

Die Bedeutung der lokalen Regulationssysteme in Berlin für den Strukturwandel im Einzelhandel: ein Untersuchungsdesign

Bahn, Christopher

Veröffentlichungsversion / Published Version

Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Bahn, C. (2002). *Die Bedeutung der lokalen Regulationssysteme in Berlin für den Strukturwandel im Einzelhandel: ein Untersuchungsdesign*. (Discussion Papers / Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Forschungsschwerpunkt Arbeitsmarkt und Beschäftigung, Abteilung Organisation und Beschäftigung, 02-103). Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-112739>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

discussion paper

FS I 02 - 103

**Die Bedeutung der lokalen Regulations-
systeme in Berlin für den Strukturwandel
im Einzelhandel**

Ein Untersuchungsdesign

Christopher Bahn

**September 2002
ISSN Nr. 1011-9523**

e-mail: Bahn@wz-berlin.de

ZITIERWEISE / CITATION

Christopher Bahn

**Die Bedeutung der lokalen Regulationssysteme
in Berlin für den Strukturwandel im Einzelhandel**
Ein Untersuchungsdesign

Discussion Paper FS I 02 -103
Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung 2002

Forschungsschwerpunkt:
Arbeitsmarkt und
Beschäftigung

Research Area:
Labour Market and
Employment

Abteilung:
Organisation und
Beschäftigung

Research Unit:
Organization and
Employment

**Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung
Reichpietschufer 50
D-10785 Berlin**

Zusammenfassung

Der Einzelhandelssektor in Deutschland zeichnet sich, wie auch in anderen Ländern der EU, durch einen Strukturwandel aus, der vorrangig Beschäftigungsformen und räumliche Standortverteilungen berührt. Dieser Strukturwandel hat sich bisher in Deutschland im Vergleich zu anderen EU-Ländern nur in mittlerer Intensität vollzogen: So sind z.B. die Konzentrationsgrade in den skandinavischen Ländern weitaus höher, während sich in den südeuropäischen Ländern bis heute eine kleinteilige und traditionelle Einzelhandelsstruktur konserviert hat. In der Literatur wird bezüglich der Frage nach einer möglichen Konvergenz der europäischen Einzelhandelsstrukturen die Vermutung geäußert, daß europaweit gleiche sektorspezifische Handlungslogiken, insbesondere vergleichbare Expansions- und Internationalisierungsstrategien großer Einzelhandelsunternehmen, existieren. In Folge dessen wird eine Angleichung der nationalen und stadtreionalen Einzelhandelsstrukturen in der EU erwartet. Entsprechend der Logik dieses Ansatzes erhalten national- und kommunal-spezifische Faktoren Bedeutung für die Erklärung *bestehender* Strukturunterschiede zwischen den Ländern, verlieren diese aber vermeintlich für die Ausbildung *künftiger* Raum- und Beschäftigungsstrukturen des (stadtreionalen) Einzelhandels. In den europäischen Ländern gibt es jedoch eine lange Tradition der lokalen Regulierung vor allem der räumlichen Versorgungsstrukturen, die auch den Kommunen Einflußmöglichkeiten auf die Gestaltung von Raum- und Beschäftigungsstrukturen eröffnet. Da wesentliche Wettbewerbsparameter konsumnaher Dienstleistungen, wie z.B. der mikroräumliche Standort, in Aushandlungsprozessen auf lokaler Ebene festgelegt werden, haben vermutlich die lokalen Regulationssysteme, d.h. die wechselseitigen Verflechtungen zwischen institutionellen Arrangements und sektorrelevanten Akteuren, einen signifikanten Einfluß auf Verlauf und Intensität des Strukturwandels im Einzelhandel.

Die Einwirkungsmöglichkeiten der lokalen Regulationssysteme sollen in diesem Papier beispielhaft am Bebauungsplanverfahren in Berlin erörtert werden. Zur Analyse dieses politikfeldspezifischen Regulationsregimes wird hier der neoinstitutionalistisch fundierte Ansatz der Urbanen Regime vorgestellt. Seine Leistungsfähigkeit soll im Rahmen des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschungsprojekts zum „Strukturwandel im großstädtischen Einzelhandel: ein Vergleich zwischen Berlin, London und Mailand“ überprüft werden. Parallel wurde von Petra Potz ein Papier zu den Governancestrukturen in Italien bzw. Mailand erstellt (Pötz 2002).

Abstract

The retail industry in Germany is characterised, like in other EU countries, by a structural transformation affecting first of all forms of occupation and the spatial distribution of outlets. Comparing the intensity of this structural change in the EU countries, Germany keeps a middle-ranking position: The level of concentration in the Scandinavian countries, for instance, is much higher whereas in the Southern European countries a small scale and traditional retail structure has largely been preserved. In the literature it is assumed that a convergence of European retail structures is determined by the same sector-specific logic of action, including especially comparable expansion and internationalisation strategies of the big retail enterprises. As a result, the convergence of metropolitan retail structures in the EU is expected. According to this approach, specific factors at a national and a local level gain importance for the explanation of *existing* structural differences between the countries, but supposedly lose importance for the development of *future* spatial and occupation structures in the (metropolitan) retail trade. However, in the European countries there is a long tradition of local regulation of land use, strengthening the influence of the municipalities on spatial and occupation structures. As essential parameters of competition of consumer-oriented services, for instance the micro-spatial location, are determined in bargaining processes at the local level, local regulation systems, i.e. the interconnections between institutional arrangements and relevant actors of the sector, presumably have a significant influence on the direction and intensity of the structural change in the retail trade.

This paper discusses the influence of the local regulation systems with the help of the example of the urban land-use planning procedure in Berlin. For the analysis of the regulation regime specific for this policy field (in this policy field) the neo-institutionalist approach of “urban regimes” is introduced. Its viability will be tested in the research project on “Structural change in the metropolitan retail trade: a comparison between Berlin, London, and Milan” funded by the Deutsche Forschungsgemeinschaft. Parallel to this publication, a discussion paper on the governance structures of the retail industry in Italy, notably in Milan, has been published by Petra Potz (Pötz 2002).

Inhaltsverzeichnis

	Seite	
1	Zum Verhältnis zwischen lokalen Regulations- systemen und Strukturwandel im deutschen Einzelhandel	1
2	Der Strukturwandel im deutschen Einzelhandel	2
2.1	Institutionen als intervenierende Variable im strukturellen Wandel des Einzelhandels: Zur Erklärungskraft des „Neo-Institutionalismus“	5
2.2	Zur Theorie urbaner Regime: Die Bedeutung der kommunalen Akteurskonstellation für die Stadt- entwicklung	7
2.3	Die Bedeutung der Stadtplanung für den Einzelhandel	9
3	Die institutionelle Struktur der Bauleitplanung in Berlin	9
3.1	Der Strukturwandel im Berliner Einzelhandel	15
3.2	Das Bebauungsplanverfahren in Berlin	19
3.3	Die bezirkliche Ebene	22
3.4	Die gesamtstädtische Ebene	26
4	Schlußfolgerungen: Strukturveränderungen in Abhängigkeit lokaler Regulationssysteme	29
Literatur		30

Verzeichnis der Tabellen und Graphiken

		Seite
Tabelle 1	Konzentration im europäischen Lebensmittel-Einzelhandel 1999 und 2000	3
Tabelle 2	Shopping-Center nach Standortlage (%) und Eröffnungsjahren	4
Tabelle 3	Umsatz zu jeweiligen Preisen und Beschäftigte des Berliner Einzelhandels 1994-1999	18
Graphik 1	Planungsstufen	11
Graphik 2	Ablaufschema für das Verfahren der Bauleitplanung	12
Graphik 3	System der räumlichen Planung	13
Graphik 4	Einkaufszentren in Berlin und Umland, 2000	16
Graphik 5	Bebauungsplanverfahren in Berlin	20-21
Graphik 6	Regimefördernde Konstellation auf der Bezirksebene	23
Graphik 7	Regimefördernde Konstellation auf der gesamtstädtischen Ebene	28

1 Zum Verhältnis zwischen lokalen Regulationssystemen und Strukturwandel im deutschen Einzelhandel¹

Der Einzelhandelssektor in Deutschland zeichnet sich, wie auch in anderen Ländern der EU, durch einen nachhaltigen Strukturwandel aus, der, obwohl aus mehreren Facetten bestehend, vorrangig Beschäftigungsformen und räumliche Standortverteilungen berührt. In der Literatur wird in diesem Zusammenhang auf die zunehmende Integration des europäischen Binnenmarktes und die fortschreitende Institutionalisierung der EU verwiesen, die eine Konvergenz der politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen zwischen den Mitgliedsstaaten zur Folge haben. Diese Harmonisierung des Wettbewerbsumfeldes bewirke einerseits eine Intensivierung des Strukturwandels in den nationalen Einzelhandelssektoren, da sich die „Internationalisierungsschwelle“ zumindest größerer Einzelhandelsunternehmen nachhaltig senke (Anderer 1997; Alexander 1997; Dawson/Burt 1998). Der wechselseitige „Import“ von national erfolgreichen Geschäftsmodellen (wie z.B. die Expansion der deutschen Discounter in andere europäische Staaten) führe zu einer Angleichung der nationalen und stadtreionalen Einzelhandelsstrukturen in (West-) Europa (Jacobsen 2001; Sternquist/Kacker 1994; Tordjman 1995). In der starken Fokussierung auf betriebswirtschaftliche Handlungslogiken übersieht diese Konvergenzthese jedoch die spezifische Besonderheit von konsumnahen² Dienstleistungen wie des Einzelhandels, in denen wesentliche Wettbewerbsparameter durch lokale Aushandlungsprozesse festgelegt werden, die von der europäischen Ebene nur indirekt berührt sind. Eine grundlegende Annahme dieses Beitrages ist daher, daß für den Verlauf und die Intensität künftiger Strukturveränderungen (nicht nur) im deutschen Einzelhandelssektor die lokalen Regulationssysteme, d.h. die spezifische Konfiguration und die wechselseitige Bezogenheit der institutionellen Struktur und der Akteurskonstellationen in den kommunal relevanten Politikfeldern, von großer Bedeutung sind.

Im folgenden soll ein konzeptionell-analytischer Ansatz zur Diskussion vorgestellt werden, mit dem der Einfluß der beiden Komponenten lokaler Regulationssysteme, das institutionelle Umfeld und die Akteurskonstellation, auf den

1 Ich danke Manfred Röber und Michael Wortmann für eine ausführliche Kommentierung des Papiers. Für kritische Anmerkungen danke ich weiterhin Hedwig Rudolph und den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen der Abteilung „Organisation und Beschäftigung“ am WZB, insbesondere Gisela Neunhöffer, Petra Potz und Anne Schüttpelz.

2 Die begriffliche Abgrenzung der einzelnen Dienstleistungssektoren ist in der Literatur nicht eindeutig: So subsumiert z.B. Kulke (1998) den Einzelhandel unter die Kategorie der „kundennahen Dienstleistungssektoren“. Diese Bezeichnung erscheint mir als nicht trennscharf genug, da auch unternehmensnahe Dienstleistungen enge Kundenbindungen aufweisen. Deshalb sei hier stattdessen der Begriff der „konsumnahen Dienstleistungen“ verwendet.

Strukturwandel im Einzelhandel untersucht werden kann. Im zweiten Kapitel wird dazu zunächst der Strukturwandel im deutschen Einzelhandel detaillierter dargestellt. Im Anschluß werden in jeweils getrennten Kapiteln die beiden Komponenten lokaler Regulationssysteme näher spezifiziert: die institutionelle Struktur unter Rückgriff auf neoinstitutionalistische Erklärungsmuster und die Akteurskonstellation anhand des analytisch-konzeptionellen Ansatzes der urbanen Regime. In den folgenden Kapiteln wird, rekurrierend auf die institutionelle Struktur und die Akteurskonstellation in der Bauleitplanung in Berlin, die Brauchbarkeit des Forschungsansatzes geprüft, um in der Schlußbetrachtung Möglichkeiten und Grenzen dieser Vorgehensweise zu diskutieren.

2 Der Strukturwandel im deutschen Einzelhandel

Im deutschen Einzelhandelssektor läßt sich schon seit Mitte der 60er Jahre eine Intensivierung des Strukturwandels (Dawson/Burt 1998; Junker/Kruse 1998; Kulke 1998) beobachten, dessen Facetten – allerdings in unterschiedlicher Ausprägung – auch in allen anderen Ländern der EU auftreten (Rudolph/Schüttel 2001; Tordjman 1995). So lassen sich durchgängig steigende Konzentrationsgrade beobachten (vgl. Tabelle 1).

Zugleich verbindet sich mit der Verdrängung kleiner und mittlerer Unternehmen auch ein Betriebstypenwandel zu großflächigen, personalarmen Vertriebsformen, der ein starkes Flächenwachstum in allen europäischen Ländern zur Folge hat (Bahn 2001; Blatt/v. Raczeck²1998; Bleyer 1999; Conradi 1991; Dawson/Burt 1998). So betrug zwischen 1993 und 1998 allein in Deutschland das durchschnittliche jährliche Verkaufsflächenwachstum 3,6 Millionen m² bzw. ca. 3% der Gesamtfläche. Dieser insgesamt hohe Wert wird jedoch durch die Entwicklung bei großflächigen Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern noch übertroffen, die im gleichen Zeitraum ein Flächenwachstum von insgesamt annähernd 30% aufwiesen (Breithor u.a. 2001).

Der Betriebstypenwandel hatte auch eine Veränderung der räumlichen Versorgungsstrukturen zur Folge: Während für kleinflächige Betriebsformate auch heute noch zentrale und wohnortnahe Streulagen von Interesse sind (z.B. für die insbesondere in Deutschland so erfolgreichen Discounter), präferieren großflächige Betriebsformate aufgrund ihrer Anforderungen an Bau- und Parkplatzflächen überwiegend nichtintegrierte Lagen außerhalb der Städte (Kulke 2001).

**Tabelle 1: Konzentration im europäischen Lebensmittel-Einzelhandel
1999 und 2000 (Anteile am Gesamtumsatz in %)**

	TOP 2		TOP 5		TOP 10	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Belgien	46,1	47,0	75,4	78-1	91,1	93,1
Dänemark	58,9	54,0	80,7	75,5	93,3	88,2
Deutschland	31,1	31,9	61,9	62,8	80,9	82,2
Finnland ¹⁾	67,1	68,3	86,1	86,4	95,2	95,6
Frankreich	42,0	43,3	78,5	80,8	93,2	96,4
Griechenland	26,5	26,8	48,6	49,6	66,8	65,8
Großbritannien	34,7	33,8	60,8	59,2	85,3	81,5
Irland ²⁾	33,8	36,0	62,9	65,5	71,3	73,8
Italien	16,9	17,5	30,1	32,4	39,7	42,2
Luxemburg ³⁾	68,9	70,8	88,8	91,7	91,4	94,3
Niederlande	53,8	60,8	68,2	75,7	80,8	86,5
Norwegen ⁴⁾	60,9	60,4	98,7	98,6	k.A.	k.A.
Österreich	44,8	46,9	73,6	77,1	87,0	91,3
Polen	13,8	12,9	20,1	19,9	27,3	27,5
Portugal	44,0	41,5	65,4	63,8	74,5	78,9
Schweden ⁵⁾	64,4	64,7	91,8	92,0	k.A.	k.A.
Schweiz	66,2	67,5	84,0	85,2	93,8	95,2
Slowakei	7,7	14,8	14,6	22,5	22,1	30,4
Spanien	40,6	41,5	60,4	63,0	71,6	75,8
Tschechien	15,3	18,9	32,8	38,9	49,4	55,8
Ungarn	35,4	33,8	61,4	64,9	74,3	77,6

1) Finnland: TOP 10 = TOP 7.

2) Irland: TOP 10 = TOP 8.

3) Luxemburg: TOP 10 = TOP 6.

4) Norwegen: TOP 5 = TOP 4.

5) Schweden: TOP 10 = TOP 6.

Quelle: BVL, nach Unterlagen von M + W Eurodata GmbH, Frankfurt/Main.

Der Flächenzuwachs im Einzelhandel fand daher seit Ende der 70er Jahre vorwiegend in diesem sekundären Netz statt (Junker/Kruse 1998), während die Verkaufsflächen in dem sog. „primären Netz“, den innerstädtischen Standorten, stagnierte (Lademann 1999). Dennoch kann für Deutschland nicht ohne weiteres von einem generellen Niedergang innerstädtischer Handelsstandorte ausgegangen werden (Bahn 2001; Bleyer 1999): Während die Hauptgeschäftsstrassen (1A-Lagen) auch weiterhin aufgrund der Besucherströme und der häufig exklusiven Sortimente ausreichende Umsätze generieren dürften, leiden insbesondere die Nebenstrassen (1B-Lagen) und die Stadtzentren kleinerer und mittlerer Städte unter der Konkurrenz nichtintegrierter großflächiger Einzelhandelsbetriebe. Zur Zeit ist jedoch ein gegenläufiger Trend zu beobachten: Auch aufgrund der Existenz von umfangreichen Konversionsgebieten innerhalb der Stadtgebiete (neben im engeren Sinne ehemals militärisch genutzten Flächen auch überschüssige Grundstücke der Bahn, Post und Telekom) siedeln sich z.B. Einkaufszentren zunehmend in den Innenstädten an (Rüter/Famulok 2000) (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Shopping-Center nach Standortlage (%) und Eröffnungsjahren

Standort	1964-1995	1996-1997	1998-1999	2000	insgesamt
Innenstadt	34,6	26,3	53,3	66,6	37,7
Stadtteil	40,3	57,9	36,7	19,1	40,7
Grüne Wiese	25,1	15,8	10,0	14,3	21,6
Insgesamt	100	100	100	100	100

Quelle: EHI (Hg.) (2001): Handel aktuell 2001, Köln.

Der Strukturwandel hat sich bisher im deutschen Einzelhandel im Vergleich zu anderen EU-Ländern nur in mittlerer Intensität vollzogen (Jacobsen 2001; Tordjman 1995): So sind z.B. die Konzentrationsgrade in den skandinavischen Ländern weitaus höher als in Deutschland, während sich andererseits in den südeuropäischen Ländern bis heute eine kleinteilige und traditionelle Einzelhandelsstruktur konserviert hat.

