WZB-discussion paper

Petra Potz

Die Regulierung des Einzelhandels im Großraum London

SP III 2003 – 203

September 2003
ISSN Nr. 1011-9523

Potz@wz-berlin.de

ZITIERWEISE / CITATION

Petra Potz

Die Regulierung des Einzelhandels im Großraum London

Discussion Paper SP III 2003-203
Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (2003)

Forschungsschwerpunkt:
Organisationen und Wissen

Research Area:
Organizations and Knowledge

Abteilung:
Internationalisierung und Organisation

Research Unit:
Internationalization and Organization

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH (WZB)
Reichpietschufer 50, D-10785 Berlin
Telefon: +49 30 25491-0, Fax: +49 30 25491-209
www.wz-berlin.de

Zusammenfassung

Die Struktur des britischen Einzelhandels ist gekennzeichnet durch eine marktbeherrschende Stellung weniger, schwach internationalisierter Großunternehmen, die überwiegend im Formatsegment der großflächigen Superstores operieren. Im lokalen Kontext wird der Strukturwandel des Einzelhandels über Planungsvorschriften gesteuert: Nach einer langen Phase des Laisser-faire in Großbritannien ist seit kurzem wieder ein restriktiverer Umgang mit Handelsflächenausweisungen festzustellen. Im Mittelpunkt der folgenden Analyse steht die lokale Governance des sektoralen Strukturwandels in der wichtigsten britischen Agglomeration London. Dort besteht die Chance, nach der Wiedereinführung einer gesamtstädtischen Instanz das Spannungsfeld zwischen der unternehmerischen Logik und den planerischen Vorstellungen neu auszuloten.

Der Beitrag dokumentiert ein Zwischenergebnis des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschungsprojektes zum „Strukturwandel im großstädtischen Einzelhandel: ein Vergleich zwischen Berlin, London und Mailand“. Das Papier bezieht empirische Erhebungen in London sowie eine Aufbereitung von Dokumenten und Literatur ein. Es wurden bereits Discussion Papers zum Einzelhandel in Deutschland/Berlin (Bahn 2002) sowie in Italien/ Mailand (Potz 2002) erstellt.

Abstract

The structure of British retail is characterised by the phenomenon that a few, weakly internationalised large retail enterprises, operating predominantly within the format of superstores, control the market. In the local context, the structural change of retail is regulated by planning laws. After a long period in which these laws favoured a laisser-faire policy, a more restrictive attitude when considering planning permission for commercial space can be perceived. The local governance of retail change in London, the most important British agglomeration, is at the centre of the following analysis. Following the re-introduction of an all-London authority chances for a reappraisal of the relative weight of business logics and the requirements or ideas of planners are opening up.

This paper documents interim results of a research project funded by the Deutsche Forschungsgemeinschaft on „Structural change in metropolitan trade: a comparison of Berlin, London and Milan“. The paper is based on empirical findings in London and on the studies of documents and literature. Discussion papers on retail in Germany/Berlin (Bahn 2002) and in Italy/Milan (Potz 2002) have already been published.

Inhaltsverzeichnis

		Seite
1	**Einführung**	1
2	**Zur Struktur des Einzelhandels in Großbritannien**	2
2.1	Charakteristika des Einzelhandels in Großbritannien	3
2.2	Einzelhandel im Großraum London	7
3	**Die planerische Steuerung des Handels**	8
3.1	Planungspolitik in Großbritannien und England	9
3.2	Planung für den Großraum London – Rückblick auf institutionelle Vorläufer	15
3.3	Aktuelle Planung für den Großraum London	18
4	**Schlussfolgerungen**	22
Literatur		23

1 Einführung[1]

Im Strukturwandel des Einzelhandels lassen sich deutliche nationale Unterschiede zwischen den Ländern der EU feststellen. Das Forschungsinteresse[2] gilt den Strukturveränderungen des Einzelhandels in drei ausgewählten europäischen Großstadtregionen, insbesondere dem Wechselspiel zwischen Unternehmenslogiken bei der Standortwahl und der lokalen Regulierung des Strukturwandels im Einzelhandel innerhalb der jeweiligen Akteurskonstellationen. Folgende Fragen stehen dabei im Vordergrund:

– Setzen sich die europaweit feststellbaren Unternehmensstrategien in der Branche über die national und lokal unterschiedlich ausgeprägten öffentlichen Regelungen hinweg durch?
– Inwieweit lässt sich die Entwicklung des Einzelhandels in den Städten auf der lokalen Ebene steuern, und welche Spielräume bestehen dabei?
– Welche räumlichen Veränderungen induzieren die sektoralen Entwicklungstrends im stadtregionalen Einzelhandel? Finden sich bestimmte Betriebstypen und Sortimente nur noch in bestimmten Stadtteilen (Stadtzentrum, diverse Subzentren, periphere Lagen im Agglomerationsraum)?

Diese Fragestellungen (vgl. Rudolph, Schüttpelz 2001) sollen im Rahmen unserer Studie geprüft werden. Dazu werden lokal unterschiedlich ausgeprägte „urbane Regime“ untersucht (Bahn, Potz, Rudolph 2003). Unter „urbanen Regimen“ werden Governanceformen verstanden, die formale und informelle Arrangements in der Politik und deren Umsetzung sowie die institutionelle Struktur und Konstellationen privater und öffentlicher Akteure beinhalten (vgl. Stoker, Mossberger 1994, Stone 1993, Keating 1991).

Das vorliegende Discussion Paper will den Zusammenhang für den britischen Einzelhandel, speziell die Metropolregion London, nachzeichnen. Im britischen Einzelhandel wurden moderne Betriebsformate bereits früh eingeführt;

---

1 Für wichtige Hinweise und Anregungen danke ich Christopher Bahn, Hedwig Rudolph und Michael Wortmann sowie den Gutachtern Christoph Dörrenbächer und Heike Jacobsen. Ariane Sept und Lisa Tembrink gilt mein Dank für die umfassenden Recherchen und die sorgfältige Erstellung des Manuskripts.

2 Der Beitrag dokumentiert ein Zwischenergebnis des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschungsprojektes zum „Strukturwandel im großstädtischen Einzelhandel: ein Vergleich zwischen Berlin, London und Mailand“. Die Beiträge zu den beiden Untersuchungsregionen Berlin und Mailand sind bereits erschienen (Bahn 2002, Potz 2002); daneben wurde ein Discussion Paper zum Konzept der „urbanen Regime“ veröffentlicht (Bahn, Potz, Rudolph 2003).

sie bestimmen aktuell die Struktur der Branche. Ein hoher Konzentrationsgrad der Unternehmen und die Dominanz der großflächigen Betriebsstandorte machen die Besonderheit der britischen Handelsstruktur aus. Das institutionelle Umfeld ist ein wichtiger Faktor bei der Entscheidung über Standortfragen im Einzelhandel. Dazu zählt die Wettbewerbssteuerung; die Regulierung von Öffnungszeiten und/oder Arbeitsbeziehungen; die planerische Kontrolle der Entwicklung von Handels- und Freizeiteinrichtungen im Außenbereich; Grundstücks- und Eigentumsmärkte und Preise. Insbesondere die Flächennutzungsplanung wird als wichtig für Zeitraum und Standortwahl sowie die gewählte Erweiterungsstrategie gesehen (Guy 2001).

Der hohe Anteil an nicht integrierten Standorten wird inzwischen in Großbritannien nach einer langen Phase des Laisser-faire aus stadtplanerischer Sicht kritisch kommentiert. Die jüngsten Bestrebungen auf gesetzgeberischer Ebene, national bis lokal, lassen auf eine Aufwertung und Bevorzugung der innerstädtischen Standorte und auf eine neue Gewichtsverlagerung zugunsten der lokalen Gebietskörperschaften schließen. Entlang der Frage nach dem Verhältnis von Unternehmenslogik und planerischen Leitbildern zeichnet sich eine neue „Machtprobe“ ab.

2 Zur Struktur des Einzelhandels in Großbritannien

Der britische Einzelhandel ist stark konzentriert und von relativ wenigen Großunternehmen dominiert. Eine Internationalisierung der britischen Handelsunternehmen hat jedoch bisher nur verhalten stattgefunden. Quinn (1999) konstatiert in einer Erhebung der britischen international agierenden Handelsunternehmen (einschließlich der Bekleidungsbranche) einen geringen internationalen Anteil am Gesamtumsatz. Bei zwei Dritteln der Befragten lag er unter 20% (Quinn 1999, 105). Howe (2003, 166) betont, „UK retailing has only a limited international dimension sofar as outward foreign direct investment is concerned“. Da die Finanzstrukturen im Einzelhandel von britischen und anderen europäischen Unternehmen unterschiedlich sind, erscheint Internationalisierung aus britischer Sicht nicht immer attraktiv (Bell 1999). Während die britischen Unternehmen meist als Aktiengesellschaften geführt werden, sind die kontinentaleuropäischen Handelsunternehmen häufig Handelsgenossenschaften, Franchisenehmer, Verbrauchergenossenschaften oder im Privatbesitz, mit entsprechend unterschiedlichen Entscheidungs- und Handlungslogiken (Bell 1999, 35).

2.1 Charakteristika des Einzelhandels in Großbritannien

Der britische Einzelhandel gilt als weitgehend „ausgereift“, d.h. moderne Betriebsformate wurden hier früh eingeführt und bestimmen inzwischen die Struktur der Branche. Bereits ab Mitte der 60er Jahre, nach der Aufhebung des Prinzips der Preisbindung (Retail Price Maintenance) im Jahr 1964, wurden die ersten Superstores eröffnet. In den 80er Jahren fand eine tiefgreifende Konzentration und Restrukturierung des Sektors statt. Kleine unabhängige Einzelhändler sind in Großbritannien kaum noch zu finden.[3] Dies hängt auch mit der Beschaffungspolitik der großen Unternehmen zusammen. „Because these supermarkets buy directly from producers they have cut out the wholesalers who are going out of business thus creating another obstacle to the survival of the small independent retailer“ (Samuels 2000, 91). Ein hoher Konzentrationsgrad der Unternehmen und die Dominanz der großflächigen Formate, wie Einkaufszentren, Superstores, Factory Outlets und Einzelhandelsparks, machen die Besonderheit der britischen Handelsstruktur aus (vgl. Tabelle 1). Im Jahr 1973 hatten die fünf größten britischen Lebensmittelhandelsunternehmen einen Anteil von 30% am Gesamtmarkt, 1988 waren es bereits 56%, bis 1997 stieg der Marktanteil bis auf 70% an (Ogbonna/Harris 2002, 681). Im Laufe dieses Prozesses sank die Zahl der Verkaufstellen, die durchschnittliche Verkaufsfläche nahm hingegen zu. Die marktbeherrschende Stellung der Superstores (mehr als 2.500 qm Verkaufsfläche), die bei den fünf größten britischen Handelsketten im Jahr 1994 zwischen 80 und 100% der Umsätze erwirtschafteten, ist im europäischen Vergleich singulär (Fernie 1995, Tab. 5, 142). Ein Trend zu einer weiteren Diversifizierung der Formate lässt sich nicht feststellen (Bell 1999).

