discussion paper

FS I 02 - 104

Die Regulierung des Einzelhandels in Italien
Grundlagen und Einfluss auf die Handelsstruktur

Petra Potz

September 2002
ISSN Nr. 1011-9523

e-mail: Potz@wz-berlin.de

ZITIERWEISE / CITATION

Petra Potz

Die Regulierung des Einzelhandels in Italien
Grundlagen und Einfluss auf die Handelsstruktur

Discussion Paper FS I 02 -104
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 Internationalisierungsprozess im Einzelhandel lässt sich in den meisten Ländern Europas an einer ähnlich verlaufenden Entwicklung - dem Ausbau großflächiger, nach funktionalen Gesichtspunkten angelegter Versorgungszentren an den Stadträndern - ablesen. Die nationalen Strukturen in der Einzelhandelsbranche unterscheiden sich jedoch bezüglich dreier Merkmale: dem Grad der Konzentration, den Betriebsformen und den Beschäftigungsstrukturen.

Die heutige Struktur des Einzelhandels in Italien ist stark geprägt von einer Akteurskonstellation, die sich bisher eher resistent gegenüber einer Marktöffnung gezeigt hat. Im Vergleich zu den meisten anderen europäischen Ländern war der italienische Einzelhandel in besonders hohem Maße durch gesetzliche Vorgaben reguliert; diese Steuerung wurde erst in jüngster Vergangenheit gelockert. Das Geflecht einer starken sektoralen Regulierung im Einzelhandel durch den Staat und der weitgehend unabhängig davon ablaufenden planerischen Steuerung der räumlichen Verteilung von Nutzungen hat dazu beigetragen, dass kleinteilige, in das lokale institutionelle Umfeld eingebettete Einzelhandelsstrukturen entwickelt und gepflegt wurden. Umfassende Kenntnisse über die lokalen Rahmenbedingungen scheinen eine *conditio sine qua non* für Akteure im italienischen Einzelhandelssektor zu sein. Ausländische Unternehmen, die sich in dieser Branche betätigen wollen, müssen zunächst Wege finden, sich in dieser Konstellation zu etablieren. Umgekehrt machen italienische Unternehmen bisher kaum Erfahrungen im Ausland. Dies könnte mit ihrer Größen- und Betriebsstruktur zusammenhängen.

Der Beitrag dokumentiert ein Zwischenergebnis des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanziell geförderten Forschungsprojektes zum „Strukturwandel im großstädtischen Einzelhandel: ein Vergleich zwischen Berlin, London und Mailand“. Das Papier beruht auf ersten empirischen Erhebungen in Mailand und der Lombardei sowie einer Aufbereitung von Dokumenten und Literatur. Parallel wurde von Christopher Bahn ein entsprechendes Papier für Deutschland bzw. Berlin erstellt (Bahn 2002).

Abstract

The process of internationalisation in the retail trade is reflected in similar development trends in most of the European countries - big shopping centres in suburban areas built according to functional criteria. However, the national structures in the retail trade sector differ from each other with regard to three characteristics: the level of concentration, the retail formats and the types of employment.

The structure of retail trade in Italy is characterised by a constellation of agents that proves to be resiliant against the opening of the market. Compared to most other European countries retail trade in Italy has been strongly regulated by legislative guidelines for decades. Some of these regulations have been loosened only recently. The comprehensive body of rules and regulations is paralleled by a planning system of the spatial distribution of functions, but they are not adequately integrated. This mismatch has contributed to developing and cultivating small size retail trade structures embedded in the local institutional sphere. An intimate knowledge of the local framework seems to be a conditio sine qua non for an access to the Italian retail trade. Foreign enterprises intending to commit themselves to this sector have to find ways to establish themselves within this constellation. Conversely, Italian enterprises can rely on little experience abroad, a fact that may be related to their small size and internal structure.

The paper is based on (preliminary) empirical surveys in Milan and the Lombardy and on the studies of documents and literature. It documents the starting phase of the research project supported by the Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) on “Structural change in the metropolitan retail trade: a comparison between Berlin, London, and Milan”. Parallel to this publication, a discussion paper on the governance structures of the branch in Germany, notably in Berlin, has been published by Christopher Bahn (Bahn 2002).

Inhaltsverzeichnis

		Seite
	Einleitung	1
1	**Zur Struktur des Einzelhandels in Italien**	2
2	**Die planerische Steuerung des Einzelhandels**	8
2.1	Aufbau der Raumplanung in Italien	10
3	**Die sektorale Regulierung des Handels**	14
3.1	Die Kontingentierung des Handels	14
3.2	Die Warentabellen in der Handelsplanung	15
4	**Die italienische Handelskammer als ein Akteur im Einzelhandel**	17
5	**Die Handelsreform von 1998**	19
5.1	Umsetzung auf der regionalen Ebene	20
5.2	Umsetzung der Handelsreform in der Lombardei	21
6	**Zum Einzelhandel und der Stadtplanung in Mailand**	24
7	**Ausblick**	26
Literatur		27

Verzeichnis der Tabellen und Abbildungen

		Seite
Tabelle 1	Anzahl der Betriebsstätten im Lebensmitteleinzelhandel, 2000	3
Tabelle 2	Entwicklung der Betriebsformen im Einzelhandel in Italien, Anzahl der Betriebe 1985-2003	4
Tabelle 3	Strukturen des Einzelhandels in Deutschland, Italien und Schweden im Vergleich	4
Tabelle 4	Internationalisierung der 15 größten europäischen Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel, 2000	6
Tabelle 5	Marktanteil der jeweils drei führenden Einzelhandelsgesellschaften in neun europäischen Ländern, 1999	7
Tabelle 6	Marktanteile im italienischen Lebensmitteleinzelhandel, 1999	7
Tabelle 7	Marktanteil der jeweils drei führenden DIY-Handelsgesellschaften in sechs europäischen Ländern, 1998	8
Abbildung 1	Generalregulierungsplan (PRG). Aufstellungs- und Beschlußverfahren	12
Abbildung 2	Teilbebauungsplan (Durchführungsplan): Aufstellungs- und Beschlussverfahren	13
Abbildung 3	„Raumeinheiten“ für den großflächigen Einzelhandel und vorhandene Verbrauchermärkte, Region Lombardei, 1999	23

Einleitung[1]

Europa ist im Umbruch. Die nationalen Ausprägungen des wirtschaftlichen Strukturwandels sowie der Entwicklung der Stadtregionen und der institutionellen Rahmenbedingungen differieren jedoch erheblich. Das vorliegende Papier zeigt am Beispiel der Entwicklung des Einzelhandels in Italien und Mailand auf, wie entscheidend der Blick auf die lokale Regulierung Prozesse der „Filterung" internationaler ökonomischer Trends verdeutlicht. Der Einzelhandelssektor ist derzeit sehr dynamisch und für die Beschäftigung in den Städten eine der wichtigsten Branchen.

Dieser Beitrag ist wie folgt aufgebaut: Zunächst wird die Einzelhandelsstruktur in Italien im Verhältnis zu anderen europäischen Ländern sowie innerhalb der italienischen Wirtschafts behandelt. Der Einzelhandel wird durch kleinere traditionelle Fachgeschäfte stark geprägt, die Internationalisierung der Branche und damit verbundene Vergrößerung der Betriebsformate hat in Italien erst sehr spät und in einem sehr viel geringeren Umfang als in den anderen europäischen Staaten stattgefunden. Die Steuerung des Einzelhandels findet, was die räumliche Nutzungsverteilung und Versorgung betrifft, im Rahmen der Stadtplanung statt; dazu wird im zweiten Kapitel das italienische Planungssystem eingeführt. Im dritten Kapitel wird die besonders starke sektorale Steuerung des italienischen Einzelhandels, die einer korporatistischen Logik folgt, in ihrer historischen Entwicklung beschrieben. Ihr erheblicher Einfluss auf die räumlichen und ökonomischen Strukturen lässt sich bis zu den aktuellen Internationalisierungstendenzen der Branche verfolgen. Die bis vor kurzem gültige weitgehende Trennung von Stadtplanung und Handelsplanung, die eine Plattform für eine starke Einflussnahme für die Lobby der spezialisierten Einzelhändler schuf, macht Italien im europäischen Vergleich zu einem interessanten Untersuchungsgegenstand. Als ein Beispiel für den Schutz dieser Lobby gegenüber dem von außen einwirkenden Neuerungsdruck wird einer der institutionellen Hauptakteure, die Handelskammer, vorgestellt. Anschließend wird die Reform in der Handelsgesetzgebung, die Ende der 90er Jahre durchgeführt wurde, vorgestellt. Dabei wird illustriert, wie ihre innovationsfördernde Absicht durch retardierende Umsetzung vor Ort unterlaufen wurde. Mailand, das Finanz- und Wirtschaftszentrum des Landes, steht dem internationalen Markt generell am offensten gegenüber. Insofern bildet die Skizze der Einzelhandelsstrukturen in der Stadtregion den dynamischen Pol des Entwicklungsspektrums der Branche in Italien ab.

---

1 Ich danke Heike Jacobsen und Michael Wortmann für eine ausführliche Kommentierung des Beitrags. Für kritische Anmerkungen danke ich weiterhin den Kolleginnen und Kollegen der Abteilung „Organisation und Beschäftigung" des WZB, insbesondere Christopher Bahn und Hedwig Rudolph.

1 Zur Struktur des Einzelhandels in Italien

Italien hat nach Deutschland und Frankreich den drittgrößten europäischen Markt für den Warenvertrieb. Das Land ist jedoch aufgrund seiner geringen vertikalen Integration im Einzelhandel ein Untersuchungsgegenstand, der sich auch in seiner räumlichen Ausprägung von nord- und mitteleuropäischen Ländern unterscheidet. Im folgenden werden die strukturellen Unterschiede des Sektors anhand der Indikatoren Beschäftigung, Entwicklung der Betriebsformate sowie Internationalisierung und Konzentration der Branche aufgezeigt.

Ursachen und Einflüsse der spezifischen italienischen Entwicklung liegen unter anderem in der ebenfalls sehr kleinteiligen Struktur auf der Produktionsseite: „Auf der Herstellerseite war und ist die italienische Industrie noch immer in einem bestimmten Ausmaß durch kleine und mittelgroße Betriebe charakterisiert. Eine industrielle Konzentration im Bereich Bekleidung, Möbel, Textilien, Schuhe oder anderen Konsumgütern fand nicht statt. Der in den 70er Jahren einsetzende Wandel vom Streben nach Betriebsgrößenvorteilen hin zu einer stärkeren Produktdifferenzierung kam der italienischen Industrie sehr recht, da es kleinen und mittelgroßen Firmen ein Überleben und sogar den weiteren Ausbau der besetzten Marktnischen erlaubte“ (Pellegrini, Zanderighi 1993, 86). Die italienischen Hersteller üben aufgrund ihrer kleinteiligen Struktur kaum Innovationsdruck auf den Einzelhandel bezüglich einer Vergrößerung der Formate aus, sondern setzen vielmehr auf Spezialisierung in der Vertriebsstruktur. Der Einzelhandel in Italien ist bis heute überwiegend durch eine kleinteilige, mit Fachgeschäften durchmischte traditionelle Struktur in wohnungsnaher Lage charakterisiert. Diese Struktur wird aus der großen Anzahl von Geschäften im europäischen Vergleich ersichtlich (vgl. Tabelle 1). Der Lebensmitteleinzelhandel ist zu einem großen Teil genossenschaftlich organisiert. Inhabergeführte mittelständische Betriebe in Ladenlokalen mit geringen Verkaufsflächen prägen das Bild und haben einen - im europäischen Vergleich - überdurchschnittlichen Anteil am Einzelhandelsumsatz (ausführlicher zur Entwicklung innerhalb Italiens vgl. Tabelle 2).

In den südlichen EU-Staaten sowie in Belgien ist der Anteil der Selbstständigen im Einzelhandel höher als in den übrigen Mitgliedsländern: 30% in Belgien, 37% in Spanien und jeweils 49% in Italien und Griechenland stehen 12% in Dänemark und 14% Selbstständigen in der Bundesrepublik gegenüber (Eurostat 2001, 96). In Spanien und Portugal werden durchschnittlich drei Beschäftigte pro Einzelhandelsbetrieb, in Italien 2,5 Beschäftigte gezählt, Deutschland liegt mit durchschnittlich neun Beschäftigten an der europäischen Spitze (Eurostat 2001, 95).