In der Literatur wird bezüglich der Frage nach einer möglichen Konvergenz der europäischen Einzelhandelsstrukturen die Vermutung geäußert, daß europaweit gleiche sektorspezifische Handlungslogiken, insbesondere vergleichbare Expansions- und Internationalisierungsstrategien großer Einzelhandelsunternehmen, existieren. In Folge dessen wird eine Angleichung der nationalen und stadtreionalen Einzelhandelsstrukturen in der EU erwartet (Jacobsen 2001; Sternquist/Kacker 1994; Tordjman 1995). National und kommunal spezifische Faktoren erhalten hier ihre Bedeutung für die Erklärung *bestehender* Strukturunterschiede zwischen den Ländern, verlieren diese aber vermeintlich für die Ausbildung *künftiger* Raum- und Beschäftigungsstrukturen des (stadtreionalen) Einzelhandels (Schröder 1999). In den europäischen Ländern gibt es jedoch eine lange Tradition der lokalen Regulierung vor allem der räumlichen Versorgungsstrukturen, die auch den Kommunen tendenziell Einflußmöglichkeiten auf die Gestaltung von Raum- und Beschäftigungsstrukturen eröffnet. Die Kommunen erscheinen in der wissenschaftlichen und öffentlichen Diskussion jedoch häufig als wehrlose Opfer betriebswirtschaftlich motivierter Expansionsstrategien großer Einzelhandelsunternehmen, denen sie wenig entgegenzusetzen haben. Diese Argumentation verkennt, daß wesentliche Wettbewerbsparameter konsumnaher Dienstleistungen in Aushandlungsprozessen auf lokaler Ebene festgelegt werden. Die Bestimmung z.B. des mikroräumlichen Standortes ist für den Erfolg von Einzelhandelsbetrieben von außerordentlich hoher Bedeutung und wird zugleich durch die lokale Ebene erheblich beeinflußt. Der Strukturwandel im Einzelhandel kann daher nicht als ein sich autonom, d.h. unbeeinflußt von der gesellschaftspolitischen Umgebung, vollziehender Prozeß gedacht werden, der einzig durch ökonomisch induzierte Handlungslogiken gesteuert wird. Vielmehr ist dem lokalen Regulationssystem, den wechselseitigen Verflechtungen zwischen institutionellen Arrangements und sektorrelevanten Akteuren, eine hohe Bedeutung beizumessen. Die spezifische Ausgestaltung des lokalen Regulationssystems beeinflußt vermutlich wesentlich Verlauf und Intensität des Strukturwandels im Einzelhandel.

Nun ist wiederum die lokale Regulationsebene nicht unbeeinflusst von den nationalen Rahmenbedingungen, sei es die politische Kultur, die traditionell unterschiedliche Bedeutung einzelner Akteure oder Akteursgruppen sowie die nationale Gesetzgebung, die lokales Handeln direkt oder indirekt steuert. Lokale Regulationssysteme können daher nicht ausschließlich verantwortlich gemacht werden für fortdauernde Unterschiede zwischen den nationalen Einzelhandelssektoren in Europa. Zudem ist die Varianz zwischen einzelnen Regionen oder Kommunen innerhalb eines Landes geringer als die zwischen den Ländern, was erst die sinnvolle Voraussetzung für die Thematisierung nationaler Einzelhandelssektoren darstellt. Dennoch hat die lokale Ebene bei konsumnahen Dienstleistungen ein besonderes Gewicht, das sich in ihrer konkreten Wirkungsweise aus der lokal spezifischen Verflechtung von sektorrelevanten Akteurskonstellationen und institutionellen Arrangements ergibt. Der spezifische lokale Institutionenrahmen begünstigt bestimmte Akteure mehr als andere in der Durchsetzung ihrer Interessen. So sind für politische Entscheidungsträger in Abhängigkeit von der spezifischen institutionellen Struktur bestimmte Ressourcen im Vergleich zu anderen von besonderer Wichtigkeit und daher durch geeignete Kooperation zu kooptieren, was wiederum den Kontrolleuren dieser Ressourcen besondere Handlungsoptionen eröffnet. Verschiedene Interessen können sich so in Abhängigkeit der vorhandenen institutionellen Strukturen unterschiedlich artikulieren und durchsetzen, was insbesondere folgenreich für die Formulierung und Implementation von lokalen Entwicklungsstrategien sein kann. Da sowohl die Anzahl der sektorrelevanten Akteure als auch die Komplexität des institutionellen Gefüges in Großstädten höher ist als in kleineren oder in ländlichen Gemeinden, bietet sich eine detailliertere Untersuchung dieses Zusammenhanges für metropolitane Regionen an. Hier lassen sich einerseits aufgrund der räumlichen Nähe die komplexe Verflechtung verschiedener, nach dem Territorialprinzip geordneter Verwaltungsebenen und formalisierter Entscheidungsverfahren besonders gut analysieren. Andererseits erscheinen hier aufgrund der komplexeren Akteurskonstellation die unterschiedlichen Möglichkeiten der Vernetzung vor dem Hintergrund der spezifischen institutionellen Struktur besonders ausgeprägt. Der zur Untersuchung dieses Zusammenhanges entwickelte Forschungsrahmen soll daher anhand der Situation in Berlin näher spezifiziert und diskutiert werden.

2.1 Institutionen als intervenierende Variable im strukturellen Wandel des Einzelhandels: Zur Erklärungskraft des „Neo-Institutionalismus“

Die europäische Diskussion zum Strukturwandel im Einzelhandel ist geprägt durch eine Kontroverse über die Gewichtung seiner wesentlichen Determinanten. Einige Autorinnen und Autoren gehen von europaweit gleichen Handlungslogiken der großen Einzelhandelsunternehmen aus, die hauptsächlich den sektoralen Strukturwandel in den einzelnen Ländern prägen. Sie prognostizieren daher folgerichtig eine Angleichung der europäischen Einzelhandelsstruk-

turen (Jacobsen 2001; Sternquist/Kacker 1994; Tordjman 1995). Demgegenüber weisen andere den national unterschiedlichen Verwaltungskulturen und Rechtssystemen (v.a. bezüglich der öffentlichen Regulierung der Bodennutzung) und den politisch-administrativen Systemen auf lokaler Ebene eine hohe Bedeutung zu und vermuten aus diesem Grund, daß es keine Konvergenz der europäischen Einzelhandelsstrukturen geben wird (Newman/Thornley 1996; Reynolds 1993; Tordjman 1995). Die zentrale Frage nach der Bedeutung der Handlungslogiken sektorrelevanter Akteure vor dem Hintergrund existierender institutioneller Regelungsmechanismen auf nationaler und lokaler Ebene ist zugleich auch in der Forschungstradition des „Neo-Institutionalismus“ von zentralem Interesse. Dieser Ansatz modelliert das spezifische institutionelle Gefüge als exogene Variable für die Strukturierung des Handlungsraums der Akteure und der Interaktion zwischen den Akteuren.

Die sich aus verschiedenen Disziplinen speisende Forschungstradition des Neo-Institutionalismus sieht sich in Abgrenzung zu Gesellschaftstheorien, die gesellschaftliche Prozesse und Strukturen ausschließlich als Ergebnis individueller Entscheidungskalküle versteht (Ben-Ner/Putterman 1998; Göhler/Kühn 1999; Hall 1986; March/Olsen 1989; North 1990; Quack/Morgan 2000; Scharpf 2000; Thelen/Steinmo 1992). Während institutionalistische Erklärungsansätze die Bedeutung von Akteuren für die Steuerung gesellschaftspolitischer Prozesse keinesfalls leugnen, sehen sie die Artikulations- und Durchsetzungsfähigkeit dieser Akteure sowie ihre Möglichkeiten zur Koalitionsbildung durch die umgebende institutionelle Struktur bestimmt (Ben-Ner/Putterman 1998). Der Institutionenbegriff dient dabei als zusammenfassende Kategorie für „formal rules, compliance procedures, and standard operating practices that structure the relationship between individuals in various units of the polity and economy“ (Hall 1986). Zusammenfassend unterstellen die Vertreter des neuen Institutionalismus, daß ökonomische und politische Prozesse sowohl vom Ergebnis als auch von Verlauf her durch die spezifische Komposition dieser „Institutionen“ erheblich beeinflusst werden (Hall 1986; Thelen/Steinmo 1992; Göhler/Kühn 1999). Institutionen strukturieren jedoch nicht nur die Interaktionen zwischen verschiedenen Akteuren (Ben-Ner/Putterman 1998; Quack/Morgan 2000), sondern ermöglichen es diesen auch in ihrer konkreten Ausgestaltung in unterschiedlichem Umfang, auf externe materielle und legitimatorische Ressourcen zurückzugreifen, um Entscheidungen in ihrem Sinne zu beeinflussen (Hall 1986; Thelen/Steinmo 1992). Diese selektive Ressourcenzuweisung steigert daher in Verbindung mit ungleichen Artikulationschancen die Wahrscheinlichkeit der begünstigten Akteure im Verhältnis zu den anderen, ihre Präferenzen zu realisieren und damit das Ergebnis politischer und ökonomischer Prozesse zu beeinflussen.

Sowohl die deutsche als auch die angelsächsische lokale Politikforschung hat auf die grundlegenden Fragestellungen und konzeptionellen Ansätze des neuen Institutionalismus wenig zurückgegriffen, wengleich sie teilweise deren Begrifflichkeit übernahm. Insbesondere in der deutschen Forschungstradition werden Institutionen häufig mit den juristisch definierten Ablauf- und Aufbau-

schemata öffentlicher Verwaltungen gleichgesetzt (Röber u.a. 2002; Heinelt/Mayer 2001) – eine Perspektive, die schon aufgrund der Ausblendung der zunehmend in der Forschung wahrgenommenen Ausdifferenzierung der politischen Steuerung zu kurz greift, die unter dem Stichwort „Governance“ auch gerade die Strukturiertheit der Zusammenarbeit zwischen staatlichen, halbstaatlichen und privaten Akteuren thematisiert. Als institutionelles Umfeld sollen daher im weiteren formalisierte Entscheidungsprozesse in einem spezifischen Politikfeld bezeichnet werden, die in ihrer konkreten Ausgestaltung auf den verschiedenen Prozeßstufen systematische Interaktionen zwischen bestimmten privaten und öffentlichen Akteuren initiieren und strukturieren.

2.2 Zur Theorie urbaner Regime: Die Bedeutung der kommunalen Akteurskonstellation für die Stadtentwicklung

Während die deutsche lokale Politikforschung in ihren Erklärungsansätzen für lokale³ gesellschaftliche und im engeren Sinne ökonomische Entwicklungen sehr stark auf das politisch-administrative System⁴ als erklärende Variable rekurriert (Heinelt/Mayer 2001; Röber u.a. 2002), legt die angelsächsische Forschung mit dem häufig gebrauchten Begriff der Governance ihren Schwerpunkt eher auf die Betrachtung der Interaktionen zwischen privaten und öffentlichen Akteuren innerhalb von Städten (Judge u.a. 1995). Die spezifische Akzentsetzung der deutschen Forschung mag durch die vergleichsweise hohe Autonomie des politisch-administrativen Systems bei der Bestimmung und Implementation von Strategien städtischer Entwicklung bestimmt sein (Strom 1996). In der angelsächsischen Forschung hingegen ist, auch wegen der anderen Bedeutung und institutionellen Struktur des politisch-administrativen Systems, die Ausdifferenzierung der Akteurskonstellation und die Interaktion zwischen sowie die Koordination der Akteure für die politische Entscheidungsfindung und Implementation von Entwicklungsstrategien von größerem Interesse.

Zwei bedeutende theoretisch-konzeptionelle Ansätze der angelsächsischen lokalen Politikforschung sind der Pluralismus- und der Regimeansatz. Trotz großer Gemeinsamkeiten zwischen pluralistischen und regimetheoretischen Fragestellungen unterscheiden sich beide Ansätze durch einen leicht verschobenen Fokus auf städtische Entwicklungsprozesse: Während die Pluralismustheorie diskontinuierliche Verteilungskämpfe um öffentlich kontrollierte Ressourcen und materielle Erträge städtischer Politik mit wechselnden Akteuren thematisiert, betonen Vertreter des Regimeansatzes die Notwendigkeit der

3 Der Forschungsschwerpunkt liegt – vermutlich auch aufgrund der komplexeren Interaktionsmuster und Akteurskonstellationen – eindeutig auf Entwicklungsprozessen innerhalb von Städten.

4 Unter dem Begriff des politisch-administrativen Systems sollen hier einerseits die Teilsysteme der öffentlichen Verwaltung und der Politik, andererseits die kontinuierlichen Interaktionen zwischen ihnen subsumiert werden.

Kombination und gemeinschaftlichen Nutzung privater und öffentlicher Ressourcen, um kommunale Entwicklungsstrategien zu implementieren (Stoker 1995). Kommunale Politik erscheint in den Analysen urbaner Regime im wesentlichen durch stabile Koalitionen privater und öffentlicher Akteure mit strategischer Ausrichtung geprägt. In der Literatur dazu wird jedoch häufig nicht genau spezifiziert, welche qualitativen Voraussetzungen vorliegen müssen, damit die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Akteuren aus der privaten und öffentlichen Sphäre als Regime bezeichnet werden kann. Entsprechend der Klassifikation von Interaktionsformen nach Scharpf (2000) sollten zumindest netzwerkartige Beziehungen, die neben einseitigen Handlungen auch Verhandlungen beinhalten, vorliegen, um von der Existenz eines Regimes zu sprechen. Zudem erscheint als wesentliches Charakteristikum eine gemeinschaftliche strategische Ausrichtung der Regimepartner notwendig.

Obwohl urbane Regime empirisch bisher nur in ausgewählten Politikfeldern untersucht wurden (Stone 1987; Elkin 1987), leiten die Autoren aus ihren Ergebnissen die Existenz von stadtbeherrschenden Regimen ab, die für die Entwicklung der Städte von entscheidender und impulsgebender Bedeutung seien (für Städte in Deutschland (Kleger 1996; Strom 1996)). Aufgrund der vergleichsweise hohen Komplexität der institutionellen Struktur (Strom 1996) und der Akteurskonstellationen erscheint jedoch diese Verallgemeinerung zumindest für deutsche Großstädte mehr als fragwürdig und durch umfassende empirische Darstellungen zu überprüfen. Nichtsdestotrotz erscheint der theoretisch-konzeptionelle Ansatz der „Urban Regimes“ zur Analyse kommunaler Regulationssysteme geeignet, da in diesem Ansatz schwerpunktmäßig Eigenschaften dieser Systeme betrachtet werden, die für den Verlauf und das Resultat sektoraler Veränderungsprozesse besonders folgenreich sein dürften: die Anreize für und die Art der kontinuierlichen Interaktion zwischen den relevanten Akteuren sowie die institutionelle Bedingtheit dieser Kooperationen. Eine gezielte Überprüfung anhand zentraler Politikfelder ohne vorschnelle Verallgemeinerungen auf sämtliche Politikbereiche einer (Groß-)Stadt erscheint jedoch geboten.

Nach DiGaetano/Klemanski (1993) handelt es sich bei urbanen Regimen um „modes of governance that entail formal and informal arrangements for policymaking and implementation, both across public and private domains and within the public domain“. Keating (1991) definiert urbane Regime als „a set of arrangements through which policy decisions are made, encompassing formal structures and informal relationship among political and economic elites comprising the governing coalition.“ Nach Keating (1991) ergibt sich der Einfluß und die Attraktivität von Akteuren in urbanen Regimen aus der Kontrolle rarer Kenntnisse und Fähigkeiten (professionelles Know-how), öffentlicher Ämter und materieller Ressourcen (Stone 1993). Obwohl die Kontrolle über Ressourcen zweifelsohne eine notwendige Voraussetzung für Handlungsoptionen ist, kann die Durchsetzungsfähigkeit von Akteuren nicht allein aus dem Umfang ihrer Ressourcen abgeleitet werden. Vielmehr ergeben sich aus der spezifischen Konfiguration der institutionellen Struktur unterschiedliche Möglichkeiten für verschiedene Akteure, Interessen zu artikulieren und durchzusetzen. Zudem kommt Ressourcen kein universeller Wert zu; die Bewertung steht vielmehr in

Abhängigkeit des jeweiligen institutionellen Kontextes, der die Kooptation von spezifischen Ressourcen besonders relevant werden läßt (Page/Goldsmith 1989; Rhodes 1999). Die akteurszentrierte Darstellung von urbanen Regimen (Stone 1987; Stoker 1995; Kleger 1996) greift daher zu kurz: Das institutionelle Umfeld bestimmt einerseits wesentlich die relative Wichtigkeit von Ressourcen und damit die Attraktivität von Akteuren, andererseits durch die Vorstrukturierung von Entscheidungsprozessen auch die Anknüpfungspunkte für kontinuierliche Interaktionen informeller Art. Die Konfiguration und die Wirkungsweise eines Regimes wird daher erheblich durch das institutionelle Umfeld geprägt sein.

2.3 Die Bedeutung der Stadtplanung für den Einzelhandel

Ein zentrales Politikfeld sowohl für den Einzelhandel als auch für die Kommunen ist die öffentliche Regulierung der Bodennutzung, da hier einer der zentralen Wettbewerbsfaktoren im Einzelhandel und zugleich auch die Entwicklungspotentiale der Stadt entscheidend bestimmt werden. Aufgrund der großen ökonomischen und politischen Bedeutung kommt daher der städtebaulichen Planung, charakteristischerweise in der Literatur häufig als *die* Stadtplanung bezeichnet, in den Auseinandersetzungen um die künftige Gestaltung der kommunalen Infrastruktur eine große Bedeutung zu. Hier finden sich Akteure aus der ökonomischen, politischen und gesellschaftlichen Sphäre zusammen, um in hoch reglementierten Verfahrensschritten Entscheidungen über die Stadtplanung im allgemeinen und über konkrete Bauprojekte im besonderen zu treffen. Eine Politikfeldanalyse in der städtebaulichen Planung erscheint daher besonders geeignet, die komplexen Interdependenzen der sektorrelevanten Akteure vor dem Hintergrund der institutionellen Struktur zu analysieren und damit erste Hinweise für die Bedeutung dieser Faktoren für den Strukturwandel im Einzelhandel zu erhalten. Dieser Beitrag nimmt aufgrund der oben erwähnten Vorteile den theoretisch-konzeptionellen Ansatz der urbanen Regime zum Ausgangspunkt und verknüpft ihn mit einer Analyse der institutionellen Voraussetzungen. Die folgende Darstellung der Bauleitplanung in Berlin ist aus diesem Grund zweigeteilt: Zunächst wird die institutionelle Struktur und Einbettung des Bauungsplanverfahrens in das System der Bauleitplanung in Berlin beschrieben und im Anschluß werden Anknüpfungspunkte für die Bildung urbaner Regime identifiziert.

