderen in Abhängigkeit vom jeweiligen Situationskontext, ökonomisch formuliert der Kostenstruktur der Situation, einschätzen und abschätzen. Doch funktioniert diese intuitive Annahme nur dann, wenn sie nicht dauerhaft enttäuscht wird. Eben darin liegt das immer wieder festgestellte Problem der Asymmetrie von Vertrauensbrüchen (Suchanek, 2015, Kap. 4).

Was hat das mit Wertschöpfung und Wettbewerbsmärkten zu tun? Die Kernaussage des einflussreichsten Artikels der Wirtschafts- und Unternehmensethik verdeutlicht den Zusammenhang. Milton Friedman schrieb 1970 im New York Times Magazin: „There is one and only one social responsibility of business – to use its resources and engage in activities designed to increase its profits.“ Vielen dient dieser Satz als Rechtfertigung für streng opportunistisches Verhalten von Unternehmen auf Märkten – ohne Rücksicht und Respekt. Tatsächlich geht Friedmans Aussage aber so weiter: „... so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception and fraud.“ (Friedman, 1970/2009, S. 79; unsere Hervorhebung) Es ist interessant zu beobachten, dass dieser zweite Teil kaum diskutiert wurde. Das lässt darauf schließen, dass er ein gemeinsames Spielverständnis ausdrückt, das so selbstverständlich gilt, dass es gar nicht weiter diskutiert werden muss.

Tatsächlich ist diese fundamentale Annahme alles andere als selbstverständlich. Denn sie formuliert *Grenzen*, die von individuellen und korporativen Akteuren *anzuerkennen* sind. Ist das nicht mehr der Fall, wird auch der Vordersatz falsch! Wenn Gewinne auch auf Kosten anderer und der Umwelt angestrebt und realisiert werden, hat das mit Verantwortung nicht mehr viel zu tun. Zudem führt es zu weiteren Nachteilen für das Spiel. Denn auf „unverantwortliche“ Formen der Gewinnerzielung folgen Einschränkungen von Freiheiten mit steigenden Transaktionskosten. Würde man die Annahme eines streng opportunistischen

tischen Handelns innerhalb der Regeln konsequent zu Ende denken, würde das rasch das Ende eines *gemeinsamen Spielverständnisses* und damit die Unterminierung des Spiels bedeuten – mit erheblichen Konsequenzen für Wachstum und den „Wohlstand der Nationen“. Insofern hat Friedmans Zusatz nicht nur eine moralische, sondern auch eine ökonomische Begründung.

Der Bezug dieser Überlegungen zu aktuellen Diskussionen um Überregulierung und Bürokratieabbau ist offensichtlich: Je mehr der Respekt vor der wechselseitigen Verantwortung im Spielfeld erodiert, umso mehr wachsen vor allem die Regeln – und nicht die Kooperationsgewinne. Das Problem zu vieler und zu kleinteiliger Regeln ist also nicht allein eine Frage politischer Gestaltung. Die Ursachen liegen auch in der Kultur – oder dem Spielverständnis – des Umgangs miteinander.⁴

Schlussbemerkung

Abschließend sei einmal mehr Adam Smith zitiert, der den Kern der hier diskutierten Überlegungen bereits vor knapp 250 Jahren formulierte: „Every man, as long as he does not violate the laws of justice, is left perfectly free to pursue his own interest his own way.“ (1776/1976, IV, 9; unsere Hervorhebung). Die Klärung dessen, was er mit den „Gesetzen der Gerechtigkeit“ meint, findet in seinem anderen großen Werk statt, das deshalb gemeinsam mit seinem Klassiker „Wealth of Nations“ gelesen werden

sollte. Smith schreibt: „The violation of justice is injury: it does real and positive hurt to some particular persons“ (Smith, 1759/1976, II, 2,1). Und kurz darauf heißt es: „Justice [...] is the main pillar that upholds the whole edifice. If it is removed, the great, the immense fabric of human society [...] must in a moment crumble into atoms“ (Smith, 1759/1976, II, 2,3). Zusammengefasst und bezogen auf die hier angestellten Überlegungen: (Wirtschafts-)Wachstum braucht die Anerkennung von Grenzen.

Literatur

- Buchanan, J. M. (1984). *Die Grenzen der Freiheit: Zwischen Anarchie und Leviathan*. Mohr Siebeck.
- Cicero. (69 v. Chr./1988). *Pro Cluentio*. Zitiert in N. Bobbio, *Die Zukunft der Demokratie*. Rotbuch-Verlag.
- Friedman, M. (1970/2009). The social responsibility of business is to increase its profits. In M. M. Jennings (Hrsg.), *Business ethics: Case studies and selected readings* (6. Aufl.). Cengage Learning.
- Hegel, G. W. F. (1820/1993). *Grundlinien der Philosophie des Rechts* (Gesammelte Werke, Bd. 7). Suhrkamp.
- Hobbes, T. (1651/2016). *Leviathan*. Routledge.
- Homann, K. (2014). *Sollen und Können*. Ibero.
- Jäkel, J., de Maizières, T., Steinbrück, P. & Voßkuhle, A. (2025). Initiative für einen handlungsfähigen Staat. Abschlussbericht.
- Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J. & Behrens, W. W. (1972). *Die Grenzen des Wachstums: Bericht des Club of Rome zur Lage der Menschheit*. DVA.
- North, D. (1988). *Theorie des institutionellen Wandels*. Mohr Siebeck.
- Rawls, J. (1979). *Eine Theorie der Gerechtigkeit*. Suhrkamp.
- Smith, A. (1759/1976). *The theory of moral sentiments* (D. D. Raphael & A. Skinner (Hrsg.), Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Bd. 1). Oxford University Press.
- Smith, A. (1776/1976). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* (D. D. Raphael & A. Skinner (Hrsg.), Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Bd. 2). Oxford University Press.
- Suchanek, A. (2015). *Unternehmensethik: In Vertrauen investieren*. Mohr Siebeck.
- von Broock, M. (2012). *Spielzüge – Spielregeln – Spielverständnis: Eine Investitionsheuristik für die soziale Ordnung*. Metropolis-Verlag.

4 Nicht zufällig weist die Initiative „Handlungsfähiger Staat“ (Jäkel et al., 2025) darauf hin, dass Bürokratieabbau keine rein technische Frage ist: Weniger Bürokratie setzt eine Vertrauenskultur voraus, die in wechselseitigem Respekt, d.h. verantwortlicher Wahrnehmung der eigenen Freiheiten, besteht.

Title: Growth with limits

Abstract: Prosperity comes from growth. But growth can also be harmful. For example, when growth becomes an end in itself, to which other values are subordinated. That is why there are regular calls to limit growth. But how is this demand compatible with the idea of individual freedom, the development of which is ultimately the engine of economic development? Freedom has its limits where third parties are harmed. A good system ensures that rules are established and enforced in cases of undesirable harm, so that economic actors can rely sufficiently on non-harm. Good boundaries, therefore, generate good growth, i.e. growth that does not harm anyone. How narrow, strict and controlling these boundaries need to be – or, in other words, how much bureaucracy is required – depends not least on how respectfully people treat each other.