Tabelle 1: Anzahl der Betriebsstätten im Lebensmitteleinzelhandel, 2000

Land	Anzahl der Outlets
Italien	116.160
Deutschland[1)]	64.200
Spanien	62.590
Frankreich	37.637
Großbritannien	33.348
Portugal	26.185
Griechenland[2)]	17.000
Belgien	9.891
Irland	9.118
Österreich	6.656
Schweiz	6.532
Niederlande	5.583
Schweden	5.356
Norwegen	4.589
Finnland	4.283
Dänemark	2.844

Leider liegen z.T. keine aktuellen Zahlen für Polen, Tschechien/Slowakische Republik und Ungarn vor.

1) ohne Aldi

2) geschätzt

Quelle: Lebensmittel-Zeitung, 2002.

In Italien hat erst spät - in den 80er und dann verstärkt in den 90er Jahren - ein Konzentrationsprozess im Lebensmitteleinzelhandel stattgefunden. Nach der vorläufigen Auswertung des Zensus 2001 (Juni 2002) hat die Zahl der abhängig Beschäftigten im Handel im Zeitraum 1991-2001 um nur 0,9% zugenommen, während die Anzahl der Handelsbetriebe im gleichen Zeitraum um 3,2% zurückgegangen ist. Darin drückt sich die Tendenz zu größeren Betriebsformaten aus. Bei der Verteilung der unterschiedlichen Betriebsformate gibt es jedoch ein den allgemeinen ökonomischen Bedingungen in Italien entsprechendes starkes Nord-Süd-Gefälle, das die unterschiedliche Kaufkraft und Marktstrukturen spiegelt (vgl. Bagnasco 1977, Putnam 1993, Dunford 2002). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl je Betrieb liegt im italienischen Handel im Jahr 2001 bei 2,5 Beschäftigten, im hochentwickelten Norden Italiens sind es 2,9, in Mittelitalien 2,4 und im wenig entwickelten Süditalien 1,9 Beschäftigte pro Betrieb (ISTAT 2002, 8). Der Wandel der Betriebsformen hin zu größeren Verkaufsflächen, der sich in Europa allgemein ablesen lässt, hat in Italien später eingesetzt; er findet dort vor allem seit den 80er Jahren statt und hat inzwischen auch zu Einkaufs- und Gewerbezentren „auf der grünen Wiese“ geführt.

Tabelle 2: Entwicklung der Betriebsformen im Einzelhandel in Italien, Anzahl der Betriebe 1985-2003

Jahr	Lebensmittel	Non Food	Gesamt
1985	336.900	527.900	864.800
1990	306.500	565.200	871.700
1995	235.600	419.600	655.200
2001	207.700	380.000	587.700
2003 (geschätzt)	198.800	362.500	561.300

Quelle: FAID 2002, 34

47 Verkaufspunkte pro 10.000 Einwohner in Italien stehen 21 in Spanien, 13 in Großbritannien und jeweils 19 in Deutschland und Frankreich gegenüber; gleichzeitig sind die Geschäfte durchschnittlich wesentlich kleiner: 140 qm Verkaufsfläche pro 1.000 Einwohner in Italien gegenüber 175 in Spanien, 205 in Deutschland und 240 in Frankreich (USDA 1999).

In der Gegenüberstellung internationaler Strukturdaten im Einzelhandel lässt sich die spezifische Ausprägung und Struktur der Beschäftigung in diesem Sektor in Italien ablesen (vgl. Tabelle 3): ein im Vergleich zu anderen europäischen Ländern überproportionaler Besatz an kleinen selbstständig geführten Ladenlokalen (vgl. Mattei et al. 1994).

Tabelle 3: Strukturen des Einzelhandels in Deutschland, Italien und Schweden im Vergleich*

	Deutschland	Italien	Schweden	EU 15
Betriebe je 1.000 Einwohner**	5,02	9,5	6,3	8,4
Beschäftigte je Betrieb	7,02	2,2	4,0	4,0
Umsatzanteil LEH-Hypermärkte (über 2.500 qm) (%)***	23	5	11	
Umsatzanteil LEH auf Kleinflächen (unter 100 qm)***	7	28	5	
Umsatzanteil der drei größten Unternehmen (%)	42,7	33,1	78,2	
Bruttosozialprodukt (BSP) pro Kopf (Tsd. $)****	27,5	20	24	
Anteil handelsaffiner Konsum an privaten Ausgaben (%)***	26	45	37	36
Erwerbstätige im Einzelhandel je 100 Einwohner**	4,2	3,4	2,5	
Anteil Selbständige (%)***	15,4	66,5	24,3	31,5
Teilzeitanteil (%)*****	35,6	8,5	39,5	
Frauenanteil (%)****	67,1	42,0	58,6	
Anteil geringqualifizierter Erwerbstätiger (%)****	17,2	63,3	34,2	43,7
Anteil hochqualifizierter Erwerbstätiger (%)****	11,6	3,5	11,8	9,9

* Daten für teilweise unterschiedliche Jahre (1994-1998).
** European Commission (1998).
*** LEH = Lebensmitteleinzelhandel. Daten für 1997/98; Costa et al. (1997).
**** Daten für 1996; Sternquist (1998).
***** European Commission (2000).
Quelle: Jacobsen 2001, 33.

Diese auf die Mitarbeit von Familienangehörigen gestützte Struktur ermöglicht vermutlich eine hohe Kundenorientierung im Sinne der persönlichen Beratung und des Services für Kunden, lässt jedoch weniger Spielraum für eine betriebswirtschaftlich effiziente und konkurrentielle Ausrichtung und Erweiterung der Wertschöpfungskette, wie sie in den großen Einzelhandelsunternehmen betrieben wird. Diesem Wettbewerbsdruck sehen sich die italienischen Einzelhändler strukturell jedoch zunehmend ausgesetzt: „Today there are no longer any doubts that what has been disturbing the retail trade has now started to change its physiognomy“ (Centro Einaudi, SISIM 2001, 12)

Italienische Einzelhandelsunternehmen sind unter den Großen der Branche in Europa nicht zu finden. Die größeren italienischen Unternehmen sind traditionell eher genossenschaftlich, in vernetzten Formen (Konsumgenossenschaft Coop, Einkaufsgemeinschaften Conad und Crai) organisiert und meist stark lokal verankert. Der Konzentrationsgrad ist eher gering. Es sind vor allem nord- und mitteleuropäische Unternehmen, die die Internationalisierung des italienischen Einzelhandels tragen (vgl. Tabelle 4). „Handelsunternehmen aus Italien sind im Ausland nur wenig aktiv, da weder spezifisches Know-how entwickelt werden konnte, das anderswo zu nutzen wäre, noch – so ist anzunehmen – hinreichend Kapital akkumuliert wurde, um im Ausland zu investieren. Italien ist jedoch ein sehr attraktives Ziel für ausländische Investoren, weil die einheimischen Anbieter unterlegen scheinen und das Preisniveau hoch ist“ (Jacobsen 2001, 51).

Inzwischen findet im italienischen Einzelhandel zeitlich verzögert gegenüber den meisten europäischen Staaten eine Umstrukturierung und Öffnung des nationalen Marktes statt. „In Italy, foreign retailers only recently succeeded in penetrating the market and were obliged to choose a policy of joint venture with local partners. Auchan and Rinascente, Promodés (Carrefour) and Gruppo GS (Benetton) have recently entered into two joint ventures that have allowed French retailers (with their local partners) to hold the second and third places amongst leading retailers in Italy” (Eurostat 2001, 178). Benetton hat inzwischen seine Beteiligung am Gruppo GS aufgegeben. Das Unternehmen liegt mit über 700 Supermärkten und 21 Verbrauchermärkten auf Platz 3 im italienischen Lebensmitteleinzelhandel und wird nun zu 96% vom französischen Carrefour kontrolliert (Il Resto del Carlino, 06.03.2000). Auch deutsche Unternehmen sind am italienischen Markt inzwischen präsent: Der Discounter Lidl begann bereits 1992 mit der Eröffnung von neun Filialen in Norditalien (Holzwarth 1998, 80) und gehört damit zu den Vorreitern der Discounter in Italien. Aufgrund der Standardisierung des Angebotes „ist die Europäisierung/Internationalisierung von Discoutern leichter möglich als von serviceorientierten Betriebstypen“ (Zentes 1998, 211). Discounter hatten im Jahr 1996 in Italien bereits einen Anteil am Umsatz von 10,4% (Zentes 1998, 215).

Tabelle 4: Internationalisierung der 15 größten europäischen Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel, 2000

Herkunftsland Zielland	Deutschland	Frankreich	Großbritannien	Niederlande
Deutschland	Metro; Rewe; Aldi; Edeka; Lidl; Tengelmann	Intermarché		
Frankreich	Metro; Rewe; Aldi; Edeka; Lidl	Carrefour; Intermarché; Auchan; Leclerc; Casino		
Großbritannien	Metro; Aldi; Lidl		Tesco; Sainsbury	
Irland	Aldi; Lidl		Tesco	
Dänemark	Metro; Aldi; Edeka; Tengelmann			Ahold
Belgien	Metro; Rewe; Aldi; Lidl	Carrefour; Intermarché; Auchan		Ahold
Niederlande	Metro; Aldi; Edeka; Lidl;			Ahold
Spanien	Metro; Lidl; Tengelmann	Carrefour; Intermarché; Auchan; Leclerc		Ahold
Italien	Metro; Rewe; Lidl; Tengelmann	Carrefour; Intermarché; Auchan		
Portugal	Metro; Tengelmann	Carrefour; Intermarché; Auchan; Leclerc		Ahold
Griechenland	Metro; Lidl	Carrefour		
Österreich	Metro; Rewe; Aldi; Lidl; Tengelmann			
Tschechische Republik	Metro; Rewe; Edeka; Lidl; Tengelmann	Carrefour	Tesco	Ahold
Slowakien	Metro; Rewe; Lidl	Carrefour	Tesco	
Ungarn	Metro; Rewe; Tengelmann	Auchan	Tesco	
Polen	Metro; Rewe; Edeka; Lidl	Carrefour; Intermarché; Auchan; Leclerc; Casino	Tesco	Ahold

Quelle: EMD 2001, eigene Überarbeitung

Die Rewe-Handelsgruppe hat sich mit der Übernahme der Standa-Kette im Januar 2001 einen Weg in das italienische Vertriebsnetz eröffnet. Sie hat damit einen Anteil von etwa 3,4% am italienischen Lebensmitteleinzelhandel erreicht. Dies wird innerhalb der Branche als geschickter Schachzug in einem für internationale Unternehmen schwer zugänglichen Markt kommentiert. „Hierzulande

braucht ein expansionswilliger Händler beste Beziehungen zu den Gewerkschaften, Stadträten und anderen Interessensgruppen, um sich in den vielen historischen Stadtzentren der Halbinsel zu etablieren. Durch den Kauf von Standa hat sich das Kölner Handelsunternehmen auf einen Schlag Zugang zu den innerstädtischen Einkaufsstraßen Italiens verschafft“. (Dawson, LZ/Net, 22.03.2001)

Tabelle 5: Marktanteil der jeweils drei führenden Einzelhandelsgesellschaften in neun europäischen Ländern, 1999

Land	Gruppen	Marktanteil (in %)
Schweden	Ica, KF, D Group	95
Niederlande	A. Heyn, Super Unie, Vendex	83
Frankreich	Carrefour, Leclerc, Intermarché	66
Belgien	Gib, Delhaize, Aldi	62
Österreich	BML, Spar, Adeg	56
Deutschland	Rewe, Edeka, Aldi	53
Großbritannien	Tesco, Sainsbury, Asda	52
Spaniel	Pryca, Continente, Alcampo	44
Italien	Coop, Auchan, Carrefour	32

Quelle: EUROSTAT 2001, 173.

Tabelle 6: Marktanteile im italienischen Lebensmitteleinzelhandel, 1999

Gruppe	Marktanteil (%)	Gruppe	Marktanteil (%)
Coop Italia	17,3	Standa Commerciale	2,9
Gruppo Gs (Carrefour)	9,5	Crai	2,3
Rinascente (Auchan)	9,0	Sigma	2,1
Conad	8,4	DI.TEX.AL	1,7
Esselunga	7,6	Lombardini	1,1
Selex	5,8	Independents	0,9
Interdis	4,8	Carrefour Hypermarkets	0,8
Pam	3,8	Il Gigante	0,8
MDO (Gea, Gigad, Italmec)	3,5	Billa Italia	0,6
Sintesi	3,5	Unvo	0,6
Sisa	3,4	AL.GRO	0,3
C3	3,1	Conitcoop	0,1
Finiper	2,9	Itm Italia	0,1
S.U.N.	2,9		

Quelle: EUROSTAT 2001, 178.