3 Die institutionelle Struktur der Bauleitplanung in Berlin

Die räumliche Verteilung nicht nur der wirtschaftlichen, sondern allgemein gesellschaftlicher Aktivitäten ändert sich im Zeitablauf, wobei an die Raumnutzung häufig miteinander konkurrierende Ansprüche gestellt werden. Die Raumplanung in Deutschland soll daher durch eine vorausschauende Planung und ausgleichende Lenkung auf eine gesellschaftlich optimale räumliche Verteilung insbesondere von Produktions- und Wohnstätten hinwirken (Pfuhl 1994; Vogels

1998). Da divergierende Ansichten über die Optimalität sozialer Zustände in der Gesellschaft existieren, erscheint als theoretisch-konzeptionelle Grundlage und Legitimation der Raumplanung eine raumwirtschaftliche Theorie besonders attraktiv, die, von sehr abstrakten Annahmen ausgehend, eine scheinbar unparteiische, makroökonomisch optimale Verteilung wirtschaftlicher Aktivitäten im Raum ableitet. Wahrscheinlich haben aus diesem Grund die deduktiv abgeleiteten Ergebnisse der „Theorie der zentralen Orte“ (Berry 1967; Christaller 1968; Lösch³1962) sowohl in der Planungspraxis als auch in der wissenschaftlichen Literatur für die Formulierung von räumlichen Entwicklungszielen einen solch hohen Stellenwert erhalten. Aufgrund der rigiden, ausschließlich auf ökonomischen Effizienzkriterien beruhenden Annahmen sind der Übertragbarkeit der Modellergebnisse auf reale Phänomene jedoch enge Grenzen gesetzt. Da entsprechend diesem Ansatz die Wertigkeit und die Verbrauchshäufigkeit der produzierten Güter und Dienstleistungen die optimale Größe der Einzugsgebiete determinieren, ergibt sich als Ergebnis einer makroökonomischen Minimierung der Transportkosten die hierarchische Abstufung von Standorten in Abhängigkeit der angebotenen Waren (Brown 1992; Schätzl⁶ 1996). Daher ist die Einordnung von existierenden und potentiellen Agglomerationen in eine Zentrenhierarchie der Kern aller Planungskonzeptionen und von hoher politischer Relevanz. Die als effizient abgeleitete räumliche Anordnung von Dienstleistungsstandorten ergibt sich jedoch in der raumökonomischen Theorie der zentralen Orte zugleich auch aus den mikroökonomisch optimalen Standortentscheidungen der Unternehmen und erfordert damit zumindest aus theoretischer Sicht nicht den Eingriff des Staates (Pfuhl; 1994). Zur Begründung einer staatlichen Regulierung dienen daher nicht nur weitere als relevant angesehene Ziele, die sich einer unmittelbaren ökonomischen Bewertung entziehen⁵, sondern insbesondere auch die in der Realität beobachteten, von einer makroökonomisch optimalen Verteilung abweichenden Ansiedlungspräferenzen der Betriebe.

In Deutschland setzt die den Bundesländern vorbehaltene Landes- und Regionalplanung⁶ grundlegende Rahmenbedingungen für die strukturelle Entwicklung größerer Gebiete. Der Bund gab dabei, legitimiert durch seine Rahmengesetzgebungskompetenz, mit der Verabschiedung des Raumordnungsgesetzes von 1965 vereinheitlichende Richtlinien und Entwicklungsziele vor (Söfker 1999). Grundlegend für die Landes- und Regionalplanung war der Beschluß der Ministerkonferenz für Raumordnung (MKRO) zu zentralen Orten und ihren Verflechtungsbereichen von 1968, der die Städte und Gemeinden nach bestimmten Kriterien in Ober-, Mittel-, Unter- und Kleinzentren mit (in dieser Reihung) abnehmender Bedeutung unterteilte (Pfuhl 1994). Diese Terminologie wurde in den einzelnen Bundesländern den eigenen Bedürfnissen und der spezifischen Raumstruktur angepaßt. Berlin gliedert sich beispielsweise im we-

5 So scheint die durch den Einzelhandel mitbestimmte Attraktivität einer innerstädtischen Einkaufsstraße auf die politische, kulturelle und soziale Funktionalität von Städten einzuwirken.

6 Während sich die Landesplanung auf die strukturelle Entwicklung eines gesamten Bundeslandes oder darüber hinausgehend bezieht, ist die Regionalplanung für einzelne, zusammenhängende Gebiete innerhalb eines Bundeslandes zuständig (Söfker 1999).

sentlichen in Zentrumsbereiche, Hauptzentren, Stadtteilzentren und Nahversorgungszentren (Bunge/Warweitzki 1998).

Die Raumplanung in Deutschland ist in einer Abfolge hierarchisch gegliederter Pläne organisiert, die sich von der räumlichen Ebene der Bundesrepublik ausgehend bis auf einzelne Grundstücke konkretisieren (vgl. Graphik 1). Wesentliche Planarten und -verfahren sind durch die Bundesgesetzgebung einheitlich geregelt: So schreibt das Bundesraumordnungsgesetz (ROG) die Aufstellung von Landesentwicklungs- und Regionalplänen vor, während das Baugesetzbuch (BauGB) die lokalen Planungsstufen näher spezifiziert.

Graphik 1: Planungsstufen

Nationale Ebene	Bundesraumordnungsgesetz/-programm
1. Regionale Planungsstufe	Landesentwicklungspläne
2. Regionale Planungsstufe	Regionalpläne
1. Lokale Planungsstufe (vorbereitend)	Flächennutzungsplan
2. Lokale Planungsstufe	Bebauungsplan (B-Plan)

Quelle: Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau (1993): Funktionsweise städtischer Bodenmärkte in Mitgliedsstaaten der Europäischen Gemeinschaft, Bonn, S. 85.

Als Bestandteil der kommunalen Selbstverwaltung ist den Gemeinden zwar prinzipiell die Planungshoheit über ihr Gebiet vorbehalten, dennoch hat zwischen der kommunalen und landesweiten Planung eine Abstimmung der gegenseitigen Interessen und Entwicklungsziele zu erfolgen (sog. „Gegenstromprinzip der Raumplanung“). Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern zeichnet sich das System der Raumplanung in Deutschland insgesamt durch eine hohe Formalisierung und Verrechtlichung (European Commission 1997; Newman/Thornley 1996), eine hohe Verflechtung⁷ zwischen den verschiedenen hierarchischen Planungsebenen, allerdings aber auch durch eine sehr dezentralisierte Entscheidungsfindung aus (Bundesministerium für Raumordnung 1993).

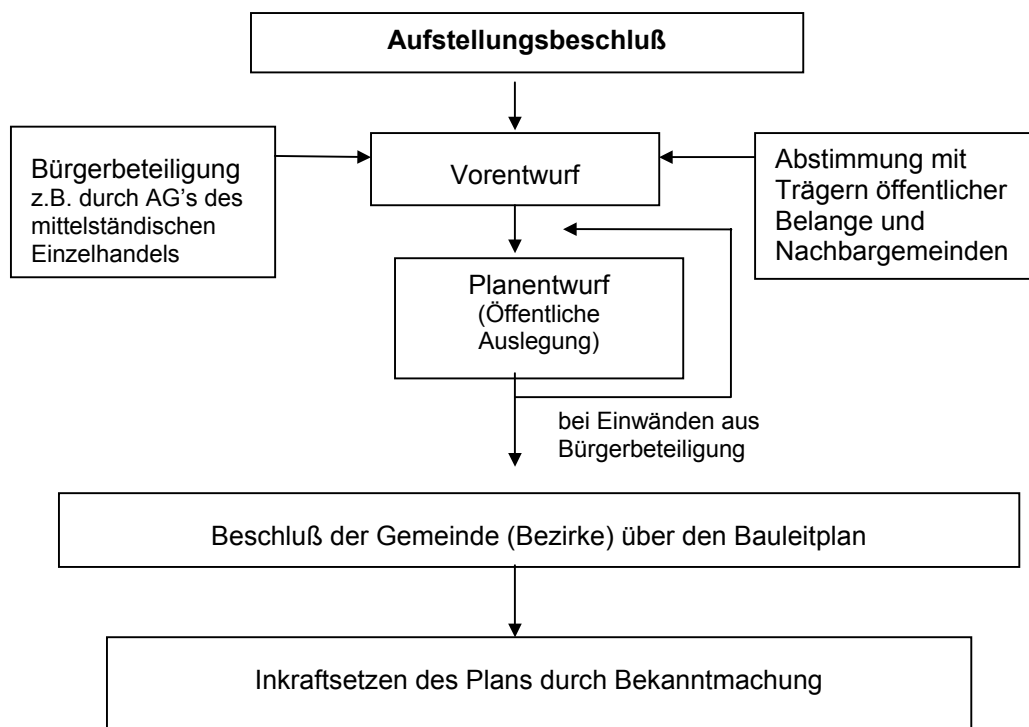
Die künftige Infrastrukturausstattung und die Ansiedlungsmöglichkeiten von Investoren konkretisieren sich in der kommunalen Bauleitplanung, die zumindest in größeren Gemeinden in zwei Stufen erfolgt (Bundesministerium für Verkehr 1999): In einem *Flächennutzungsplan* wird in Abstimmung mit den übergeordneten Vorgaben der Raum- und Regionalplanung die städtebauliche Entwicklung der gesamten Gemeinde anhand unterschiedlich ausgewiesener Bo-

7 Der im deutschsprachigen Raum gebräuchliche Begriff der „Politikverflechtung“ geht auf Fritz Scharpf zurück (Benz u.a. 1992; Scharpf 1985; Scharpf 1993) und ist hier mit der kontinuierlichen Interaktion zwischen verschiedenen und gleichen hierarchischen Ebenen innerhalb föderaler Staaten konnotiert. In der angelsächsischen Debatte hat sich der Begriff der „Central – Local Government Relations“ und „intergovernmental relations“ (Rhodes 1999) durchgesetzt, der in Erweiterung des Begriffs der „Politikverflechtung“ auch zentralistische Staaten einbezieht (Zweigert/Kötz 1987).

dennutzungen *rechtsunverbindlich* fixiert. Rechtsunverbindliche oder sog. „vorbereitende“ Pläne sind zwar nicht für private Akteure, wohl aber für die öffentliche Verwaltung bindend. Dennoch sind die Flächennutzungspläne insbesondere auch für die Ansiedlung großflächiger Einzelhandelsobjekte von großer Bedeutung, da sie die für derartige Projekte zulässigen Gebiete innerhalb der Gemeinden zonieren. Diese Zonierung erfolgt anhand der Typisierung der Bau-nutzungsverordnung, die für bestimmte Gebietsausweisungen (Zonen) spezifische Nutzungsarten vorschreibt. So sind großflächige Einzelhandelseinrichtungen außer in sog. „Kerngebieten“, d.h. im wesentlichen in den Innenstädten, nur in eigens für sie ausgewiesenen Sondergebieten zulässig. Auf der Grundlage des Flächennutzungsplans werden dann *rechtsverbindliche Bebauungspläne* für einzelne Grundstücke oder größere zusammenhängende Gebiete erstellt (Söfker 1999).

Die Initiative zur Aufstellung eines Bebauungsplans kann einerseits von der Kommune ausgehen, die an der Neugestaltung des betreffenden Gebietes interessiert ist, andererseits auch von Investoren, die mit ihren Bauvorhaben an die Gemeinde herantreten. Im Rahmen des Planverfahrens ist für beide Planarten eine Bürgerbeteiligung vorgeschrieben, die z.B. bei der Ausweisung von Sonderflächen für großflächige Einzelhandelsbetriebe Einflußmöglichkeiten für Bürgerinitiativen oder Interessengemeinschaften bereits ansässiger Einzelhändler bietet (vgl. Graphik 2).

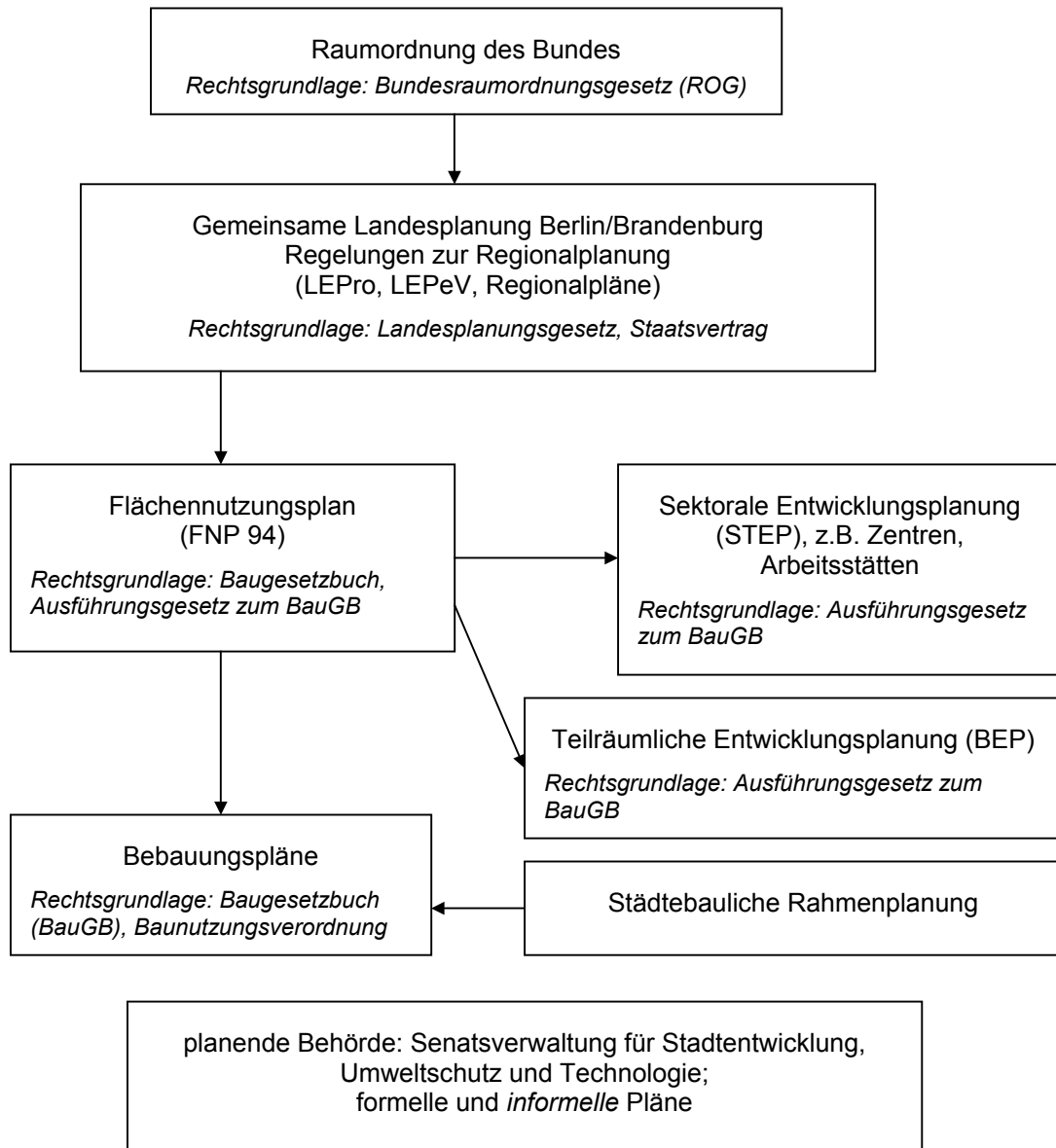
Graphik 2: Ablaufschema für das Verfahren der Bauleitplanung



Quelle: Eigene Darstellung nach Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen (1999).

Ergänzend zum Flächennutzungsplan treten sog. „informelle Pläne“ oder Rahmenpläne, die insbesondere für einzelne (Wirtschafts-) Sektoren oder zusammenhängende Gebiete Entwicklungsziele grafisch fixieren. Da auch sie rechtsunverbindlich sind, unterliegen sie trotz ihrer erheblichen Bedeutung für weitere Planungsphasen keiner rechtlichen Überprüfung (vgl. zu den einzelnen Planarten Graphik 3).

Graphik 3: System der räumlichen Planung



Quelle: Eigene Darstellung nach FNP 94.

Für den Berliner Einzelhandel hat der sektorale Stadtentwicklungsplan „Handelsstandort Berlin: Stadtentwicklungsplan Zentren und Einzelhandel“ eine besondere Bedeutung, weil hier die Entwicklung der im Flächennutzungsplan ausgewiesenen Standorte für Einzelhandelsnutzungen und damit auch die noch

zur Verfügung stehenden Flächen weiter spezifiziert werden. Als Entscheidungshilfe und zugleich als Kontrollinstrument für die Bezirksverwaltungen hat die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung darüber hinausgehend Ausführungsvorschriften über großflächige Einzelhandelseinrichtungen beschlossen (der sog. „Einzelhandelserlaß“) (Ausführungsvorschriften über großflächige Einzelhandelseinrichtungen für das Land Berlin 2001), in denen die Vorschriften aus den relevanten Teilplänen zusammengefaßt und in konkrete Vorgaben für die Bearbeitung und Entscheidung von Ansiedlungsbegehren für großflächige Einzelhandelseinrichtungen umgesetzt wurden. Mit ähnlicher Zielsetzung hat auch das Land Brandenburg einen Einzelhandelserlaß beschlossen. Diese Ausführungsvorschriften schränken zwar den Handlungsspielraum der entsprechenden Kommunen (Berliner Bezirke oder Brandenburger Gemeinden) erheblich ein, haben jedoch bisher davon abweichende Ansiedlungen von großflächigen Einzelhandelsbetrieben nicht vollständig verhindern können (Biehl 1999).

Die Bauleitplanung ist für den Verlauf der Ansiedlungsentscheidung und -realisierung von entscheidender Bedeutung, da durch dieses formalisierte Planungsverfahren eine Arena für politische Aushandlungsprozesse geschaffen und die kommunale Zustimmung oder Ablehnung des Projektes schließlich rechtsverbindlich wird.

