

Zeitschrift: Bauen + Wohnen = Construction + habitation = Building + home : internationale Zeitschrift

Herausgeber: Bauen + Wohnen

Band: 20 (1966)

Heft: 11: Industrielles Bauen, Vorfabrikation, Montagebau = Construction industrielle, fabrication d'éléments préfabriqués, montage = Industrialized construction, prefabrication assembly construction

Werbung

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

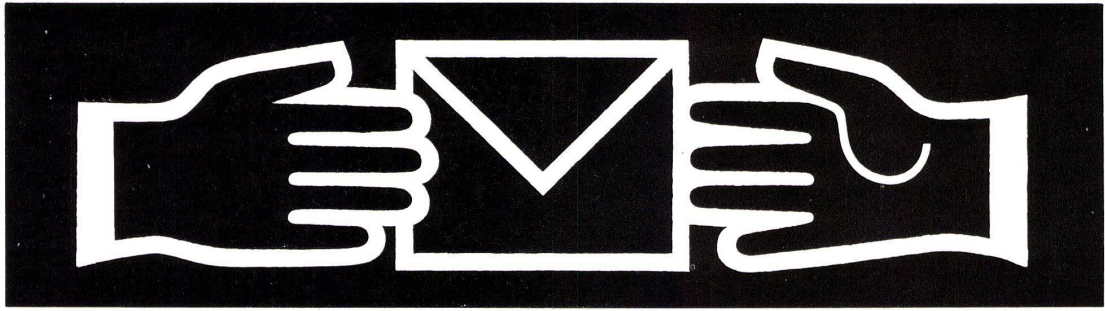
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 02.02.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Am schnellsten mit einer STR-Rohrpost-Anlage

Trotz sorgfältiger Planung lassen sich nicht immer alle Abteilungen eines Betriebes so unterbringen, dass ihre räumliche Lage zueinander eine fließende Abwicklung der Geschäftsvorgänge ergeben.

Hier bietet die moderne Technik wirksame Abhilfe. Mit einer Rohrpost kann praktisch alles transportiert werden, was sich im Laderaum einer Transportbüchse unterbringen lässt, Ver-

waltungspapiere, Warenmuster, Werkzeuge, Medikamente, Gussproben, Reparatur-Aufträge, Isotopen, Ersatzteile, usw.

Die **Standard Telephon und Radio AG, 8038 Zürich** baut für jeden Zweck die geeignete Anlage, und zwar von der einfachen Punkt-Punkt-Verbindung bis zur vollautomatischen wähl-scheibegesteuerten Grossanlage.

1883

STR
Ein **ITT**-Unternehmen

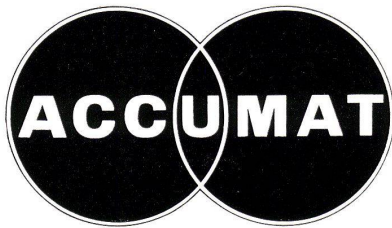
2 begehrte ELCALOR-Produkte in neuer Form: Einbaubackofen und Einbaurechaud!

Damit lässt sich Ihre neue Küche noch praktischer, noch formschöner gestalten. ELCALOR-Grossbacköfen mit Elcalorstat-Backautomatik, automatischem Dampfableitblech und aushängbarer Backofentüre. Auf Wunsch mit Schauglas und Beleuchtung, INFRAROT-Back- und Grillelement usw. ELCALOR-Einbaurechauds mit 1-5 Hochleistungs-Platten, davon immer eine REGLA-Schnellkochplatte mit ihren exklusiven Vorteilen.

Gerne machen wir Ihnen kostenlos individuelle Vorschläge. Verlangen Sie unseren neuen Prospekt im Elektro-Fachgeschäft, bei Ihrem Küchengestalter oder direkt bei der

ELCALOR AG 5001 Aarau
Fabrik für elektrothermische Apparate 064 223691





Monotherm

**Accum AG
8625
Gossau ZH
051 - 78 64 52**



**Der ideale Allstoff-Heizkessel
mit
unerreichter Wirtschaftlichkeit**

Der ACCUMAT-Monotherm mit aufgebaute Boiler ist so konstruiert, dass der Oelbrenner nach Belieben gewählt werden kann. Die Verfeuerung von Heizöl, Koks, Anthrazit, Holz und Abfällen erfolgt in **einem** Feuerraum, und zwar ohne Umstellung. Der grosse, absolut freie Füllraum bietet sowohl für den Betrieb mit Oel als auch mit festen Brennstoffen die günstigsten Bedingungen. Die Warmwasserbereitung ist sehr billig und vermag jedem Komfortanspruch zu genügen. Der ACCUMAT senkt die Installations- und Baukosten. Eignet sich nicht nur für Neubauten, sondern auch zur Modernisierung von bestehenden Anlagen.

«nicht-mischungsfähige» Tätigkeitsgebiete.

Anlässe des Verdichtungsprozesses

Nach Cristaller¹ werden einige Gemeinden (sinngemäß auch Stadtbezirke) bessere Güter und Dienstleistungen anbieten als andere, sie bieten dementsprechend «überregional» frequentierte oder «zentrale» Funktionen an. Solche «zentrale Orte» bilden eine Grundkategorie von Standorten, die sich «aus ihrem Verhalten» entwickelt haben:

1. auf der Basis der Bondennutzung (Garten- und Obstbau);
2. auf der Basis gewerblicher Tätigkeiten, Dienst- oder Verkehrsleistungen;
3. auf der Basis besonderer natürlicher oder wirtschaftlicher Vorteile (Bergbau, Häfen, Kurorte, Verkehrsbrücken).

