Nebenzentren des Geschäftslebens im Großstadtraum (Dresden als Beispiel)

Mit 5 Abb. im Text

ERNST NEEF, Dresden

Rund 90% aller stadtgeographischen Untersuchungen, die die Differenzierung des Großstadtraumes und speziell das Geschäftsleben in der Stadt zum Gegenstand haben, behandeln die City. Der Großstadtraum außerhalb des „Geschäftszentrums" wurde vorwiegend nach Stadtteilen gegliedert, die verschiedene Funktionen (Industrie, Gewerbe, Verkehr usw.) oder bei Wohnvierteln verschieden sozialen Charakter und damit auch klare Unterschiede des Erscheinungsbildes aufweisen [1]. Die Vergleichbarkeit unterschiedlicher Stadtteile ist natürlich begrenzt. Aussagen über die Tendenzen bei der Differenzierung des Stadtraumes lassen sich besser gewinnen, wenn vergleichbare Erscheinungen über die ganze Stadt hin untersucht werden können. Die Physiognomie der baulichen Gestalt in den einzelnen Stadtteilen, über die mehrfach berichtet worden ist, genügt für die Heraushebung funktioneller Entwicklung nicht.

Bei den Rekonstruktionsversuchen des 1945 so weitgehend zerstörten Dresden, die der Verfasser 1946—1949 vorgenommen hatte, traten die Differenzierungen des Geschäftslebens deutlich in Erscheinung. Die Entwicklung von Nebenzentren des Geschäftslebens ließen sich hier an mehreren Beispielen deutlich verfolgen. Da für Dresden selbst die Auswertung der Entwicklung in der bürgerlichen Ära keine unmittelbaren praktischen Nutzanwendungen zuließ, unterblieb damals die Veröffentlichung der Untersuchungsergebnisse.

Inzwischen sind die Fragen der inneren Differenzierung des Großstadtraumes mehrfach diskutiert worden [2], so daß die zunächst am Beispiel von Dresden gewonnenen Erfahrungen, die sich in vielen anderen Städten analog nachweisen lassen [3], wenn nicht praktisches, so doch theoretisches Interesse haben dürften. Dabei werden die Erörterungen auf die Nebenzentren im Großstadtraum eingeengt [4].

---

[1] So gibt G. SCHWARZ in ihrer „Allgemeinen Siedlungsgeographie" (Lehrbuch der Allgemeinen Geographie von Obst/Supan, Bd. VI, 1961) einen nur wenige Zeilen umfassenden Hinweis auf das Phänomen der Nebenzentren, während der inneren Differenzierung der Stadt und ihrer Physiognomie je 43 Seiten gewidmet sind. — Bei der Bearbeitung von Teilen der Stadt Wien" konnte Frau Dr. E. LICHTENBERGER recht interessante Beispiele kartieren.

[2] Man vergleiche etwa die Veröffentlichung der Vorträge und Diskussionen des „Symposiums on Urban Geography" in Lund 1960 anläßlich des XIX. Internationalen Geographenkongresses (Lund 1962), besonders die Beiträge von E. KANT und R. KLÖPPER. Im übrigen finden sich in dem weitläufigen Schrifttum über einzelne Städte mannigfache Hinweise, doch kaum eine zusammenfassende Betrachtung.

[3] BEAUJEU-GARNIER und CHABOT bringen auf S. 286 ihres „Traité de Géographie Urbaine" (Paris 1963) eine illustrative Skizze, die zwar keine Differenzierung der Geschäfte nach Klassen aufweist, aber formal das Bestehen von Nebenzentren des Geschäftslebens im Großstadtraum recht schön zum Ausdruck bringt.

[4] Die Ausarbeitung von 1949 ist im wesentlichen hier unverändert geblieben, zumal das unveröffentlichte Manuskript in mehreren Exemplaren zugänglich war und auch gelegentlich zitiert worden ist. Die notwendigsten Ergänzungen und Hinweise sind daher in Form von Anmerkungen zugefügt.

Schon vor langer Zeit machte sich die Entwicklung von kleinen Zentren des Geschäftslebens in Vorstädten der Großstadt bemerkbar. Sie als peripherische Nebenzentren zu bezeichnen, erscheint nicht günstig, da sie sich in erster Linie in den inneren Vorstädten entwickelt haben. Auch könnte diese Bezeichnung zu einer Verwechslung mit den im allgemeinen tatsächlich peripher gelegenen "shopping centres" der amerikanischen Entwicklung führen. Diese Nebenzentren und peripherischen Häufungspunkte des Geschäftslebens sind bereits ein wichtiges Element im Geschäftsgefüge geworden. Sie sind außerdem als Erscheinungen der Standortsbildung von grundsätzlicher Bedeutung für die wissenschaftliche Erkenntnis der Lokalisationsvorgänge überhaupt. Planerisch aber sind sie deswegen von besonderer Bedeutung, weil man annehmen kann, daß diese Entwicklungstendenzen der Großstadt auch in Zukunft noch eine Rolle spielen werden, daß also die dieser Bildung zugrunde liegenden Entwicklungskräfte auch in Zukunft im Bereich der neugeplanten Großstadt ihre Wirkungen entfalten werden und daher unbedingt bei der Ausarbeitung der Neuplanung Berücksichtigung finden müssen. Wohnt den Nebenzentren eine starke Entwicklungskraft inne, so ist es leicht möglich, daß sie auf Kosten der Cityfunktionen wachsen, also die Bedeutung derselben beeinträchtigen. Um aber diese schwerwiegende Frage beantworten zu können, ist es notwendig, über die Entstehung und die tragenden Kräfte ihrer Entwicklung Näheres zu erfahren. Wir haben also folgende Fragen zu beantworten:

1. Wann sind die Nebenzentren in Erscheinung getreten?
2. Wo haben sie sich entwickelt?
3. Welche Geschäfte sind für die Nebenzentren charakteristisch?
4. Welche Beziehungen lassen sich feststellen, im besonderen zu
   a) Bebauungsweise
   b) Verkehr
   c) sozialen Verhältnissen
   d) ökonomischen Wandlungen
   e) Flächen und Entfernungen?
5. Welche Formen nehmen die Nebenzentren an?
6. Sind es zusätzliche Neubildungen oder entziehen sie der City Substanz?

1. Wann sind die Nebenzentren entstanden?

Die Anfänge der Nebenzentrenbildung lassen sich sehr schwer feststellen und zwar deswegen, weil die Spezialgeschäfte höherer Ordnung meist nicht als solche begründet worden sind, sondern zum größten Teil aus den normalen Versorgungsgeschäften oder aus Handwerksstätten in allmählicher Spezialisierung bzw. durch allmähliche Aufnahme von Einzelverkauf betriebsfremder Produkte hervorgegangen sind. Die uns heute zur Verfügung stehenden Quellen lassen in den wenigsten Fällen diesen Vorgang klar erkennen. Die Firmennamen sind die gleichen geblieben, aber über den Grad der Spezialisierung sagen sie nichts aus. Es läßt sich nicht beurteilen, ob ein Betrieb noch zur Kategorie der allgemeinen Versorgungsgeschäfte oder der Handwerksbetriebe gehört, oder ob er bereits so wesentliche Keime der Spezialisierung entwickelt hat, daß man ihn besser als Spezialgeschäft charakterisieren sollte. Denn wenn in der Firmenbezeichnung die Spezialisierung zum Ausdruck gebracht wird, so ist das meist ein nur äußerlicher Vorgang, der den Eindruck erweckt, als ob der Übergang zum Spezialtyp sprunghaft erfolge, während tatsächlich der Betrieb den Über-

gang zum Spezialgeschäft meist in aller Stille in allmählicher Entwicklung vollzogen hat. Da die äußere Kennzeichnung eines Geschäftes als Spezialgeschäft auch andere anregt, das gleiche zu tun, entwickelt sich scheinbar das Nebenzentrum um die Jahrhundertwende und nach dem 1. Weltkrieg besonders kräftig.

Selbstverständlich ist die allgemeine Hebung des Lebensstandards, verbunden mit der Zunahme der Bevölkerungsdichte in den einzelnen Wohngebieten von entscheidendem Einfluß. Die Bedürfnisse steigerten sich, speziell auch nach über das Alltägliche und Althergebrachte hinausgehenden Gütern. Eine Bresche in die Überlieferung wurde durch die großen Filialunternehmen mit ihren dezentralisierten Verkaufsgeschäften geschlagen. Sie drangen mit ihrer hochentwickelten Verkaufsorganisation von außen her in die Wohngebiete ein, wie z. B. die „Pommerschen Meiereien" oder die „Nordsee" und spielten bei der Erziehung der Bevölkerung zum Einkauf in den Wohnbezirken außerhalb der City eine wesentliche Rolle, zumal sie dank ihrer zweckmäßigen und modernen Ausstattung den Vergleich mit den Citygeschäften ohne weiteres aushielten. Zugleich gewöhnten Sie aber die Bevölkerung daran, ihre Spezialbedürfnisse auch im Wohnbereich zur Geltung zu bringen und von den Lokalgeschäften immer höhere Dienstleistungen zu fordern, was diesen natürlich den Weg zur Spezialisierung erleichterte.