Tabelle 1: Anteil von Geschäften mit mehr als 2.500 qm an der Gesamtverkaufsfläche im Lebensmitteleinzelhandel, 1997

Land	Anteil %
Großbritannien	45
Frankreich	41
Spanien	31
Deutschland	23
Italien	10

Quelle: Bell 1999, 31

3 Für eine historische Einordnung der Entwicklung des britischen Einzelhandels vgl. Godley 2002

Die Zahl der Superstores stieg von 376 im Jahr 1984 auf 1.057 im Jahr 1997 an. Gleichzeitig wuchsen die einzelnen Verkaufstellen von durchschnittlich ca. 2.500 qm auf knapp 5.000 qm Fläche, so dass sich die Verkaufsfläche dieses Formats in dem Zeitraum vervierfachte (Bell 1999).

Die Unternehmen im britischen Lebensmitteleinzelhandel sind im europäischen Vergleich sehr umsatzstark. Unter den 30 größten europäischen Handelsunternehmen im Lebensmittelbereich befinden sich zwar sieben britische Unternehmen, jedoch ist nur das größte von ihnen, Tesco, international aktiv (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Die 30 umsatzstärksten Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel in Europa, 2001

Rang	Unternehmen	Länder, in denen sie tätig sind (erste Nennung: Herkunftsland)	Umsatz 2001 in Mio. €
1	Carrefour Group	F, B, CZ, E, GR, I, P, PL, SK	56.479
2	Metro AG	D, A, B, BG, CH, DK, E, F, GB, GR, H, I, L, NL, P, PL, RO	48.292
3	Rewe	D, A, BG, CZ, F, H, HR, I, PL, RO, SK	37.540
4	Tesco	GB, CZ, IRL, H, PL, SK	35.765
5	Intermarché	F, B, D, E, I, P, PL	31.900
6	Edeka	D, A, CZ, DK, F, NL, PL	28.035*
7	Aldi	D, A, B, DK, F, GB, IRL, L, NL	27.300*
8	Auchan	F, B, I, H, I, L, P, PL	24.500
9	Sainsbury	GB	22.579*
10	Ahold	NL, DK, E, EST, LT, LV, N, S, PL	21.800
11	Leclerc	F, E, P, PL, SLO	21.500*
12	Schwarz	D, A, CZ, B, E, F, GB, GR, I, IRL, NL, P	18.600*
13	Wal-Mart	USA, D, GB	18.347*
14	Casino	F, PL	17.306
15	Tengelmann	D, A, CZ, E, H, NL, PL, SK, SLO	14.060*
16	Safeway Plc	GB	14.029
17	Migros	CH, D, F	12.800*
18	El Corte Inglés	E, P	11.815*
19	Marks & Spencer	GB, B, D, E, F, L, NL	11.731
20	Big Food Group	GB	11.201*
21	Coop Schweiz	CH	8.689*
22	Coop Italia (Gruppo)	I	8.140*
23	Karstadt	D	8.015*
24	Cora-L. Delh./Louis Delhaize	F, B, H, L	7.995*
25	Somerfield	GB	7.360*
26	JLP (Waitrose)	GB	6.470
27	Laurus	NL, B, E	6.401
28	Kesko	FIN, S, EST	6.214
29	Système U	F	5.990*
30	Morrisons	GB	5.946*

Quelle: M+M Planet Retail, * = Schätzung; http://www.lz-net.de download am 21.11.2002

Bis 1992 befanden sich bereits 56% der seit 1985 neu entstandenen Einkaufsstätten an nicht integrierten Standorten. Offensichtlich haben die Politik der Deregulierung und ökonomischen Aktivierung sowie die Lockerung der Planungsgesetzgebung zu der Polarisierung und starken Konzentration großflächiger Formate geführt. Von 1983 bis 1994 stieg der Anteil der großflächigen Betriebe auf der „Grünen Wiese“ von 8,5% auf 22% der britischen Gesamtverkaufsfläche. Noch 1993 lagen in einem britischen Ranking die klassischen Innenstadtlagen in London, Edinburgh und Newcastle an der Spitze der umsatzstärksten Einkaufsstandorte. Bereits 1995 hatten dagegen drei große regionale Shopping-Center, Meadowhall, MetroCentre und Merry Hill, die City-Standorte von den vorderen Plätzen verdrängt (cimadirekt 4/1995).

Im Jahr 1994 wurde die Ladenschlussgesetzgebung in Großbritannien völlig liberalisiert: Sonntagsöffnung sowie die werktägliche 24-Stunden-Öffnung der Geschäfte wurden ermöglicht.[4] Der Sonntag wurde zum allgemein akzeptierten „Einkaufstag, an dem etwas mehr als 50 Prozent aller Geschäfte, darunter vor allem die großen Einkaufszentren, geöffnet sind. Die Bauhaus-Ketten und die großen Lebensmittelmärkte halten zahlreiche Filialen 24 Stunden am Tag geöffnet“ (Dribbusch 1999, 528). „24/7“ ist die Formel für die Weiterentwicklung der Dienstleistungsangebote in Großbritannien: 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche wird Service im privaten Bereich, darunter Shopping und Entertainment, angeboten (Thibaut 1999). Diese Entwicklung geht von London aus, breitet sich aber bereits im Land aus.[5]

Diese Entwicklung hat auch beschäftigungsbezogene Implikationen. In Großbritannien hat die Einzelhandelsbranche einen Anteil von fast 10% an der Gesamtbeschäftigung (Freathy, Sparks 1996). Das vorrangige Betriebsformat der Verbraucher- und Supermärkte führt zu einer Beschäftigungsstruktur, die im europäischen Vergleich durch den höchsten Anteil an abhängig Beschäftigten, wenige Selbstständige und fast keine Familienbetriebe geprägt ist (Eurostat 2001, 96). In Großbritannien lag der Anteil von Teilzeitbeschäftigung im Einzelhandel im Jahr 1997 bei 49,1%, in Deutschland waren es 35,6%, in Italien nur 8,5% (Eurostat in: Jacobsen 2001, 20).

Die Beschäftigungsstruktur ist von der hohen Arbeitsproduktivität der großen Handelsunternehmen geprägt, die einen starken Rationalisierungsdruck spiegelt: „Asda has the highest level of sales per employee, at £104,490 p.a. This is compared to Tesco – £91,591, Sainsbury – £85,986 and Safeway – £94,897” (Corporate Watch 2002,17).

---

4 Dribbusch (1999) zeigt, dass die Neuregelung eine nachträgliche Legalisierung eines bereits langjährig von den großen britischen Einzelhandelsunternehmen vorgenommenen Unterlaufens geltender Bestimmungen bedeutet.

5 Zu den Zusammenhängen und Auswirkungen kontinuierlicher Aktivität in deutschen Städten vgl. Eberling, Henckel (2002).

In einem nationalen Bericht über die Wettbewerbsbedingungen innerhalb der Wertschöpfungskette und die Praktiken der großen britischen Handelsunternehmen wird darauf hingewiesen, dass das Preisniveau in Großbritannien im Durchschnitt um 12 bis 16% höher liegt als in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden (Department of Trade and Industry 2000). Dabei wird ein Zusammenhang mit der „Marktmacht" der großen Unternehmen hergestellt.

Tabelle 3: Führende britische Handelsunternehmen/-gruppen, 2001

Unternehmen/ Gruppe	**Umsatzschwerpunkt**	**Land**	**Verkaufs-stellen-anzahl**	**Verkaufs-fläche Mio. qm**
Tesco	Supermärkte, Superstores	CZ, GB, H, IRL, MAL, PL, ROK, SK, T	979	3,0
Sainsbury	Supermärkte, Superstores	GB, USA	648	1,9
Kingfisher	Baumärkte, Elektromärkte	A, B, BR, CDN, CZ, D, F, GB, I, L, NL, PL, RC, SK, TJ, TR	1.397	4,5
Asda (Wal-Mart)	Superstores	GB, IRL	250	0,9
Safeway	Supermärkte, Superstores	GB	480	0,9
Marks & Spencer[1)]	Kaufhäuser	GB, HK, IRL, USA u.a.	469	1,2
Great Universal Stores	Versandhandel	A, B, CH, D, F, GB, IRL, J, NL, S, USA, ZA	1.012	–
Boots	Apotheken/ Drogeriemärkte	GB, IRL, RC, T	2.200	–
Big Food	Cash&Carry-Märkte	GB, IRL	936	–
Cooperative	Lebensmittelhandel	GB	1.088	0,5
Dixons	UE-Elektrogeschäfte	DK, E, F, GB, IRL, IS, N, P, S, SF	1.240	0,7
Somerfield	Supermärkte, Lebensmittel-Discountmärkte	GB	1.306	1,0
John Lewis	Warenhäuser, Supermärkte	GB	162	–
Wm Morrison	Superstores	GB	113	0,4
WH Smith	Buchhandlungen	AUS, GB, HK, MAL, NZ, SGP, USA	1.508	0,4

1) Einschl. Franchise-Geschäfte

Quelle: EHI 2002, 60

Asda, Morrison, Safeway, Sainsbury, Somerfield und Tesco beherrschen mit ihren Großformaten 84% des britischen Lebensmittelhandels (Department of Trade and Industry 2000, 13). Der Lebensmittelhandel und auch die Preispolitik gegenüber den Herstellern sind weitgehend in der Hand einiger weniger Großer. Der gesamte Einkauf soll über das so genannte *one stop shopping* abgedeckt werden. Die restlichen 16% des Marktvolumens sind aufgeteilt zwischen drei Unternehmenssparten: zunächst die höherpreisigen und qualitativ hochwertigeren Anbieter Waitrose (John Lewis), Marks & Spencer (einschließlich Bekleidung und Haushaltswaren) und Booth. Daneben gibt es noch genossenschaftlich organisierte Betriebe. Seit Beginn der 90er Jahre sind auch die ausländischen Discount-Lebensmittelketten Aldi, Lidl und Netto auf dem britischen Markt. Ihre Standorte befinden sich meist in benachteiligten städtischen Lagen mit einkommensschwächerer Bevölkerung; sie sind neben Wal-Mart, die 1999 Asda akquirierten (Hallsworth, Clarke 2001), der einzige nennenswerte Neuzugang in Großbritannien in den 90er Jahren, haben jedoch mit nur 2,7% Marktanteil eine schwächere Marktposition mit Nischencharakter (Department of Trade and Industry 2000, 24).

