Die Bürohausstadt in Amerika: Midland, Texas

Von Dickinson Weber, Nashville, Tennesee

(übersetzt von E. Nowak und H. Bobek)

Man würde seinen Augen nicht trauen, würde man irgendwo in Europa eine Stadt von 25.000 Einwohnern antreffen, deren Zentrum ausschließlich aus vielen eng zusammengedrängten, großen und kleinen, niedrigen und hohen Bürogebäuden bestünde, um die sich ein Meer von Parkplätzen, ein paar Kaufhäuser und „Drive-in" Läden [1] sowie zerflatternde Wohnviertel mit niedrigen Einfamilienhäusern gruppierten. Dazu müßte man sich als natürlichen Rahmen eine riesige trockene, unfruchtbare Ebene vorstellen, die nur dünn besiedelt ist und von den kulturellen, wirtschaftlichen und industriellen Zentren des Staates 1000 Meilen weit entfernt liegt, und das Bild wäre abgerundet. Welche Stadt dieser Größe und Ausstattung könnte wohl zur Zeit des Arbeitsschlusses einen Anblick bieten, der einer kleineren Ausgabe von New York's Wall Street gleichkommt? Selbst amerikanische Städte dieser Größe können mit Ähnlichem kaum aufwarten, obwohl alle anderen Merkmale der Stadt, die wir im Auge haben, typisch amerikanisch sind.

Es handelt sich in der Tat um eine richtige Stadt, aber um eine, bei der der restliche Stadtkörper unmöglich imstande scheint, den Bürohauskern zu tragen. Denn dieser zeigt einen Entwicklungsstand, der einer Stadt von zehnfacher Größe angemessen wäre. Die folgenden Ausführungen wollten auf das Vorkommen solcher kulturgeographischer Erscheinungen in Nord-Amerika hinweisen und ein besonders extremes Beispiel in allen Einzelheiten darstellen — eben dieses oben erwähnte Phantom.

Bodenpreise und große Geschäftshäuser

Gleich anfangs muß die entscheidende Rolle erwähnt werden, die die Bodenspekulation bei der Entwicklung der amerikanischen Städte spielte. In einem Zeitalter freiester Unternehmertätigkeit zwangen die Bodenpreise der amerikanischen Stadt mit ihrem Schachbrettplan einen Ausleseprozeß auf, der dazu führte, daß die höchsten Investitionen jeweils am Platze erster Wahl erfolgten. So wurden die großen Geschäfts- und Bürohäuser, Kaufhäuser und Hotels, in gedrängter Nachbarschaft am Orte bester Erreichbarkeit und höchster Bodenpreise errichtet. Dies erfolgte nicht auf Grund eines vorgefaßten Planes, sondern weitgehend unter dem Zwange dieses wirtschaftlichen Gesetzes.

Massiv und mehrstöckig von Anfang an, erhielten diese Gebäude mit dem Aufkommen der Wolkenkratzer im 19. Jh. einen gewaltigen Impuls zu weiterer Vergrößerung und Spezialisierung. Städte und Unternehmer wetteiferten miteinander um den Ruhm die jeweils höchsten und imposantesten Geschäftshäuser

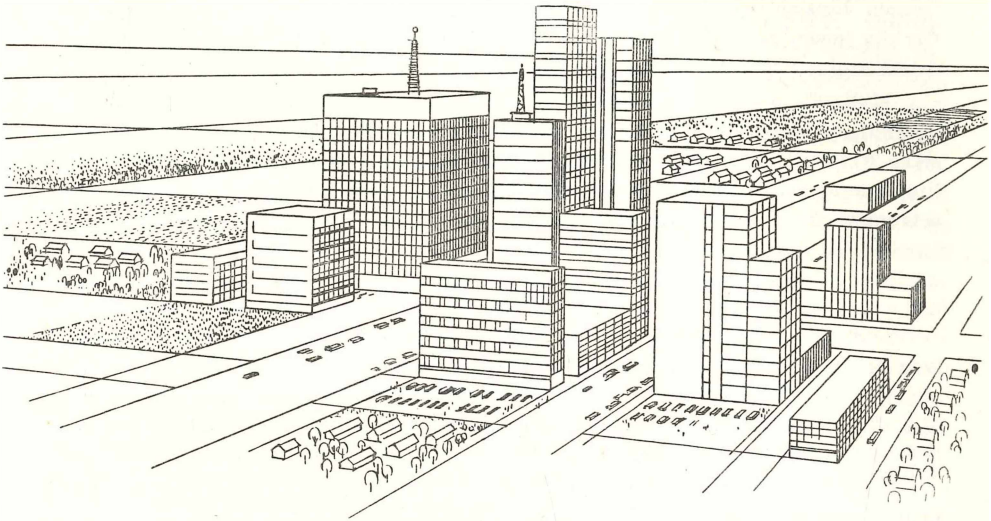
[1] Als „Drive in"-Geschäfte, -Kinos, -Restaurants usw. werden in den USA solche Betriebe bezeichnet, die der Kunde im Auto besuchen kann und wo er im Auto bedient wird.