Im europäischen Vergleich wird deutlich, dass die Konzentration der Einzelhandelsbetriebe in Italien sehr gering ausgeprägt ist (vgl. Tabelle 5). Die drei größten Gesellschaften erreichen im Jahr 1999 einen Marktanteil von gerade 32%, nur einem Drittel des Konzentrationsgrades in Schweden; im Vergleich dazu liegt Deutschland mit 53% in einem mittleren Bereich. Die zweit- und dritt-

größten Gesellschaften in Italien sind inzwischen mehrheitlich in internationaler Hand. Bei der inneritalienischen Auflistung wird die stark fragmentierte Struktur im Lebensmitteleinzelhandel besonders deutlich (vgl. Tabelle 6).

Auch für den Non-Food-Bereich kann ein ähnlicher Unterschied konstatiert werden; auch hier ist eine Vertriebsstruktur mit geringem Konzentrationsgrad gegenüber anderen europäischen Ländern festzustellen. In der Do-it-yourself-Branche beispielsweise hat der Strukturwandel in Italien erst vor kurzem begonnen (vgl. Tabelle 7).

Tabelle 7: Marktanteil der jeweils drei führenden DIY-Handelsgesellschaften in sechs europäischen Ländern, 1998

Deutschland	OBI (Tengelmann), Praktiker, Bauhaus	21,7%
Frankreich	Castorama/Brico Dépot, Leroy Merlin (Auchan), Domaxel	39,2%
Großbritannien	B&Q (Kingfisher/ohne Castorama), Homebase (Sainsbury), Wickes	60,1%
Italien	Bricocenter (Rinascente, einschl. 4 Leroy Merlin outlets), OBI (Tengelmann, D), Castorama (F)	5,1%
Niederlande	Intergamma, Praxis, HDB	56,6%
Spanien	Leroy Merlin (Auchan, F), AKI (GIB, B), ATB (Franchise)	57,2%

Quelle: Markt spezial 2002.

Zurückzuführen ist der Zuzug ausländischer Einzelhandelsunternehmen nach Italien auf verschiedene miteinander verknüpfte Ursachen:

- gesetzgeberische Reformen im Bereich des Handels, die die bisherige starke staatliche Reglementierung und Intervention in diesem Sektor aufheben;
- eine Öffnung des italienischen Marktes für europäische Standards und damit auch für im Einzelhandel international bereits seit längerem eingeführte Betriebsformen;
- eine zunehmende Präsenz international operierender Handelsunternehmen in Italien mit veränderten Formen der Distribution, die sich beispielsweise über Joint Ventures auf dem italienischen Markt etablieren;
- neue stadtplanerische Vorgaben, die die Ansiedlung großflächiger Einzelhandelsformate ermöglichen bzw. vereinfachen.

2 Die planerische Steuerung des Einzelhandels

„Der Strukturwandel läßt sich nicht geradlinig auf ökonomische und regulatorische Aspekte verkürzen. Die Restrukturierungen ... besitzen relevante soziale und kulturelle Dimensionen – wie nicht zuletzt das Überdauern regionaler Ver-

braucherpräferenzen im europäischen Markt anzeigt“ (Rudolph, Schüttpelz 2001, 16f.). Stadtplanung nimmt, wenn sie sich mit Standortfragen im Bereich des Handels auseinandersetzt, auch Bezug auf das veränderte Einkaufsverhalten, auf Lebensstile, d.h. die oben erwähnten sozialen und kulturellen Dimensionen des Strukturwandels. Unterschiede der Fachtraditionen und des Planungsverständnisses sind bereits mehrfach Gegenstand der Betrachtungen gewesen: denn sie „können auch bei sachlich gleichartigen Aufgaben zu unterschiedlichen Vorgehensweisen und Ergebnissen führen“ (Albers 1997, 9)[2]. Im Bereich der planerischen Steuerung besteht das Prinzip der Politiken zum Einzelhandel in Deutschland meist in Schutz und Ausdehnung der Handelsaktivitäten in den Innenstädten sowie in der Begrenzung der Ansiedlung an nicht integrierten Standorten. Nutzungsmischung und das Ziel einer „Stadt der kurzen Wege“ bilden dabei die Leitkonzepte. Jedoch wird die nach marktwirtschaftlichen Aspekten stattfindende Standortwahl der Handelsunternehmen in Deutschland weniger eingeschränkt als in Italien. Die Regulierung des Einzelhandels erfolgte über eine stark sektorbezogene Kontrolle durch die öffentliche Hand, die nicht an die Koordination der räumlichen Entwicklung gebunden war, diese jedoch indirekt prägte. Die in Italien praktizierte Form der sektoralen Beschränkung der Handelsentwicklung führte zu einer Bevorzugung kleinteiliger Betriebsformate. Sie hat zu einer hohen Persistenz der räumlichen Verteilung des Handels in der Stadt geführt, so dass eine Nutzungsmischung und Nahversorgung auch in innerstädtischen Bereichen weitgehend erhalten blieben.

Demgegenüber folgte die Stadtplanung in Nord- und Mitteleuropa in den letzten Jahrzehnten den rationalistischen Prinzipien einer funktionalen Trennung, was zu einer Ausdehnung konkurrierender Handels- und Gewerbestandorte mit immer großflächigeren Betriebsformen in den Randbereichen der Städte führte. Den damit verbundenen negativen Auswirkungen, beispielsweise Defizite bei der verbrauchernahen Versorgung der Bevölkerung und das vor allem auf den Individualverkehr ausgerichtete und damit sozial schwächere Gruppen ausschließende Einkaufsverhalten, versucht man heute mit integrierten Planungsansätzen gegenzusteuern. Die Konzepte für die Innenstadtentwicklung sind heute von Revitalisierungs- und Citymarketingansätzen geprägt, um Urbanität und Nutzungsvielfalt in den monofunktional strukturierten Stadtzentren zurückzugewinnen.

In Italien verzeichnet die Debatte zum Wandel in den Anforderungen an den städtischen Raum seit den 90er Jahren neue Aufmerksamkeit. Die Nutzungsvielfalt wird auch in Italien durch unterschiedliche Ansprüche an den Raum in Frage gestellt. Martinotti (1993) führt das Konzept unterschiedlicher „Generationen“ von Metropolen ein, die sich durch den Aktionsraum verschiedener sozialer Gruppen und die unterschiedliche Intensität der Überlappung verschiedener Nutzungen unterscheiden. Die soziale Entwicklung in den Stadtregionen und die veränderten raum-zeitlichen Ansprüche werden in Form von

2 Diese Feststellung gilt auch für das Verhältnis des Einzelhandels zur Stadtentwicklung (vgl. Schröder 1999).

vier „Popolationen“ kategorisiert, die die Städte auf unterschiedliche Weise und zu verschiedenen Zeiten nutzen und die mit dem traditionellen Instrumentarium nicht mehr in ihrer Gesamtheit zu fassen sind: die Bewohner (A) und die Pendler (B), also in der Stadt Erwerbstätige, die außerhalb wohnen, als traditionelle Kategorien, sowie die neue Stadtbevölkerung der Konsumenten (C) als temporäre Nutzer von Handel und Kultur und der *Metropolitan Businessmen* (D), die sich geschäftlich, für Arbeitskontakte und -sitzungen, in die Stadt begeben und die sowohl ökonomische Interessen als auch hohe Ansprüche an die Freizeitgestaltung artikulieren. „Es gibt viele Fälle, in denen diese neue Bevölkerung die Stadt nutzt und sie tatsächlich auch materiell konsumiert“ (Martinotti 1993, 147). Das Ergebnis dieses Strukturwandels bezeichnet Martinotti (1993) als die „Metropole der dritten Generation“.

Italien verzeichnet in den letzten Jahren - auch unter dem Einfluss der von Martinotti beschriebenen Veränderungen - eine Entwicklung zur Maßstabsvergrößerung und Konzentration sowie Internationalisierung des Einzelhandels. Dadurch verändern sich die räumlichen Nutzungsstrukturen und Pendlerverflechtungen in den italienischen Stadtregionen erheblich, jedoch mit zeitlicher Verzögerung gegenüber den nord- und mitteleuropäischen Staaten. “The underdevelopment of Italian retailing is the result of planning regulations“ (Pellegrini 1995, 145).

2.1 Aufbau der Raumplanung in Italien

Die Basis für räumliche Planung in Italien ist bis heute das Städtebaugesetz aus dem Jahr 1942[3]. Sie verläuft nach einem räumlich-hierarchischen Muster entsprechend dem Verwaltungsaufbau des Landes. Auf der zentralstaatlichen Ebene gibt es jedoch (im Gegensatz zu Deutschland) keine raumordnerische Rahmengesetzgebung und auch kein direkt zuständiges Ministerium: Die raumbezogenen Aktivitäten werden in interministeriellen Komitees für Wirtschaftsplanung (CIPE) und Industriepolitik (CIPI) abgestimmt. Im Jahr 2000 wurde erstmalig ein „Bericht über den Zustand der Raumplanung“ in Italien veröffentlicht, den das Ministerium für Öffentliche Arbeiten herausgegeben hat und der nicht wie die deutschen Raumordnungsberichte programmatische Leitlinien beinhaltet, sondern vor allem eine Bestandsaufnahme ist (Ministero dei Lavori Pubblici 2000).

Raumplanung fällt in die Kompetenz der 20 Regionen. Die Ebene der *regioni* wurde 1970 eingeführt und hat in den letzten Jahren an Kompetenzen in der räumlichen Planung hinzugewonnen. Auf der Regionsebene werden die Räumlichen Koordinierungspläne (PTC) und Landschaftspläne (*piani paesistici*) aufgestellt. Die nachgeordnete Provinzebene (insgesamt 103 *provincie*) hat