Da in der kommunalen Planung i.d.R. jedoch nur gemeindespezifische Interessen berücksichtigt werden, können bestimmte Vorhaben aus der Perspektive der übergeordneten Region zu einer Über- oder Unterversorgung von öffentlichen und privaten Einrichtungen führen. So werden trotz entgegenlautender rechtlicher Bestimmungen die Interessen benachbarter Gemeinden im Bauleitplanverfahren häufig nicht berücksichtigt (Vogels u.a. 1998). Die Gefahr von suboptimalen Allokationsentscheidungen aufgrund des Standortwettbewerbes und negativer externer Effekte besteht jedoch nicht nur auf kommunaler Ebene, sondern auch für benachbarte Bundesländer. Zur Vermeidung dieser nachteiligen Auswirkungen einer isolierten Planung haben das Abgeordnetenhaus von Berlin und der brandenburgische Landtag 1995 ein gemeinsames Landesentwicklungsprogramm (LEPro) für die Region Berlin-Brandenburg beschlossen, in dem die Zusammenarbeit der oberen Planungsbehörden und gemeinsame Entwicklungsziele festgelegt wurden (Bunge/Warweitzki 1998; Senatsverwaltung für Stadtentwicklung 1998)⁸. Als wesentliches Ziel des aus dem Landesentwicklungsprogramm abgeleiteten Landesentwicklungsplans für den engeren Verflechtungsraum von Berlin (LEPeV) erscheint hierbei explizit die Sicherung und Stärkung der Zentrenhierarchie in Berlin mit besonderer Berücksichtigung der Innenstadtverdichtung (Bunge/Warweitzki 1998). Für Berlin als Metropole kann jedoch von einem räumlich konzentrierten Innenstadtbereich nicht gesprochen werden, da sich die Stadt in mehrere Zentren von unter-

8 Die Beschreibung der institutionellen Struktur und Aufgaben der gemeinsamen Landesplanung würde den Rahmen dieser Darstellung sprengen. Für detailliertere Informationen vgl. Senatsverwaltung für Stadtentwicklung (1998) und Schulte (2000).

schiedlicher Größe und Wichtigkeit unterteilt. Nach dem Flächennutzungsplan für Berlin von 1994 (FNP 94) existieren mit dem Zentrumsbereich Zoo und Mitte zwei Stadtzentren, die am ehesten als Innenstadt im wirtschaftlichen und kulturellen Sinne bezeichnet werden können (Bunge/Warweitzki 1998). Von übergeordneter wirtschaftlicher Bedeutung sind neben den beiden Zentrumsbereichen die Hauptzentren, die wegen ihrer guten Verkehrsanbindung (S- bzw. U-Bahnanschluß) auch von den Konsumenten aus dem Umland von Berlin besucht werden. Der wohnortnahen Versorgung dienen vorwiegend die über die ganze Stadt verteilten Stadtteil- und Nahversorgungszentren mit einem überdurchschnittlichen Angebot an Lebensmitteln und kurzlebigen Verbrauchsgütern geringerer Wertigkeit (Bunge/Warweitzki 1998).

Die Unterteilung des Stadtgebietes in Zentren mit unterschiedlicher Wichtigkeit ist für den Einzelhandel von zentraler Bedeutung, da das Ausmaß der für den Einzelhandel zur Verfügung stehenden Flächen und die Zulässigkeit von großflächigen Betriebstypen von der jeweiligen Charakterisierung der Zentren abhängig ist. So sollen sich Investitionsvorhaben für großflächige Einzelhandelsbetriebe, deren Einzugsgebiet über einen einzelnen Bezirk hinausgehen, räumlich ausschließlich in den zwei Stadt- und den Hauptzentren konzentrieren.

Die im Landesentwicklungsprogramm festgelegte Unterteilung der Region in Zentren mit unterschiedlicher Bedeutung wird sowohl durch die Regionalplanung in Brandenburg als auch durch die Stadtentwicklungsplanung in Berlin weiter konkretisiert (Lausitz-Spreewald 1997). Die Planung ist dabei hierarchisch organisiert und beginnt auf der untersten Stufe mit der Festlegung der Entwicklungs- und Bebauungsziele in den Gemeinden und Bezirken. Auf nächsthöherer Ebene sorgen übergeordnete Institutionen für eine landesweite Abstimmung und einen Ausgleich der kommunalen Entwicklungsprogramme in Bereichen mit besonders hohem Investitionsbedarf (Verkehrsinfrastruktur, Mülldeponien) oder großen Auswirkungen auf benachbarte Räume (Gewerbegebiete, große Einzelhandelsobjekte). So wird in Berlin der *rechtsunverbindliche* Flächennutzungsplan von der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, die *rechtsverbindlichen* Bebauungspläne von den Bezirken aufgestellt (Senatsverwaltung für Stadtentwicklung 1998). Bei Bebauungsplänen mit gesamtstädtischer Bedeutung haben jedoch die Senatsverwaltungen für Stadtentwicklung und Wirtschaft, Arbeit und Frauen umfangreiche Eingriffs- und Mitwirkungsrechte, wobei es über die Einschätzung von Bebauungsplänen häufig zu Auseinandersetzungen zwischen den Senatsverwaltungen und den betreffenden Bezirken kommt.

3.1 Der Strukturwandel im Berliner Einzelhandel

Insbesondere auch an der Errichtung großflächiger Einzelhandelbetriebe entzündeten sich Konflikte zwischen Senats- und Bezirksverwaltungen (Biehle

1999; Bunge/Warweitzki 1998). Nach der Wiedervereinigung sah sich der ansässige Einzelhandel einem hohen Modernisierungsdruck ausgesetzt, da sich sowohl in West- als auch in Ost-Berlin traditionelle Einzelhandelsstrukturen konserviert hatten. Während es in Westberlin vor der Maueröffnung fast keine großflächigen Fachmärkte (Brü 1998) gab, existierten in Ostberlin neben einigen Kaufhäusern nur kleinflächige Verkaufsstellen (Jacobsen 1999; Kulke 1997; Kulke 1999). Während in den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung großflächige Betriebstypen zunächst vorwiegend in Ostberlin und den Umlandgemeinden (Rüter 2000) errichtet wurden, entstanden seit der Mitte der 90er Jahre auch viele Einkaufszentren und Fachmärkte an verkehrsgünstigen Standorten in Westberlin (Bunge/Warweitzki 1998; Vogels 1998) (vgl. Graphik 4 für Einkaufszentren).

Graphik 4: Einkaufszentren in Berlin und Umland, 2000



Einkaufszentren Berlin

- 1 Europa Center
- 2 Ring Center
- 3 Linden Center
- 4 Forum Köpenick
- 5 Gropius-Passagen
- 6 Park Center
- 7 Rathaus Center
- 8 Forum Steglitz
- 9 Hallen am Borsigturm
- 10 Gesundbrunnen Center
- 11 Schönhauser Allee Arkaden

Einkaufszentren Berliner Umland

- 12 Waltersdorf
- 13 Kaufpark Eiche
- 14 Havelpark Dallgow
- 15 A10 Center Wildau
- 16 Sterncenter Potsdam
- 17 Südringcenter Großmachnow
- 18 Müggelpark Gosen
- 19 Multicenter Vogelsdorf

Quelle: http://www.berlinonline.de/wir_ueber_uns/mediadaten/.inc/verbraucherstudie_online.pdf; download am 10.06.02

Nach Berechnungen der Industrie- und Handelskammer existiert inzwischen allein in Berlin ein Flächenüberhang von 450.000 m² (Bach 2001; Bunge/Warweitzki 1998)⁹. Mit 0,22 m² Shoppingcenterfläche pro Einwohner z.B. ist Berlin im Vergleich zu anderen deutschen Städten weit überdurchschnittlich ausgestattet (Rüter 2000). Dennoch erscheint für einige Investoren der Markt noch nicht gesättigt, da die gesamte Verkaufsfläche pro Kopf noch hinter Hamburg und München zurückbleibt (Biehl 1999; La 2002). Bei vergleichsweise hoher Arbeitslosigkeit und zurückgehenden Umsätzen im Einzelhandel (Brü 1998) (vgl. Tabelle 3) hat die Expansion von großflächigen, personalarmen Betriebstypen einen Verdrängungswettbewerb zulasten kleinerer und beratungsintensiver Geschäfte zur Folge. Darunter leiden einerseits die von diesen Läden präferierten Standorte in den 1B-Lagen, so daß in den traditionellen Geschäftsstrassen untergeordneter Bedeutung vermehrt Leerstände zu beobachten sind (Franke 1999; Kulke 2001). Aufgrund der höheren Produktivität der großflächigen Betriebstypen nimmt andererseits auch die Gesamtbeschäftigung im Berliner Einzelhandel ab, so daß Warenkaufleute inzwischen zu den größten Gruppen unter den arbeitslos gemeldeten Beschäftigten in Berlin gehören.¹⁰

Aufgrund dieser negativen Auswirkungen ist der Verlauf und die Intensität des Strukturwandels politisch sehr umstritten. Während die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung einerseits durch den oben erwähnten „Einzelhandelserlaß“ (Ausführungsvorschriften über großflächige Einzelhandelseinrichtungen für das Land Berlin 2001) die unkoordinierte Genehmigung von Bauvorhaben durch die zuständigen Bezirksverwaltungen verhindern will, ist sie andererseits der Errichtung neuer Einkaufszentren und Fachmärkte nicht grundsätzlich abgeneigt (Bach 2001). Ein Beweggrund ist dabei auch die Verringerung von Kaufkraftabflüssen in die brandenburgischen Umlandgemeinden. Hingegen sind die Berliner Einzelhandelsverbände, die Industrie- und Handelskammer und lokale Politiker in den Bezirken, die enge Beziehungen zu den klein- und mittelständischen Betrieben unterhalten, für eine rigide Begrenzung weiterer Ansiedlungen von großflächigen Betriebstypen (Bach 2001; Hämmerling 1998; Biehl 1999).

Obwohl durch den Flächennutzungsplan und den sektoralen Stadtentwicklungsplan „Zentren und Einzelhandel“ (Senatsverwaltung für Stadtentwicklung 1999) potentielle Einzelhandelsstandorte großräumig zониert werden, konkretisieren sich jedoch die mikroräumlichen Standorte und damit die Erfolgchancen von großflächigen Einzelhandelsbetrieben erst in den Bebauungsplänen. Da somit das Bebauungsplanverfahren eine zentrale Arena für die Auseinandersetzungen um Neuansiedlungen großflächiger Einzelhandelsbetriebe darstellt, erscheint es sinnvoll, die Einfluß- und Koalitionsmöglichkeiten der privaten und öffentlichen Akteure in den einzelnen Phasen dieses Verfahrens zu untersuchen.

9 Diese Berechnungen stützen sich auf Prognosen zur Einwohner- und Kaufkraftentwicklung sowie zu Besucherströmen (Breithor u.a. 2001; Bunge/Warweitzki 1998).

10 http://www.arbeitsamt.de/laa_bb/aktuelles/Inhalt_Pressemitteilungen/Inhalt_PI_2002/pi_2902.html, download am 20.06.02.

Tabelle 3: Umsatz zu jeweiligen Preisen und Beschäftigte des Berliner Einzelhandels 1994-1999

Merkmal	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in %						
Umsatz insgesamt						
darunter	-	-3,0	-0,1	-2,5	-2,0	-0,4
Einzelhandel mit Waren verschiedener Art	-	-5,4	-2,5	-2,4	0,1	-1,3
Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln u.ä.	-	7,7	0,2	-12,4	-12,4	-5,8
Apotheken: Facheinzelhandel mit medizinischen Artikeln usw.	-	5,1	9,7	2,5	5,7	6,5
sonstiger Facheinzelhandel	-	-3,9	-0,6	-2,2	0,5	1,4
Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen)	-	6,1	-3,4	-15,0	-21,1	-0,8
Beschäftigte						
darunter	-	-1,8	-2,9	-4,5	-6,9	-4,8
Einzelhandel mit Waren verschiedener Art	-	-2,0	-4,0	-3,6	-6,1	-4,7
Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln u.ä.	-	1,6	-2,1	-11,2	-12,7	3,9
Apotheken: Facheinzelhandel mit medizinischen Artikeln usw.	-	1,6	2,4	1,5	4,3	-0,1
sonstiger Facheinzelhandel	-	-3,8	-3,8	-4,0	-4,9	-6,2
Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen)	-	5,4	-12,9	-11,0	-25,0	-11,9
Meßzahl 1995 – 100						
Umsatz insgesamt						
darunter	103,1	100	99,9	97,4	95,5	95,1
Einzelhandel mit Waren verschiedener Art	105,7	100	97,5	95,2	95,3	94,1
Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln u.ä.	92,8	100	100,2	87,8	76,9	72,4
Apotheken: Facheinzelhandel mit medizinischen Artikeln usw.	95,2	100	109,7	112,5	118,9	126,7
sonstiger Facheinzelhandel	104,1	100	99,4	97,2	97,7	99,1
Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen)	94,3	100	96,6	82,2	64,8	64,3
Beschäftigte						
darunter	101,8	100	97,1	92,8	86,3	82,2
Einzelhandel mit Waren verschiedener Art	102,0	100	96,0	92,5	86,9	82,8
Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln u.ä.	98,3	100	97,8	86,9	75,8	78,8
Apotheken: Facheinzelhandel mit medizinischen Artikeln usw.	98,4	100	102,4	104,0	108,4	108,3
sonstiger Facheinzelhandel	104,0	100	96,2	92,3	87,8	82,4
Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen)	94,8	100	87,0	77,4	58,0	51,1

Quelle: Berlin 2000; <http://www.statistik-berlin.de/berl/einheit/zehnjahreberlinereinheit.pdf>;
download am 10.06.02

3.2 Das Bebauungsplanverfahren in Berlin

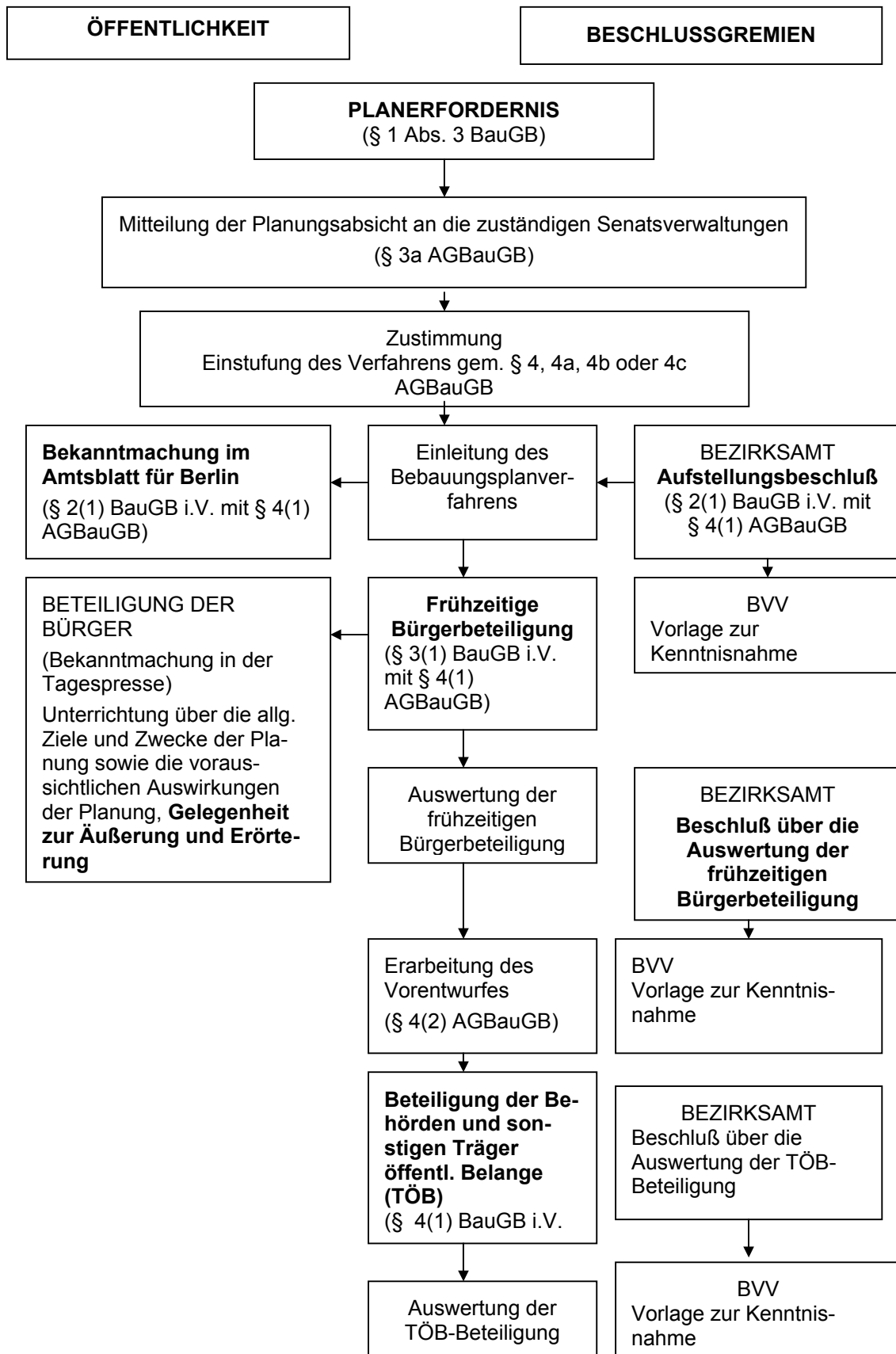
Da Berlin als Stadtstaat zugleich Bundesland und Kommune ist, zeichnet sich die lokale Verwaltung durch eine außergewöhnlich hohe institutionelle Dichte aus (Klinge 1997; Heintzen 2000; Röber u.a. 2002). Zudem ist die Verflechtung der einzelnen Planungsebenen und die Komplexität der Akteurskonstellationen im Bebauungsplanverfahren höher als in anderen Kommunen (vgl. Graphik 5). Da Neuansiedlungen großflächiger Einzelhandelsbetriebe nach den Bestimmungen des „Einzelhandelserlasses“ regelmäßig als „gesamtstädtisch bedeutsam“ eingestuft werden, sind für die entsprechenden Bebauungsplanverfahren zwei Verwaltungsebenen relevant: die bezirkliche und die gesamtstädtische. Auf der Grundlage der prozeßbezogenen institutionellen Struktur soll im folgenden überprüft werden, ob und in welcher Konstellation sich Anknüpfungspunkte für die Bildung urbaner Regime finden lassen. Zudem sollen die Möglichkeiten solcher Regime abgeschätzt werden, die Entscheidungsverfahren signifikant zu beeinflussen.