2.2 Einzelhandel im Großraum London

Die Londoner Boroughs unterscheiden sich erheblich hinsichtlich der Sozialstruktur und damit auch der Kaufkraft. In den „urban villages“, wie sie Hebbert für London als „clusters of local services, shops and pubs with those qualities ... of vitality and viability“ (Hebbert 1998, 90) bezeichnet, wird eine Hierarchie von fast zweihundert Zentren unterschiedlicher Reichweite konstatiert, die sich durch kleinteilige Handelsstrukturen auszeichnet, die in Ballungsräumen eher untypisch sind (vgl. Tabelle 4).

Tabelle 4: Größenverteilung von Handelsbetrieben in London und Rest-England, 1995 (Betriebe pro 10 Tsd. Ew.)

	Großflächige Handelsbetriebe	**Kleine Handelsbetriebe**
London	7,7	130,4
Andere Verdichtungsräume	8,9	93,7
Nicht-metropolitanes England	9,3	125,5

Quelle: Hebbert 1998, 93

Bei einem Vergleich der Umsatzzahlen für verschiedene Handelssparten (vgl. Tabelle 5) wird deutlich, dass Einzelhandelsaktivitäten sowohl für den täglichen

als auch für den periodischen Bedarf im gesamten Stadtgebiet verteilt sind. Somit ist die Versorgung in den verschiedenen Segmenten des Einzelhandels weitgehend abgedeckt.

Tabelle 5: Bruttoumsätze von Handelsunternehmen in London, 1999 (Umsatz in Tsd. £)

	Convenience Retail*	**Comparison Retail***
London	14.658.845	22.030.402
Inner London	5.594.323	10.623.066
Outer London	9.064.522	11.407.336

* Der „convenience retail" deckt den Lebensmittelbereich und die tägliche Versorgung ab, „comparison retail" unfasst den Non-Food-Bereich mit Waren für den periodischen Bedarf, bei dem man Preisvergleiche, *comparisons*, anstellt.

Quelle: Office of the Deputy Prime Minister 2002, 37

Der britische Einzelhandel hat mit seiner Struktur, die von wenigen großen Handelsunternehmen beherrscht wird, eine sehr starke Position bei Aushandlungsprozessen über branchenspezifische, arbeitsmarktpolitische oder auch räumliche Planung betreffende Regulierungsformen. Dies bedeutet bei Entscheidungsprozessen innerhalb des institutionellen Rahmens einen klaren Vorsprung gegenüber Neuankömmlingen auf dem britischen Markt. Dieser Wettbewerbsvorteil prägt vermutlich auch im Großraum London die Entwicklung. Dort sind die großen Unternehmen in der Lage, das gesamte Spektrum der Versorgung mit unterschiedlichen Formaten abzudecken und sich innerhalb des komplexen institutionellen Gefüges der Stadtregion London (vgl. Kapitel 3.2 und 3.3) zu bewegen.

3 Die planerische Steuerung des Handels

Das Planungssystem hat in seinen Grundprinzipien bereits sehr lange Bestand. Der Town and Country Planning Act von 1947 ist die Grundlage der britischen Stadt- und Raumplanung, „the cornerstone of the whole planning system created after the Second World War" (Hall 1974, 114). Darin wird ein einheitliches Planungssystem für Großbritannien vorgegeben, das von den Countries England, Nordirland, Schottland und Wales ausdifferenziert wird (vgl. Cullingworth, Nadin 2002; Tewdwr-Jones 1996).

3.1 Planungspolitik in Großbritannien und England

Im Folgenden werden die Etappen der Planung in Großbritannien, die für die Handelsentwicklung relevant sind, nachgezeichnet. In Großbritannien war Planungspolitik im Bereich des Handels bis in die 80er Jahre darauf ausgerichtet, die Ansiedlung von Einzelhandelsbetrieben im Stadtzentrum zu fördern und die Entwicklung im Außenbereich einzugrenzen (Jones 1995). Seit den späten 80er Jahren wurden unter der Regierung Thatcher die nationalen planungspolitischen Richtlinien gelockert. Die Regierungszeit Margaret Thatchers bedeutete im Rahmen der neo-liberalen Ausrichtung eine Politik der Privatisierung auch von Kernbereichen öffentlicher Aufgaben; für die räumliche Planung leitete dies eine Phase der Deregulierung und Vorrangpolitik für die Großprojekte privater Investoren ein.

Seit 1990 ist das britische Planungssystem „plangesteuert“: seitdem gibt es hierarchisch gestaffelte Planwerke auf der örtlichen Ebene sowie *development control*[6]*.* Der Secretary of State besitzt die Richtlinienkompetenz für Planungspolitik. Damit verfügt das britische Planungssystem über ein flexibles Instrument, um auf besondere Konstellationen einzugehen; gleichzeitig impliziert die planerische Baukontrolle jedoch eine geringere Rechtsverbindlichkeit der Flächennutzungsplanung. Die räumliche Stufung der Planwerke unterscheidet sich vom deutschen Planungssystem: Eine zusätzliche Ebene zwischen regionaler und kommunaler Planung bilden die County Structure Plans als unverbindliche Entwicklungspläne. Die wichtigsten Ausführungen fallen jedoch in die kommunale Kompetenz. Der förmliche Development Plan (Unitary Development Plan und Local Plan) mit umfassenden Aussagen zur räumlichen Planung auf Gemeindeebene ist mit dem Flächennutzungsplan vergleichbar.

Auf nationaler Ebene nehmen zwei programmatische Dokumente aus der konservativen Regierungszeit Stellung zu Raumordnungsfragen; darin werden generelle Leitvorstellungen der räumlichen Entwicklung skizziert. Der Bericht „This Common Inheritance“ (Department of the Environment 1990) bettete die allgemeine Raumplanungspolitik in die umweltpolitischen Strategien ein. Auch als Folge der Diskussion um die nachhaltige Entwicklung nach dem Brundtland-Report von 1987 (vgl. Fürst, Himmelsbach, Potz 1999) erschien der Bericht „Sustainable Development – The UK Strategy“ (Department of the Environment 1994). Er enthielt unter anderem raumordnerische Strategien, um das Ziel einer nachhaltigen Entwicklung zu erreichen. Nach der Deregulierung der 80er Jahre zeichnete sich zu Beginn der 90er Jahre eine „Renaissance der strategischen

6 Dies ist ein Rahmen, nach dem Planungsvorhaben genehmigt werden, eine Art planerische Baukontrolle. Bis zu deren Einführung unterlagen Bauvorhaben Ad-hoc-Planungsentscheidungen unter Abwägung aller Belange, darunter auch die Vorgaben eines förmlichen Plans, soweit er vorhanden war.

Planung“ (Breheny 1992) ab, die die Komplexität der unterschiedlichen Anforderungen an den Raum abbildet.

Das Office of the Deputy Prime Minister (ODPM) ist als Ministerium auf nationaler Ebene für räumliche Planung zuständig. In England war das 1971 gegründete „Department of the Environment“ für Planungsbelange zuständig; dort wurde die Planning Policy Guidance (PPG) erarbeitet[7]. Diese Richtlinien zur englischen Planungspolitik bei förmlichen Planungs- und Genehmigungsverfahren – so genannte sekundäre Gesetzgebung, die den Verordnungen in Deutschland entspricht – wurden in mittlerweile 25 *Notes* für sektorale und Querschnittsthemen zusammengefasst.

Nach dem Regierungswechsel 1997 zu New Labour wurde die bereits vorher begonnene Dezentralisierung weitergeführt. Development Plans auf lokaler Ebene müssen jedoch bei der Aufstellung und Aktualisierung auf die Übereinstimmung mit den nationalen Planungsrichtlinien überprüft werden. Ist dies nicht der Fall, kann der zuständige Secretary of State den betreffenden Plan selbst ändern und in Kraft setzen. Die Richtlinien, die auf nationaler Ebene erarbeitet und lokal angewandt werden, bewirken somit im Gegensatz zur deklarierten Förderung der Dezentralisierung eine sehr starke und direkte Bindung lokaler Pläne an nationale Vorgaben.

Für das Verhältnis von Planung und Einzelhandel direkt relevant ist vor allem die planungspolitische Richtlinie „PPG 6: Town Centres and Retail Development“, deren Überarbeitung 1996 noch unter der konservativen Regierung verabschiedet wurde[8] (vgl. Pal et al. 2001). Bei der Aufstellung der *development plans* sollen die Reduzierung des Verkehrsaufkommens und die Revitalisierung der innerstädtischen Einzelhandelsfunktionen vorrangig berücksichtigt werden. Der in der Überarbeitung der Richtlinie von 1996 erstmalig entwickelte und auf Einzelhandelsnutzungen angewandte *sequential approach* für die Flächennutzung bedeutet, dass bestimmte Standorttypen vor anderen möglichen Standorten in Betracht gezogen werden müssen, insbesondere innerstädtische vor Standorten im Außenbereich. Die Beweislast darüber, dass Standorte sorgfältig nach diesem Prinzip ausgewählt wurden, liegt beim Unternehmen. Dies bedeutete für den großflächigen Einzelhandel am Stadtrand und *out of town* eine einschneidende Form der Regulierung.

---

7 Im Zuge der Umstrukturierungen wurde ab 1997 das „Department of the Environment, Transport and the Regions“ (DETR) zuständig, das im Jahr 2001 erneut aufgeteilt wurde: in das „Department of Transport, Local Government and the Regions“ (DUR) und das “Department for the Environment and Rural Affairs” (DERA).

8 Die Richtlinie PPG 6 wurde in ihrer ersten Fassung 1988 verabschiedet und 1993 sowie 1996 reformiert.

Die programmatische Ausrichtung auf die Entwicklung einer neuen Stadtpolitik wurde mit dem nationalen Bericht „Towards an Urban Renaissance“ (1999)[9], den die Expertengruppe „Urban Task Force“ unter Vorsitz des Architekten Lord Rogers erstellte, eingeleitet. Die „städtische Krise“ (Atkinson 1999), die mit der neoliberalen Privatisierungspolitik und der damit verbundenen Schwächung der öffentlichen Hand ausgelöst wurde, soll überwunden werden. Mit Hilfe von Politikempfehlungen auf verschiedenen sektoralen Ebenen zeichnet der Bericht Leitlinien für Strategien gegen den *urban decline* vor, die nur in einem Zusammenspiel mit starken verantwortlichen Stadtregierungen zur „städtischen Renaissance“ führen können. Insbesondere die Erneuerung der Innenstädte wird dabei propagiert.