zu erbauen [2]. Als Folge davon stiegen im Umkreis die Bodenpreise nur immer höher.

Auf diese Weise wurde das völlig spezialisierte, zentral gelegene Geschäfts- und Bürohaus zusammen mit dem großen Warenhaus und dem Hotel zum dominierenden Bestandteil der amerikanischen City.

Bürohaus-Städte

Amerikanische Städte wurden nach ihren verschiedenen Funktionen eingeteilt, von denen einige — Städte wie Funktionen — sehr spezialisiert sind [3]. Einige Städte weisen eine solche Spezialisierung auf, daß sie ganz besonders



Typ einer Bürohausstadt in Nordamerika: Midland, Texas.

großen Bedarf an Geschäftsbüros haben. Das ist besonders bei Städten der Fall, die die Generaldirektionen von Riesengesellschaften oder einzelner Industriezweige beherbergen [4].

New York-City, d. h. Manhattan, ist natürlich ein klassisches Beispiel. Es ist das Wolkenkratzer-Geschäftsviertel der Welt par excellence. Großindustrie, Banken, Börsen, Versicherungen, Verlage, Nachrichtenagenturen, Annoncenbüros und die Vergnügungsindustrie haben hier ihre Zentralen für Amerika. Aktiengesellschaften und Institutionen mit weltweiten Verbindungen sind gleichfalls in Manhattan Island zentralisiert, als ob sie gleichsam einem Gesetz der

---

[2] In Europa hat sich dieser bauliche Wetteifer weniger in der Errichtung von privaten Geschäftshäusern als in der von Opernhäusern, Kathedralen, Palästen, Museen und Rathäusern ausgelebt, obzwar die letzteren auch in Amerika eine große Rolle spielten.

[3] HOWARD I NELSON: A service classification of American Cities. Econ. Geography XXXI. No. 3, 1955, pp. 189—210.
CHAUNCY D. HARRIS: A functional classification of cities. Geogr. Reviews XXXII, 1943, pp. 86—99.

[4] Zum Beispiel Tulsa, Oklahoma: Hauptstadt der U. S. Amerikanischen Erdölindustrie, oder sein Kanadisches Gegenspiel: Calgary. Hartford, Connecticut: Hauptsitz der Versicherungsgesellschaften. Dallas, Denver, San Francisco, Seattle, Atlanta: Regionale Bankenzentren. Memphis und New Orleans: Baumwollhauptstädte. Des Moines, Iowa, als ein Zentrum des Versicherungswesens ist ein weiteres Beispiel einer gut entwickelten Geschäfts- und Bürohausstadt, als solche beschrieben in HOWARD I. NELSON: The livelibood structure of Des Moines, Iowa. Dep. of Geogr. Research Papers No. 4, Univ. of Chicago, 1949 (by the Author).

Schwerkraft folgten, das auf diese Erscheinungen einwirke — dem Zuge der Zentralisation. Verkaufs-, Transport-, Erzeugungs- und Handelsvertretungen von Gesellschaften, deren Hauptquartiere anderswo liegen, finden es für nötig, ihre Dienststellen auf dieser überfüllten Insel zu erhalten. Die Tätigkeit des Austausches, der Koordination, Konsultation, Information und die Verwaltung von Diensten verlangen einen Typ von Bürogebäuden, der die Kontakte der entscheidenden Männer möglichst erleichtert [5].