3 Legge urbanistica Nr. 1150 vom 17.8.1942.

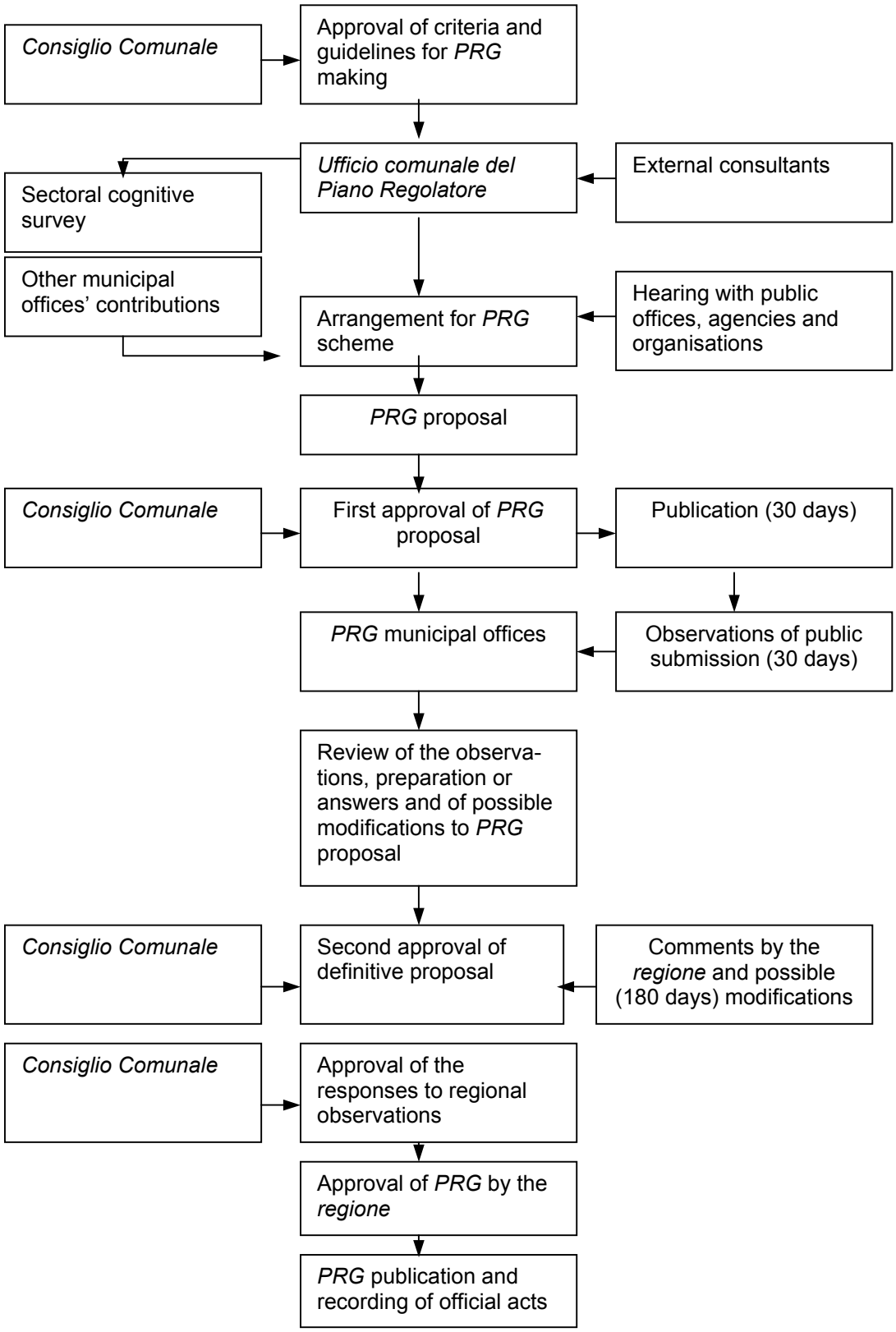
dagegen im Bereich der räumlichen Planung nur untergeordnete Bedeutung. Die Kommunen sind die wichtigste administrative Ebene für die Raumplanung und Zonierung. Italien hat eine besonders kleinteilige Verwaltungsstruktur auf der kommunalen Ebene, da nie eine Gebietsreform durchgeführt wurde. Der Kompetenzzuschnitt und die große Zahl[4] – es gibt keine Kreisverwaltungen - geben der lokalen Ebene starkes Gewicht; es erhöht auch die Bedeutung lokaler Lobbys beispielsweise im Handel: Erst 1992 wurde mit dem Gesetz Nr. 142 über die lokalen Autonomien festgelegt, dass sich die großen italienischen Städte mit ihrem Umland in *aree metropolitane* zusammenschließen und koordinieren sollten. Die Umsetzung dieser Vorgabe und die Festlegung der Stadtregionen war stark von gegenseitigem Misstrauen zwischen Kernstadt und Umlandgemeinden geprägt und erfolgte sehr zögerlich (vgl. Rotelli 1999). Für Mailand wurden die bis dahin bestehenden Provinzgrenzen so verändert, dass sie mit der Metropolenregion übereinstimmten und somit keine neue administrative Ebene aufgebaut werden musste**.**

Das räumliche Planungssystem sieht auf der lokalen Ebene die Zonierung der Flächennutzungsarten vom Wohnen bis zu den verschiedenen gewerblichen Funktionen, darunter Handel, vor. Die Regulierung des Handels in Italien bildet nicht nur gegenüber anderen europäischen Ländern einen Sonderfall, sondern auch innerhalb der italienischen Wirtschaft: der Einzelhandel, insbesondere der Lebensmittelhandel, ist in hohem Maß staatlichen Kontrollen und Beschränkungen unterworfen. Zudem - und auch darin bildet Italien eine Ausnahme - verlaufen stadtplanerische Entscheidungen über die räumliche Verteilung von Nutzungen, und damit über die Versorgungsstrukturen und die Erreichbarkeit in Einzelhandel einerseits und die Handelsplanung andererseits separat voneinander. Die Handelsplanung wurde bis zur Reformgesetzgebung von 1998 bei der Aufstellung der gesamtstädtischen Bauleitpläne auf lokaler Ebene (*piani regolatori generali*) nur bezüglich der allgemeinen quantitativen Aussagen (Quadratmeter Verkaufsfläche pro Stadtbezirk) berücksichtigt.

Der die Stadtentwicklung lenkende Plan ist der Generalregulierungsplan (*piano regolatore generale*, PRG), der die Flächennutzung nach Nutzungsarten für die Gesamtstadt definiert. Er wird vom Stadtrat beschlossen und von der Region als oberer Instanz angenommen. Seine Festlegungen haben keine Befristung, d.h. sie werden erst durch die Aufstellung eines neuen Plans außer Kraft gesetzt. Die Kommune kann jedoch auch einzelne Teilbereiche des Plans durch eine *variante* verändern, die dann ebenfalls von der Region angenommen werden muss. Bereits auf der Basis des Generalregulierungsplans können Baugenehmigungen erteilt werden. Der Generalregulierungsplan ist in der Kommune die Basis für die Teilbebauungspläne (*piani particolareggiati*), die verbindlichen Bauleitpläne (zu den Aufstellungsverfahren vgl. Abb. 1 und 2).

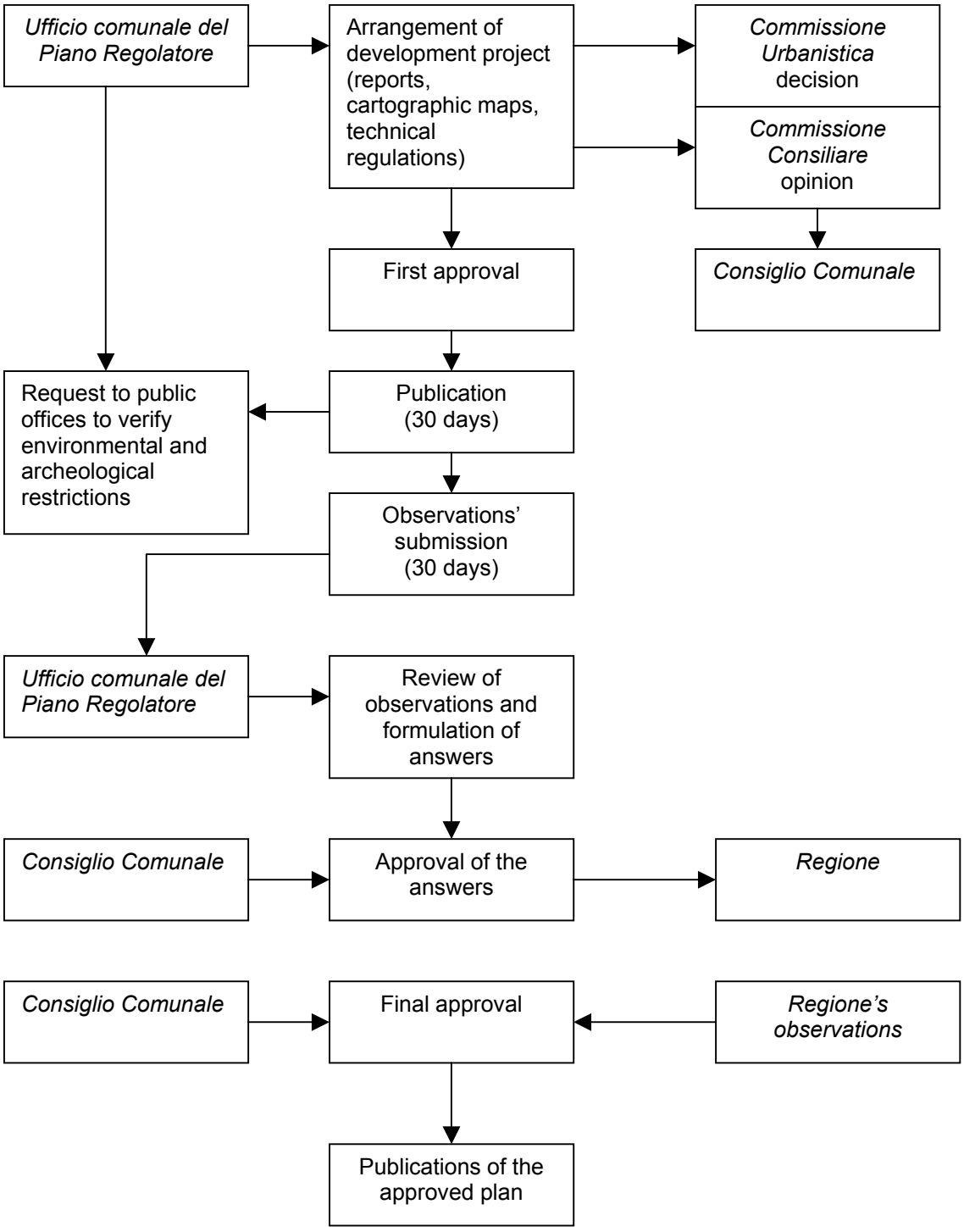
4 8.102 Städte und Gemeinden, davon 4.684 mit weniger als 3.000 Bewohnern.

Abb. 1: Generalregulierungsplan (PRG). Aufstellungs- und Beschlussverfahren



Quelle: European Commission 2000, 53.

Abb. 2: Teilbebauungsplan (Durchführungsplan): Aufstellungs- und Beschlussverfahren



Quelle: European Commission 2000, 57.

Das Städtebaugesetz Nr. 1150 von 1942 befasst sich nicht mit dem Handel außer im Rahmen der Zonierungskategorien und es sieht auch keine spezifischen räumlichen Steuerungsinstrumente vor. Somit wurde die Trennung zwischen Baugenehmigung/städtebaulichem Instrumentarium und Lizenz zur Ausübung von Handelsaktivitäten, die in voneinander völlig unabhängigen, nicht miteinander kooperierenden kommunalen Ämtern und Dezernaten erteilt und entschieden wurden, im Ergebnis eher verstärkt.

3 Die sektorale Regulierung des Handels

Bis 1926 gab es in Italien keinerlei Genehmigung für Handelsaktivitäten, jeder konnte Handel treiben, wo und mit welchem Warensortiment er wollte. Die Struktur des italienischen Einzelhandels war weitgehend kleinbürgerlich und traditionell (Morris 1993). Sie war bedingt durch die durchschnittlich sehr niedrige Kaufkraft der Kunden und bot eine Alternative zum ambulanten Handel mit Waren aus dem ländlichen Umland der großen Städte. Im Jahr 1926 wurde ein übergreifender Verband, die Confederazione Fascista dei Commercianti Italiani, gebildet, der sich aus den Interessenverbänden der kleinen sowie der größeren Einzelhändler zusammensetzte. Durch die Integration dieser divergierenden Positionen versuchte das faschistische Regime, die Interessenvertretung im Handelssektor zu schwächen (Morris 1996, 308).

3.1 Die Kontingentierung des Handels

Im gleichen Jahr führte die faschistische Regierung eine fallweise Prüfung der Handelskonzession durch die Kommune ein[5]. Diese konnte die Genehmigung verweigern, wenn das Kontingent für die lokale Versorgung ausgeschöpft war. Die Kontingentierung galt zunächst für das Verhältnis von Geschäften zum gesamten Stadtgebiet, später unterschied man zwischen Kernstadt und Peripherie[6]. Über diese Beschränkung des Zugangs wurde die Gruppe der bereits aktiven Einzelhändler vor neuer Konkurrenz geschützt; dieses Prinzip war bis 1971 gültig. Hier liegt die besonders feinkörnige korporatistische Struktur des italienischen Handels mit kleinen bis mittleren Betrieben und seine stark entwickelte Lobby begründet. Noch im Jahr 1960 wurde fast der gesamte Einzelhandel (zu 95,2%) in kleinen unabhängigen Geschäften betrieben, 2,1% entfielen auf Warenhäuser, 2,7% auf Verbrauchergenossenschaften

5 Königliches Gesetzesdekret Nr. 2174 vom 16.12.1926.

6 Mit dieser Regelung sollte die Bevölkerung vor unlauteren Praktiken der Händler geschützt sowie eine Preisgarantie erreicht werden. Preisauszeichnungen wurden zur Pflicht, das willkürliche Aushandeln und die persönliche Kreditvergabe sollten gestoppt werden. Bei der Lizenzvergabe wurden Verbrauchergenossenschaften und Direktverkaufsstellen bevorzugt (Morris 1999, 296).

(Morris 1999, 291). Morris (1996) sieht in der Kontrolle des Handels jedoch auch eine Absicherung für die modernisierungsbereiten kleinen Händler, die den bis dahin sehr niedrigen Standard des italienischen Einzelhandels anheben wollten.