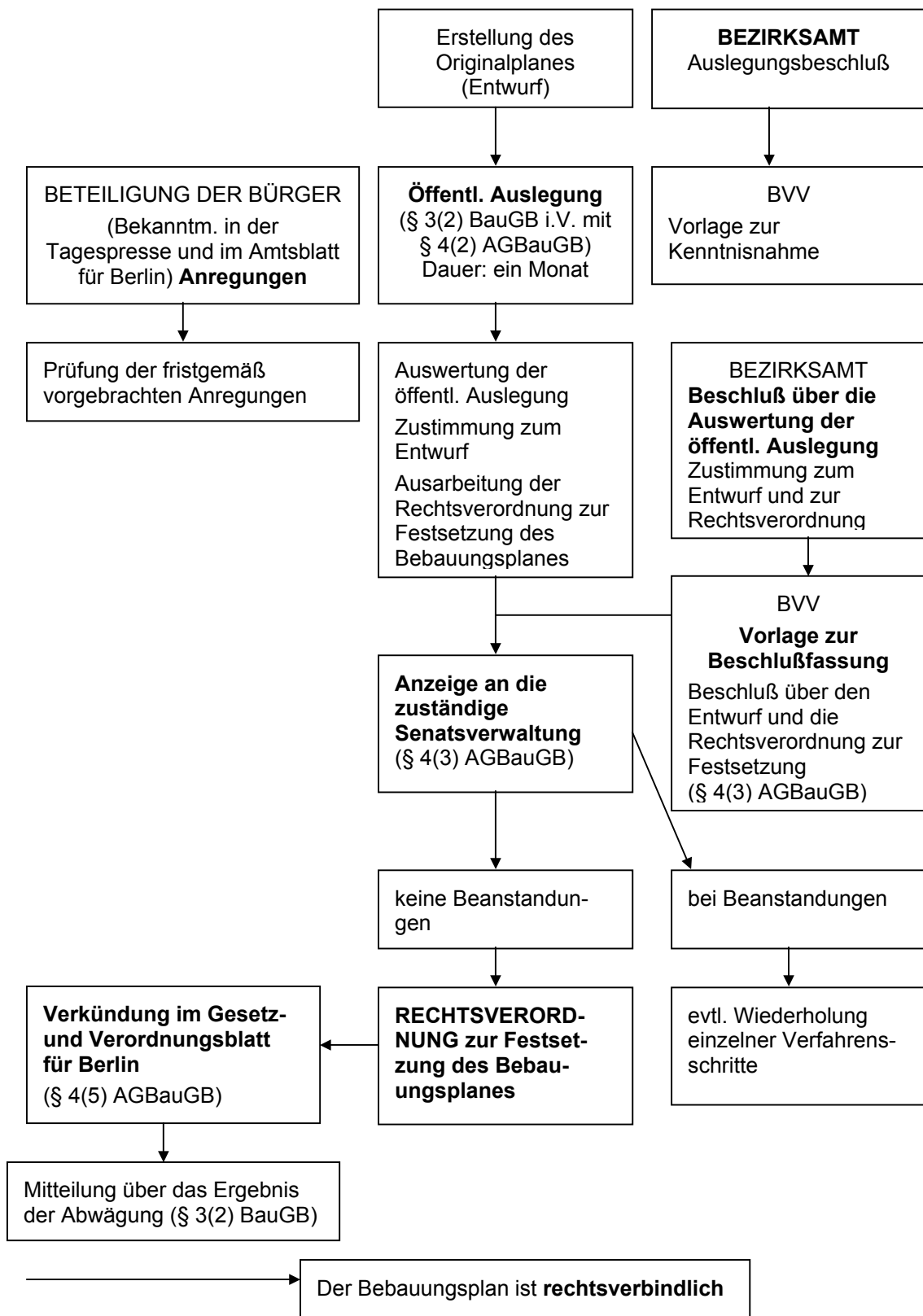
Zuständig für die Aufstellung von Bebauungsplänen und damit für die Einleitung von Bebauungsplanverfahren sind grundsätzlich die Bezirksämter als Verwaltungsbehörden der Bezirke¹¹ (Dürr/Korbmacher²2001; Will 2001). Die Initiative kann dabei von der Bezirksverwaltung selbst ausgehen, die an der Neugestaltung des betreffenden Gebietes interessiert ist. Prinzipiell können jedoch auch Investoren mit ihren Projekten an die Bezirksämter herantreten, um im Zuge einer Bauvoranfrage oder eines Bauantrages das Verfahren zu initiieren. Für Vorhaben mit gesamtstädtischer Bedeutung oder für als besonders wichtig angesehene Gebiete sind jedoch auch das Abgeordnetenhaus oder die beteiligten Senatsverwaltungen¹² berechtigt, die Einleitung eines Bebauungsplanverfahrens bei den Bezirksämtern einzufordern. Kommen die Bezirke dieser Aufforderung nicht nach, kann die entsprechende Senatsverwaltung das Verfahren an sich ziehen (Dürr/Korbmacher²2001). Bei großflächigen Einzelhandelsbetrieben besteht zudem eine frühzeitige Informationspflicht der Bezirke über eingehende Bauanträge oder Voranfragen sowie ein besonderes Eingriffsrecht der relevanten Senatsverwaltungen (Ausführungsvorschriften über großflächige Einzelhandelseinrichtungen für das Land Berlin 2001) (Dürr/Korbmacher²2001).

11 Die Bezirke gelten im Sinne des Baugesetzbuches zwar als Kommune, haben aber aufgrund der besonderen rechtlichen Situation Berlins als Kommune und gleichzeitig Bundesland keine eigene Rechtspersönlichkeit. Sie können als Teil der Gesamtverwaltung Berlin als Selbstverwaltungseinheiten bezeichnet werden (Dürr/Korbmacher²2001).

12 In der Regel sind das die Senatsverwaltungen für Stadtentwicklung oder für Wirtschaft, Arbeit und Frauen.

Graphik 5: Bebauungsplanverfahren in Berlin





Quelle: Eigene Darstellung.

Als eine Konsequenz der Verwaltungsmodernisierung, die eine Beschleunigung von Genehmigungsverfahren und eine Verschlankung der Verwaltung zum Ziel hat (Engelniederhammer u.a. 2000; Naschold u.a. 1998), werden Bebauungsplanverfahren zunehmend auch im Wege der sog. *public privat partnership* durchgeführt, in denen der Investor umfangreiche Planungsleistungen, für die eigentlich die Bezirksämter zuständig sind, selbständig und auf eigene Kosten durchführt (Belina u.a. 2001; Heinz 1993). Ohne an dieser Stelle detailliert auf die Besonderheiten der *public private partnership*¹³ eingehen zu können, sind hier die Einwirkungsmöglichkeiten von Investoren auf den Verfahrensablauf vergleichsweise höher.

3.3 Die bezirkliche Ebene

Sofern die Senatsverwaltungen nicht in die Bebauungsplanverfahren eingreifen oder diese selbst initiieren, ist die bezirkliche Ebene für die Entscheidungsfindung von größerer Relevanz. Hier ergeben sich anhand des formalisierten Verfahrensablaufes prinzipiell zwei Anknüpfungspunkte für kontinuierliche Interaktionen zwischen privaten und öffentlichen Akteuren: einerseits die Beteiligung interessierter Bürger sowie andererseits der Behörden und anderer Träger öffentlicher Belange.

Als „Träger öffentlicher Belange“ (TöB) sind eine feststehende Gruppe von privaten und öffentlichen Akteuren definiert, die unabhängig von der Art der angestrebten Nutzung bei der Erstellung von Bebauungsplänen zu konsultieren sind. Da für die formelle Akzeptanz als TöB ein kompliziertes Anerkennungsverfahren erforderlich ist (Klemisch (1994)), bleibt die Zusammensetzung dieser Gruppe im Zeitablauf vergleichsweise stabil. Die Einflußmöglichkeiten und die Interaktionen der Träger öffentlicher Belange sind bisher für Berlin noch nicht untersucht worden. Klinge (1997) hat jedoch in seiner Untersuchung von Bebauungsplanverfahren im Bezirk Charlottenburg festgestellt, daß die TöB weitgehend isoliert voneinander agieren und im Rahmen zumindest langwieriger Bebauungsplanverfahren teilweise auch ihre Zielsetzungen und Motivationen verändern. Ein wesentlicher und empirisch zu überprüfender Grund könnte in der Tatsache liegen, daß die gesamtstädtisch agierenden, öffentlichen Akteure wie die Senatsverwaltungen und Versorgungsunternehmen¹⁴ in der Gruppe der Berliner TöB die überwiegende Mehrheit darstellen. Zwar sind auch (teil-)privatisierte Infrastrukturunternehmen wie Bahn, Post und Telekom mit ihren entsprechenden Niederlassungen beteiligt, dürften jedoch an lokalen Entwicklungsstrategien nur begrenzt interessiert sein. Für die Formulierung und Implementation strategischer Entwicklungsziele auf bezirklicher Ebene sind die genannten Akteure nicht zuständig bzw. dürften dafür kaum Interesse entwickeln.

13 Zum Begriff und Wesen des *public private partnership* vgl. Budäus u.a. (1997).

14 http://www.stadtentwicklung.berlin.de/umwelt/landschaftsplanung/handbuch/de/planungsabsicht/mu_3_4.doc; download am 26.07.02.

Einzig bei der Industrie- und Handels- sowie der Handwerkskammer – als Interessenvertretungen vorrangig der klein- und mittelständischen Betriebe - kann hier ein gewisses Engagement vermutet werden, ihren Einfluß als Träger öffentlicher Belange bei der Neuansiedlung großflächiger Einzelhandelsbetriebe geltend zu machen. Eine auch nur ansatzweise zu realisierende Koordination mit anderen TöBs erscheint jedoch eher unwahrscheinlich. Für die Untersuchung von Prozessen urbaner Regimebildungen erscheinen andere, subtilere Einflußmechanismen als aussichtsreicher. So sind die für die Vorbereitung von Bebauungsplänen zuständigen Stadtplanungsämter in den Bezirken nach dem „Einzelhandelserlaß“ gehalten, Einwendungen der Industrie- und Handels- sowie der Handwerkskammer bei Planungen im Zusammenhang mit Einzelhandelseinrichtungen ein besonderes Gewicht beizumessen. Zudem sollen „außerhalb der förmlichen Beteiligung“ (Ausführungsvorschriften über großflächige Einzelhandelseinrichtungen für das Land Berlin 2001, S. 4152) auch die lokalen Einzelhandelsverbände einbezogen werden. Hier können daher erhebliche Einflußmöglichkeiten für die organisierten Interessenvertreter bereits existierender Einzelhandelseinrichtungen und hier insbesondere auch der kleinen und mittelständischen Betriebe vermutet werden, auf Neuansiedlungen großflächiger Betriebsformen einzuwirken. Inwieweit dieser Einfluß in den letzten Jahren auch genutzt wurde, ist bisher noch nicht systematisch untersucht worden. Die Beteiligung dieser Interessengruppen an den sektorbezogenen, informellen Fachplanungen auf gesamtstädtischer Ebene¹⁵ deutet jedoch auf einen signifikanten Einfluß auf den politischen Entscheidungsprozeß hin.

Zusammenfassend erscheinen die Träger öffentlicher Belange insgesamt nicht als homogene Gruppe mit strategischer Zielsetzung. Dennoch bieten sich insbesondere den Interessenverbänden der kleinen und mittleren Betriebe im Einzelhandel erhebliche Möglichkeiten, rechtlich legitimiert durch ihre Anerkennung als TöB Einfluß auf einzelhandelsbezogene Bebauungsplanverfahren zu nehmen (vgl. Graphik 6).

Graphik 6: Regimefördernde Konstellation auf der Bezirksebene

Teilnehmer	<ul style="list-style-type: none"> • Fraktionen der BVV • Bürgerinitiativen • Interessenorganisationen der lokalen Einzelhändler (z.B. Arbeitsgemeinschaften, Industrie- und Handelskammer, lokale Einzelhandelsverbände)
Ziele	Strukturkonservatismus
Interaktionen	Bürgerbeteiligung, informelle Kontakte, Fachforen, Arbeitskreise, Mehrfachmitgliedschaften

Quelle: Eigene Darstellung.

15 So wurden die Industrie- und Handelskammer sowie der Berliner Einzelhandelsverband an der Erstellung des Stadtentwicklungsplans „Zentren und Einzelhandel – Handelsstandort Berlin“ beteiligt, der im wesentlichen auf einer Studie der Industrie- und Handelskammer aufbaut.

Die Akteurskonstellation bei dem Bürgerbeteiligungsverfahren ist naturgemäß heterogener. Seit der Mitte der 60er Jahre nimmt jedoch auch in diesem Bereich die Bedeutung von Bürgerinitiativen zu, die als (gering) institutionalisierte Interessenvertretungen potentiell für die Bildung urbaner Regime in Betracht kommen (Klinge 1997; Roth ²1998). (Nicht nur) Bebauungsplanrelevante Bürgerinitiativen zeichnen sich jedoch häufig dadurch aus, daß sie sich spontan anlässlich eines konkreten Investitionsvorhabens bilden, um sich nach erfolgreicher oder verhaltener Realisierung wieder aufzulösen. Als Teilnehmer eines urbanen Regimes kommen sie somit aufgrund der fehlenden Kontinuität nicht in Frage. Bei genauerer Betrachtung stellt sich die Situation jedoch etwas differenzierter dar: Insbesondere auf bezirklicher Ebene ist der Pool an Personen, die bereit sind, sich gesellschaftlich und politisch zu engagieren, vergleichsweise gering. Es ist daher nicht unüblich, daß sich die betreffenden Personen durch Mehrfachmitgliedschaften und Einbindungen in personelle Netzwerke der Bezirkspolitik auszeichnen (Holtmann ²1998; Wehling 1991; Zimmer ²1998). Auf Fachforen, bei kommunalpolitischen Veranstaltungen der lokalen Parteigliederungen und auch über die Bauleitplanung hinausgehenden Bürgerbeteiligungsverfahren entstehen enge personelle Beziehungen und netzwerkartige Allianzen zwischen Personen mit gleichen Zielsetzungen, die sie koordiniert durch geeignete Strategien verfolgen können. Eine Kontinuität bildet sich hier im wesentlichen nicht über Organisationen, sondern über die einzelnen Personen aus. Eine bedeutende Vernetzungsfunktion nehmen dabei auch die lokalen Parteigliederungen ein, da sie Menschen mit gleichen Zielsetzungen versammeln und zugleich eine selektierende und kontrollierende Funktion über die lokalen Mandatsträger ausüben (Holtmann ²1998; Wehling 1991; Zimmer ²1998). In den Bebauungsplanverfahren sind die Fraktionen der Parteien und ihre Mitglieder in den Bezirksverordnetenversammlungen (BVVs) von zentraler Bedeutung, da letztendlich durch die Beschlüsse der BVV die Bebauungspläne Rechtsgültigkeit erhalten. Den Bürgerinitiativen – oder präziser – den sich in Bürgerinitiativen organisierenden, politisch aktiven Bürgern bieten sich daher vielfältige Möglichkeiten, Einfluß auf Bebauungsplanverfahren auszuüben und als kontinuierlich wirkende Akteure an urbanen Regimen zu partizipieren.

Neben den Bürgerinitiativen existieren häufig als weitere potentielle Teilnehmer eines urbanen Regimes auch lokale Arbeits- oder Interessengemeinschaften, in denen Geschäftsleute von Einkaufsstrassen organisiert sind (Dobberke 1999). Diese Arbeitsgemeinschaften sind aufgrund der regelmäßigen Organisation von Straßenfesten und der bezirklich orientierten Lobbyarbeit häufig auch mehr oder weniger eng mit der Bezirkspolitik vernetzt und können sich auf den unterschiedlichsten Foren Einfluß auf politische Entscheidungen verschaffen.

Einige der in der Literatur genannten Voraussetzungen zur Entstehung urbaner Regime sind zusammenfassend auf bezirklicher Ebene durchaus vorhanden: Aufgrund der formalisierten Beteiligungsmöglichkeiten ergeben sich Anknüpfungspunkte für Interaktionen formeller und informeller Art für eine be-

grenzte Anzahl öffentlicher und privater Akteure, die kontinuierlich in das Bebauungsplanverfahren einbezogen werden oder sich selbst einmischen. In weiteren Untersuchungen wird zu klären sein, ob die Zielsetzungen und Ressourcen dieser Akteure soweit komplementär sind, daß sich Möglichkeiten zur Koalitionsbildung ergeben. Des weiteren sind die Bedingungen zu untersuchen, die bei komplementärer Zielsetzung für eine Koalitionsbildung förderlich oder hemmend sind. Abschließend ergibt sich dann die Frage nach den Einflußmöglichkeiten solcher Regime auf das Bebauungsplanverfahren.

Eine erste Abschätzung möglicher Koalitionspartner ergab, wie oben dargestellt, daß die Träger öffentlicher Belange (TöB) als strategisch handelnde Gruppe nicht in Betracht kommen. Eher kommen dafür Bürgerinitiativen oder lokale Arbeitsgemeinschaften der ansässigen Einzelhändler in Frage. Eine denkbare und überprüfenswerte Konstellation kann sich z.B. aus der gemeinsamen Zielsetzung ergeben, bestehende Strukturen zu konservieren, sei es aus Gründen des Konkurrenzschutzes (Einzelhändler) oder der Bewahrung des lokalen Umfeldes (Bürgerinitiativen):

Die Bedeutung, die Zielsetzungen und das Aktivitätsniveau der einzelnen Akteure werden in den einzelnen Bezirken variieren; dies wird Gegenstand weiterer Untersuchungen sein. In der angelsächsischen Forschung zu urbanen Regimen erscheint die skizzierte Konstellation jedoch grundlegend für die Bildung empirisch nachgewiesener sog. „organischer Regime“, die sich erfolgreich für den Erhalt des „Status Quo“ einsetzen (DiGaetano/Klemanski 1993; Stoker/Mossberger 1994; Stone 1993). Ob auch in Berlin aufgrund dieser Konstellation urbane Regime auf Bezirksebene existieren und gfls. welche Einflußmöglichkeiten sie besitzen, ist klärungsbedürftig.