Aber New York ist wohl das auffallendste, aber nicht einzige amerikanische Beispiel der großen Geschäftsgebäudemetropole. Auch andere große amerikanische Städte haben ihre Geschäftsgebäude-Viertel — in verschiedenen Abstufungen hinsichtlich Bedeutung und Größe und mit verschiedenen Gründen für die jeweilige Größe. Die Skala reicht herab bis zu den kleinen Städten, von denen einige sogar recht selbständige Zentren sind.

Midland, in Texas, mit 50.000 Einwohnern, ist eine solche Stadt, ja vielleicht überhaupt das prägnanteste Beispiel in Nordamerika. Das Geschäftshaus und seine Funktion kennzeichnet mehr als irgendetwas anderes diesen Emporkömmling von einer Stadt, die in einem Gebiet liegt, wo man am wenigsten die Voraussetzungen für ein Miniatur-Manhattan erwartet.

Die Anfänge von Midland

Midland ist kein Erdölförderungszentrum und verdankt seinen Aufschwung keinem „Boom" der Ölförderung. Es gelang ihm aber schon früh, zum Hauptquartier der Ölindustrie des reichen Perm-Beckens von West-Texas zu werden. Mit dieser Funktion einst gegründet, wuchs die Stadt in dem Maße als die Ölförderung in ihrer Umgebung zunahm [6].

Es wurde geschätzt, daß für jedes neue Bohrloch im Becken drei bis vier neue Büroangestellte nach Midland kamen.

Was dieses „Cowboy-Dorf" der Zwanzigerjahre befähigte, zu einem bedeutenden Zentrum emporzuwachsen, war in erster Linie sein Büro- und Hotelraum, der, obgleich klein und ein Unikum für die Zeit und den Ort, zufällig vorhanden war, als die Ölkonjunktur begann.

Mit seinem Ruf von Wohlhabenheit, seinen Schulen und städtischen Annehmlichkeiten war dieses „Cowboy-Dorf" Midland, mit einer Einwohnerzahl von 3000 Menschen, schon in den Zwanzigerjahren ein finanzielles und gesellschaftliches Zentrum für eine weite, abgelegene, semiaride Ebene, in der es außer einer Reihe kleiner und großer Viehfarmen sogut wie nichts gab. Einige der Rancher wohnten in Midland, das auch ein beliebter Sammelplatz zum Austausch von Neuigkeiten geworden war. Im Jahre 1928 spekulierten drei von Midlands wohlhabenderen Bürgern und errichteten ein verhältnismäßig großes Hotel sowie ein Bürogebäude in Erwartung der kommenden Öl-Hochkonjunktur. Diese zwei erstklassigen Unterkunftsmöglichkeiten hoben unzweifelhaft die Anziehungskraft von Midland. Vertreter der Ölindustrie bevorzugten die Stadt, da sie die ansprechendsten Unterkünfte bot, und so begann Midlands Aufstieg.

---

[5] ROBERT M. HAIG: Major economic Factors in Metropolitan growth and arrangement. (New York: Regional Plan of New York and its Environs. 1927, p. 41).

[6] Mit einer Tagesproduktion von 1,700.000 barrels Rohöl (1951) ist das Perm-Becken von West Texas die drittgrößte Öl- und Gas-Förderungsprovinz der USA (World Oil, XLIV, No. 7, April 1951, p. 120).

Der Umfang der Bürogebäude-Entwicklung in Midland

Heute ist es die unerwartete Konzentration von Hochhäusern, die über den kahlen Horizont von West-Texas hinausragen und aufmerksam machen auf die Existenz von Midland, mehr als bei einer anderen Distrikts- oder Marktstadt auf dem Llano Estacado. Auch wenn man die regionale Tendenz nach anspruchsvollen Silhouetten, die die großen Städte von Texas und Oklahoma charakterisiert, berücksichtigt, dann nimmt Midland doch eine besondere Stelle in den Reihen der bedeutendsten Hochhäuser-Städte Amerikas ein. 1957 besaß Midland nicht weniger als 25 square feet (= 2,32 qm) Büroraum je Einwohner, während Chicago 10 sq. ft. (= 0,92 qm) und Tulsa — eine viel größere Öl-Verwaltungsstadt als Midland — 11 sq. ft. (= 1,01 qm) je Einwohner aufwiesen [7]. Midlands Büroraumanteil steht in krassem Gegensatz zu dem der Stadt Odessa. (65.000 Ew.) im benachbarten Ölgebiet, die keine Bürogebäudestadt ist und nur 2 sq. ft. (= 0,09 qm) Bürogebäuderaum je Einwohner für 1957 aufzuweisen hat.