In der Nachkriegszeit wurde dieses System weiter verfestigt und erhielt eine Eigendynamik unter veränderten politischen Vorzeichen: „It was the perpetuation of the structures of this legislation that, ironically, enabled shopkeepers to exercise a far greater corporate power within the political economy of Christian Democracy“ (Morris 1996, 318). Ein neuer Einzelhandelsverband, dessen Strukturen an das alte faschistische Modell angelehnt waren, allerdings mit dem entscheidenden Unterschied einer freiwilligen Mitgliedschaft, wurde gegründet: die Confederazione Generale del Commercio Italiano, kurz Confcommercio.

3.2 Die Warentabellen in der Handelsplanung

Das Handelsgesetz aus dem Jahr 1971 stellte die erste größere Modifizierung des Dekrets von 1926 dar[7]. Neue Formate wie Supermärkte drängten auf den Markt; die noch gültigen Regelungen sahen dieses Format jedoch nicht vor, und daher wurden zunächst die für Warenhäuser geltenden Bestimmungen angewandt. Beim Antrag auf Eröffnung eines Supermarktes mussten zudem die Handelskammern einbezogen werden, die vor allem den traditionellen Einzelhandel repräsentierten und die Neuerungen misstrauisch betrachteten. Im Ergebnis waren bis zur Gesetzesreform im Jahr 1971 800 Anträge auf Eröffnung von Supermärkten in der Warteschleife (Morris 1999, 304).

Das Gesetz sah als Neuerung eine Gesamtplanung für den Handelsbereich vor, die die Einzelfallentscheidung ablöste: *piani commerciali*, Handelspläne, die von den Gemeinden aufzustellen waren. Die Handelsplanung ging von 13 sogenannten *tabelle merceologiche*, Warentabellen, aus, von denen nur die sechs Tabellen aus dem Lebensmittelbereich nach Stadtbezirken kontingentiert waren. Für die restlichen Kategorien, beispielsweise Buchhandel, Stoff-, Möbel- und Schmuckgeschäfte, gab es keine Begrenzung bei den Lizenzen. Jedoch durfte ein Geschäft, dessen Sortiment durch die Warentabellen festgelegt wurde, keine anderen Waren verkaufen. Damit wurde eine weit reichende Spezialisierung des Einzelhandels festgeschrieben. Für Ansiedlungen mit mehr als 1.500 m^2 Verkaufsfläche musste eine Genehmigung der regionalen Behörden eingeholt werden. Somit schien eine übergeordnete Planung und Steuerung des Handelsbereichs gewährleistet. In dieser in Italien sozial und politisch unruhigen Zeit erschien es jedoch nicht opportun, die politisch wichtige Gruppe der kleinen unabhängigen Einzelhändler durch eine radikale Liberalisierung der

7 Gesetz Nr. 426 vom 11.6.1971 „Disciplina del commercio“.

Handelsentwicklung zu destabilisieren und sie der Konkurrenz durch größere Betriebseinheiten auszusetzen. Das Gesetz ließ den Gemeinden vielmehr genügend Spielraum, um es ihren lokalen Gegebenheiten entsprechend unterschiedlich restriktiv auszulegen. Es bildete somit eine Art Bestandsschutz und blockierte eine Öffnung des italienischen Marktes für die parallel in Europa aufkommenden Formate.

Die neu eingeführten Handelspläne hatten keine spezifische Laufzeit. Damit war es möglich, eine gegenüber Marktlogiken und Veränderungsdruck abgeschirmte Struktur aufzubauen; beispielsweise galt der letzte Handelsplan in Mailand von 1981 bis 1998, einem Zeitraum, in dem sich in Europa der Einzelhandel völlig umstrukturiert hat.

Nach dem Plan sollte den städtebaulichen Vorgaben nur „Rechnung getragen“ werden, so die vage Formulierung. Es gab demnach keine Verpflichtung, die räumliche Verteilung bindend zu berücksichtigen. Die Handelspläne enthielten nur allgemeine quantitative Aspekte; die Kontingente, die jeweils für die einzelnen Stadtteile vergeben wurden, wurden in Relation zur ansässigen Bevölkerung berechnet. Allgemein gültige Kriterien dafür gab es nicht. Für jedes Stadtquartier wurden im Plan neue Indizes aufgestellt. Diese resultierten aus „Erfahrungswerten“ und legten das „ideale Verhältnis“ aus Verkaufsfläche pro Einwohner in Quadratmetern für jede Kategorie des Plans fest. Zur Berechnung der Zielvorgaben wurde die Einwohnerzahl der Quartiere mit der Quote multipliziert. Mit der vagen Formulierung des „idealen Verhältnisses“ wurde der Spielraum für eine Berechnung nach politisch-lobbyistischen Kriterien geschaffen.

Die Kontingentierung stellte eine Zugangsbarriere dar, die sich auf die verschiedenen Betriebsformen des Einzelhandels unterschiedlich auswirkte. Sie erwies sich jedoch generell eher zum Nachteil der großen Handelsketten, denn mit den Prioritäten, die bei der Vergabe von Lizenzen zum Umbau und zur Erweiterung schon bestehender Einzelhandelsbetriebe eingeräumt wurden, blieb die kleinteilige Struktur weitgehend unangetastet. Kleine Betriebe, Einkaufsgemeinschaften und Genossenschaften, die intensivere Kontakte zu den lokalen Entscheidungsträgern unterhielten, behielten mehr Einflussmöglichkeiten als große Handelsketten ohne lokale Einbindung. Diese vernetzten Organisationsformen sind im Einzelhandel in Italien weit verbreitet. Zwei der größten Handelsunternehmen sind genossenschaftlich organisiert (Coop, Conad). Mit Rinascente-Auchan ist das dritte große Unternehmen ein vertikal integriertes italienisch-französisches Filialunternehmen.

Im Jahr 1988 (Staatsdekret Nr. 375/1988) wurde die Kontingentierung auf Geschäftsneugründungen begrenzt; ausgenommen wurden Erweiterungen bestehender Ladenlokale. De facto erhielten dadurch die bestehenden kleineren Einzelhandelsbetriebe weiteren Schutz und Möglichkeiten zur Veränderung ihrer Betriebe. Auf Regionsebene begannen jedoch die großen Einzelhandels-

ketten und Einkaufszentren, Druck auszuüben. Bis Mitte der 80er Jahre war das Format der Einkaufszentren in Italien weitgehend unbekannt. Die Warentabelle VIII *mista* wurde mit der Reform eingeführt, sie betraf Geschäfte über 400 m^2 Verkaufsfläche, in denen fast alle Warenarten verkauft werden durften. Sie wurde zur am meisten nachgefragten Warentabelle und war beispielsweise auch für Super- und Verbrauchermärkte gültig. Es bestand aber weiterhin eine formale Trennung von Handelsplanung und Stadtplanung. Diese wurde jedoch, wie das folgende Beispiel zeigt, auf kreative Weise unterlaufen.

Ansiedlungsprozess eines Supermarkts in den 90er Jahren

Ein Einzelhändler will einen Supermarkt mit 10.000 m^2 Verkaufsfläche eröffnen. Er benötigt zwei unterschiedliche administrative Lizenzen: eine Handelskonzession sowie die Baugenehmigung. In dem Stadtbezirk des vorgesehenen Standortes ist die Quote für die Warentabelle VIII ausgeschöpft, der Antragsteller erhält demnach keine Handelskonzession bis zur Aufstellung des nächsten kommunalen Handelsplans. Gleichzeitig sieht der städtebauliche Generalregulierungsplan am ausgewählten Standort jedoch die Möglichkeit einer kommerziellen Nutzung vor, so dass eine Baugenehmigung für 10.000 m^2 Verkaufsfläche erteilt wird. Der Supermarkt wird errichtet, kann jedoch nicht eröffnet werden, da die Handelskonzession nicht erteilt wurde. Es beginnt eine Wartezeit, die anscheinend ein überschaubares Risiko darstellt. Nachdem eine gewisse Anzahl derartiger bereits fertiggestellter Handelseinrichtungen auf eine Konzession wartet, wird für sie eine Ausnahmegenehmigung – häufig vermutlich nach lobbyistischen Kriterien - erteilt. Danach wird die Vergabe von Konzessionen wieder blockiert. Der Mechanismus wird in der Branche als „Stop and go“ bezeichnet.

4 Die italienische Handelskammer als ein Akteur im Einzelhandel

Deutlich werden weitere Besonderheiten der italienischen Steuerungsmodi auch an den Regelungen für die Handelskammern als relevante Akteure in diesem Sektor. Die italienischen Handelskammern (*Camere di Commercio*) haben institutionell eine andere Rolle als die vergleichbaren Einrichtungen in Deutschland oder Großbritannien. Ihr Beitrag zur lokalen Entwicklung liegt anscheinend darin, alle Eigenschaften eines „kooperativen endogenen Netzwerks“ zu verkörpern (Waters 1999). Sie repräsentieren in ihren Strukturen gleichzeitig private und öffentliche Interessen. Tendenziell nehmen sie jedoch keine dynamische Rolle bei der Förderung des lokalen Wachstums ein. Die *Camere di Commercio* sind öffentlich-rechtliche Organisationen. Es gibt insgesamt 95 Kammern auf Provinzebene mit einer einheitlichen Struktur der ökonomischen

Vertretung im gesamten italienischen Staatsgebiet. Sie werden vom Staat zur lokalen Wirtschaftsförderung eingesetzt[8].

Alle Kammern beinhalten eine Vertretung lokaler Wirtschaftsinteressen und decken ein breites Spektrum von Wirtschaftssektoren ab: Handel, Industrie, Landwirtschaft und Handwerk. Ein Vertreter pro Sektor wird in das Ausführungsorgan nominiert; über diese Struktur werden die Interessen der lokalen Wirtschaft mit denen des Staates verknüpft. Sie sind Teil des öffentlichen Verwaltungssystems und der Zentralregierung gegenüber weisungsgebunden. Die Zwiespältigkeit des Konstruktes liegt in der Vermischung der Ebenen: Die italienischen Handelskammern „represent economic interests before a system of public authority in which they are incorporated" (Waters 1999, 116).

Gegenüber anderen Ländern (Deutschland, Frankreich) sind die italienischen Kammern einer strengeren zentralen Überprüfung ihrer Aktivitäten auf den öffentlich-rechtlichen Status hin unterzogen. Alle Schlüsselentscheidungen einer Kammer müssen von den Ministerien in Rom bestätigt werden. Die Finanzierung unterliegt ebenfalls einer engen staatlichen Kontrolle, so dass die Kammern real wenig Autonomie besitzen. „They tend to execute predefined statutory provisions rather than responding independently to local economic needs" (Waters 1999, 123). Als öffentlich-rechtliche Körperschaften besteht eine Pflichtmitgliedschaft in den italienischen Kammern: Alle Firmen sind gesetzlich verpflichtet, in die lokale Kammer einzutreten und den Jahresbeitrag zu zahlen. Damit haben sie gegenüber beispielsweise den britischen privatrechtlich organisierten Kammern den Vorteil finanzieller Handlungsspielräume. 1990 wurde ein Gesetz erlassen, wonach die öffentliche Finanzierung der Kammern zur Sanierung des Staatshaushalts gestrichen wurde; daraus resultierten höhere Mitgliedsbeiträge für die Unternehmen. Eine neue Widersprüchlichkeit bildete sich heraus: die Kammern sind jetzt nur noch „öffentlich" in ihren Statuten. Bei Untersuchungen vor Ort stellte sich heraus, dass 70% der Einnahmen der Kammern für Verwaltungstätigkeiten ausgegeben werden. Meist fehlen ausreichende Ressourcen, um den lokalen Unternehmen effektive Dienstleistungen anzubieten. Dies wird häufig von anderen Organisationen angeboten und entsprechend wahrgenommen: Arbeitgeberverbände, sektorale Vereinigungen, Entwicklungsagenturen.

Die Kammern gelten als apolitische Organisationen; die Auswahl der Spitzenvertreter erfolgt jedoch meist parteigebunden; häufig sind dies kommunalpolitisch Aktive konservativer Provenienz. Damit sind die Kammern in konservativ regierten Regionen besser eingebunden, das Verhältnis wird dagegen konfliktreicher bei Mitte-Links-regierten Regionen. „The chambers studied operated primarily within traditional organizational networks centred around the local authorities and employers' unions" (Waters 1999, 122). Trotz ihrer Bedeutung in

8 Es gibt kaum unabhängig erstellte Studien in diesem Bereich, die meisten werden vom Dachverband *Unioncamere* durchgeführt.

der lokalen Ökonomie sind sie nicht in innovative Netzwerke (mit Forschungszentren, Hochschulen etc.) eingebunden, sondern unterstreichen ihre traditionelle administrative und regulierende Rolle. Sie haben zu dem Status quo beigetragen, „der eine imperfekte ‚Modernisierung' des Sektors geschaffen hat" (Casella, Morandi 1999, 10).