Im Bereich der Bodenpolitik geht der Bericht auch auf den Flächenanspruch des Handels ein und nimmt Bezug auf die Planungsrichtlinien PPG 6 zu Handel und Innenstadt. Positiv bewertet wird die Verpflichtung des *sequential approach*, zunächst innerstädtische Brownfield-Standorte in Erwägung zu ziehen, statt sich umstandslos auf Greenfield-Flächen am Stadtrand oder außerhalb anzusiedeln. Im Bericht wird jedoch eingeräumt, dass es Probleme mit der großen Zahl bereits bewilligter Anträge gibt. „There has also been reluctance on the part of some development promoters to tailor their proposals to fit the grain of existing buildings and available sites in town centres. The larger developers have sought to define their own spaces in a bid to maximise footfall, incentivise bull purchase, reduce costs and increase profit margins. They have often exacted a heavy price, in terms of the scale of their store, the amount of surface level car parking and dedicated access requirements” (Urban Task Force 1999, 217). In der Übergangsphase bis zur Gültigkeit der Reform der PPG 6 wurden noch zahlreiche Ansiedlungsanträge bewilligt, die in die Regelungsnische der alten Richtlinien passten.

In einem weiteren programmatischen Dokument wird die neue Ausrichtung der Planungspolitik detailliert und konkretisiert. Das Weißbuch „Our Towns and Cities: The Future – Delivering an Urban Renaissance“ (Department of the Environment 2000) nimmt auf den Bericht der Urban Task Force Bezug und reagiert auf die Politikempfehlungen. Beispielsweise wird das Konzept der Local Strategic Partnerships (LSP) eingeführt, mit dem die Lokalverwaltung, soziale Dienste, lokale Unternehmen, Community-Gruppen und der dritte Sektor gebündelt werden sollen, um eine Strategie auf lokaler Ebene zu entwickeln. Diese partnerschaftlichen Allianzen aus öffentlichen und privaten Akteuren belegen den Anspruch einer komplexen Herangehensweise an das Problem der nachhaltigen Stadtentwicklung in ihren sozialen, ökonomischen und Umweltaspekten (Department of the Environment, Transport and the Regions

9 Der Bericht ist in fünf Teile gegliedert: The sustainable city, Making towns and cities work, Making the most of our urban assets, Making the investment, Sustaining the renaissance.

2000, 34). „Between 1979 and 1997, 13 million square metres of out of town shopping floor space was developed. This undermined the viability of many town centres and encouraged increased use of car travel. We have now strengthened guidance (PPG 6) that new retail and leisure developments should not be permitted on out-of-centre sites if there is an option of developing closer to the town or city centre" (Department of the Environment, Transport and the Regions 2000, 45). Die damit verbundenen Vorstellungen erscheinen jedoch nur nachholend zu der bereits stattgefundenen oben skizzierten Entwicklung und den faktisch daraus erwachsenen Rechtsansprüchen der Developer.

Für England, und damit auf der nachgeordneten Ebene, wurde im Jahr 2002 ein Grünbuch (Department for Transport 2002) als Konkretisierung des Konzeptes zur Planungsreform in Großbritannien erstellt, die seit den späten 90er Jahren nach dem politischen Wechsel zu New Labour eingeleitet wurde. Leitbild ist die nachhaltige Entwicklung.[10] „Delivering fundamental change to the planning system" ist das erklärte Ziel. Die Reform sieht eine Beschleunigung der Planungs- und Genehmigungsverfahren auf allen Planungsebenen vor. Im Grünbuch wird dies – nur auf England bezogen – ausgeführt. Das Planungssystem soll sich entsprechend der generellen Verwaltungsreform im Sinne eines *lean management* entwickeln. Planungsämter sollen sich als Dienstleister für ihre Kunden sehen, die zuverlässig Planungssicherheit herstellen: „The customers of planning departments have a right to an efficient and user-friendly service" (Department for Transport 2002, 2).

Die bisherigen Entwicklungspläne folgen zwei Zielen: zum einen die vorgesehene Flächennutzung in einem Gebiet abzubilden und zum anderen eine objektive Basis für die Betrachtung von Planungsvorhaben (*planning applications*) vorzugeben. Das Grünbuch schlägt vor, das plangeleitete System beizubehalten, jedoch die Planhierarchie zu vereinfachen. Kürzere, straffere Rahmenplanung auf der lokalen Ebene, die schneller umgesetzt und revidiert werden kann, eine intensivere Einbeziehung der Bürger in den planvorbereitenden Prozess sowie die Verbesserung der Integration und Koordination mit anderen lokalen Strategien und Plänen werden dabei eingefordert (vgl. Department for Transport 2002, Kap. 4).

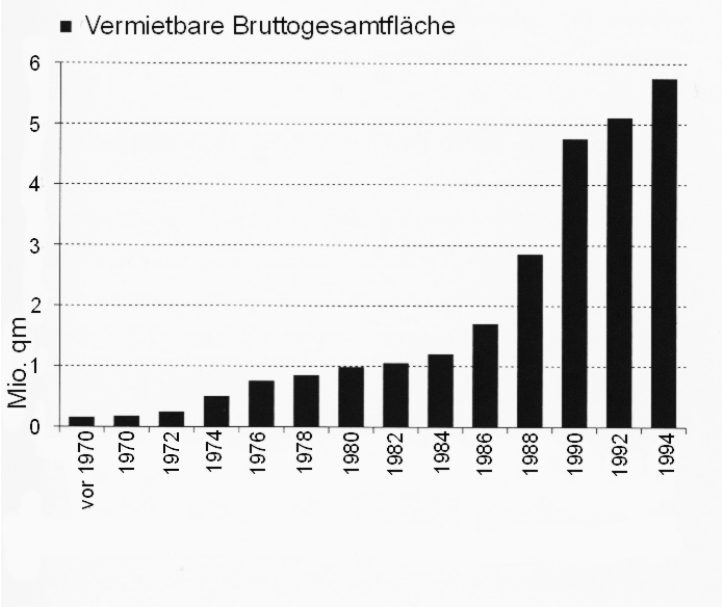
Die bisherigen 25 Planning Policy Guidance Notes als Vorschriften sollen überprüft und vereinfacht werden. Die für das Verhältnis von Planung und Handel direkt relevante Richtlinie PPG 6 wird in ihrer Wirkung positiv bewertet. Der Einfluss der PPG 6 wird im Grünbuch als sehr effizient für die Revitalisierung

10 Für die Innenstadt bedeutet dies im Wesentlichen den ressourcenschonenden Umgang mit Flächen und dem baulichen Bestand, die Berücksichtigung der Kriterien für die Schaffung einer Stadt der kurzen Wege durch Nutzungsmischung und Verkehrsvermeidung sowie die Schaffung einer lebendigen und lebenswerten Innenstadt.

der Innenstädte angesehen. „National Guidance on out of town shopping has contributed to the regeneration of our town centres“ (Department for Transport 2002, 25). Es wird jedoch auch hier Überarbeitungsbedarf angemeldet, ohne dass er näher spezifiziert wird (Department for Transport 2002, 27).

Die Neuregulierung durch die Richtlinie PPG 6 wurde von den britischen Einzelhandelsunternehmen auch als eine Erschwernis neuer Konkurrenz begrüßt; die britischen Unternehmen hatten bereits in den Jahren zuvor in erheblichem Ausmaß Flächen *out of town* zugewiesen bekommen und von dem Regelwerk profitieren können (Ruston 1999) (vgl. Grafik 1). Dieser Vorteil der bereits etablierten britischen Unternehmen wird auch als „First-mover“-Vorteil gegenüber den neu auf den Markt Drängenden, vor allem der ausländischen Konkurrenz, bezeichnet (Guy/Bennison 2002, 433).

Grafik 1: Wachstum der Einzelhandelsfläche im Außenbereich, 1970-1994



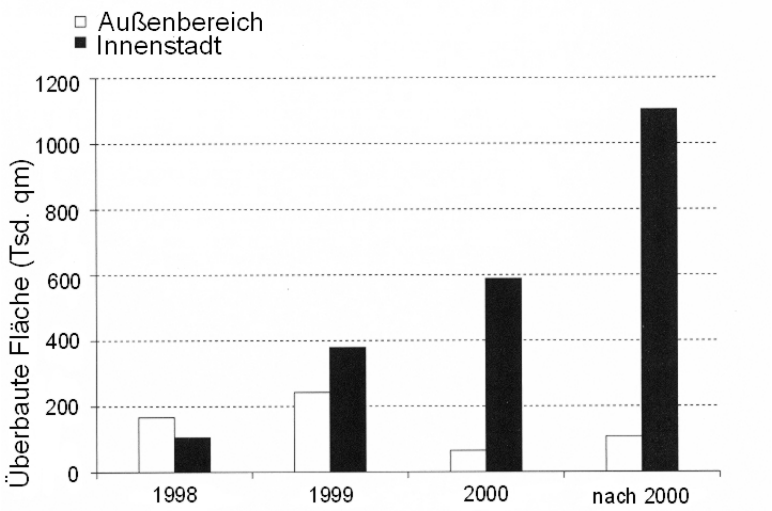
Quelle: Urban Task Force 1999, 217

Die Planungsvorgaben implizieren einen hohen Anpassungsbedarf der Handelsunternehmen bei der Neuausrichtung der Betriebsformate. Mit der Abkehr von Standorten im Außenbereich, auf denen ab Mitte der 80er Jahre die großflächigen Formate der Superstores und großzügige Einkaufszentren errichtet wurden, sind räumliche Restriktionen in großem Ausmaß verbunden.

In den Innenstädten sind Handelsflächen generell knapper und kleiner bzw. erheblichen baulichen Zwängen unterworfen, so dass die inzwischen etablierten Formate dort nicht umstandslos anwendbar sind. Dies wird erkennbar, wenn

man die vorgesehenen Standorte für Einkaufszentren im Innen- und im Außenbereich vor und nach der Reform vergleicht (Grafik 2).

Grafik 2: Vorgesehene Eröffnungen von Einkaufszentren



Quelle: Urban Task Force 1999, 217

Für die Großstadtregion London wird im Grünbuch der Sonderstatus bestätigt; dort soll eine „Spatial Development Strategy“ entwickelt werden (vgl. Mayor of London 2002). Für London bleibt die Rolle des Bürgermeisters unangetastet. „The Government does not propose any change to the Mayor’s role” (Department for Transport 2002, 22). Gleichzeitig – und darin liegt das Spannungsverhältnis – bleiben jedoch die von der Zentralregierung eingesetzten Institutionen für London mit ihren umfassenden Kompetenzen bestehen.