Trotz intensiver Vernetzungsmöglichkeiten zwischen den in der Tabelle aufgeführten Akteuren, die naturgemäß in Abhängigkeit der vor Ort existierenden Bürgerinitiativen und Interessengemeinschaften stehen und deren Engagement zwischen den Bezirken variiert, sind – wie oben erwähnt – viele Einkaufszentren und Fachmärkte in Berlin entstanden. Spektakuläre Erfolge in der Verhinderung großer Investitionsprojekte (nicht nur) im Einzelhandel werden nur selten in der Öffentlichkeit thematisiert. Dieser Umstand kann entweder informellen, schon im Vorfeld einsetzenden Verhinderungsstrategien geschuldet sein oder der Nichtexistenz bzw. relativen Erfolglosigkeit von urbanen Regimen auf bezirklicher Ebene. Ein wesentlicher Grund für letztere Annahme mag sein, daß die Teilnahme eines potentiellen, aber zentralen Koalitionspartners in den bezirklichen urbanen Regimen nicht ohne weiteres vorausgesetzt werden kann: das Bezirksamt und die gewählten Stadträte. Da die Bebauungsplanverfahren von den Bezirksamt eingeleitet werden, kommt ihnen eine zentrale Rolle in den Verfahren zu. In der Regel sind die Bezirksamt und Stadträte trotz gegenteiliger Beteuerungen (Uhde 1997) an neuen Investitionsvorhaben in ihren Bezirken interessiert (Biehl 1999; Hämmerling 1998). Diese Politik ist getragen von der Befürchtung, daß die Investitionsvorhaben bei ablehnenden Entscheidungen dann im Nachbarbezirk mit negativen Konsequenzen auf die eigenen

Geschäftsstrassen realisiert werden. Zudem werden Investoren häufig im Rahmen sog. „städtebaulicher Verträge“ verpflichtet, umfangreiche „Ausgleichsmaßnahmen“ für ihr Bauvorhaben zu erbringen. Dazu kann z.B. die Anlage und Pflege von Grün- und Erholungsflächen gehören wie auch die Errichtung zusätzlicher Verkehrsanbindungen oder sonstiger ergänzender Infrastruktur. Für die Stadträte eignen sich solche Maßnahmen naturgemäß vorzüglich zur Profilierung vor ihren Wählern, da sie keine bezirklichen Mittel binden und zugleich durch die Öffentlichkeit besonders wahrnehmbar sind. Wahrscheinlich haben auch aus diesem Grund die Verfahren der *public private partnership* eine erhebliche Ausweitung erfahren (Belina u.a. 2001). Für die Investoren ergeben sich auf der anderen Seite zusätzliche Einflußmöglichkeiten auf das Bebauungsplanverfahren, da sie umfangreiche Planungsleistungen in eigener Regie übernehmen und damit auch besser steuern können (Freiherr von und zu Franckenstein 2000; Belina u.a. 2001). Zudem dürfte auch das Interesse der Bezirkspolitiker an diesen Investitionsprojekten höher sein. Insofern ist selbst bei der Existenz von urbanen Regimen auf Bezirksebene, die den Erhalt des Status Quo anstreben, eine Verhinderung von prestigeträchtigen Investitionsprojekten nur unter außergewöhnlichen Umständen erwartbar.

3.4 Die gesamtstädtische Ebene

Die gesamtstädtische Ebene erhält in den Bebauungsplanverfahren nur dann eine Bedeutung, wenn die relevanten Senatsverwaltungen von ihrem Eingriffsrecht Gebrauch machen oder das gesamte Verfahren an sich ziehen. Wenn die Senatsverwaltungen die letztgenannte Variante wählen, entspricht der Verfahrensablauf dem für die bezirkliche Ebene dargestellten mit der weiteren Besonderheit, daß statt der Bezirksverordnetenversammlungen das Abgeordnetenhaus über die Inkraftsetzung der Bebauungspläne entscheidet. Strom (2001) hat in ihrer Untersuchung zur Stadtentwicklungspolitik in Berlin die Akteurskonstellation im Rahmen von Bebauungsplanverfahren auf gesamtstädtischer Ebene analysiert. Neben spezialisierten Immobilienkonzernen (Projektentwicklern) identifizierte sie auch lokal bedeutende Politiker, die in der Bankgesellschaft Berlin zusammengefaßten Kreditinstitute und eine kleine Gruppe von Architekten und „Experten“ als einflußreich. Obwohl diese Darstellung eine wesentliche Grundlage für weitere Untersuchungen bildet, hat sie ihre Grenzen dadurch, daß sie sich hauptsächlich auf sehr symbolträchtige Stadtentwicklungsprojekte konzentriert. Diese ziehen naturgemäß eine hohe Aufmerksamkeit auf sich und werden in verschiedensten Fachkreisen intensiv diskutiert. Für großflächige Einzelhandelsobjekte erscheint diese Konstellation als sehr komplex und zumindest überprüfenswert. Im Rahmen einer Regimeanalyse wäre hier des weiteren zu klären, inwieweit auf gesamtstädtischer Ebene Bürgerinitiativen und die Träger öffentlicher Belange als strategisch agierende Gruppen auftreten. Die Untersuchungen von Kleger (1996) und Strom (2001) liefern jedoch Hinweise auf Akteure, die nur auf gesamtstädtischer Ebene von Bedeutung sind. Anders als auf bezirklicher Ebene ergeben sich z.B. aus der Bünde-

lung von Investitionen über das gesamte Stadtgebiet, die große Einzelhandelsunternehmen und spezialisierte Immobilienkonzerne auszeichnet, regelmäßige vielfältige Anlässe für Gespräche und Kontakte, die zu einer Vernetzung von Akteuren in der Bauleitplanung auf gesamtstädtischer Ebene führen können. Da großflächige Einzelhandelsobjekte ihrem Wesen nach nicht nur Einzelhandelseinrichtungen, sondern (vor allem) auch lukrative Immobilienprojekte sind, erscheint es für weitere Untersuchungen sinnvoll, die Gruppe der Investoren weiter zu unterteilen (z.B. in Einzelhandelsunternehmen, Immobilien- und Baukonzerne). Für Berlin sind z.B. auf der gesamtstädtischen Ebene umfangreiche Verflechtungen zwischen öffentlichen und privaten Akteuren bei großen Investitionsvorhaben nachgewiesen worden, die vor allem auch ansässige Immobilien- und Bauunternehmen einbezogen (Rose 1997; Sontheimer 1986; Strom 2001). Als private Akteure erscheinen daher Immobilien- und Bauunternehmen mit ihrer Fokussierung auf ertragreiche Immobilienprojekte von größerer Bedeutung für potentielle urbane Regime als Einzelhandelskonzerne.

In seiner Untersuchung über die Metropolenregion Berlin-Brandenburg identifizierte Kleger (1996) eine „Wachstumskoalition“¹⁶, die sich im wesentlichen aus den Landesregierungen Berlin und Brandenburg sowie den lokalen Unternehmensverbänden zusammensetzt. Um die Wettbewerbsfähigkeit der Region Berlin-Brandenburg in der Konkurrenz zu anderen europäischen Metropolenregionen sicherzustellen und zu erhöhen, habe sich dieses urbane Regime das Ziel gesetzt, durch den Ausbau der Infrastruktur (z.B. der geplante Großflughafen in Berlin-Schönefeld) insbesondere prestigeträchtige Investitionsvorhaben anzuziehen. So sehr diese Konstellation für Investitionen in produzierende und unternehmensnahe Dienstleistungsbetriebe gegeben sein mag, so fraglich erscheint sie für Investitionen in großflächige Einzelhandelsobjekte. Während erstgenannte häufig für den Export und nicht in direkter Konkurrenz zu bestehenden Unternehmen produzieren, sind Einzelhandelsbetriebe *per se* auf den lokalen Markt ausgerichtet und konkurrieren damit direkt mit bereits bestehenden Unternehmen. Das Argument zusätzlicher Arbeitsplätze und erhöhter regionaler Wertschöpfung erscheint damit sehr fragwürdig. So versucht denn auch die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung durch den oben erwähnten „Einzelhandelserlaß“, die räumliche Verteilung von neuen Einkaufszentren und großflächiger Fachmärkte zu regulieren (Ausführungsvorschriften über großflächige Einzelhandelseinrichtungen für das Land Berlin 2001), ohne sie jedoch prinzipiell abzulehnen (Biehl 1999; Hämmerling 1998). Nach einer Phase des *laissez-faire* (Biehl 1999) intervenierten die Senatsverwaltungen für Stadtentwicklung und Wirtschaft und Betriebe zunehmend gegen genehmigte Investitionsvorhaben für Einzelhandelsobjekte in den Bezirken, die den von ihnen formulierten Zielen der Stadtentwicklung widersprachen (vgl. Übersicht der geplanten Projekte in Bunge/Warweitzki (1998)).

16 Zum Begriff vgl. DiGaetano/Klemanski (1993) und Stoker/Mossberger (1994).

Eine stabile Koalition von öffentlichen und privaten Akteuren mit einer gemeinsamen Fokussierung auf projektbezogene Stadtentwicklungsprozesse erscheint in der Literatur als klassische Konstellation für die Bildung von „Wachstumskoalitionen“ (Kleger 1996) oder „instrumentellen Regimen“ (Stoker/Mossberger 1994) (Stone 1993). Diese sind jedoch für Berlin zumindest für die einzelhandelsbezogene Bauleitplanung noch nachzuweisen. Da auch die Bezirksämter an der Entwicklung von Gebieten innerhalb ihrer Bezirke interessiert sind, kommen auch sie als potentielle Teilnehmer eines solchen Regimes in Betracht. Eine mögliche und überprüfenswerte Konstellation dokumentiert Graphik 7:

Graphik 7: Regimefördernde Konstellation auf der gesamtstädtischen Ebene

Teilnehmer	<ul style="list-style-type: none"> • Bezirksämter • Senatsverwaltungen • Fraktionen des Abgeordnetenhauses • einzelne Lokalpolitiker • Bankgesellschaft Berlin • Repräsentanzen nationaler Baukonzerne • Architekten • spezialisierte Immobilienkonzerne (Projektentwicklungsgesellschaften)
Ziele	ökonomische Aktivierung, kartellartige Steuerung von Stadtentwicklungsprozessen
Interaktionen	informelle Kontakte jeglicher Art, Sponsoring, Cross-Finanzierung, Fachforen

Quelle: Eigene Darstellung.

Es gibt insgesamt Hinweise darauf, daß in Berlin aufgrund der hohen institutionellen Dichte tendenziell zwei Typen von urbanen Regimen auf unterschiedlichen hierarchischen Ebenen des politischen Entscheidungsprozesses existieren, die in ihren grundlegenden Zielsetzungen und Konzeptionen, Teilnehmern und Interaktionen differieren. Diese Hypothese mag vor dem Hintergrund der Literatur zu urbanen Regimen überraschen, die, wenn überhaupt, ausschließlich von der Existenz *einer* stadtbeherrschenden Koalition ausgeht. Bei näherer Betrachtung der vorliegenden Untersuchungen fällt jedoch auf, daß fast ausschließlich die Akteurskonstellationen in mittelgroßen US-amerikanischen und britischen Städten analysiert wurden, die eine weitaus geringere institutionelle Dichte als deutsche Großstädte aufweisen. Die institutionelle Struktur des betrachteten Politikfeldes übt vermutlich einen nicht zu vernachlässigenden Einfluß auf den Prozeß der Regimebildung aus. So können sich aus den einzelnen Phasen des formalisierten Entscheidungsverfahrens in der Bauleitplanung wesentliche Anknüpfungspunkte für die Selektion möglicher Teilnehmer einer urbanen Koalition ergeben.

Da die lokal ausgehandelten Wettbewerbsparameter für den Einzelhandel (stärker als bei anderen Dienstleistungsbranchen) von zentraler Bedeutung sind, kann sich die Existenz von urbanen Regimen signifikant auf den Strukturwandel im großstädtischen Einzelhandel auswirken. Die Erfolgchancen externer Einzelhandelsunternehmen werden sich voraussichtlich erheblich durch ihre Möglichkeiten bestimmen, Zugang zu den netzartigen Beziehungen der urbanen Regime zu finden. Dieser Aspekt ist jedoch in der Forschung noch wenig beleuchtet und bedarf weiterer Untersuchungen.

4 Schlußfolgerungen: Strukturveränderungen in Abhängigkeit lokaler Regulationssysteme

Politikfeldspezifische lokale Regulationssysteme, wie sie sich beispielhaft in der Bauleitplanung in Berlin darstellen, sind vermutlich für den Verlauf und die Intensität sektoraler Strukturveränderungen im Einzelhandel von signifikanter Bedeutung. Betriebswirtschaftlich motivierte Handlungslogiken der Einzelhandelsunternehmen können zwar Strukturveränderungen initiieren, sind aber für die Erklärung des tatsächlich stattfindenden Strukturwandels durch die Betrachtung komplementärer Branchen wie des Immobiliensektors und des regulativen Umfeldes zu ergänzen. Den kommunalen, politikfeldrelevanten Regulationssystemen – der institutionellen Struktur und der relevanten Akteurskonstellation – verbleibt vermutlich ein steuernder Einfluß, der jedoch erheblich von der jeweiligen spezifischen Ausgestaltung dieser Regulationssysteme abhängig sein dürfte. National und international vergleichende Studien mit Städten in Ländern mit anderen Verwaltungsstrukturen und -kulturen sind notwendig, um die Reichweite der Prägekraft lokaler Regulationssysteme für den Strukturwandel im europäischen Einzelhandel zu erhellen. Aufgrund der kommunalen und nationalen Eigenheiten sowohl des institutionellen Umfeldes als auch der relevanten Akteurskonstellationen wird daher trotz vergleichbarer sektoraler Handlungslogiken eine rasche und weitreichende Angleichung der europäischen Einzelhandelsstrukturen nicht zu erwarten sein.

Bei der Konzeptionalisierung von lokalen Regulationssystemen anhand der Bauleitplanung in Berlin ist deutlich geworden, daß die beiden Komponenten lokaler Regulationssysteme, die institutionelle Struktur und die Akteurskonstellation, nicht als voneinander unabhängige Variablen gedacht werden können. So erscheint die Bildung und die Ausdifferenzierung urbaner Regime erheblich durch die institutionelle Architektur der Politikfelder initiiert und geprägt. Für die Bauleitplanung in Berlin ergeben sich Hinweise, daß aufgrund der außergewöhnlich hohen institutionellen Dichte Anknüpfungspunkte sogar für zwei urbane Regime auf unterschiedlichen hierarchischen Verwaltungsebenen existieren können. Die Identifizierung von urbanen Regimen darf jedoch nicht vorschnell weder in räumlicher noch in politikfeldübergreifender Hinsicht verallge-

meinert werden. Auch werden sich die Einflußmöglichkeiten von lokalen Regulationssystemen in Abhängigkeit der betrachteten Sektoren und Politikfelder unterscheiden: Beim Einzelhandel – als konsumnaher Dienstleistungsbranche – entscheiden sich wesentliche Wettbewerbsparameter auf der kommunalen Ebene. Bei anderen Dienstleistungssektoren und dem produzierenden Gewerbe hat insbesondere auch die Wahl des Mikrostandortes mit Abstand nicht die Bedeutung wie im Einzelhandel. Mit der räumlichen und politikfeldspezifischen Ausdifferenzierung von Akteurskonstellationen erscheinen der Begriff und die Konzeptionalisierung von urbanen Regimen jedoch auf den ersten Blick als überdehnt, da regimetheoretisch inspirierte Untersuchungen im Unterschied zu pluralistischen Ansätzen die besondere Qualität der netzwerkartigen Interaktionen und die strategische Ausrichtung von Regimen fokussieren. Diese Charakteristika können nicht umstandslos für die oben genannten potentiellen Regimetypen auf bezirklicher und gesamtstädtischer Ebene vorausgesetzt werden. Dennoch bietet ein regimetheoretisch fundierter Ansatz im Gegensatz zu anderen Governance-Konzeptionen auf lokaler Ebene (z.B. des Pluralismus) erhebliche Vorteile: So fördert die Thematisierung von stabilen Akteurskonstellationen und von „selektiven Anreizen“ (Kleger 1996) für die Teilnahme an urbanen Regimen die Untersuchung von *systematischen* Einflußmöglichkeiten des regulativen Umfeldes auf den Strukturwandel im Einzelhandel. Die in der deutschen lokalen Politikforschung typische Fokussierung auf die politisch-administrative institutionelle Struktur vernachlässigt dagegen wesentliche Einflußfaktoren auf politische und ökonomische Prozesse in den Kommunen.

Literatur

- Alexander, Nicholas (1997): International Retailing. Oxford/Malden (Mass.), Blackwell.
- Anderer, Michael (1997): Internationalisierung im Einzelhandel. Strategien Steuerungsmodelle. Frankfurt am Main, Deutscher Fachverlag.
- Ausführungsvorschriften über großflächige Einzelhandelseinrichtungen für das Land Berlin (2001). Amtsblatt für Berlin, A 1262 A, 4140-4154.
- Bach, Ingo (2001): Shopping-Center. Laden-Hemmung. Der Tagesspiegel–online (4.11.2001), <http://www2.tagesspiegel.de/archiv/2001/11/03/ak-be-59421.html>, download am 26.06.02.
- Bahn, Christopher (2001): Der Einzelhandel als Ressource der Stadtentwicklung in Deutschland und Großbritannien: ein Vergleich mit den USA. In: Rudolph, Hedwig unter Mitarbeit von Anne Schüttpelz: Aldi oder Arkaden? Unternehmen und Arbeit im europäischen Einzelhandel. Berlin, edition sigma, 157-176.
- Ball, Michael; Lizieri, Colin; MacGregor, Bryan D. (1998): The Economics of Commercial Property Markets. London/New York, Routledge.
- Belina, Peter; Fischer, Ralf; Schmitz, Holger (2001): Stadt gestalten durch public private partnership. Moderne Planungsprozesse am Beispiel der Einzelhandelsentwicklung. Deutscher Verband für angewandte Geographie (DVAG), Material zur Angewandten Geographie, Vol. 39, Bonn, Verlag Irene Kuron.
- Ben-Ner, Avner; Putterman, Louis (1998): Values and institutions in economic analysis. In: Ben-Ner, Avner; Putterman, Louis: Economics, Values, and Organization. Cambridge/New York/Oakleigh, Cambridge University Press, 3-69.