5 Die Handelsreform von 1998

Im Rahmen der weitgehenden Dezentralisierungs- und Subsidiaritätsdebatten, die in Italien seit längerem geführt wurden und vor allem die Kompetenzen der Regionen stärken sollten, erarbeitete der zuständige Minister Bersani (Mitte-Links-Koalition unter Romano Prodi) im Jahr 1998 die Handelsreform[9]. Mit der Bersani-Reform wurden die 1971 eingeführten Warentabellen und das Prinzip der sektoralen Kontingentierung abgeschafft. Seitdem gibt es nur noch die Unterscheidung in die beiden Kategorien Lebensmittel- und Nicht-Lebensmitteleinzelhandel. Die Bersani-Reform unterstreicht die Bedeutung einer vielfältigen Handelsstruktur, „den Respekt des Prinzips des freien Wettbewerbs" und die Begünstigung „einer ausgeglichenen Entwicklung der verschiedenen Betriebstypologien" (Art. 6).

Nach Art. 4 des Dekrets werden die Ladenlokale im Einzelhandel folgendermaßen nach Größen und Versorgungsniveau typisiert und mit gestaffelten Steuerungsmodi versehen:

Geschäfte zur Nahversorgung

bis zu 250 m^2 Verkaufsfläche in Kommunen mit mehr als 10.000 Einwohnern
(bis zu 150 m^2 in Kommunen unter 10.000 Ew.)

Mittlere Größeneinheiten

< 2.500 m^2 Verkaufsfläche (< 1.500 m^2)

Großflächiger Einzelhandel

> 2.500 m^2 Verkaufsfläche (> 1.500 m^2)

Einkaufszentren

Als Einkaufszentrum wird definiert: eine mittlere oder großflächige Verkaufsstruktur, in der mehrere Einzelhandelsgeschäfte in einer Struktur mit spezifischer Nutzung untergebracht sind und gemeinsame Infrastrukturen und Gemeinschafts-Serviceeinrichtungen nutzen.

9 Gesetzesdekret Nr. 114 vom 31.3.1998 „Riforma della disciplina relativa al settore del commercio".

Insbesondere für die mittleren und großflächigen Einzelhandelsbetriebe wird mit der Gesetzesreform der Marktzugang erleichtert. Bei den Kategorien „großflächiger Einzelhandel“ und „Einkaufszentren“ ist eine *Conferenza di servizi*, eine Regionalkonferenz mit den verschiedenen beteiligten Akteuren auf Regionsebene, für die Entscheidung nötig. Im Falle von Einkaufszentren erfolgt eine Entscheidung für das gesamte Einkaufszentrum, nicht mehr für die einzelnen Ladenlokale, was das Verfahren beschleunigt, allerdings häufig auch eine stark vereinfachende Sicht auf die komplexen Wirkungen des Einkaufszentrums auf sein Umfeld bedeutet. Im Art. 7 des Dekrets wird zu den Nahversorgungsläden die Berücksichtigung der Bauleitplanung explizit genannt. Es genügt jedoch eine Mitteilung über die Geschäftseröffnung an die Behörde, eine Genehmigung ist somit nicht mehr erforderlich.

5.1 Umsetzung auf der regionalen Ebene

Die Bersani-Reform hat den Charakter einer Rahmengesetzgebung. Die zweite Phase der Reform ist die Umsetzung des Gesetzes durch Regionen und lokale Gebietskörperschaften: sie müssen Planungs- und Programmkriterien, Ausrichtung und Instrumente erarbeiten. Die Regionen erhalten größere Gesetzgebungskompetenz bei der Regulierung der Handelsentwicklung. Die kommunale Ebene, die bis dahin für die Lizenzvergabe zuständig war, wird geschwächt.

Unter den veränderten gesamtpolitischen Rahmenbedingungen mit der Mitte-Rechts-Regierung herrscht in Italien derzeit ein Konflikt unterschiedlicher Interessen: Die föderalistischen Bestrebungen, die unter der Mitte-Links-Koalition eingeleitet wurden, werden langsam wieder zurückgenommen. Im Verhältnis zwischen Regionen und Staat wurde erst vor kurzem eine sogenannte „Residualklausel“ mit Stärkung der Regionen eingeführt (Art. 117 der italienischen Verfassung, geändert im Verfassungsgesetz Nr. 3/2001): Alles, was nicht explizit staatlich ist, fällt in die regionale Kompetenz. Vorher galten alle regionalen Kompetenzen, beispielsweise in der städtebaulichen Materie, als „provisorisch“, die zentralstaatlichen Befugnisse waren deutlich stärker.

Die Forschungsgruppe Urb&Com am Politecnico Mailand hat in den italienischen Regionen und Autonomen Provinzen die Umsetzungsansätze der nationalen Reformgesetzgebung untersucht, die bis Ende Juli 1999 auf den Weg gebracht wurden. Eine Intention der Bersani-Reform ist eine engere Verbindung zwischen Bauleitplanung und Handelsregelungen; eine Standortwahl nach dem Kriterium städtebaulicher Qualität und Einbindung fand bis dahin nicht statt bzw. wurde vor allem durch die sektorale Beschränkung der Handelslizenzen kontrolliert. Die Regionen sollen mit der Reform Kriterien für die städtebauliche Programmierung des Einzelhandels erstellen, diese wird jedoch in den Kommunen erarbeitet. Daraus – und aus den unterschiedlichen Interpretationen - lässt sich ersehen, “wie stark die Umsetzung des Dekretes dazu beiträgt, das

Kompetenz- und Rollengefüge innerhalb der Gebietskörperschaften zu verändern" (Morandi 1999, 1). Bei der Umsetzung lassen sich regional unterschiedliche Tendenzen ablesen[10].

Bezüglich der Kommunalplanung reicht das Spektrum in den Regionalgesetzen von allgemeinen Kriterien für die Lokalisierung der Handelsaktivitäten bis zum präzisen Bezug auf das Verhältnis zwischen funktional homogenen Zonen und Betriebsformen und zur Identifizierung besonderer Zonierungen (besonders bei mittlerer und großer Distribution). Ansonsten bestehen die Vorgaben für die lokale Ebene vor allem in den Anforderungen an die Bereitstellung von Stellplätzen. Nur in einigen Regionen werden die Aktivitäten koordiniert, sowohl zwischen den verschiedenen Ebenen der Gebietskörperschaften als auch zwischen angrenzenden Gemeinden, die übergreifende Planungsprobleme haben, oder zwischen öffentlichen Entscheidungsträgern und den Handelsakteuren.

Widerstand gegen das Dekret fand von Seiten der kleinen und mittleren Einzelhändler gegenüber der Aufhebung der Kontingentierung statt, die städtebaulichen Kriterien waren hingegen eher nachrangig. Die Einzelhändler folgen weiterhin einer Logik der Besitzstandswahrung und äußern eher Angst und Misstrauen gegenüber einer Öffnung des Marktes für die größeren internationalen Handelsgruppen.

5.2 Umsetzung der Handelsreform in der Lombardei

Die Lombardei setzte 1999 das nationale Gesetz in einem Regionalgesetz um[11]. Darin wurde zunächst ein einjähriger „Überbrückungsplan" vorgesehen. Die Umsetzung soll gemäß den nationalen Vorgaben über eine Dreijahresplanung erfolgen, die vom Regionalrat beschlossen werden soll; in der lombardischen Regelung ist jedoch nur eine Entscheidung der Regionalregierung vorgesehen, also durch ein sehr viel begrenzteres Gremium. Im Jahr 2001 wurden 26 großflächige Einzelhandelsstrukturen in der Lombardei durch die Regionalregierung genehmigt.

Die Lombardei, die eine der differenziertesten Einzelhandelsstrukturen in Italien besitzt, sieht die Dreijahresplanung in einem Reglement (*regolamento*: Spezifizierung einer generellen Planung, ohne Gültigkeitszeitraum) vor und

10 Einige Regionen haben die Rolle der mittleren Ebene (Provinzen) gestärkt. Laut Dekret waren die Provinzen nur innerhalb der Conferenza dei servizi für Standortentscheidungen beim großflächigen Einzelhandel vorgesehen. In der Emilia Romagna, den Marken und in Apulien ist zusätzlich eine Koordinierung mit dem Provinz-Raumordnungsplan vorgesehen. Die Toskana sieht die Möglichkeit für die Provinzen vor, Übereinkommen zwischen den Kommunen zur Harmonisierung der Planung des großflächigen Einzelhandels zu fördern.

11 Regionalgesetz Lombardei Nr. 14 vom 23.7.1999 „Norme in materia di commercio".

nicht in einem Programm, das im Gegensatz zum Reglement klare Aussagen zu Finanzzuweisungen und Zeitbegrenzungen enthalten muss. Mit dieser Ausrichtung bleibt die lombardische Handelsgesetzgebung eher vage. Faktisch wirkt die Logik der Kontingentierung und die Lobby der kleinen und mittleren Einzelhandelsbetriebe aufgrund der undurchsichtigen, unklaren Programmierungsregelung weiter.

Im Rahmen des Reglements wurde die Region Lombardei zunächst in einer Karte in 21 „Raumeinheiten" aufgeteilt, *Unità territoriali* (U.T.), die nach Einzugsbereichen von Einzelhandelsstrukturen mit ähnlicher Kaufkraft ausgerichtet sind (vgl. Abb. 3). Als Bezugsrahmen wurden vorhandene Lebensmittelverbrauchermärkte ausgewählt, die nach Verkaufsfläche mit 2.500-5000 m^2 und mehr als 5.000 m^2 differenziert wurden. Einziges Parameter für die Bestimmung der 21 Raumeinheiten und die Entwicklungstrends des Handelsnetzes ist die optimale „Handelsdichte" (m^2 Verkaufsfläche/Einw.), die in einem Zeitraum von zwei Jahren erreicht werden soll. Diese Dichte soll unter Bezug auf entsprechende Eckdaten in Spanien, Frankreich und Deutschland „europäisches Niveau" erreichen (Besana, Tamini 1999, 40) und gilt als „ein Instrument, das keine engere Beziehung zu den regionalen Raumplanungsinstrumenten hat" (Tamini 1999, 15). Die im Art. 6 der Bersani-Reform vorgeschlagene Kategorisierung innerhalb der Regionen nach vier räumlichen Bereichen[12] findet keine Berücksichtigung. Es findet auch keine Unterscheidung nach den Auswirkungen eines großflächigen Betriebes gegenüber denen einer Reihe kleiner und mittlerer spezialisierter Geschäfte statt.