Bezüglich der lokalen Pläne wird im Grünbuch eingestanden, dass die seit 1992 gültigen Regelungen nie effizient funktioniert hätten. Es handele sich um ein überkomplexes System aus teilweise zwei Ebenen: dem Strukturplan auf County-Ebene und dem lokalen Plan auf District-Ebene, während es in städtischen Gebieten meist nur einen einheitlichen Entwicklungsplan gebe (Department for Transport 2002, 11). *Community strategies* sollen zusammen mit anderen öffentlichen, privaten oder Bürger-Organisationen erarbeitet werden. Die verschiedenen Planebenen sollen dem Grünbuch zufolge abgeschafft werden. Stattdessen wird ein neues Planungsdokument, das „Local Development Framework“ (Rahmenplan für die Stadtentwicklung), vorgeschlagen. In einem schriftlichen *statement* sollen die Kernpolitiken (*core policies*, Vision und Strategie für die Stadtentwicklung) verbindlich formuliert werden. Der Rahmenplan als

langfristige Vision soll klare Ziel- und Zeitvorgaben für eine „räumliche“ Strategie vorsehen. Er soll mit detaillierten Aktionsplänen für kleinteilige Veränderungsbereiche (Neubaugebiete, Innenstädte, Quartierserneuerung) ergänzt werden. Daneben soll eine Karte mit den Veränderungsbereichen für die Aktionspläne sowie mit den bestehenden Ausweisungen erarbeitet werden (vgl. Department for Transport 2002, Kap. 4.8). Eine bessere finanzielle und personelle Ausstattung der planenden Verwaltung wird damit ebenfalls verbunden. „We share with local authorities a concern about the loss of skilled planners” (Department for Transport 2002, 56). Denn Beschleunigung der Bauleitplanung und damit Planungssicherheit für beantragende Investoren ist das Ziel: Mindestens 80% der Planungsanträge sollen innerhalb von acht Wochen bearbeitet und entschieden werden.

Nach der neo-liberalen Ausrichtung in den 80er Jahren fand im Laufe der 90er Jahre eine Umorientierung der Planungspolitik statt, die sich in den erwähnten programmatischen Dokumenten niederschlägt. Die Dezentralisierung von Entscheidungen und damit auch eine Stärkung der kommunalen Ebene und die Renaissance der Innenstädte werden propagiert. Insbesondere die etablierten großen Handelsunternehmen haben es gegenüber diesen Paradigmenwechseln aufgrund der langjährigen Vertrautheit mit dem Planungssystem einfacher, sich mit ihren Formaten an immer wieder radikal veränderte Steuerungsvorgaben anzupassen, als Neuzugänge auf dem britischen Markt.

3.2 Planung für den Großraum London – Rückblick auf institutionelle Vorläufer

In den letzten Jahrzehnten gab es für die Stadtregion London institutionelle Vorläufer, die sich unter unterschiedlichen politischen Vorzeichen entwickelt haben und an die die aktuellen Reformen teilweise anknüpfen. Eine koordinierte Sicht auf die Stadtregion London ist historisch bereits seit dem späten 19. Jahrhundert Praxis.[11] In den 1960er Jahren wurde nach dem Plan für Greater London von Abercrombie (1944) unter der Annahme eines starken Wachstums von Bevölkerung und Wirtschaft ein Bedarf an weiteren Stadtgründungen abgeleitet. Die von der Regierung durchgeführte „South-East Study“ hielt angesichts des prognostizierten Bevölkerungszuwachses von 3,5 Millionen Menschen in der Zeit von 1961-81 eine zweite Planungsphase neuer Städte und ein umfangreiches Stadterweiterungsprogramm im Großraum London für nötig. Hall (1963, 204) empfahl für die langfristige Reform der Londoner Verwaltung angesichts der planerischen Herausforderungen in den folgenden Jahrzehnten eine starke,

11 Bis 1965 wurde London durch den 1888 gegründeten London County Council (Grafschaftsrat) verwaltet, eine direkt gewählte Kommunalvertretung mit 28 selbstständigen Kommunen in Form von Boroughs (Stadtbezirke).

explizit an die deutschen Bundesländer angelehnte Struktur und hielt die vorgesehene Organisationsform für zu wenig durchsetzungsfähig. Im Jahr 1965 wurde aus stadtentwicklungspolitischen Gründen jedoch nur ein Verband für den Großraum London, der Greater London Council (GLC), mit Kompetenzen für den ÖPNV, das Straßennetz, Wohnungsbau und Freizeit gegründet. Die Differenzierung des Planungssystems in eine gesamtstädtische, programmatische und eine lokale Ebene wurde damit begründet, dass die Detailpläne auf Bezirksebene in eine strategische, langfristige Stadtentwicklungsplanung eingebunden werden sollten. Neben dem Innenstadtbereich der ehemaligen Grafschaft London (Inner London) enthielt der GLC auch die „äußeren Stadtbezirke" (Outer London), die meist wohlhabende Umlandgemeinden umfassten. Der Innenstadtbereich wurde neu in dreizehn Boroughs, darunter die City of London, aufgeteilt. Mit der Niederlage der Labour-Partei im Jahr 1970 wurde jedoch die Umsetzung der ersten Stadtentwicklungspläne nicht vorangetrieben.

Anfang der 80er Jahre bemühte sich der GLC erneut, einen strategischen Plan für den Großraum London aufzustellen. „Während der lang andauernden öffentlichen Erörterung des Planentwurfs traten so viele Schwächen und Ungereimtheiten sowie vor allem ein Mangel an visionärer Kraft zutage, daß der GLC-Vorschlag schnell jede Bedeutung verlor" (Bor 1998, 392). Nachdem der inzwischen von Labour regierte Greater London Council aufgrund nicht erfüllter Erwartungen und Führungsschwäche, „sandwiched for two decades between central government and the boroughs" (O'Leary 1987, 203), in die öffentliche Kritik geriet, wurde er von der konservativen Regierung im Jahr 1986 aufgelöst. Proteste gegen die Abschaffung richteten sich in der öffentlichen Meinung vor allem gegen die parteipolitisch motivierte als autoritär empfundene Regierungsentscheidung; die Widerstände fielen jedoch eher schwach und unkoordiniert aus (Hall 1989, Schröter 2002). Die Auflösung des Greater London Council hinterließ eine einstufige, polyzentrische Verwaltungsstruktur, die eine direkte Abhängigkeit von der britischen Zentralregierung zur Folge hatte. 33 Stadtbezirke sowie überbezirkliche zweckgebundene Gremien bildeten die Verwaltung der Stadt, die in dieser wichtigen Entwicklungsphase keine politisch-repräsentative Vertretung der Interessen der Gesamtstadt, sondern nur eine Kommunalstruktur auf bezirklicher Ebene besaß.

London entwickelte sich in dieser Zeit in der internationalen ökonomisch-funktionalen Hierarchie neben New York und Tokio zur Global City (Friedmann 1986, Sassen 1991, Krätke 1995). London wurde, vor allem mit seiner Konzentration von Unternehmens- und Bankzentralen im historischen Zentrum, der City of London, zum bedeutendsten transnationalen Zentrum für Finanz- und Unternehmensdienstleistungen. In London erwirtschafteten im Jahr 1999 ca. 12% der britischen Gesamtbevölkerung einen Anteil von 20% des nationalen Bruttoinlandsprodukts (Corporation of London 2000, 16). Insgesamt nimmt der Dienstleistungsbereich in London einen überragenden Stellenwert für die städtische Ökonomie ein (Petz, Schmals 1994). Prägnantestes Beispiel für die auf

Großprojekten basierende Stadtpolitik in den 80er Jahren, der kein gesamtstädtisches Entwicklungskonzept zugrunde lag, ist der mit Public-Private Partnership erfolgte Ausbau der ehemaligen Londoner Hafen- und Werftanlagen der Docklands zu einem Finanz- und Dienstleistungszentrum[12] (Fainstein 1994).

Das London Planning Advisory Committee, eines der kommunale Aufgaben erfüllenden Gremien, wurde 1986 als kommunaler Planungsbeirat gegründet, um das mit der Abschaffung des GLC hinterlassene institutionelle Vakuum zu füllen und die Interessen der 33 Boroughs gebündelt gegenüber dem Department of Environment bei der Aufstellung der Richtlinien für die Bauleitplanung zu vertreten. Jedoch wurde sein strategischer Planungsbericht von der Regierung nicht angenommen und somit diese Art von Planungsaktivitäten auf ein Minimum reduziert. Parallel dazu wurden in der nationalen Gesetzgebung für Metropolenräume Unitary Development Plans (UDP) eingeführt. Die UDP sehen einen zeitlichen Horizont von zehn Jahren vor und sind Dokumente, die einen Rahmen- oder Strukturplan mit einem Flächennutzungs- oder lokalen Plan verbinden (Cullingworth, Nadin 2002, 96). Aufgrund der institutionellen Schwächung der Metropolenebene bedeutete dies gegenüber der vorher zweistufig organisierten Bauleitplanung die Erstellung von Planinstrumenten nur noch auf der Borough-Ebene.

Die „London Study“ (Association of London Government 1998) wurde von einem interdisziplinären Expertenteam für die ALG, Think Tank und Lobby der Londoner Boroughs, erstellt und war ein wegbereitendes Dokument für den Wechsel zur neuen Verwaltungsstruktur.[13] Die dort entwickelte Vision für das Jahr 2020 folgte dem „E^3-Modell“[14] und beinhaltete Prinzipien und Ziele für eine langfristige nachhaltige Entwicklung. Festgestellt wurde ein deutliches Defizit in der institutionellen Struktur. Bei den Politikempfehlungen wurde Wert auf die Bildung von Partnerschaften nach dem Subsidiaritätsprinzip auf den verschiedenen räumlichen Ebenen gelegt, d.h. die Wiederherstellung und Stärkung des zweistufigen Verwaltungssystems galt als notwendige Voraussetzung.

12 Auf Initiative der Regierung wurde 1981 die London Dockland Development Corporation als Entwicklungsträger für das riesige Hafengelände im Osten der Stadt gegründet. Dort ausgewiesene Enterprise Zones, z. B. Canary Wharf, standen außerhalb des Planungssystems; Investoren wurden dort von bestimmten Steuerlasten befreit.

13 In Anlehnung an das Londoner Beispiel wurde unter anderem auch die Berlin Studie (2000) verfasst.

14 Local Futures Group: A Strategic Framework for London, 1998. E: Competitive Economy, E: Protected Environment, E: Social Equity.