Berechnet man die Gesamtzahl von Geschossen in Gebäuden mit über drei Geschossen auf je 1000 Einwohner in Städten zwischen 10.000 und 100.000 Einwohnern, so würde dieser Vergleich zeigen, daß Midland und sein Gegenstück in Oklahoma, Bartlesville, um den ersten Rang unter den nordamerikanischen Städten miteinander konkurrieren. Danach würde vielleicht Tyler (30.000 Ew.), Verwaltungszentrum des Ölgebietes von Ost-Texas, kommen, das sich rühmen kann, mindestens zehn Bürogebäude mit mehr als drei Geschossen zu besitzen.

Würden die Städte mit mehr als 30.000 Ew. in den Ölstaaten Texas und Oklahoma nach dem innerhalb ihrer Stadtgrenzen vorhandenen kommerziellen Büroraum geordnet, so würde Midland an fünfter Stelle in Texas erscheinen. Diese Städte, ihrem Rang nach geordnet, sind:

1. Dallas (8,000.000 sq. ft. Büroraum); 2. Houston (6,000.000 sq. ft.); 3. Tulsa, die Öl-Metropole der USA; 4. Fort Worth; 5. Oklahoma City; 6. San Antonio; 7. Midland; 8. El Paso; 9. Bartlesville; 10. Wichita Falls; 11. Clustin; 12. Corpus Christi; 13. Amarillo; 14. Tyler; 15. Abilene; 16. Beaumont; 17. Lubbock; 18. Waco; 19. Galveston; 20. San Angelo.

In Midland waren im Jänner 1960 24 Gebäude höher als 3 Geschosse. Von diesen 24 waren 20 Bürogebäude. Die anderen 4 waren 2 Hotels, ein County-Gericht und ein County-Spital. Keines dieser vier Gebäude weist mehr als sieben Geschosse auf. Die durchschnittliche Geschoßzahl dieser 24 Hochhäuser ist 9 Geschosse. Für jene, die weniger als 9 Geschosse aufweisen, beträgt der Durchschnittswert 6 Geschosse, für die, die mehr als 9 Geschosse aufweisen, 13 Geschosse. Alle Geschosse der 24 Amtsgebäude zusammen würden ein Hochhaus mit rund 200 Geschossen ergeben.

Das durchschnittliche Verhältnis von Büronutzfläche zu Gebäudegrundfläche beträgt in Midland 6 : 1 für Gebäude mit mehr als 20.000 sq. ft. (= 1.858 qm) Büronutzfläche. Dieses Verhältnis reicht von 14 : 1 bis 3 : 1. Das Empire State Building New York's, das größte Bürogebäude der Welt, hat dagegen ein Verhältnis von 26 : 1 aufzuweisen.

Die Rolle der Kapitalinvestitionen in Midland

Die Ölgesellschaften gaben den Anstoß zu Midlands unwahrscheinlichem Aufstieg zu einer Bürogebäudestadt; Privatkapital und -initiative besorgten den Rest. Zwei Arten von Geldgebern sind für den Bürohauscharakter Midlands

[7] Dieses Verhältnis bezieht sich nur auf die Fläche innerhalb der Stadtgrenzen.

maßgeblich — Private und Gesellschaften, die entweder lokale Unternehmungen oder einer der großen Ölkonzerne, wie Shell, Gulf, sowie die Tochtergesellschaften der Standard Oil. Jedoch stellt der ortsansässige Einzelgeldgeber nach wie vor die stärkste treibende Kraft in der Entwicklung des Bürogebäudekomplexes in Midland dar.