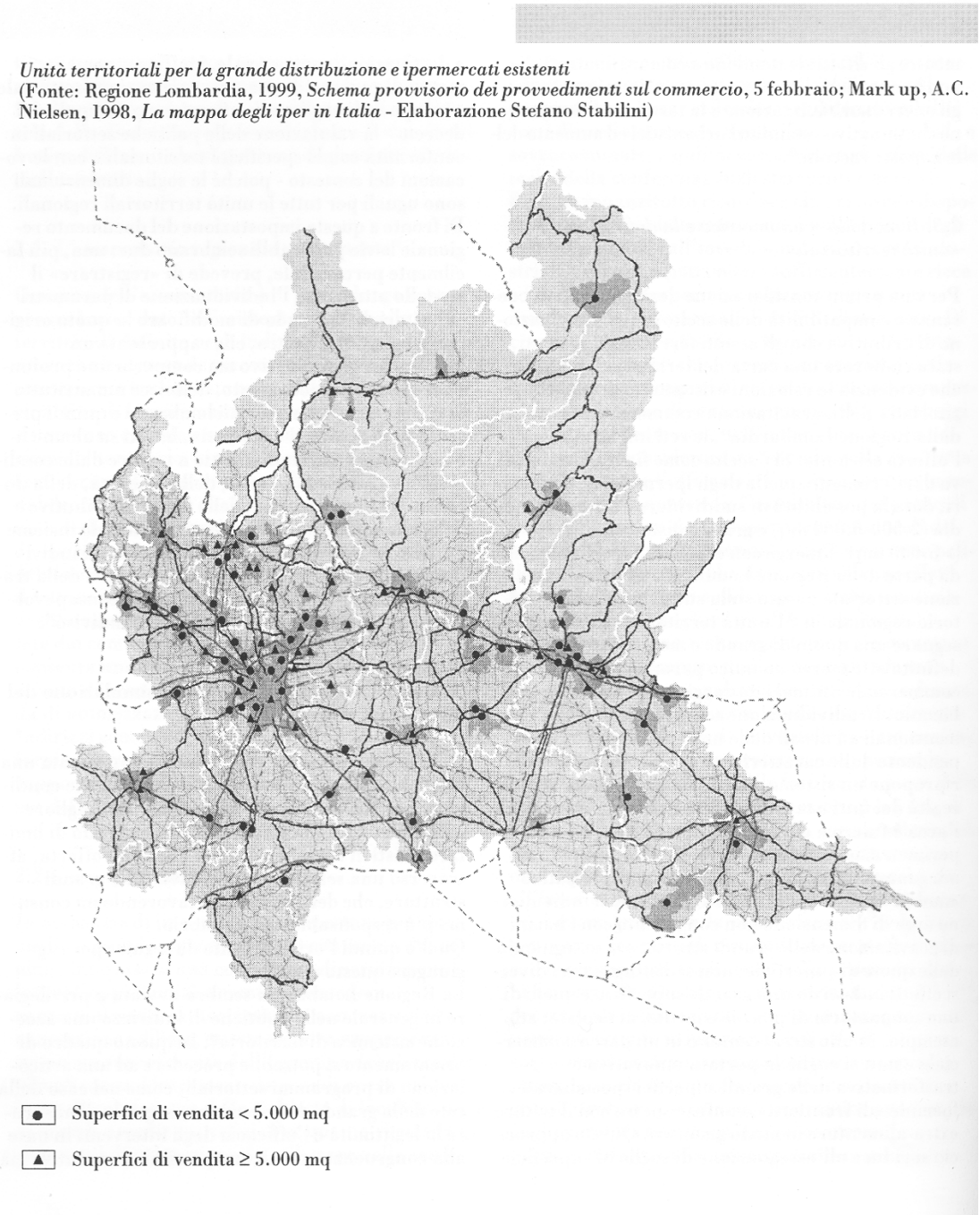
In Art. 5, Teil 1 des lombardischen Regionalgesetzes wird der großflächige Einzelhandel behandelt: Die Genehmigung der jeweiligen Gemeinde erfolgt, wie in der Bersani-Reform vorgesehen, nach vorhergehender Einberufung einer *Conferenza dei servizi*, der Regionalkonferenz, die beispielsweise über Umweltverträglichkeitsprüfungen ihre Entscheidung trifft. Anträge werden chronologisch behandelt und bei konkurrierenden Anträgen nach folgender Prioritätensetzung: Pflicht-Autorisierungen, Umzüge innerhalb der selben Gemeinde, neuer Standort in der selben Raumeinheit, Erweiterungen um nicht mehr als 20% der bestehenden Verkaufsfläche, Erweiterungen für Flächen, die den für die Raumeinheit geltenden Entwicklungszielen durch Zusammenlegung von quartiersnahen oder mittleren Einzelhandelseinheiten entsprechen.

Die Handelsreform von 1998 und der Umsetzungsprozess in den Regionen haben eine hohe Erwartungshaltung ausgelöst. Die bis dahin gültigen, den bestehenden Einzelhandel gegenüber Öffnungsbestrebungen des Marktes „schützenden" Governancestrukturen wurden weitgehend aufgelöst. Die neuen Regelungen bieten Möglichkeiten zu einer Neuorientierung der Branche.

12 Homogene Metropolenregionen, überkommunale Gebiete mit gemeinsamem Einzugsbereich, historische Zentren, kleinere Zentren.

Diese wird vermutlich jedoch nicht radikal vollzogen werden, sondern innerhalb eines längerfristigen Prozesses ablaufen. Dies hat auch mit der Persistenz der lokalen Akteurskonstellationen zu tun.

Abb. 3: „Raumeinheiten" für den großflächigen Einzelhandel und vorhandene Verbrauchermärkte, Region Lombardei, 1999



Quelle: Besana, Tamini 1999, 38.

6 Zum Einzelhandel und der Stadtplanung in Mailand

In Mailand, der Hauptstadt der Lombardei, ist die Wirtschaftsstruktur im tertiären Bereich sehr diversifiziert: Mailand ist das Finanz- und Dienstleistungszentrum in Italien. Mit ca. 1,3 Millionen Bewohnern im Stadtgebiet von 182 km^2 (Berlin: 3,4 Millionen Einwohner, 892 km^2) hat die Stadt Mailand eine sehr hohe Bevölkerungsdichte von 7.164 Ew./km^2. Die ökonomisch entwickelte Struktur Mailands schlägt sich auch in einer hohen Kaufkraft nieder.

Im inneren Stadtgebiet sind überwiegend traditionelle kleinere Ladenlokale in den Erdgeschossen der vier- bis fünfgeschossigen Bebauung zu finden. Dort befinden sich überwiegend Fachgeschäfte, Gastronomie und konsumnahe Dienstleistungen.

Der Strukturwandel im Einzelhandel ist dort jedoch bereits weit fortgeschritten. Innerhalb der regionalen Struktur ist die Provinz Mailand, die der Metropolenregion entspricht, diejenige mit dem größten Anteil an modernen Betriebsformen: Zu Beginn des Jahres 2000 sind beispielsweise 68 von 159 Warenhäusern der Lombardei in der Provinz Mailand zu finden, 417 von 1.067 Lebensmittelsupermärkte befinden sich dort, ca. 40% (Regione Lombardia 2001, 135).

In Mailand beträgt die durchschnittliche Shoppingcenterfläche pro Einwohner 0,11 m^2 (Rüter, Famulok 2000).Die Zahl der Einzelhandelsgeschäfte nahm in den 90er Jahren von knapp 40.000 auf ca. 36.000 Ladenlokale ab; die Beschäftigtenzahl in der Branche sank von ca. 152.000 im Jahr 1991 auf ca. 138.000 im Jahr 2001. Immer größere Betriebseinheiten mit einem stark verringerten Personaleinsatz sind zu registrieren. In der Stadt Mailand sind beispielsweise in den Kaufhäusern, die eine Verkaufsfläche von 111.827 m^2 ausmachen, 2.137 Personen beschäftigt. Die Bedeutung von Einkaufszentren und großflächigen Super- und Verbrauchermärkten sowie Baumärkten in der Stadt und der Stadtregion nimmt stetig zu. So hat die regional festgelegte „Raumeinheit“ Mailand bereits die Quoten für großflächige Non-Food-Märkte völlig ausgeschöpft (Tamini 2002, 152); weitere Anträge müssten auf dieser Grundlage zurückgewiesen werden.

Im Bereich der stadtplanerischen Steuerung hat Mailand einerseits innerhalb der italienischen Fachwelt als innovativ angesehene Pläne entwickelt, andererseits aufgrund des starken ökonomischen Drucks aber planerisch auch stark dereguliert (vgl. Oliva 1993). Seit der Nachkriegszeit wurden mehrere Generalregulierungspläne (PRG) für die Stadt aufgestellt, die sich aufgrund ihrer traditionellen nationalen Bedeutung für die Beschäftigung im industriellen Bereich als „moralische Hauptstadt“ bezeichnete. Der erste Plan stammte aus dem Jahr 1953 und sah die Verlagerung der industriellen Aktivitäten aus dem Stadtgebiet in Richtung Norden vor sowie die weitere Tertiarisierung des Zen-

trums. Im Jahr 1963 wurde eine Generalvariante zum Plan verabschiedet: Sie wurde auch als „Schattenvariante“ bezeichnet, da sie keinen neuen Plan darstellte, sondern für bestimmte Bauvorhaben, die gegen die ursprünglichen Planaussagen gerichtet waren, Ausnahmeregelungen schaffte (Oliva 1993, 225). Damit wurde Planung vor allem nach Kriterien politischer Opportunitätslogik betrieben. In den späten 60er Jahren wurde das „Centro Studi Piano intercomunale milanese“ gegründet, ein freiwilliger Zusammenschluss der 91 Kommunen der Stadtregion, der den damals einzigen interkommunalen Plan in Italien erarbeitete, der eine richtungsweisende Debatte auslöste.

Der später folgende kommunale PRG von 1976 war uneindeutig in seinen Hauptaussagen zum wirtschaftlichen Strukturwandel in der Stadt, ein sich in der Zwischenzeit klar abzeichnendes Phänomen, das der Plan noch nicht aufnahm: Aufgrund dieser Schwäche bildete der Plan das normative Vakuum, in dem in den 80er Jahren über Planvarianten beispielsweise große Büroviertel auf den innerstädtischen Industriebrachen realisiert wurden. Diese trugen durch die mangelnde Koordination mit der städtischen Verkehrsplanung zur Verschärfung der Umwelt- und Verkehrsprobleme bei. Die von Oliva mit der planerischen *deregulation* bezeichneten Projekte der 80er Jahre besaßen „a single strong actor capable of pushing them through with minimum interference and little need for cooperation with other actors; they are projects which were easily reduced to simple goals and in fact turned out to be quite traditional development projects, rather than the great strategic urban projects they were originally intended to be” (Balducci 2001, 163).

Zu Beginn der 90er Jahre wurde mit der auf Mailand konzentrierten Enthüllung des Schmiergeldkartells bei der Vergabe öffentlicher Aufträge („Mani pulite“ – „Saubere Hände“) deutlich, dass Standortentscheidungen systematisch nach willkürlichen Kriterien gefällt worden waren. Die Untersuchung führte zum Einbruch der gesamten politischen Klasse, lokal wie national. Die Lega Nord, eine in der Lombardei verankerte separatistische Bewegung, die daraufhin hohen Zulauf hatte, stellte bei den Kommunalwahlen 1993 den Mailänder Bürgermeister. Seit 1997 regiert eine Mitte-Rechts-Koalition mit einem Bürgermeister der Partei Berlusconis Forza Italia die lombardische Hauptstadt.

Im Juni 2000 wurde vom Mailänder Stadtrat ein Rahmenprogramm für die städtebauliche Entwicklung (das so genannte *documento di inquadramento*) verabschiedet, das eine Handreichung für die planende Verwaltung sowie einen strategischen Rahmen für die Stadtentwicklungspolitik der Stadt darstellen sollte (Comune di Milano 2000). Somit liegen die aktuellen Prioritäten im Bereich Planung auf dem informellen Instrumentarium, nicht auf der Erarbeitung eines rechtlich verbindlichen neuen Generalregulierungsplans. Luigi Mazza, Planungstheoretiker und Professor am Politecnico Mailand, war mit der Ausarbeitung dieses Dokuments beauftragt worden. Es entspricht seiner generellen Idee, das italienische Planungsinstrumentarium zweizuteilen: Mazza schlug in

den 90er Jahren vor, den Generalregulierungsplan als Instrument für die Steuerung der Bestandssicherung einzusetzen, daneben aber ein neues flexibleres, strategisches Dokument für Gebiete im Umbau zu schaffen (vgl. Mazza 1996).

Das Dokument sieht ein strategisches Bild für die Stadtentwicklung Mailands vor, das einem „umgekehrten T“ entspricht[13]. Die Querachse bildet die Verbindung zwischen dem alten Flughafen Linate im Osten, der Innenstadt und dem neuen Flughafen Malpensa westlich von Mailand; die Längsachse verknüpft die Innenstadt mit den Entwicklungsbereichen Bicocca und Sesto San Giovanni, Industriebrachen im Norden der Stadtregion. Öffentliche und private Investitionen sollen auf diese Gebiete konzentriert werden. Das Dokument, das aufgrund seiner hohen Flexibilität auch Spielraum für eine deregulierte Stadtentwicklung bieten kann und deshalb auf viel Skepsis in der Fachdebatte stieß (vgl. Bianchi, Sartorio 2002), kann es wegen seiner klaren Zielumgrenzung jedoch auch förderlich sein, einen Konsens über die Ziele und Koalitionen unter den verschiedenen Akteuren aufzubauen.