3.3 Aktuelle Planung für den Großraum London

London ist die Metropolregion[15] in Großbritannien, die gesamtwirtschaftlich von zentraler Bedeutung ist. Greater London mit knapp 7,4 Millionen Einwohnern umfasst die City of London mit einem Sonderstatus und 32 Boroughs (Bezirke). Die Bezirke sind großräumig in Inner London und Outer London gegliedert (vgl. Abbildung 1). Mit der Abschaffung des Greater London Council im Jahre 1986 fiel auch eine innerkommunal ausgleichende Politik fort, so dass die einzelnen Boroughs, die sich in der Wirtschafts- und Sozialstruktur stark unterscheiden, über sehr verschiedene Budgets verfügen.

Abbildung 1: Administrative Gliederung von Greater London

Quelle: Simmons 2000, 675

15 Metropolregionen unterscheiden sich von anderen Stadtregionen durch ihre Größe, die engere Integration in das globale Städtesystem und die herausragende Funktion im nationalen Kontext (Adam, Göddecke-Stellmann 2002).

Das aktuelle politisch-administrative Institutionengeflecht für die Stadtregion London besteht erst seit dem Jahr 2000, ist aber bereits das vierte Ordnungssystem für London in den letzten 35 Jahren (Travers 2002, 119). Die städtische Politik für London bewegte sich zu diesem Zeitpunkt zwischen „Fragmentierung und Zentralisierung“ (Newman, Thornley 1997). Neben der mangelnden Repräsentanz nach außen „fehlte den Londonern zugleich eine legitimierte Institution, die – nach innen wirkend – als gesamstädtischer Orientierungspunkt dienen könnte, um eine regionale Identität und Zusammengehörigkeit zu verkörpern“ (Schröter 2002, 26). Die Greater London Authority (GLA) wurde mit hohen Erwartungen im Mai 2000 gegründet. Damit wurde eine institutionelle Lücke, die seit Auflösung des Greater London Council auf gesamtstädtischer Ebene bestand, geschlossen.

Der Bürgermeister (Mayor) des Großraums wurde erstmalig parallel zum Stadtparlament (Assembly) direkt gewählt[16] und hat durch die Einführung einer gesamtstädtischen Verwaltungsebene maßgebliches politisches Gewicht. Die von der nationalen Regierung vorher eingesetzten Institutionen – das Government Office for London und der Minister for London – wurden jedoch nicht abgeschafft; auch der Status der 32 Stadtbezirke, Boroughs, als selbstständige Kommunen wurde nicht in Frage gestellt. Somit ist die Governance im Großraum London um eine Ebene erweitert worden, wodurch die Komplexität des Institutionengeflechts sich erhöht hat. Der GLA wurden strategische Aufgaben übertragen, die sie in einer beim Bürgermeister angesiedelten Stabsstelle koordiniert (zur Verteilung der Kompetenzen zwischen Boroughs und GLA vgl. Arthur 2002). Langfristige übergeordnete Projekte und intersektorale Zusammenarbeit stehen im Mittelpunkt ihrer Aktivitäten.[17]

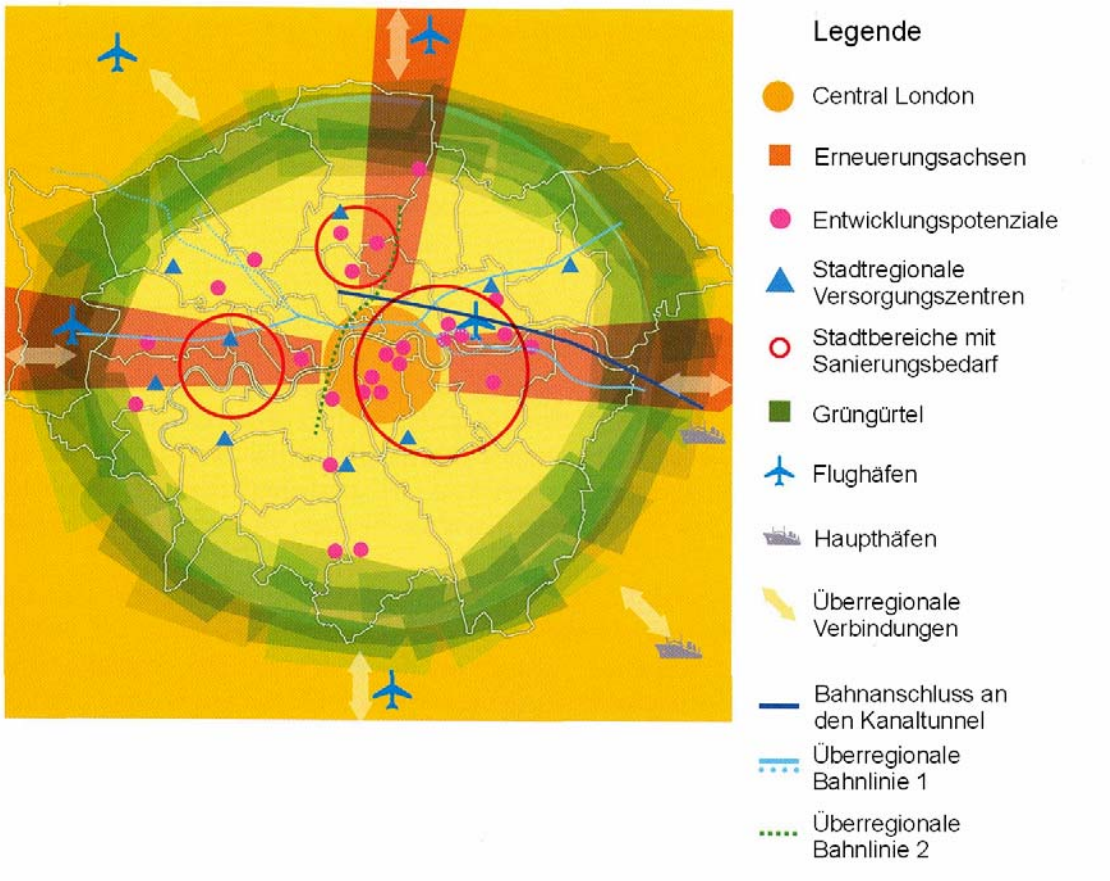
Das Grundmuster einer dezentralisierten Verwaltung des Großraums London ist auch nach Einführung der Greater London Authority im Jahr 2000 vorherrschend. Die GLA versteht ihre Rolle in verschiedener Hinsicht als Scharnier, zum einen zu den verschiedenen Fachressorts auf Borough-Ebene, zum anderen gegenüber den privaten, lokalen Interessengruppen in London. Auch wenn wesentliche Stadtplanungsaufgaben inzwischen wenigstens zum Teil der zentralen Stadtverwaltung übertragen wurden, sind die verbliebenen Kompetenzen der Bezirke einerseits und der Ministerien andererseits nicht nur in diesem Politikfeld relativ weit gefasst (Arthur 2002).

16 Der erste Bürgermeister der GLA ist Ken Livingstone, Labour, der letzte Vorsitzende des Greater London Council vor seiner Auflösung. Die Assembly der GLA setzt sich folgendermaßen zusammen: 9 Conservatives, 9 Labour, 4 Liberals, 3 Green Party.

17 Hauptaufgabenbereiche der GLA sind „Transport, Policing, Fire and Emergency Planning, Economic Development, Planning, Culture, Environment, Health“. http://www.london.gov.uk/gla/gla.htm, download am 10.10.2002

In der Spatial Development Strategy, deren Entwurf im Sommer 2002 („The draft London Plan“) von der Greater London Authority zur Diskussion gestellt wurde, wird das neue räumliche Leitbild für den Großraum London skizziert (Mayor of London 2002) (vgl. Abbildung 2). Dabei wird ein Spannungsverhältnis zwischen den Zielen wirtschaftlichen Wachstums einerseits und der Verbesserung der lokalen Lebensbedingungen andererseits aufgezeigt. Mit einem Planungshorizont bis zum Jahr 2015 soll versucht werden, den Weltstadtstatus Londons zu festigen und mit Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung zu verbinden. Ein Zuwachs – auch im bereits intensiv genutzten innerstädtischen Bereich – von 600.000 Einwohnern und die Schaffung von 500.000 zusätzlichen Arbeitsplätzen bis 2015 werden prognostiziert.

Abbildung 2: Die räumliche Entwicklungsstrategie „London diagram“, 2002



Quelle: Mayor of London 2002, 109 (Legende: eigene Übersetzung)

Während auf der gesamtstädtischen Ebene die großen Entwicklungsachsen nach dem Prinzip der dezentralen Konzentration erarbeitet werden, die über regionale Korridore in die Regionalplanung (z.B. Region South-East) einzubin-

den sind, findet die örtliche Planung weiterhin auf Ebene der Boroughs statt: Diese erstellen die oben erwähnten Entwicklungspläne (Unitary Development Plans), bei denen die nationalen Planungsrichtlinien berücksichtigt werden müssen und Aussagen zur Entwicklung der Handelsstrukturen und zur Stärkung der jeweiligen Zentren beinhalten. In allen Boroughs wurden solche Pläne in den letzten Jahren aufgestellt. Aus einer im Rahmen des Forschungsprojektes durchgeführten Erhebung zu den handelsbezogenen Inhalten der UDP in allen Londoner Boroughs wurde ein geringes Interesse stadtplanerischer Belange im Zusammenhang mit dem Handel deutlich. Die Aussagen zum Handel bewegen sich häufig auf einer allgemeinen, nur die förmlichen Anforderungen in der Planungsgesetzgebung einhaltenden Ebene.[18] Aus der Analyse der Plandokumente wird erkennbar, dass das Thema der Steuerung des Handels auf Borough-Ebene keinen großen programmatischen Stellenwert hat und das Bewusstsein dafür eher nicht vorhanden ist.

In der Stadtregion London wird ein Problem der lokalen Governance des Einzelhandels deutlich: Das nicht geklärte Verhältnis innerhalb des Mehrebenensystems der Verwaltung bzw. das Nebeneinander verschiedener hierarchischer Ebenen, die für ähnliche Fragen und Themen zuständig sind, führt trotz einer generellen Richtlinie für den planerischen Umgang mit dem Einzelhandel zu einer Unübersichtlichkeit in den Grundvorstellungen und Strategien für die Stadt. Die übergeordnete Regierungsstelle für London, die mit ihrem Sonderstatus auch weiterhin direkten Einfluss auf die räumliche Entwicklung der britischen Hauptstadt nehmen kann und darin trotz des deklarierten Subsidiaritätsprinzips wenige ihrer Kompetenzen abgegeben hat, fördert die bereits in der jüngeren Vergangenheit für London festgeschriebene institutionelle Asymmetrie: Trotz der Wiedereinführung einer gesamtstädtischen Institution mit strategischen Kompetenzen bietet das System aus in den Bezirken verorteter örtlicher Planung, „zahnloser“ gesamtstädtischer Ebene und einer weiterhin präsenten Vertretung nationaler Interessen in der Stadt ein fragmentiertes Gefüge.[19] Im Bereich des Einzelhandels wird diese Unübersichtlichkeit und damit unklare Kompetenzzuordnung den Wettbewerbsinteressen der national bedeutenden großen Unternehmen wesentlich besser gerecht als den Ansprüchen einer sozial ausgleichenden und auf eine kapillare Handelsversorgung setzenden Stadtplanung.