Es wurde in Midland früh entdeckt, daß ein Geldgeber durch Errichtung eines Bürogebäudes auf einem Grundstück mehr dauernden Gewinn erzielen konnte, als mit einem einstöckigen Geschäftshaus für den Detailhandel. Infolge des Bedarfs an neuem Büroraum wurden Bürogebäude zu einträglicheren Rentenquellen als Einzelhandelsgebäude. Spekulanten erzielten ein größeres Einkommen, wenn sie ihr Kapital in Bürohäusern, als wenn sie es nur in Land anlegten [8].

Da die Bodenpreise in einer so jungen, rasch wachsenden Stadt relativ niedrig sind, wurde der Boden im Zentrum der Stadt lieber für die mehr Gewinn einbringenden Bürogebäude — und die dazugehörigen Parkplätze — ausgenutzt. Das ist eine Ursache für die entschiedene Unterentwicklung des Einzelhandelsviertels im Zentrum Midlands.

Ein ortsansässiger Geldgeber schuf die beiden ersten Bürohäuser, die für Midlands strukturelle und funktionelle Ausprägung so wichtig wurden. Das zweite Bürohaus, das ein Jahr nach dem ersten erbaut wurde, war wirklich nur die Frucht der Voraussicht. Zwölf Stockwerke hoch und 60.000 sq. ft. (d. s. 5.574 qm) Büronutzfläche — das mußte doch unangemessen erscheinen in diesem entlegenen „Cowboy-Nest" des Jahres 1930. Obwohl sich dieses ambitiöse Unternehmen für den Bauherrn finanziell katastrophal auswirkte, und während der Depression, die der Hochkonjunktur folgte, einen Gegenstand des Spottes bildete, war es doch wie ein prophetisch in den Himmel ragender Finger; und diese „Torheit" eines Mannes wurde in späteren Jahren glänzend gerechtfertigt.

Es war nämlich dieses Gebäude, das später, beim Wiederaufleben der Konjunktur, im Verein mit dem Elite-Hotel Midland jene Anziehungskraft verlieh, die bereits vorhandene Unterkunftsmöglichkeiten und Bequemlichkeiten auf die Abgesandten der Erdölindustrie ausüben sollten.

Damals konnten freilich bei keinem der drei von Privaten errichteten Bürohäusern, von denen ein jedes individuell und lokal geplant, ausgeführt und eingerichtet war, auch nur die Betriebskosten hereingebracht werden. Es geht sogar das Gerücht, daß in einem Teil der gähnenden Leere des neuen 12 Stock-Hochhauses Heu eingelagert worden sei. Zum Glück für die Gemeinde und ihre so wagemutigen Unternehmer wurde in dem Perm-Becken die Bohrung nach Öl und die Förderung bald wieder aufgenommen und kehrten einige der 24 Ölgesellschaften, die sich 1929 in dem Gebiet betätigt und in Midland Büros gehabt hatten, um 1935 wieder zurück, wobei sie von einer steigenden Zahl weiterer Gesellschaften begleitet wurden. Um der Nachfrage zu begegnen, errichtete die örtliche Bank im Jahre 1937 ein weiteres achtstöckiges Gebäude mit 22.000 sq. ft. Büronutzfläche.

Mit Aufhebung der Bausperre nach dem 2. Weltkrieg und dem Einsetzen der dritten Öl-Konjunktur im Jahre 1948 setzte erneut eine rege Bautätigkeit ein. Mehr als irgendeine andere Gruppe von Einzelpersonen in Midland verstanden es in dieser Periode zwei Private, den Vorteil der günstigen Kapitalinvestition

---

[8] Die Einnahme an Pacht ist bezogen auf 1 sq. ft. pro Jahr für Bürogebäude, während im Falle der Kleinhandelsgebäude das Einkommen auf der Basis des Straßenfrontanteils in ft. berechnet wird.

durch Errichtung von Bürogebäuden wahrzunehmen. Am Höhepunkt der Öl-Konjunktur, 1950, errichtete einer der beiden nicht nur ein Gebäude — wie es andere Unternehmer getan hatten — sondern eine ganze Reihe von billigen, fast barackenartigen Gebäuden, die mehr als einen ganzen Baublock in Anspruch nahmen. Sie haben nur eine Aufgabe zu erfüllen: Ein Maximum an Büronutzfläche in einem so billig als möglich erbauten Gebäude zu bieten. Der andere Unternehmer zog es vor, dauerhaftere Hochhäuser in anspruchsvollerem Stil zu errichten. In jedem Falle war der gesamte Büroraum bereits vermietet, als die Häuser erst zur Hälfte vollendet waren. Das letzte Gebäude des zweiten Unternehmers weist 23 Geschosse und 200.000 sq. ft. Büronutzfläche auf und ist damit eines der größten Gebäude zwischen Ft. Worth (Texas) und Los Angeles.