Zum Thema des Handels bleibt das Dokument jedoch enttäuschend unpräzise: „Die Handelspolitiken müssen neue Verkaufsformen fördern, die, ohne auf die economies of scale zu verzichten, die die großflächigen Vertriebsformen bieten, den Charme des traditionellen Ladens und der Einkaufsstraße als Ort zum Flanieren und der Begegnung neben dem Einkauf und Konsum wieder entdecken“ (Comune di Milano 2001, 120f.). Hier zeigt sich die Hilflosigkeit der Stadtplanung gegenüber dem Einzelhandel, einer Materie, die in Italien erst langsam in der Planungsdebatte zur Kenntnis genommen wird. In der Stadtregion Mailand trifft der Strukturwandel im Einzelhandel auf langjährige, konsolidierte Akteurskonstellationen, die jedoch sektoral geprägt sind. Das Verhältnis zwischen Handel und Stadtplanung, das aus gesamtstädtischer Sicht, beispielsweise zur Gewährleistung einer ausreichenden Nahversorgung für den Großteil der Bevölkerung, essentiell ist, erscheint noch ungeklärt.

7 Ausblick

Welchen Einfluss behalten die lokalen Akteurskonstellationen und Governance-Strukturen angesichts der zunehmend von internationalen Bewegungen geprägten Entwicklung im Einzelhandel? Die Internationalisierung findet mit Verspätung auch in Italien statt: trotz der geschilderten Steuerung und Garantien für die traditionell stark lokal verankerten und auf verlässliche nationale Rahmenbedingungen vertrauenden Stakeholders im italienischen Einzelhandel. Die Internationalisierungstendenzen in der Branche, die in Mailand bereits ablesbar

13 Zur Bedeutung von (Leit-)Bildern in der Planung haben Faludi/van der Valk (1994) das Konzept der Planungsdoktrin eindrucksvoll beschrieben.

sind, könnten auch als Chance begriffen werden, um die vorhandenen kleinteiligen Strukturen, vor allem im Bereich der Nahversorgung, konkurrenzfähig zu halten. Es zeichnet sich ab, dass internationale Handelsgesellschaften mehr als in anderen Ländern strategische Allianzen mit italienischen Unternehmen eingehen müssen, da der Zugang zu dem hier beschriebenen lokalen Akteurssystem, der essentiell zu sein scheint, auf diese Weise am ehesten gewährleistet ist. Denn, was die Internationalisierung im Einzelhandel von anderen Branchen unterscheidet, ist die räumliche, lokale Gebundenheit des Vertriebs.

Das institutionelle Gefüge ist in diesem Bereich nach einer langen Tradition reglementierter Märkte erst seit kurzem in Bewegung. Eine engere Verbindung zwischen stadtplanerischen Instrumenten und Steuerung des Handels wird zu neuen Formen der Entscheidungsfindung führen, die etablierten Interessenallianzen sind bisher jedoch noch nicht aufgehoben. Wie die lokalen Akteure mit den Veränderungen der Spielregeln vor dem Hintergrund der Reform in der italienischen Handelsgesetzgebung umgehen, ist Gegenstand der weiteren Arbeit. Der Modus der Internationalisierung des Einzelhandels bleibt daher für Mailand noch offen.

Literatur

Albers, Gerd (1997): Zur Entwicklung der Stadtplanung in Europa. Begegnungen, Einflüsse, Verflechtungen. Braunschweig/Wiesbaden, Vieweg.

Bagnasco, Arnaldo (1977): Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano. Bologna, il Mulino.

Bahn, Christopher (2002): Die Bedeutung der lokalen Regulationssysteme in Berlin für den Strukturwandel im Einzelhandel: Ein Untersuchungsdesign. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, discussion paper FS I 02-103, Berlin, WZB.

Balducci, Alessandro (2001): New tasks and new forms for comprehensive planning in Italy. In: Albrechts, Louis; Alden, Jeremy; Pires, Artur da Rosa (Hg.): The Changing Institutional Landscape of Planning. Aldershot, Ashgate, 158-180.

Besana, Carlo; Tamini, Luca (1999): Territorio e programmazione commerciale in Lombardia. Territorio, 10, 31-40.

Bianchi, Giovanna; Sartorio, Francesca (2002): Una proposta fortemente contestualizzata per trattare le trasformazioni nelle città grandi: Il caso di Milano. Unveröffentlichter Beitrag zur Tagung “Politiche, Programmi, Piani per il governo della città”, 05./06.2002, Centro Congressi “La Sapienza”, Rom.

Casella, Antonio, Morandi,Corinna (1999): Territorializzare il commercio. Dal piano commerciale alla pianificazione urbanistica delle attività commerciali. Territorio,10, 9-21.

Centro Einaudi, SISIM (2001): Retail Trade, Modernisation in Silence. Report on the Retail Trade in Italy 2001. Torino.

Comune di Milano (2001): Commercio a Milano 2000-2001. Settore Autorizzazioni Commerciali. Ufficio Documentazione e Statistiche. Milano.

Comune di Milano (2000): Ricostruire la Grande Milano. Documento di inquadramento delle politiche urbanistiche comunali. Assessorato allo sviluppo del territorio. Juni 2000, Milano.

Dunford, Michael (2002): Italian regional evolutions. Environment and Planning A, vol. 34, 657-694.

EMD (2001): Mitglieder-Report European Marketing Distribution, TOP 40 in Europa. http://www.emd-ag.com/d/markt004.shtm, download am 29.08.02.

European Commission (2000): The EU Compendium of Spatial Planning Systems and Policies - Italy. Luxemburg, European Communities.

Eurostat (2001): Distributive trades in Europe. Data 1995-99. Theme: Industry, trade and services, vol. 4. Luxemburg, European Commission.

FAID (2002): Notizie 147, Federazione Associazioni Imprese Distribuzione. http://www.faid-federdistribuzione.com, download am 25.07.02.

Faludi, Andreas; van der Valk, Arnold (1994): Rule and Order: Dutch Planning Doctrine in the Twentieth Century. Dordrecht, Kluwer.

Gabellini, Patrizia; Morandi, Corinna; Vidulli, Paola (1980): Urbanistica a Milano 1945-1980. Roma, Edizioni delle Autonomie.

Gualini, Enrico (2001): 'New Programming' and the influence of transnational discourses in the reform of regional policy in Italy. European Planning Studies, 9/6, 755-768.

Holzwarth, Martin (1998): Einzelhandel in italienischen und deutschen Stadtzentren untersucht an den Beispielen Florenz und Nürnberg. Bayreuth, Universität Bayreuth, Abteilung Angewandte Stadtgeographie, Institut für Geowissenschaften.

ISTAT (2002): 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi, 22.10.2001. Primi risultati, Istituto Nazionale di Statistica, Roma, http://www.istat.it, download am 26.07.02.

Jacobsen, Heike (2001): Produktionskonzepte im europäischen Einzelhandel: Deutschland, Italien und Schweden. In: Rudolph, Hedwig (Hg.) unter Mitarbeit von Anne Schüttpelz: Aldi oder Arkaden? Unternehmen und Arbeit im europäischen Einzelhandel. Berlin, edition sigma, 23-56.

Lebensmittel-Zeitung (2002): LEH Compact 2001/2002. Ausgewählte Handels- und Strukturdaten.

Markt spezial (2002): Europas Baumarkt-Führer. http://www.rohn.de/markt/spezial/-baumarkt_fuehrer.htm, download am 22.08.02.

Martinotti, Guido (1993): Metropoli. La nuova morfologia sociale della città. Bologna, il Mulino.

Mattei, Patrizia; Gelfo, Alessandra; Marano, Laura; Tebaidi, Daniela (1994): Training in the Retail Trade in Italy. Report for the Force Programme. Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities.

Mazza, Luigi (1996): Funzioni e sistemi di pianificazione degli usi dei suoli. Urbanistica 106, 104-108.

Ministero dei Lavori Pubblici (2000): Rapporto sullo stato della pianificazione del territorio 2000. Direzione Generale del Coordinamento Territoriale. Roma.

Monheim, Rolf (2001): Einkaufen in Italien. Das Spannungsfeld zwischen historischen Stadtzentren und peripheren Einkaufszentren. Geographische Rundschau, 53/4, 16-21.

Morris, Jonathan (1999): Contesting retail space in Italy: competition and corporatism 1915-60. International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 9/3, 291-306.

Morris, Jonathan (1996): Retailers, fascism and the origins of the social protection of shopkeepers in Italy. Contemporary European History, 5/3, 285-318.

Morris, Jonathan (1993): The Political Economy of Shopkeeping in Milan 1886-1922. Cambridge, Cambridge University Press.

Morandi, Corinna (1999): Nuovi temi di ricerca e di azione urbanistica per la gestione della riforma del commercio. Urbanistica Dossier, 24, 1-2.

Oliva, Federico (1993): Milano: la ‘deregulation’ urbanistica. In: Campos Venuti, Giuseppe; Oliva, Federico (Hg.): Cinquant’anni di urbanistica in Italia. 1942-1992. Roma/Bari, Laterza.

Padoa Schioppa Kostoris, Fiorella (1993): Italy the Sheltered Economy. Structural Problems in the Italian Economy. Oxford, Clarendon.

Pellegrini, Luca (2001): Il commercio in Italia. Dalla bottega all'ipermercato. Bologna, il Mulino.

Pellegrini, Luca (2000): Regulations and retail trade. In: Galli, G. P., Jacques: Regulatory Reform and Competitiveness in Europe. II: Vertical Issues. Cheltenham, Northampton, Elgar, 123-166.

Pellegrini, Luca (1995): Retail planning policy in Italy. In: Davies, R. L.: Retail Planning Policies in Western Europe. London, New York, Routledge, 144-159.

Pellegrini, Luca; Zanderighi, Luca (1993): Struktur und künftige Entwicklung des Einzelhandels in Italien. In: Trommsdorff, Volker (Hg.): Handelsforschung 1992/93 – Handel im integrierten Europa. Jahrbuch der Forschungsstelle für den Handel Berlin e.V..Wiesbaden, Gabler, 77-97.

Putnam, Robert (1993): Making Democracy Work. Princeton, Princeton University Press.

Regione Lombardia, Unioncamere Lombardia, ISTAT (2001): Annuario Statistico Regionale Lombardia Edizione 2001. Milano.

Rotelli, Ettore (1999): Le aree metropolitane in Italia: una questione istituzionale irrisolta. In: Martinotti, Guido (Hg.) (1999): La dimensione metropolitana. Bologna, il Mulino, 299-327.

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.

Schröder, Frank (1999): Einzelhandelslandschaften in Zeiten der Internationalisierung. Birmingham, Mailand, München. Passau, L.I.S. Verlag.

Sternquist, Brenda (1998): International Retailing. New York, Fairchild.

Tamini, Luca (2002): Il governo degli insediamenti commerciali. Milano, CLUP.

Tamini, Luca (1999): Regione Lombardia. Urbanistica Dossier, 24, 15-16.

USDA (1999): Italy. Market Promotion/Competition. The Italian Food and Grocery Industry. GAIN Report #IT9714, Foreign Agricultural Service, Agriculture Trade Office, Milano. http://www.usembassy.it/agtrade/reports/25454044.pdf, download am 25.07.02.

Waters, Sarah (1999): Chambers of Commerce in Italy: A model of cooperative development? European Urban and Regional Studies, 6/2, 115-126.

Zentes, Joachim (1998): Internationalisierung der deutschen Discounter und der französischen Hypermarchés. In: Zentes, Joachim; Swoboda, Bernhard: Globales Handelsmanagement: Voraussetzungen, Strategien, Beispiele. Frankfurt/Main, Deutscher Fachverlag, 201-231.

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 Welttelekommunikations-industrie
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.

Swen 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 Unabhängigkeit 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 institutionelle Innovation
WZB-Jahrbuch 1997
1997
Berlin, edition sigma
366 S.

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

Jacqueline O'Reilly, Inmaculada Cebrián and Michel Lallemant (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 Weiterbildung und Integration von Arbeitslosen
2001
Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung, Schriftenreihe der Abteilung „Arbeit und Sozialpolitik"
83 S.

Dieter Plehwe
Deregulierung und transnationale Integration 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 spieltheoretische Analyse
2000
Berlin, edition sigma
254 S.

Hedwig Rudolph, Anne Schüttpelz
Commitment statt Kommando. Organisationslernen 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 internationalization
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 Services: 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 Übergangsarbeitsmärkte 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 Versorgermodells
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 ingenieurwissenschaftlichen Studienfächern. Eine empirische Untersuchung sächsischer Abiturienten der Abschlussjahrgänge 1996, 1998 und 2000
Bestell-Nr.: FS I 00-210

Donald Storrie and Hans Bjurek
Benchmarking European Labour Market Performance 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 Market. 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 Unternehmensberaterbranche
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 zwischen 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 Konjunkturen 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 Employment 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 Economy of Liberalization of the German and Japanese 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**