18 Lisa Tembrink hat dazu eine ausführliche Internetrecherche durchgeführt.

19 Davies (1996) zeigt am Beispiel des Londoner Boroughs Merton Möglichkeiten und Grenzen des Urbane Regime-Ansatzes bei der Analyse des Beziehungsgeflechts in Stadterneuerungsprojekten.

4 Schlussfolgerungen

Stadtspezifische institutionelle Arrangements und Akteurskonstellationen beeinflussen vermutlich die Umsetzung sektoraler Entwicklungstrends in veränderte Raumstrukturen des Einzelhandels (Savitch 1988 zur Verknüpfung zwischen Planungspolitik und institutionellem Rahmen in London). Am Beispiel der wichtigsten britischen Agglomeration London zeichnet sich ab, dass die Vielzahl von Akteuren und die Ausdifferenzierung der institutionellen Rahmenbedingungen in den letzten Jahrzehnten vor allem für etablierte Akteure einen Vorteil bedeuten: Sie bewegen sich sicher und mit Wissensvorsprung in dem institutionellen Geflecht, haben frühzeitig Kenntnis von den zu erwartenden Veränderungen oder können darauf sogar im eigenen Sinne Einfluss nehmen. Sie können die durch institutionelle Veränderungen entstehenden neuen Anforderungen an Formate und Standorte antizipieren, während die Entscheidungsstrukturen für Außenstehende unübersichtlich und in ständiger Bewegung sind. Somit hat sich die oligopolartige Struktur des Einzelhandelssektors gerade aufgrund der institutionellen Reformschübe gefestigt.

Eine Lücke in der wissenschaftlichen Literatur zum Strukturwandel im Einzelhandel ist evident (Guy 2001). Sie liegt in der sich gegenseitig häufig ausschließenden Sicht von betriebswirtschaftlicher Handelsforschung einerseits und der raumplanerischen Herangehensweise andererseits. Planungsvorgaben werden für den Modernisierungsprozess im Handel angesichts des Spannungsverhältnisses zwischen dem Ansiedlungsinteresse großflächiger Einzelhandelsbetriebe und einem wachsenden öffentlichen Bewusstsein für „Nachhaltigkeit“ in der Raumplanung um so entscheidender. Die Untersuchung von systematischen Einflussmöglichkeiten des regulativen Umfeldes auf den Strukturwandel im Einzelhandel findet jedoch kaum statt. Zu diesem Zusammenhang gibt es aus der sektoralen Forschung wenig Empirie. „Empirical study of the processes – how intentions became reality, and whether they had to be modified along the way – seems to be less common“ (Guy 2001, 452). Bei den Forschungen zu Planung und Mechanismen des Immobilienmarktes ist die Aufmerksamkeit hingegen stärker auf die Entscheidungs- und Abwägungsprozesse zwischen den öffentlichen und privaten Akteuren gerichtet. In diesem Zusammenhang findet jedoch kaum eine Auseinandersetzung mit der Versorgungsqualität und -verteilung im Bereich des Einzelhandels statt. Insbesondere die kleinteilige Nahversorgung wird kaum berücksichtigt. Dies spiegelt den Umstand, dass der Druck von den großen Handelsunternehmen und den Developern ausgeübt wird.

Der in Großbritannien hohe Anteil an nicht integrierten Standorten wird aus stadtplanerischer Sicht nach einer langen Phase des Laisser-faire kritisch kommentiert. Die jüngsten nachholenden und damit reaktiven Bestrebungen auf gesetzgeberischer Ebene, national bis lokal, tendieren zwar zu einer Aufwer-

tung und Bevorzugung der innerstädtischen Standorte und zu einer neuen Gewichtung zugunsten der lokalen Gebietskörperschaften; der restriktivere Ansatz im Planungsinstrumentarium bezüglich der großflächigen Einzelhandelsstandorte kommt jedoch gegenüber den abgelaufenen Entwicklungen spät.

Als wichtige Einflussfaktoren auf politische und ökonomische Prozesse im Großraum London können die Akteurskonstellationen gewertet werden, in denen der Machterhalt der Unternehmen über wechselnde institutionelle Rahmenbedingungen hinweg möglich ist. Die Frage nach dem Verhältnis von Unternehmenslogik und entgegengesetztem planerischen Leitbild lässt nach der Wiedereinführung einer stärkeren kommunalen Instanz in der Stadtregion London auf eine „Machtprobe" schließen, bei der die Asymmetrie, die durch die lange Phase der Deregulierung entstanden war, von einem neuen Ausloten innerhalb des „urbanen Regimes" abgelöst werden kann. Angesichts der bereits sehr konsolidierten räumlichen und Betriebsstrukturen im Einzelhandel erscheint der Spielraum der Kommunalplanung für proaktives Handeln trotz des programmatischen Aufbruchs im Bereich des Einzelhandels jedoch gering. Diese Hypothese wird im Rahmen der weiteren Arbeit noch näher untersucht werden.

Literatur

Abercrombie, Patrick (1944): The Greater London plan. London, HMSO

Adam, Brigitte; Göddecke-Stellmann, Jürgen (2002): Metropolregionen – Konzepte, Definitionen und Herausforderungen. Informationen zur Raumentwicklung 9, 513-525

Akehurst, Gary; Alexander, Nicholas (Hg.) (1995): The Internationalisation of Retailing. London, Frank Cass

Arthur, Richard (2002): Die neue „Zweistufigkeit" in London: Die „Greater London Authority" und die Bezirke. In: Röber, Manfred; Schröter, Eckhard; Wollmann, Hellmut (Hg.): Moderne Verwaltungen für moderne Metropolen: Berlin und London im Vergleich. Opladen, Leske + Budrich, 185-190

Association of London Government (1998): The London Study - The Future of the City. London

Atkinson, Rob (1999): Urban crisis: New policies for the next century. In: Allmendinger, Philipp; Chapman, Michael (Hg.): Planning beyond 2000. Chichester, Wiley, 69-86

Bahn, Christopher; Potz, Petra; Rudolph, Hedwig (2003): Urbane Regime – Möglichkeiten und Grenzen des Ansatzes. Discussion Paper SP III 2003-201, Berlin, WZB

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

Bahn, Christopher (2001): Der Einzelhandel als Ressource der Stadtentwicklung in Deutschland und Großbritannien: ein Vergleich mit den USA. In: Rudolph, Hedwig (Hg.) unter Mitarbeit von Anne Schüttpelz: Aldi oder Arkaden? Unternehmen und Arbeit im europäischen Einzelhandel. Berlin, edition sigma, 157-176

Baron, Steve; Harris, Kim; Leaver, David; Oldfield, Brenda M. (2001): Beyond convenience: the future for independent food and grocery retailers in the UK. International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 11/4, 395-414

Bell, Dick (1999): British food retailing: a comparative analysis. European Retail Digest, 21, 30-35

Blomley, Nicholas (1987): Retail regulation in England and Wales: the results of a survey. Environment and Planning A, 19, 1399-1406

Bor, Walter (1998): Zurück zur Planung – große Projekte in London 1985 bis 1995. In: Becker, Heidede; Jessen, Johann; Sander, Robert (Hg.): Ohne Leitbild? – Städtebau in Deutschland und Europa. Stuttgart/Zürich, Karl Krämer, 391-400

Breheny, Michael J. (1992): The contradictions of the compact city: A review. In: Breheny, Michael J. (Hg.) (1992): Sustainable Development and Urban Form. European research in regional science 2, London, Pion, 138-159

Burns, Wilfred (1959): British Shopping Centres. New Trends in Layout and Distribution. London, Leonhard Hill

Corporate Watch (2002): What's wrong with supermarkets? April. http://www.corporatewatch.org.uk/pages/whats_wrong_suprmkts.htm, download am 17.03.2003

Corporation of London (2000): London New York Study. The Economies of two Great Cities at the Millenium. Executive Summary. London

Cullingworth, Barry; Nadin, Vincent (2002): Town & Country Planning in the UK. 13th edition, London, New York, Routledge

Davies, Jonathan Stephen (1996): Urban Regime Theory in Critical Perspective: A Study on Regeneration Policy in the London Borough of Merton. York Papers in Politics & Policy, No. 3. York, University of York, Department of Politics

Department for Transport, Local Government and the Regions (2002): Planning Green Paper. Planning - Delivering a Fundamental Change. London, HMSO

Department of the Environment, Transport and the Regions (2000): White Paper. Our Towns and Cities: The Future. Delivering an Urban Renaissance. London, HMSO. http://www.urban.odpm.gov.uk/whitepaper/ourtowns, download am 17.10.2002

Department of the Environment (1996): Planning Policy Guidance 6: Town Centres and Retail Developments. London, HMSO

Department of the Environment (1994): Sustainable Development – The UK Strategy. London, HMSO

Department of the Environment (1990): The common inheritance: a summary of the white paper on the environment. London, HMSO

Dribbusch, Heiner (1999): Die Auseinandersetzung um die Sonntagsladenöffnung in England und Wales 1980-1994 – Probleme gewerkschaftlicher Durchsetzungsmacht im Einzelhandel. WSI-Mitteilungen, 52/8, 523-530

Department of Trade and Industry (2000): Supermarkets. A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom. London, DTI, Competition Commission. http://www.competition-commission.org.uk, download am 31.03.2003

Eberling, Matthias; Henckel, Dietrich (2002): Alles zu jeder Zeit? Die Städte auf dem Weg zur kontinuierlichen Aktivität. Berlin, Deutsches Institut für Urbanistik

EHI (2002): Handel aktuell 2002. EuroHandelsinstitut, Köln

European Commission (2000): The EU Compendium of Spatial Planning Systems and Policies – United Kingdom. Luxembourg, European Communities

European Commission (1997): The EU Compendium of Spatial Planning Systems and Policies. Luxembourg, European Communities

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

Fainstein, Susan S. (1994): The City Builders. Property, Politics & Planning in London and New York. Blackwell, Oxford