- Benz, Arthur; Scharpf, Fritz W.; Zintl, Reinhard (1992): Horizontale Politikverflechtung. Zur Theorie von Verhandlungssystemen. Frankfurt am Main, Campus.
- Berry, Brian J.L. (1967): Geography of Market Centers and Retail Distribution. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall.
- Biehl, Jody K. (1999): Der Angriff der Shopping-Malls. Zitty 22, 14-17.
- Blatt, Lothar; Raczeck, Gisela von (²1998): Wirtschaftsstandort Innenstadt und "Grüne Wiese". Europäische Fakten und Erfahrungen. Bonn, Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.
- Bleyer, Burkhard (1999): Standort- und Flächentrends bei Einzelhandelsgroßprojekten. Grenzen landesplanerischer Steuerungsinstrumentarien und Möglichkeiten konsensualer Regelungen der kommunalen Plangeber. Raumforschung und Raumordnung, 2/3, 132-142.
- Breithor, Torsten; Breitkopf, Sybille; Horbert, Claudia; Humbach, Carmen; Pietersen, Frank; Vortmann, Axel (2001): Status Quo und Perspektiven im deutschen Lebensmittelhandel. Eine Marktanalyse von KPMG und des EHI Köln. Köln, KPMG; EHI
- Brown, Stephen (1992): Retail Location: A Micro-Scale Perspective. Aldershot/Brookfield, Avebury Ashgate.
- Brü (1998): Wo der Strukturwandel dem Einzelhandel Chancen bietet. Dem Einkaufen in Berlin die eigene Note geben. Berliner Wirtschaft – online. Informationen der Industrie- und Handelskammer zu Berlin, 6/Juni 1998.
- Budäus, Dietrich; Grüning, Gernod; Steenbock, Andreas (1997): Public private partnership. State of the art. Hamburg, Hochschule für Wirtschaft und Politik.
- Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau (1993): Funktionsweise städtischer Bodenmärkte in Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft – ein Systemvergleich, Bonn.
- Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen (1999): Planen, Bauen, Erneuern. Informationen zum Städtebaurecht. Berlin.
- Bunge, Helmut; Warweitzki, Heidrun (1998): Einzelhandel in der Region Berlin-Brandenburg. Entwicklung von Flächenangebot und Flächenbedarf aus Sicht des Jahres 1998. Berlin, Regioverlag Dr. Peter Ring.
- Christaller, Walter (1968): Die Zentralen Orte in Süddeutschland: Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmäßigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen. Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Conradi, Erwin; (1991): Entwicklungstendenzen im europäischen Handel. Gdi-Impuls, Band 9, Heft 4, 3-13.
- Dawson, John A.; Burt, Steve (1998): European retailing: dynamics, restructuring and development issues. In: Pinder, David: The New Europe. Economy, Society & Environment. Chichester/New York/Weinheim/Brisbane/Singapore/Toronto, John Wiley & Sons, 157-176.
- DiGaetano, Alan; Klemanski, John (1993): Urban regimes in comparative perspective: The politics of urban development in Britain. Urban Affairs Quarterly, 29/1, 54-83.
- Dobberke, Cay (1999): Gemeinsam verkauft man besser. Immer mehr Händler organisieren sich, um der Konkurrenz der Konzerne zu trotzen. Berlin (30. November 1999), Der Tagesspiegel–online, <http://www2.tagesspiegel.de/archiv/1999/11/29/ak-be-st-10595.html>, download am 26.06.02.
- Dürr, Hansjochen; Korbmacher, Andreas (²2001): Baurecht für Berlin. Baden-Baden, Nomos.
- Elkin, Stephen L. (1987): State and market in city politics: or, the "Real" Dallas. In: Stone, Clarence N.; Sanders, Heywood T.: The Politics of Urban Development. Lawrence (Kansas), University Press of Kansas, 25-51.

- Engelniederhammer, Stefan; Köpp, Bodo; Reichard, Christoph; Röber, Manfred; Wollmann, Hellmut (2000): Hauptwege und Nebenwege. Eine Zwischenbilanz zur Verwaltungsreform Berlin. Berlin, Berlin Verlag.
- European Commission (1997): The EU Compendium of Spatial Planning Systems and Policies. Luxembourg, European Communities (Regional development studies, Vol. 28.
- Franckenstein, Georg, Freiherr von und zu (2000): Public Private Partnership in der Bauleitplanung. Möglichkeiten und Grenzen. Umwelt- und Planungsrecht, 20/8, 288-292.
- Franke, Benedict (1999): Einzelhandels- und Zentrenentwicklung in Berlin. Beeinflussen die Standort- und Strukturveränderungen des Einzelhandels die Zentrenentwicklung in Berlin? HSB-paper 3/99, Freie Universität Berlin, Arbeitsschwerpunkt Hauptstadt Berlin.
- Göhler, Gerhard; Kühn, Rainer (1999): Institutionenökonomie, Neo-Institutionalismus und die Theorie politischer Institutionen. In: Edeling, Thomas; Jann, Werner; Wagner, Dieter: Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus. Überlegungen zur Organisations- theorie. Opladen, Leske + Budrich, 17-42.
- Hämmerling, Claudia; Abend, K. (1998): David gegen Goliath. Konsumtempel verdrängen Einzelhandel. Berlin, Fraktion Bündnis 90/Die Grünen im Abgeordnetenhaus von Berlin.
- Hall, Peter (1986): Governing the Economy. The Politics of State Intervention in Britain and France. Cambridge, Polity Press
- Heinelt, Hubert; Mayer, Margit (2001): Lokale Politikforschung in Deutschland – Entwicklungen und Besonderheiten im internationalen Vergleich. In: Schröter, Eckhard: Empirische Policy- und Verwaltungsforschung. Lokale, nationale und internationale Perspektiven. Opladen, Leske + Budrich, 63-76.
- Heintzen, Markus (2000): Begriff und Rechtsquellen des Kommunalrechts. Vorlesung Grundkurs Öffentliches Recht IV. Freie Universität Berlin, <http://www.fu-berlin.de/jura/fachbereich/lehreundforschung/professoren/heintzen/materialien/gk4-ws99/2000-01-25.html>, download am 13.06.02.
- Heinz, Werner (1993): Public private partnership – ein neuer Weg zur Stadtentwicklung? Stuttgart, Kohlhammer.
- Holtmann, Everhard (1998): Parteien in der lokalen Politik. In: Roth, Roland; Wollmann, Helmut: Kommunalpolitik. Politisches Handeln in den Gemeinden. Opladen, Leske + Budrich, 208-226.
- Jacobsen, Heike (1999): Umbruch des Einzelhandels in Ostdeutschland. Westdeutsche Unternehmen als Akteure im Transformationsprozeß, Frankfurt a.M./New York, Campus.
- Jacobsen, Heike (2001): Produktionskonzepte im europäischen Einzelhandel: Deutschland, Italien und Schweden. In: Rudolph, Hedwig unter Mitarbeit von Anne Schüttpelz: Aldi oder Arkaden? Unternehmen und Arbeit im europäischen Einzelhandel. Berlin, edition sigma, 23-56.
- Judge, David; Stoker, Gerry; Wolman, Harold (1995): Urban politics and theory: An introduction. In: Judge, David; Stoker, Gerry; Wolman, Harold: Theories of Urban Politics. London/ Thousand Oaks/New Delhi, Sage, 1-12.
- Junker, Rolf; Kruse, Stefan (1998): Perspektiven des Handels und deren Bedeutung für die Entwicklung von Zentren. Informationen zur Raumentwicklung, Heft 2/3, 133-139.
- Keating, Michael (1991): Comparative Urban Politics. Power and the City in the United States, Canada, Britain and France. Aldershot/Brookfield, Edward Elgar.
- Kleger, Heinz (1996): Metropolitane Transformation durch urbane Regime. Berlin-Brandenburg auf dem Weg zu regionaler Handlungsfähigkeit. Amsteldijk, GIB Verl. Fakultas.
- Klemisch, Herbert (1994): BürgerInnenbeteiligung. In: Klemisch, Herbert, Munier, Gerald; Pohl, Wolfgang; Scheffler, Monika; Schiller-Dickhut, Reiner: Handbuch für alternative Kommunalpolitik. Bielefeld, Verein zur Förderung kommunalpolitischer Arbeit – Alternative Kommunalpolitik e.V., 49-58.

- Klinge, Werner (1997): Konfliktbewältigungsstrategien der Berliner Bauverwaltung in der verbindlichen Bauleitplanung. *DISP*, 131, 1-10.
- Kulke, Elmar (1997): Effects of the economic transformation process on the structure and locations of retailing in East Germany. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 4/1, 49-55.
- Kulke, Elmar (1998): Einzelhandel und Versorgung. In: Kulke, Elmar: *Wirtschaftsgeographie Deutschlands*. Gotha/ Stuttgart, Klett-Perthes, 162-182.
- Kulke, Elmar (1999): Wirtschaftsgeographische Untersuchung zur Entwicklung des Einzelhandels im Raum Berlin-Brandenburg. In: Schultz, Hans-Dietrich: *Quodlibet Geographicum. Einblicke in unsere Arbeit*. Berlin, Geographisches Institut, 123-140.
- Kulke, Elmar (2001): Entwicklungstendenzen suburbaner Einzelhandelslandschaften. In: Brake, Klaus; Dangschat, Jens S.; Herfert, Günter: *Suburbanisierung in Deutschland. Aktuelle Tendenzen*. Opladen, Leske + Budrich, 57-69.
- La (2002): Berliner Einzelhändler ziehen negative Bilanz. Handel hat in Berlin das Tal noch nicht verlassen. *Berliner Wirtschaft – online*. Informationen der Industrie- und Handelskammer zu Berlin.
- Lademann, Rainer P. (1999): Verkaufsflächenexpansion als Herausforderung der Stadtplanung. In: Beisheim, Otto: *Distribution im Aufbruch. Bestandsaufnahmen und Perspektiven*. München, Vahlen, 552-561.
- Lösch, August (³1962): *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. Stuttgart, G. Fischer
- March, James G.; Olsen, Johan P. (1989): *Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics*. New York, Free Press.
- Meyer, John; Boli, John; Thomas, George; Ramirez, Francisco D. (1997): World society and the Nation-State. *American Journal of Sociology*, 103/1, 144-181.
- Naschold, Frieder; Oppen, Maria; Wegener, Alexander (1998): *Kommunale Spitzeninnovationen. Konzepte, Umsetzung, Wirkungen in internationaler Perspektive*. Berlin, edition sigma.
- Newman, Peter; Thornley, Andy (1996): *Urban Planning in Europe. International Competition, National Systems and Planning Projects*. London/New York, Routledge.
- North, Douglass C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge/New York/Oakleigh, Cambridge University Press.
- Page, Edward C.; Goldsmith, Michael J. (1989): *Central and Local Government Relations. A Comparative Analysis of West European Unitary States*. London/Newbury Park/Beverly Hills/New Delhi, Sage Modern Politics Series, Vol. 13.
- Pfuhl, Helmut (1994): *Einzelhandel und Versorgungsfunktion. Zur Theorie der zentralen Orte als Grundlage der Planung großstädtischer Einzelhandelsstrukturen*. Göttingen, Göttinger Handelswissenschaftliche Schriften
- Potz, Petra (2002): *Die Regulierung des Einzelhandels in Italien. Grundlagen und Einfluss auf die Handelsstruktur*. WZB discussion paper FS I 02 - 104, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Quack, Sigrid; Morgan, Glenn (2000): National capitalisms, global competition and economic performance: an introduction. In: Quack, Sigrid; Morgan, Glenn; Whitley, Richard: *National Capitalisms, Global Competition and Economic Performance*. Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins, 3-24.
- Regionale Planungsgemeinschaft Lausitz-Spreewald (1997): *Regionalplan Lausitz-Spreewald. Teilregionalplan Zentralörtliche Gliederung*. Cottbus.
- Reynolds, Jonathan (1993): The proliferation of the planned shopping center. In: Bromley, Rosemary D. F.: *Retail Change. Contemporary Issues*. London, UCL Press, 70-87.
- Rhodes, Roderick Arthur William (1999): *Control and Power in Central-Local Government Relations*. Aldershot/Brookfield, Ashgate.

- Röber, Manfred; Schröter, Eckhard; Wollmann, Helmut (Hg.) (2002): *Moderne Verwaltungen für moderne Metropolen: Berlin und London im Vergleich*. Opladen, Leske + Budrich.
- Rose, Mathew D. (1997): *Berlin: Hauptstadt von Filz und Korruption*. München, Droemer Knauer.
- Roth, Roland (²1998): Lokale Demokratie "von unten". Bürgerinitiativen, städtischer Protest, Bürgerbewegungen und neue soziale Bewegungen in der Kommunalpolitik. In: Roth, Roland; Wollmann, Helmut: *Kommunalpolitik. Politisches Handeln in den Gemeinden*. Opladen, Leske + Budrich, 2-22.
- Rudolph, Hedwig; Schüttpelz, Anne (2001): *Europäische Strukturen im Einzelhandel – Einleitung*. In: Rudolph, Hedwig (Hg.) unter Mitarbeit von Anne Schüttpelz: *Aldi oder Arkaden? Unternehmen und Arbeit im europäischen Einzelhandel*. Berlin, edition sigma, 7-21.
- Rüter, Angela; Famulok, Robert (2000): *Einzelhandel in Europa*. Mainz, Westdeutsche Immobilienbank: Marktbericht X.
- Scharpf, Fritz W. (1985): Die Politikverflechtungs-Falle. Europäische Integration und deutscher Föderalismus im Vergleich. *Politische Vierteljahresschrift*, 26/2, 323-356.
- Scharpf, Fritz W. (1993): Positive und negative Koordination in Verhandlungssystemen. In: Héritier, Adrienne: *Policy-Analyse. Kritik und Neuorientierung*. Opladen, Leske+Budrich, 57-83.
- Scharpf, Fritz W. (2000): *Interaktionsformen. Akteurszentrierter Institutionalismus in der Politikforschung*. Opladen, Leske + Budrich
- Schätzl, Ludwig (⁶1996): *Wirtschaftsgeographie 1 – Theorie*. Paderborn/München/Wien/Zürich, Schöningh.
- Schimank, Uwe (2000): *Handeln und Struktur. Einführung in die akteurstheoretische Soziologie*. Weinheim/ München, Juventa.
- Schröder, Frank (1999): *Einzelhandelslandschaften in Zeiten der Internationalisierung*. Birmingham, Mailand, München. Passau, L.I.S. Verlag.
- Schulte, Wilhelm (2000): *Die gemeinsame Landesplanung für den Metropolenraum Berlin-Brandenburg. Institutionelle Absicherung einer integrierten Siedlungsstruktur- und Verkehrsplanung für eine nachhaltige Entwicklung*. Informationen zur Raumentwicklung, 11/12, 719-726.
- Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Umweltschutz und Technologie; Ministerium für Umwelt, Naturschutz und Raumordnung des Landes Brandenburg (1998): *Gemeinsam planen für Berlin und Brandenburg. Gemeinsames Landesentwicklungsprogramm der Länder Berlin und Brandenburg. Gemeinsamer Landesentwicklungsplan für den engeren Verflechtungsraum Brandenburg-Berlin*. Potsdam.
- Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Umweltschutz und Technologie; Senatsverwaltung für Wirtschaft und Betriebe; Industrie- und Handelskammer zu Berlin (1999): *Handelsstandort Berlin. Stadtentwicklungsplan. Zentren und Einzelhandel*. Berlin, Regioverlag Dr. Peter Ring.
- Söfker, Wilhelm (1999): *Einführung*. In: *Baugesetzbuch*. München, Deutscher Taschenbuch Verlag, IX-XXVIII.
- Sontheimer, Michael; Vorfelder, Jochen (1986): *Antes & Co.: Geschichten aus dem Berliner Sumpf*. Berlin, Rotbuch-Verlag.
- Sternquist, Brenda/Kacker, Madhav (1994): *European Retailing`s Vanishing Borders*, Westport (Connecticut)/London, Quorum Books.
- Stoker, Gerry (1995): Regime theory and urban politics. In: Judge, David, S., Gerry; Wolman, Harold: *Theories of Urban Politics*. London/Thousand Oaks /New Delhi, Sage, 54-71.
- Stoker, Gerry; Mossberger, Karen (1994): Urban regime theory in comparative perspective. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 12, 195-212.

- Stone, Clarence N. (1987): The study of the politics of urban development. In: Stone, Clarence N, Sanders, Heywood T.: The Politics of Urban Development. Lawrence, Kansas, University Press of Kansas, 3-22.
- Stone, Clarence N. (1993): Urban regimes and the capacity to govern: A political economy approach. *Journal of Urban Affairs*, 15/1, 1-28.
- Strom, Elizabeth A. (1996): In search of the growth coalition. American urban theories and the redevelopment of Berlin. *Urban Affairs Review*, 31/4, 455-481.
- Strom, Elizabeth A. (2001): Building the New Berlin. The Politics of Urban Development in Germany's Capital City. Lanham/Oxford, Lexington Books.
- Thelen, Kathleen; Steinmo, Sven (1992): Historical institutionalism in comparative politics. In: Steinmo, Sven; Thelen, Kathleen; Longstreth, Frank: Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis. Cambridge/New York/Oakleigh, Cambridge University Press, 1-32.
- Tordjman, André (1995): European retailing: convergences, differences and perspectives. In: McGoldrick, Peter J.; Davies, Gary: International Retailing. Trends and Strategies. Harlow, Pearson Education Limited, 17-50.
- Uhde, Michael (1997): Keine Chance vor Gericht gegen Einkaufszentrum. Nach Steglitz und Kreuzberg nun auch noch Spandau – Händler fürchten Konkurrenz der großen Märkte. Berlin (13.11.97), Berliner Morgenpost-online, <http://www.berliner-morgenpost.de/7/971113/bezirke/story316182.html>, download am 26.06.01.
- Vogels, Paul-Heinz; Holl, Stefan; Birk, Hans-Jörg (1998): Auswirkungen großflächiger Einzelhandelsbetriebe. Basel/Boston/Berlin, Birkhäuser.
- Wehling, Hans-Georg (1991): "Parteipolitisierung" von lokaler Politik und Verwaltung? Zur Rolle der Parteien in der Kommunalpolitik. In: Heinelt, Hubert; Wollmann, Helmut (Hg.): Brennpunkt Stadt. Stadtpolitik und lokale Politikforschung in den 80er und 90er Jahren. Basel/Boston/Berlin, Birkhäuser, 149-166.
- Will, Rosemarie (2001): Vorlesung Baurecht – Grundzüge. Vorlesungsmaterialien WS 2001/02. Humboldt Universität zu Berlin, http://data.rewi.hu-berlin.de/Lehrstuehle/Will/baurecht/fohlen/01_VLPraes_BauR.pdf, download am 16.05.02.
- Zimmer, Annette (²1998): Vereine und lokale Politik. In: Roth, Roland; Wollmann, Helmut: Kommunalpolitik. Politisches Handeln in den Gemeinden. Opladen, Leske + Budrich, 247-262.
- Zweigert, Konrad; Kötz, Hein (1987): Introduction to Comparative Law. Oxford, Clarendon Press.

Bücher

des Forschungsschwerpunkts „Arbeitsmarkt und Beschäftigung“

(nur im Buchhandel erhältlich)

Dietmar Dathe, Günther Schmid
Urbane Beschäftigungsdynamik. Berlin im Standortvergleich mit Ballungsregionen
2001
Berlin, edition sigma
175 S.