Hierbei stehen die Versorgungsfunktionen im Vordergrund. Zentralität ist mithin das Ergebnis von Leistungsfähigkeit (plus Kapital), organisiert auf gemeinschaftlicher Grundlage, in den USA zum Beispiel durch Industrie- und Handelskammern, eventuell im Verein mit Grundstücksgesellschaften, Verkehrsgesellschaften und Bauunternehmen. Analog zu den frühesten Stadtgründungen in Asien und Europa ist die Herstellung einer leistungsfähigen Gemeinde in den USA das Ergebnis einer realisierten Idee gleich einer unternehmerischen Leistung. Herbeigeführt wird die Zusammenarbeit durch die Publizität und die Mittel der Massenbeeinflussung, denen die Organisation von Willensbildungen obliegt (im Unterschied zu behördlichen Anordnungen).

Die Leistungs- oder «Ausstattungs-faktoren» als Komplex der gemeindlichen Wettbewerbsfähigkeit sind: das Verkaufszentrum für Konsum- und Dauergüter; das Einkaufszentrum für örtliche Produktionen; die Gesundheitszentrale; das Kulturzentrum einschließlich Information und Unterhaltung; das Verkehrszentrum einschließlich des Durchgangsverkehrs und Umschlagplatzes für Personen und Güter; der Arbeitsmarkt für örtliche und regionale Arbeitnehmer; der Großhandelsmarkt für Güter und Dienstleistungen, einschließlich Geldverkehr, Vertriebsunternehmen, Messen; die Forschungszentrale mit Instituten, Beratungsdiensten; die Verwaltungszentrale; die Erholungs-, Unterhaltungs- und Vergnügungszentren.

Sämtliche zentralen Funktionen setzen eine bestimmte «Dichte» nach Quantität und Qualität nicht nur der Leistungen, sondern vor allem der Interessen (des «Marktes») voraus. Die Qualitätsansprüche an die Leistungen ergeben sich mithin nicht nur aus der Kaufkraft, sondern in gleichem Maße aus der Kenntnis, dem Geschmack, der Erziehung und Bildung der Verbraucherkreise. Die Kaufpotenz einer Gemeinde wird erachtet nach der Formel¹:

$$K_p = \frac{A}{2B} + \frac{E(S_2 - S_1)}{2000B^2}$$

A = sämtliche Umsätze im Gebiet
E = sämtliche Einkommen im Gebiet
S₂ - S₁ = Bewegung der Spareinlagen
B = Bevölkerungszahl des Gebiets

Für die Wertschöpfung sind maßgebend:

- a) Zahl der Beschäftigten,
- b) Wert der Umsätze,
- c) Steueraufkommen der Gemeinde.

Ihre zuverlässige Ermittlung wird nur selten möglich sein, und Bundesdurchschnitte können nicht auf kleine Einheiten bezogen werden, da die Beschäftigtenstruktur zu verschieden ist. Man ist daher noch weitgehend auf Schätzungen angewiesen. Außer der Kaufpotenz spielt die soziale Schichtung eine Rolle für die Qualität des Marktes, wobei folgende Indikatoren der sozialen Stellung angelegt werden¹:

Art der Beschäftigung (Berufsgruppierung),
Ausbildung (Schul- und Fachbildung),
Wohnungswert,
eventuell Motorisierungsgrad, Telefonanschlüsse und dergleichen,
Anteil der weiblichen Arbeitskräfte,
Anteil der Einfamilienhäuser.
Nach Lillibridge¹ ist die einzig vertretbare Methode zur Vorausberechnung des Bedarfs an Einzelhandelsgeschäften und ihre Raumfläche: die Analyse des Jahreseinkommens und der Ausgaben der entsprechenden Bevölkerung, dargestellt in Kaufkräfteinheiten.
Das Verfahren fußt auf folgenden Ermittlungen:

1. Abgrenzung des wahrscheinlichen Wirtschaftsraumes des Handelszentrums;
2. Bestimmung der Familienzahl oder Haushaltsgrößen im Wirtschaftsbereich mit Wachstumszahl;
3. Abschätzung des ausgabefähigen Einkommens für Lebenshaltung und Dienstleistungen;
4. Abschätzung des Anteils, der wahrscheinlich im Handelszentrum ausgegeben wird;
5. Abschätzung des Umsatzvolumens des Handelszentrums (Nr. 2 mal Nr. 4);
6. Abschätzung des Flächenbedarfs nach Umsatzvolumen;
7. Abschätzung der Verkehrs- und Parkflächen nach Haushaltzahl;
8. Abschätzung des Gesamttraumbedarfs für Handelszentren.

Daraus ergibt sich auch die Beschäftigtenzahl je Betrieb (je Umsatzgröße); ferner müßten eventuell Einpendler und Besucher mit einbezogen werden.

Der Einflußbereich der Zentralität kann gemessen werden am:

1. Absatzgebiet des Verkaufszentrums;
2. Einkaufsgebiet = Einzugsgebiet für Käufer;
3. sanitären Versorgungsgebiet (Gesundheitszentrum);
4. kulturellen Einflußbereich (Schulen usw., Theater usw.);
5. Verkehrsgebiet (Pendler, Nahverkehrszone, Durchgangs- beziehungsweise Umschlagverkehr);
6. an der Reichweite des Arbeitsmarktes (Pendler).

Grundsätzlich gilt: Je größer die Dichte, desto größer die Anziehungskraft; das Schwergewicht steht in direktem Verhältnis zur Masse und im umgekehrten Verhältnis zur Entfernung (räumlich oder zeitlich). Demnach ist:

$$\text{Anziehungskraft} = \frac{\text{Zahl der Bevölkerung (Erwerbstätige)}}{\text{Quadrat der Entfernung}}$$

oder die Wechselwirkung zwischen den Zentren a und b ist:

$$W_{ab} = \frac{B_a \times B_b}{E^2}$$