Fernie, John (1995): International comparisons of supply chain management in grocery retailing. In: Akehurst, Gary; Alexander, Nicholas (Hg.): The Internationalisation of Retailing. London, Frank Cass, 134-147

Fernie, Suzanne (1996): The future for factory outlet centres in the UK: the impact of changes in planning policy guidance on the growth of a new retail format. International Journal of Retail & Distribution Management, 24/6, 11-21

Freathy, Paul; Sparks, Leigh (1996): Work Distribution in Large Scale Food Retailing in the UK. Research Paper 9601. Stirling, Institute for Retail Studies

Friedmann, John (1986): The world city hypothesis. Development and Change, 17/1, 69-83

Fürst, Franz; Himmelsbach, Ursus; Potz, Petra (1999): Leitbilder der räumlichen Stadtentwicklung im 20. Jahrhundert – Wege zur Nachhaltigkeit? Berichte aus dem Institut für Raumplanung 41. Dortmund, IRPUD

Godley, Andrew (2002): What was new in the 1980s? International retailing in Britain from 1850-1991. International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 12/1, 29-37

Greater London Authority (2002): Planning for London's Growth, London

Guy, Cliff (2001): Internationalisation of large-format retailers and leisure providers in Western Europe: planning and property impacts. International Journal of Retail & Distribution Management, 29/10, 452-461

Guy, Clifford; Bennison, David (2002): Retail planning policy, superstore development and retailer competition. International Journal of Retail & Distribution Management 30/9, 431-434

Hall, Peter (1989): London 2001. London, Unwin Hyman

Hall, Peter (1974): Urban and Regional Planning. Harmondsworth, Penguin

Hall, Peter (1963): London 2000. London, Faber & Faber

Hallsworth, Alan G.; Clarke, Ian (2001): Further reflections on the arrival of Wal-Mart in the UK. Environment and Planning A, 33, 1709-1716

Hallsworth, Alan G.; Johnson, R.B. (2001): The perceived impact of an off-centre factory outlet mall: the local community dimension. International Journal of Retail & Distribution Management, 29/10, 462-471

Hallsworth, Alan G.; Jones, Ken G.; Muncaster, Russell (1995): The planning implications of new retail format introductions in Canada and Britain. In: Akehurst, Gary; Alexander, Nicholas (Hg.): The Internationalisation of Retailing. London, Frank Cass, 148-163

Hebbert, Michael (1998): London. More by Fortune than Design. Chichester, John Wiley

Howe, Stewart (2003): United Kingdom. In: Howe, Stewart (Hg.): Retailing in the European Union. Structures, Competition and Performance. London, Routledge, 155-187

Jacobsen, Heike (2001): Retail Trade. Second Thematic Report Servemploi. http://www.tcd.ie/ERC/servemploi, download am 15.07.2003

Jones, Peter (1995): Factory outlet shopping centres and planning issues. International Journal of Retail & Distribution Management, 23/1, 12-17

Kastendiek, Hans; Rohe, Karl; Volle, Angelika (Hg.) (1998): Länderbericht Großbritannien. Bonn, Bundeszentrale für Politische Bildung

Keating, Michael (1991): Comparative Urban Politics. Power and the City in the United States, Canada, Britain and France. Aldershot, Elgar

Krätke, Stefan (1995): Stadt - Raum - Ökonomie. Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie. Basel u. a., Birkhäuser

Marsden, Terry; Wrigley, Neil (1996): Retailing, the food system and the regulatory state. In: Wrigley, Neil; Lowe, Michelle (Hg.): Retailing, Consumption and Capital: Towards the New Retail Geography. Harlow, Longman, 33-47

Mayor of London (2002): The draft London Plan - Draft Spatial Development Strategy for Greater London, London

Miller, Daniel; Jackson, Peter; Thrift, Nigel; Holbrook, Beverley; Rowlands, Michael (1998): Shopping, Place and Identity. London, Routledge

Newman, Peter; Thornley, Andy (1996): Urban Planning in Europe: International Competition, National Systems and Planning Projects. London, Routledge

Newman, Peter; Thornley, Andy (1997): Fragmentation and centralisation in the governance of London: Influencing the urban policy and planning agenda. Urban Studies 34/7, 967-988

Office for National Statistics (2000): Focus on London 2000. London Research Centre, Government Office for London, Office for National Statistics. London. http://www.statistics.gov.uk/statbase /Product.asp?vlnk=1229, download am 07.10.2002

Office of the Deputy Prime Minister (2002): Producing Boundaries and Statistics for Town Centres. London Pilot Study Summary Report. Chapter 4: Retail Planning Statistics. London, ODPM. http://www.planning.odpm.gov.uk/towncent/pdf/chapter4.pdf, download am 05.04.2003

Ogbonna, Emmanuel; Harris, Lloyd C. (2002): Organizational culture: a ten year, two-phase study of change in the UK food retailing sector. Journal of Management Studies 39/5, 673-706

O'Leary, Brendan (1987): Why was the GLC abolished? International Journal of Urban and Regional Research, 11/2, 193-216

Pal, John; Bennison, David; Clarke, Ian; Byrom, John (2001): Power, policy networks and planning: the involvement of major grocery retailers in the formulation of Planning Policy Guidance Note 6 since 1988. International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 11/3, 225-246

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

Petz, Ursula von; Schmals, Klaus M. (Hg.) (1994): Metropole, Weltstadt, Global City: Neue Formen der Urbanisierung. Dortmunder Beiträge zur Raumplanung 60. Dortmund, Institut für Raumplanung

Potz, Petra (2002): Die Regulierung des Einzelhandels in Italien. Grundlagen und Einfluss auf die Handelsstruktur. Discussion Paper FS I 02-104, Berlin, WZB

Quinn, Barry (1999): The temporal context of UK retailers' motives for international expansion. Service Industries Journal, 19/2, 101-116

Röber, Manfred; Schröter, Eckhard; Wollmann, Hellmut (Hg.) (2002): Moderne Verwaltungen für moderne Metropolen: Berlin und London im Vergleich. Opladen, Leske + Budrich

Rudolph, Hedwig; Schüttpelz, Anne (2001): Europäische Strukturen im Einzelhandel – Einführung. In: Rudolph, Hedwig (Hg.) unter Mitarbeit von Anne Schüttpelz: Aldi oder Arkaden? Unternehmen und Arbeit im europäischen Einzelhandel. Berlin, edition sigma, 7-21

Ruston, Phil (1999): Out of Town Shopping. The Future of Retailing. London, British Library

Samuels, Ivor (2000): The rise of town centre management – the British experience. In: Arbeitskreis Stadterneuerung (Hg.): Jahrbuch Stadterneuerung 2000. Berlin, ISR, 91-104

Sassen, Saskia (1991): The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton, Princeton University Press

Savitch, H. V. (1988): Post-Industrial Cities. Politics and Planning in New York, Paris, and London. Princeton, Princeton University Press

Schröter, Eckhard (2002): Londoner Metropolenverwaltung: Geschichte und Gegenwart. In: Röber, Manfred; Schröter, Eckhard; Wollmann, Hellmut (Hg.): Moderne Verwaltungen für moderne Metropolen: Berlin und London im Vergleich. Opladen, Leske + Budrich, 19-37

Simmons, Martin (1999): The revival of regional planning: government intentions, local reality. Town Planning Review, 70/2, 159-172

Simmons, Martin (2000): New London government and its spatial development strategy. Informationen zur Raumentwicklung, 11-12, 671-677

Stoker, Gerry; Mossberger, Karen (1994): Urban regime theory in comparative perspective. Environment and Planning C: Government and Policy, 12, 195-212

Stone, Clarence N. (1993): Urban regimes and the capacity to govern: A political economy approach. Journal of Urban Affairs, 15/1, 1-28

Tewdwr-Jones, Mark (1996): British Planning Policy in Transition. Planning in the 1990s. London, UCL Press

Thibaut, Matthias (1999): Die Stadt, die niemals schläft. In: Handelsblatt, 15.02.1999, 12

Travers, Tony (2002): Die Stadtverwaltung Londons: Rückblick und Perspektiven. In: Röber, Manfred; Schröter, Eckhard; Wollmann, Hellmut (Hg.): Moderne Verwaltungen für moderne Metropolen: Berlin und London im Vergleich. Opladen, Leske + Budrich, 114-120

Urban Task Force (1999): Towards an Urban Renaissance. London, E&FN Spon

Bücher
des Forschungsschwerpunkts
Arbeitsmarkt und Beschäftigung

Abteilung
Organisation und Beschäftigung

(nur im Buchhandel erhältlich)

Marie-Laure Djelic, Sigrid Quack (Eds.)
Globalization and Institutions.
Redefining the Rules of the Economic Game
2003
Cheltenham, UK/Northampton, MA, USA,
Edward Elgar
333 S.

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

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

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

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

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.

Hildegard Theobald
Geschlecht, Qualifikation und Wohlfahrtsstaat. Deutschland und Schweden im Vergleich
1999
Berlin, edition sigma
200 S.

Bücher
des Forschungsschwerpunkts
Organisationen und Wissen

Abteilung
Internationalisierung und Wissen

(nur im Buchhandel erhältlich)

Christoph Dörrenbächer (Hg.)
Modelltransfer in Multinationalen Unternehmen. Strategien und Probleme grenzüberschreitender Konzernintegration.
2003
Berlin, edition sigma,
200 S.

Discussion Papers des Forschungsschwerpunkts Arbeitsmarkt und Beschäftigung

Abteilung Organisation und Beschäftigung

1999

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

2000

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

2001

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

2002

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 Regulationssysteme 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

Jana Pannewitz
World Wide Web-gestützte Befragungen in der empirischen Sozialforschung: Ein Erfahrungsbericht
Bestell-Nr.: FS I 02 - 105

Sebastian Botzem
Governance-Ansätze in der Steuerungsdiskussion
Steuerung und Selbstregulierung unter den Bedingungen fortschreitender Internationalisierung
Bestell-Nr.: FS I 02 - 106

Marie-Laure Djelic, Sigrid Quack
The Missing Link: Bringing Institutions back into the Debate on Economic Globalisation
Bestell-Nr.: FS I 02 - 107

Discussion Papers des Forschungsschwerpunkts Organisationen und Wissen

Abteilung Internationalisierung und Organisation

2003

Christopher Bahn, Petra Potz, Hedwig Rudolph
Urbane Regime - Möglichkeiten und Grenzen des Ansatzes
Bestell-Nr.: SP III 2003 - 201

Michael Wortmann
Strukturwandel und Globalisierung des deutschen Einzelhandels
Bestell-Nr.: SP III 2003-202a

Petra Potz
Die Regulierung des Einzelhandels im Großraum London
Bestell-Nr.: SP III 2003-203

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**