Finanzinstitute — örtliche Banken, Sparkassen, Darlehensvereine und Versicherungsanstalten — stellen die zweite große Kraft bei der Errichtung von Bürogebäuden in Midland dar. Diese Gesellschaften haben seit 1957 mehr Büroraum geschaffen als die privaten Unternehmer; hier zeigt sich ein Umschwung des Trends bei den Kapitalinvestitionen in Midland.

Alle diese Gebäude, — von Privaten oder von Gesellschaften erbaut, klein oder groß, anspruchslos oder imposant, neu oder alt — sind zu 80—100% von Büros der Ölindustrie und mit ihr in Beziehung stehenden Unternehmungen besetzt; obendrein sind fast alle Gebäude voll belegt.

Die Mieter kommen zum Teil direkt aus der Ölindustrie; es sind dies: größere und kleinere Ölgesellschaften, selbständige Ölproduzenten und -käufer, Ölhändler, Agenten für Grundbeschaffung und Grundablöse, technische Berater (Geologen, Geophysiker, Erdölingenieure, Ziviltechniker und Feldmesser), Fachleute für Bohrungen und damit zusammenhängende Spezialarbeiten, Ölförderungs- und Baugesellschaften, Handels- und Erzeugerfirmen für Maschinenausrüstung zur Ölgewinnung, div. Spezialunternehmen, Reparaturwerkstätten, Rohrfirmen, Statistische Büros für die Ölindustrie, Untersuchungslaboratorien für Proben, Erdölvereinigungen und -kommissionen. Zu diesen Firmen kommen noch die administrativen und sonstigen Dienste, die weitgehend von der Ölindustrie abhängen, d. s. ca. 70 Rechtsanwälte, 40 Steuerberater, private Rechnungs- und Buchprüfer, weiters Blaupause-, Foto-, Mikrofilm- und Kartenreproduktionsanstalten sowie Bürobedarfsfirmen. Alle diese verschiedenen Dienste und Unternehmungen nehmen in Midland über 1 Mill. sq. ft. Büronutzfläche ein, die nicht der Ölindustrie selbst gehört.

Die dritte große Kraft, die in Midland Bürohäuser entstehen ließ, ist natürlich die Ölindustrie selbst. Die Bürohäuser der Ölgesellschaften sind, abgesehen von einigen wenigen großen unabhängigen Unternehmern, nicht lokalen Ursprungs. Wenn die Tätigkeit einer großen Ölgesellschaft in einem neueröffneten Förderungsgebiet ein gewisses Ausmaß erreicht, dann lohnt es sich häufig für diese, selbst für eine Daueruntekunft zu sorgen. Ein solches neues Gebiet profitiert dann von jeder Investition, die ein solcher auswärtiger „Kapitalträger" für nötig hält, um seine Tätigkeit im Gebiet aufrecht zu erhalten. Das ist auch der Fall in Midland; über 400.000 sq. ft. Büronutzungsfläche wurden von den Ölgesellschaften selbst geschaffen, davon 95% natürlich von außen. Jedoch ziehen es die meisten Ölgesellschaften auch heute noch vor, zu mieten als selber zu bauen.