Christoph Dörrenbächer
Vom Hoflieferanten zum Global Player. Unternehmensorganisation und nationale Politik in der Welttelekommunikationsindustrie
1999
Berlin, edition sigma
226 S.

Christoph Dörrenbächer, Dieter Plehwe (Hg.)
Grenzenlose Kontrolle? Organisatorischer Wandel und politische Macht multinationaler Unternehmen.
2000
Berlin, edition sigma
312 S.

Werner Eichhorst, Stefan Profit, Eric Thode
in Zusammenarbeit mit der Arbeitsgruppe
„Benchmarking“ des „Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit“: Gerhard Fels, Rolf G. Heinze, Heide Pfarr, Günther Schmid, Wolfgang Streeck
Benchmarking Deutschland: Arbeitsmarkt und Beschäftigung. Bericht der Arbeitsgruppe Benchmarking und der Bertelsmann-Stiftung
2001
Berlin/Heidelberg/New York, Springer
440 S.

European Academy of the Urban Environment
New institutional arrangements in the labour market. Transitional labour markets as a new full employment concept
1998
Berlin, EA.UE series „The Urban Environment in Europe“
135 S.

Jürgen Gabriel, Michael Neugart (Hg.)
Ökonomie als Grundlage politischer Entscheidungen
2001
Opladen, Leske + Budrich
343 S.

Gernot Grabher, David Stark (Eds.)
Restructuring Networks in Post-Socialism. Legacies, Linkages and Localities
1997
Oxford, Oxford University Press
360 S.

Silke Gülker, Christoph Hilbert, Klaus Schömann
Lernen von den Nachbarn. Qualifikationsbedarf in Ländern der OECD
2000
Bielefeld, W. Bertelsmann Verlag
126 S.

Sven Hildebrandt
Jenseits globaler Managementkonzepte. Betriebliche Reorganisationen von Banken und Sparkassen im deutsch-französischen Vergleich
2000
Berlin, edition sigma
272 S.

Torben Iversen, Jonas Pontusson, David Soskice
Unions, Employers, and Central Banks
2000
Cambridge, Cambridge University Press
339 S.

Max Kaase, Günther Schmid
Eine lernende Demokratie - 50 Jahre Bundesrepublik Deutschland WZB-Jahrbuch 1999
1999
Berlin, edition sigma
586 S.

Jaap de Koning and Hugh Mosley (Eds.)
**Labour Market Policy and Unemployment:
Impact and Process Evaluations in Selected
European Countries**
2001
Cheltenham, UK, Edward Elgar
317 S.

Traute Meyer
**Ungleich besser? Die ökonomische Unabhän-
gigkeit von Frauen im Zeichen der
Expansion sozialer Dienstleistungen**
1997
Berlin, edition sigma
216 S.

Hugh Mosley, Jacqueline O'Reilly,
Klaus Schömann (Eds.)
**Labour Markets, Gender and Institutional
Change. Essays in Honour of Günther
Schmid**
2002
Cheltenham, UK, Edward Elgar
382 S.

Frieder Naschold, David Soskice, Bob Hancké,
Ulrich Jürgens (Hg.)
**Ökonomische Leistungsfähigkeit und insti-
tutionelle Innovation**
WZB-Jahrbuch 1997
1997
Berlin, edition sigma
366 S.

Jacqueline O'Reilly, Colette Fagan (Eds.)
**Part-Time Prospects. An International Com-
parison**
1998
London/New York, Routledge
304 S.

Jacqueline O'Reilly, Inmaculada Cebrián and
Michel Lallemand (Eds.)
**Working-Time Changes: Social Integration
Through Transitional Labour Markets**
2000
Cheltenham, UK, Edward Elgar
369 S.

Heidi Oschmiansky, Günther Schmid und
Bettina Uhrig unter Mitarbeit von Thomas
Heitmann
**Qualifikation und Beschäftigung.
Jobrotation als Instrument der Weiterbil-
dung und Integration von Arbeitslosen**
2001
Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung, Schriftenreihe
der Abteilung „Arbeit und Sozialpolitik“
83 S.

Dieter Plehwe
**Deregulierung und transnationale Integra-
tion der Transportwirtschaft in
Nordamerika**
2000
Münster, Westfälisches Dampfboot
531 S.

Sigrid Quack, Glenn Morgan, Richard Whitley
(Eds.)
**National Capitalisms, Global Competition,
and Economic Performance**
2000
Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins
Publishing Company
323 S.

Birgitta Rabe
**Implementation von Arbeitsmarktpolitik
durch Verhandlungen. Eine spieltheore-
tische Analyse**
2000
Berlin, edition sigma
254 S.

Hedwig Rudolph, Anne Schüttpelz
**Commitment statt Kommando. Organisa-
tionslernen in Versicherungsunternehmen**
1999
Berlin, edition sigma
146 S.

Hedwig Rudolph (Hg.)
**Aldi oder Arkaden? Unternehmen und Arbeit
im europäischen Einzelhandel**
2001
Berlin, edition sigma
196 S.

Günther Schmid, Jacqueline O'Reilly,
Klaus Schömann (Eds.)
**International Handbook of Labour Market
Policy and Evaluation**
1996
Cheltenham, UK, Edward Elgar
954 S.

Günther Schmid, Bernard Gazier (Eds.)
**The Dynamics of Full Employment.
Social Integration Through Transitional
Labour Markets**
2002
Cheltenham, UK, Edward Elgar
443 S.

Klaus Schömann, Ralf Rogowski,
Thomas Kruppe
**Labour Market Efficiency in the European
Union. Employment Protection and Fixed-
Term Contracts**
1998
London/New York, Routledge
214 S.

Hildegard Theobald
**Geschlecht, Qualifikation und Wohlfahrts-
staat. Deutschland und Schweden im
Vergleich**
1999
Berlin, edition sigma
200 S.

Sylvia Zühlke
**Beschäftigungschancen durch berufliche
Mobilität? Arbeitslosigkeit, Weiterbildung
und Berufswechsel in Ostdeutschland**
2000
Berlin, edition sigma
206 S.

Discussion Papers 1999

Abteilung Organisation und Beschäftigung

Swen Hildebrandt
Lean Banking als Reorganisationsmuster für deutsche und französische Kreditinstitute? Anmerkungen zur Tragfähigkeit eines leitbildprägenden Managementkonzepts
Bestell-Nr.: FS I 99 - 101

Dieter Plehwe
Why and How Do National Monopolies Go "Global"?
Bestell-Nr.: FS I 99 - 102

Dorothee Bohle
Der Pfad in die Abhängigkeit? Eine kritische Bewertung institutionalistischer Beiträge in der Transformationsdebatte
Bestell-Nr.: FS I 99 - 103

Abteilung Arbeitsmarktpolitik und Beschäftigung

Günther Schmid / Klaus Schömann (Hg./Eds.)
**Von Dänemark lernen
Learning from Denmark**
Bestell-Nr.: FS I 99 - 201

Hugh Mosley and Antje Mayer
Benchmarking National Labour Market Performance: A Radar Chart Approach
Bestell-Nr.: FS I 99 - 202

Eunice Rodriguez
Marginal Employment and Health in Germany and the United Kingdom: Does Unstable Employment Predict Health?
Bestell-Nr.: FS I 99 - 203

*Erschienen in der Veröffentlichungsreihe der
Querschnittsgruppe Arbeit & Ökologie:*

Carroll Haak, Günther Schmid
Arbeitsmärkte für Künstler und Publizisten - Modelle einer zukünftigen Arbeitswelt?
Bestell-Nr. P99-506

Abteilung Wirtschaftswandel und Beschäftigung

Bob Hancké
Revisiting the French Model. Coordination and restructuring in French industry in the 1980s
Bestell-Nr.: FS I 99 - 301

David Soskice
The Political Economy of EMU. Rethinking the effects of monetary integration on Europe
Bestell-Nr.: FS I 99 - 302

Gabriele Kasten / David Soskice
Möglichkeiten und Grenzen der Beschäftigungspolitik in der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion
Bestell-Nr.: FS I 99 - 303

Julie Pellegrin
German Production Networks in Central/Eastern Europe. Between Dependency and Globalisation
Bestell-Nr.: FS I 99 - 304

Donatella Gatti / Christa van Wijnbergen
The Case for a Symmetric Reaction Function of the European Central Bank
Bestell-Nr.: FS I 99 - 305

Steven Casper
National Institutional Frameworks and High-Technology Innovation in Germany. The Case of Biotechnology
Bestell-Nr.: FS I 99 - 306

Steven Casper
High Technology Governance and Institutional Adaptiveness. Do technology policies usefully promote commercial innovation within the German biotechnology industry?
Bestell-Nr.: FS I 99 - 307

André Mach
"Small European states in world markets" revisited: The questioning of compensation policies in the light of the Swiss case
Bestell-Nr.: FS I 98 - 308

Bruno Amable
Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production
Bestell-Nr.: FS I 99 - 309

Discussion Papers 2000

Abteilung Organisation und Beschäftigung

Christoph Dörrenbächer
**Measuring Corporate Internationalisation.
A review of measurement concepts and
their use**
Bestell-Nr.: FS I 00 - 101

Michael Wortmann
**What is new about "global" corporations?
Interpreting statistical data on corporate inter-
nationalization**
Bestell-Nr.: FS I 00 - 102

Abteilung Arbeitsmarktpolitik und Beschäftigung

Klaus Schömann, Stefanie Flechtner, Ralf Mytzek,
Isabelle Schömann
**Moving towards Employment Insurance -
Unemployment Insurance and Employment
Protection in the OECD**
Bestell-Nr.: FS I 00 - 201

Dietmar Dathe and Günther Schmid
**Determinants of Business and Personal Ser-
vices: Evidence from West-German Regions**
Bestell-Nr.: FS I 00 - 202

Günther Schmid
**Beyond Conventional Service Economics:
Utility Services, Service-Product Chains, and
Job Services**
Bestell-Nr.: FS I 00 - 203

Heidi Oschmiansky, Günther Schmid
**Wandel der Erwerbsformen. Berlin und die
Bundesrepublik im Vergleich**
Bestell-Nr.: FS I 00 - 204

Dominique Anxo, Jacqueline O'Reilly
**Beschäftigung, Arbeitszeit und Übergangs-
arbeitsmärkte in vergleichender Perspektive**
Bestell-Nr.: FS I 00 - 205

Thomas Kruppe
**The Dynamics of Dependent Employment and
Unemployment – A Comparison of Different
Data Sources**
Bestell-Nr.: FS I 00 – 206

Heidi Gottfried, Jacqueline O'Reilly
**Der Geschlechtervertrag in Deutschland und
Japan: Die Schwäche eines starken Versorger-
modells**
Bestell-Nr.: FS I 00 - 207

Birgitta Rabe
**Wirkungen aktiver Arbeitsmarktpolitik.
Evaluierungsergebnisse für Deutschland,
Schweden, Dänemark und die Niederlande**
Bestell-Nr.: FS I 00-208

Michael Neugart
The Supply of New Engineers in Germany
Bestell-Nr.: FS I 00-209

Rolf Becker
**Studierbereitschaft und Wahl von ingenieur-
wissenschaftlichen Studienfächern. Eine
empirische Untersuchung sächsischer Abitu-
rianten der Abschlussjahrgänge 1996, 1998
und 2000**
Bestell-Nr.: FS I 00-210

Donald Storrie and Hans Bjurek
**Benchmarking European Labour Market Per-
formance with Efficiency Frontier Techniques**
Bestell-Nr.: FS I 00-211

Abteilung Wirtschaftswandel und Beschäftigung

Delphine Corteel, Judith Hayem
**"Loyalty" and "middle class" at stake in the
General Motors strikes, Flint (Michigan),
Summer 1998**
Bestell-Nr.: FS I 00 - 301

Donatella Gatti
**Competence, Knowledge, and the Labour Mar-
ket. The role of complementarities**
Bestell-Nr.: FS I 00 – 302

Gregory Jackson, Sigurt Vitols
**Pension Regimes and Financial Systems:
Between Financial Commitment, Liquidity, and
Corporate Governance**
Bestell-Nr.: FS I 00 – 303

Bruno Amable, Donatella Gatti
**Is Perfection Optimal?
Employment and Product Market Competition**
Bestell-Nr.: FS I 00 – 304

Discussion Papers 2001

Abteilung Organisation und Beschäftigung

Hildegard Theobald
**Professionalisierungspolitiken im Kontext von
Internationalisierung und Feminisierung - Das
Beispiel der Verbände in der Unternehmens-
beraterbranche**
Bestell-Nr.: FS I 01 – 101

Hedwig Rudolph, Hildegard Theobald,
Sigrid Quack
**Internationalisierung: Ausgangspunkt einer
Neuformierung der Geschlechterverhältnisse
in der Unternehmensberatung?**
Bestell-Nr.: FS I 01 – 102

Alison E. Woodward
**Gender Mainstreaming in European Policy:
Innovation or Deception?**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 103

Abteilung Arbeitsmarktpolitik und Beschäftigung

Achim Kemmerling
**Die Messung des Sozialstaates.
Beschäftigungspolitische Unterschiede zwi-
schen Brutto- und Nettosozialleistungsquote**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 201

Isabelle Schömann
**Berufliche Bildung antizipativ gestalten: die
Rolle der Belegschaftsvertretungen.
Ein europäischer Vergleich**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 202

Hugh Mosley, Holger Schütz, Nicole Breyer
**Management by Objectives in European
Public Employment Systems**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 203

Robert Arnkil and Timo Spangar
**Comparing Recent Danish, Finnish and
Swedish Labour Market Policy Reforms**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 204

Günther Schmid unter Mitarbeit von
Kai-Uwe Müller
**Die Zukunft der Erwerbsarbeit. Thesen und
Perspektiven für Mecklenburg-Vorpommern**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 205

Frank Oschmiansky, Silke Kull, Günther Schmid
**Faule Arbeitslose? Politische Konjunktoren
einer Debatte**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 206

Sabine Berghahn
Ehe als Übergangsarbeitsmarkt?
Bestell-Nr.: FS I 01 – 207

Jan Johannesson
**On the Efficiency of Placement Service and
Programme Placement at the Public Employ-
ment Offices in Sweden**
Bestell-Nr.: FS I 01 – 208

Michael Neugart and Jan Tuinstra
**Endogenous Fluctuations in the Demand for
Education**
Bestell-Nr.: FS I 01 – 209

Abteilung Wirtschaftswandel und Beschäftigung

Delphine Corteel
**First line supervision without any supervisor:
What Do Workers Think About Groupwork?
Anthropological Fieldwork at Volkswagen
Hanover**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 301

Sigurt Vitols
**The Origins of Bank-Based and Market-Based
Financial Systems: Germany, Japan, and the
United States**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 302

Sigurt Vitols
**From Banks to Markets: The Political Econo-
my of Liberalization of the German and Japa-
nese Financial System**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 303

Georg von Graevenitz
**The Complementarity of RJV's and Subsidies
When Absorptive Capacity Matters**
Bestell-Nr.: FS I 01 - 304

Discussion Papers 2002

Abteilung Organisation und Beschäftigung

Christel Lane, Sigrid Quack
**How banks construct and manage risk.
A sociological study of small firm lending
in Britain and Germany**
Bestell-Nr.: FS I 02 - 101

Christoph Dörrenbächer
**National Business Systems and the
International Transfer of Industrial Models in
Multinational Corporations: Some Remarks on
Heterogeneity**
Bestell-Nr.: FS I 02 – 102

Christopher Bahn
**Die Bedeutung der lokalen Regulations-
systeme in Berlin für den Strukturwandel im
Einzelhandel**
Ein Untersuchungsdesign
Bestell-Nr.: FS I 02-103

Petra Potz
Die Regulierung des Einzelhandels in Italien
Grundlagen und Einfluss auf die Handelsstruktur
Bestell-Nr.: FS I 02-104

Abteilung Arbeitsmarktpolitik und Beschäftigung

Sophie Rouault
**Multiple jobholding and path-dependent
employment regimes – answering the
qualification and protection needs of multiple
jobholders**
Bestell-Nr.: FS I 02 - 201

Sophie Rouault, Heidi Oschmiansky, Isabelle
Schömann (Hg.)
**Reacting in time to qualification needs:
Towards a cooperative implementation?**
Bestell-Nr.: FS I 02 - 202

Michael Neugart and Donald Storrie
**Temporary Work Agencies and Equilibrium
Unemployment**
Bestell-Nr.: FS I 02 - 203

Ruud Muffels, Ton Wilthagen,
Nick van den Heuvel
**Labour Market Transitions and Employment
Regimes: Evidence on the Flexibility-Security
Nexus in Transitional Labour Markets**
Bestell-Nr.: FS I 02 - 204

Heidi Oschmiansky
**Implementation von Jobrotation im
Gesundheits- und Pflegebereich – ein dänisch-
deutscher Vergleich**
Bestell-Nr.: FS I 02 - 205

Michael Neugart and Klaus Schömann
**Employment Outlooks: Why forecast the
labour market and for whom?**
Bestell-Nr.: FS I 02-206

Markus Gangl
**Welfare State Stabilization of Employment
Careers: Unemployment Benefits and Job
Histories in the United States and West
Germany**
Bestell-Nr.: FS I 02-207

Markus Gangl
**Unemployment Benefits as a Search Subsidy:
New Evidence on Duration and Wage Effects
of Unemployment Insurance**
Bestell-Nr.: FS I 02-208

Hugh Mosley, Holger Schütz, Günther Schmid
**Effizienzmobilisierung der Arbeitsverwaltung:
Leistungsvergleich und Lernen von guten
Praktiken (Benchmarking)**
Bestell-Nr.: FS I 02-209

Bei Ihren Bestellungen von WZB-Papers schicken Sie bitte unbedingt einen an Sie adressierten Aufkleber mit sowie je paper eine Briefmarke im Wert von 0,51 Euro oder einen "Coupon Réponse International " (für Besteller aus dem Ausland)

Please send a self addressed label and postage stamps in the amount of 0,51 Euro or one "Coupon-Réponse International" (if you are ordering from outside Germany) for each WZB-paper requested

Bestellschein

Order Form

Absender / Return Address:

Wissenschaftszentrum Berlin
für Sozialforschung
Presse- und Informationsreferat
Reichpietschufer 50

D-10785 Berlin-Tiergarten

**Hiermit bestelle ich folgende(s)
Discussion paper(s):**

**Please send me the following
Discussion paper(s):**

Bestell-Nr. / Order no.	Autor/in, Kurztitel / Author(s) / Title(s) in brief