Die Anlage des Büroviertels, Verkehrsstockungen und Parkplätze

Ungeachtet des Vorhandenseins von billigem Land, ebenem, offenen Gelände, einem ausgezeichneten Straßennetz und der Tatsache, daß die meisten Angestellten motorisiert sind, hat eine Streuung des Büroraumes in Midland nicht stattgefunden. Es ist im Gegenteil zu einer starken Ballung gekommen, die rings um den Kern des Bürohauszentrums eine geradezu künstlich anmutende Überfüllung hervorruft. Dieser Kern besteht aus einem viereckigen Block sowie den gegenüberliegenden Seiten der umgebenden Straßen. Von diesem Kern liegt das am weitesten entfernte Bürohaus nicht weiter als drei Häuserblocks weg. Beinahe vier Fünftel des gesamten Büroraumes von Midland liegen innerhalb der Kernfläche. Offenbar ist eine so enge Ballung in der Ölbranche, in der ein Unternehmen stark vom anderen abhängt und rasche Kontaktmöglichkeit ein Aktivum ist, sehr erwünscht. Für die Abwicklung des Verkehrs von und zu den Arbeitsstätten ist eine solche Konzentration allerdings eine Belastung. Dazu kommt noch das Fehlen eines öffentlichen Verkehrssystems in Midland, das besonders während des typischen Verkehrsgedränges bei Arbeitsschluß um 17 Uhr benötigt würde, um das Verlassen des Büroviertels zu erleichtern. Buchstäblich Tausende von Angestellten strömen um diese Zeit zu den Parkplätzen in der Nähe der Büros und zu den in den benachbarten Straßen der Wohnviertel abgestellten Wagen. In dieser kritischen Zeit müssen 10 Verkehrspolizisten den Verkehr an den acht frequentiertesten Straßenkreuzungen regeln.

In dem Maße als Midland eine Stadt mit Bürogebäuden ist, ist es auch eine Stadt von Parkplätzen — der komplementären Einrichtung. Aber obwohl durchschnittlich die Hälfte der Grundfläche jedes Blocks im Bürohausviertel jeweils für Parkplätze bestimmt ist — sicherlich eine ungewöhnlich hohe Proportion —, können die vorhandenen Parkplätze den Bedarf doch nicht befriedigen. Am Rande des Büroviertels sind die Parkplätze eine noch bezeichnendere Erscheinung. Randstein-Parken ist bis weit in die Wohnviertel hinein üblich, trotz der 75 verschiedenen Parkplätze in dem gesamten Geschäftszentrum Midlands. Der Bedarf hat auch in Midland dazu geführt, den Parkraum in der Vertikalen zu erweitern, dort wo auch die Nachfrage nach Büroraum gleichzeitig am größten ist.

Der Grund für die große Zahl von Parkplätzen im Hauptgeschäftsviertel von Midland wird erkennbar, wenn man sich klarmacht, daß es sich hier um das Ergebnis des Zusammentreffens von Bedarf und verfügbarem Gelände handelt. Der Bedarf wird durch vier Faktoren gekennzeichnet:

1. Hoher täglicher Arbeiterverkehr zu den Bürohäusern.
2. Fehlen eines öffentlichen Transportmittels.
3. Große Zahl von Fahrzeugen der Ölgesellschaften für die Angestellten.
4. Notwendigkeit naheliegender Parkmöglichkeit.

Was die Verfügbarkeit des Geländes anlangt, so liegt die Erklärung hiefür:

1. In der jungen Ausbreitung des Geschäftsviertels, die erst im vollen Automobilzeitalter stattfand.
2. In der hohen Grundrente, die den Boden in Form von Parkplätzen erbringt.
3. In der Raschheit, mit der die Expansion Platz griff, die die Festigung einer intensiveren geschäftlichen Bodennutzung auch im alten Kerngebiet verhinderte.

Die Bevölkerung Midlands und Aussichten für die Zukunft

Die Auswirkung der Entwicklung einer Stadt zu einem administrativen Zentrum eines Erdölgebietes, also zu einer Bürogebäudestadt, zeigt sich besonders deutlich in der Struktur der Beschäftigten und damit der Bevölkerung überhaupt. Es liegt in der Natur der Sache, daß hier Angestellte von etwas höherer Ausbildung (sogen. „white collar", d. s. nicht-manuelle Arbeiter) überwiegen, für die Papier, Schreibtische und Büros das Standeszeichen sind. Es herrscht ein großer Bedarf an Fachleuten und Technikern, die nur von außen hergeholt werden können. Daraus ergibt sich eine starke Zuwanderung von ziemlich gesellschaftsgebundenen fachlich ausgebildeten und studierten Arbeitskräften. Die Berufsstruktur der Stadt wird homogener, während die Herkunft der Beschäftigten recht heterogen ist. Das wirkt sich aber auch auf die Einkaufsgewohnheiten und die Geschmacksrichtung in der Stadt aus.

Ein Beispiel: 1956 wurden in Midland pro Einwohner Arzneimittel für 70 Dollar, Kleidung für 161 Dollar und Fahrzeuge für 478 Dollar gekauft [9].

Es sind hier so viele Photoateliers und Trocken-Reinigungsanstalten, daß sie für eine doppelt so große Stadt reichten. Es gibt in der Stadt ein städtisches Symphonieorchester, eine große, moderne Bibliothek, verschiedene Musikvereine, eine Theatergruppe, eine Schriftsteller- und Künstlervereinigung, Poloklubs, Golfklubs, Skiklubs, Jagdklubs, Segelsportklubs (und dies hunderte Meilen weit im Innern einer Halbwüste), einige Universitätsklubs (aber kein College), Reihen von Millionärshäusern, private Flugplätze sowie den frequentiertesten Flugplatz zwischen Ft. Worth und El Paso. Midland steht hinsichtlich des Einzelhandelsumsatzes je Familie in den USA an erster Stelle, hinsichtlich Familien-Einkommen an 4. Stelle [10].

Die Bevölkerung Midlands ist nicht nur gut situiert, sie ist auch jung. Nur 2,9% der Bevölkerung sind älter als 65 Jahre, aber 57,7% sind 30 Jahre alt und jünger [11].

Mehr als ein Drittel der Arbeitskräfte in Midland sind Frauen, meistens jung und unverheiratet, die als Sekretärinnen, Büroangestellte und Stenotypistinnen arbeiten.

Die Zukunft der Stadt Midland erscheint nicht allzu gesichert, da sie von einer Industrie abhängig ist, die von einer Erschöpfung der Vorräte und von einem Wechsel der Technik bedroht ist. Im Falle Midlands wird die Situation noch dadurch verschärft, daß enorme Summen von Kapital in den Bürohäusern gebunden sind. 85% von Midlands wirtschaftlichem Leben und Wohlfahrt sind an das Erdöl gebunden. Die Hälfte der Angestellten ist direkt in der Ölindustrie beschäftigt, die meisten von ihnen arbeiten in den Bürohäusern.

Hier ist nur wenig Landwirtschaft, noch weniger Handel und kaum eine Industrie, die nicht mit dem Erdöl zusammenhängt.

Aber trotz dieser Tatsachen wird weiterhin in Bürogebäuden investiert, die weitere Arbeitskräfte heranziehen, deren Verdienst über dem Durchschnitt liegt und die wiederum mehr Geld ausgeben, mehr Wohnhäuser errichten und weitere sekundäre Betätigungen und Geschäfte in Midland hervorrufen.

Eine Bürogebäudestadt wie Midland sollte den Anschein erwecken, daß Stabilität, Reife und Dauerhaftigkeit das wirtschaftliche Leben der Stadt kenn-

---

[9] Sales Management — Survey of Buying Power. LXXVII, No. 10 (May 10, 1957), 676, 682, 692 and 701.

[10] Ibid., 170, 194.

[11] US Bureau of the Census, Census of Population 1950. Vol. II, Part 43, Table 33 (Washington-Government Printing Office, 1952).

zeichnen. Aber Midland, das in mancher Hinsicht typisch ist, blickt unsicher in die Zukunft — in eine Zukunft, für die Millionen Dollars aufs Spiel gesetzt wurden, sodaß die Einmaligkeit, die in Midland evident ist, nicht allein den Ausschlag geben soll für eine gesicherte Zukunft, die durch Bürohäuser gekennzeichnet ist.

Manuskript abgeschlossen im Dezember 1960

ZOBODAT - www.zobodat.at

Zoologisch-Botanische Datenbank/Zoological-Botanical Database

Digitale Literatur/Digital Literature

Zeitschrift/Journal: Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft

Jahr/Year: 1961

Band/Volume: 103

Autor(en)/Author(s): Weber Dickinson

Artikel/Article: Die Bürohausstadt in Amerika: Midland, Texas 48-56