Gegenüber den Citygeschäften besteht freilich ein wesentlicher Unterschied Während sich diese — besonders die fremdenverkehrsgünstig gelegenen — vorwiegend an auswärtige und an gelegentliche Käufer wandten, mußten sich die Spezialgeschäfte der Nebenzentren von vornherein auf den Bedarf und die Bedarfsrichtung der angesessenen Bevölkerung einstellen. Das Citygeschäft hält ein umfangreiches und vielerlei Geschmacksrichtungen dienendes Sortiment, das Vorstadtgeschäft baut ein einfacheres Sortiment auf, das auf die besonderen Eigentümlichkeiten des Wohngebietes abgestimmt ist. Erst allmählich erweitert sich dieses Lokal-Sortiment in dem Umfange, in dem die Bedarfssteigerung im Wohngebiet vor sich geht. Diese Entwicklung hat auch das Citygeschäft durchgemacht, nur ist es in seiner Entwicklung älter. Manches Fachgeschäft der City hatte vor wenigen Jahrzehnten kein anderes Aussehen als manches Vorstadtgeschäft der Gegenwart. Entwicklungsgeschichtlich könnte man daher das Geschäft im Nebenzentrum mit dem Citygeschäft früherer Jahre oder Jahrzehnte vergleichen und daraus die Prognose ableiten, daß in abermals wenigen Jahrzehnten auch das Vorstadtgeschäft den Rang des heutigen Citygeschäftes erreichen wird, sofern nicht die besondere Eigenart der City-Kundschaft in einem andersartig entwickelten Sortiment zum Ausdruck kommt. Diese Lagerhaltung erfordert wesentlich höheren Kapitalaufwand. Ist diese nicht zu erreichen oder gestattet die Art der Branche eine solche Vielseitigkeit nicht, so kann das Citygeschäft dem Vorstadtgeschäft nicht standhalten, weil es bei unwesentlich höherer Dienstleistung mit viel höheren Kosten belastet ist. Ja, das Vorstadtgeschäft hat noch einen besonderen Vorteil. Da diesem nämlich die Bedarfsrichtung seiner Lokalkundschaft bekannt ist, kann es bei dem Ausbau des Sortiments diesen Lokalbedürfnissen viel besser Rechnung tragen, es wird in diesen Lokalbedürfnissen ein reicheres und zweckmäßigeres Angebot machen können als das Citygeschäft, das vielen Richtungen gerecht werden muß [5]. Nur

[5] Außer der Lokalisation solcher auf Lokalsortimente eingestellter Geschäfte (z. B. Berufskleidung) in den Nebenzentren der Vorstädte ließ sich eine solche mehrfach im citynahen Bereich, nämlich in den Hauptstraßen der inneren Vorstädte erkennen. Hier gestatteten die geringeren Bodenpreise und Mieten auch den Vertrieb billigerer Ware, die die eigentlichen Citygeschäfte nicht zu führen pflegen.

der Teil der Bevölkerung, dessen sozialer Charakter dem allgemeinen Lokalcharakter nicht entspricht, wird dann zur Deckung seiner besonderen Bedürfnisse in die City verwiesen. Je einheitlicher also die Sozialstruktur eines Wohngebietes ist, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß sich ein kräftiges und charakteristisches Nebenzentrum entwickelt. Verstärkt wird der Vorgang dadurch, daß tüchtige Geschäftsleute in klarer Erkenntnis der Bedarfslage und der psychologischen Bereitschaft, lokal einzukaufen, mit starkem Kapitalaufwand in die Vorstädte gegangen sind und dort Fachgeschäfte hohen Niveaus errichtet haben.

Bereits vor dem 1. Weltkrieg hatte sich das Geschäftsleben in manchen Vorstädten beträchtlich differenziert und spezialisiert, wobei der äußere Habitus freilich noch weitgehend von den überlieferten Versorgungs- und Handwerksgeschäften bestimmt wurde. Nach dem 1. Weltkriege verschärfte sich die Entwicklung wesentlich. Der Übergang von handwerklicher zu fabrikmäßiger Fertigung mit seinen Preisvorteilen (siehe z. B. Möbel), das Auftreten und Überhandnehmen von Marken-Erzeugnissen, die überall zu gleichen Preisen und in gleicher Qualität zu erwerben waren (z. B. Markenschuhe) förderte die Entwicklung der Geschäftstätigkeit außerhalb der City gewaltig, zumal die vererbte Vorstellung, daß man derartige Spezialerzeugnisse in guter Qualität nur in der City kaufen könne, rasch verloren ging.

In Dresden ist durch die Zerstörung der City und der inneren Vorstädte im Jahre 1945 die Entwicklung abgebrochen. Die Abdrängung zahlreicher Citygeschäfte in die Vorstädte und Vororte hat zweifellos den peripheren Geschäftszentren Auftrieb gegeben. Durch die veränderten ökonomischen Verhältnisse aber ist ein Vergleich mit der Vorkriegszeit hier nicht mehr ohne weiteres möglich.

2. Wo haben sich Nebenzentren entwickelt?

Die Bildung von eigenem Geschäftsleben über den täglichen Bedarf hinaus geschieht nicht dort, wo man die meisten über den bloßen Lebensunterhalt hinausgehenden Ansprüche geltend macht und auch verwirklichen kann, in den sozial hochgestellten Stadtgebieten, sondern umgekehrt: Nebenzentren des Geschäftslebens entstehen in den sozial ärmeren Stadtteilen. Die sozial ungünstiger gestellten Stadtteile lösen sich zuerst aus dem Banne der Zentralität des großstädtischen Geschäftslebens.

Die Gründe sind nicht unschwer zu erkennen.

1. Die Konzentration so umfangreicher Einrichtungen, wie sie eine moderne Stadt erfordert, setzt kostspielige technische Maßnahmen voraus, die nicht nur errichtet, sondern laufend in Gang gehalten werden müssen und das Leben sowie auch die Waren verteuern. Die fixen Kosten eines Geschäftes sind in der Stadtmitte wesentlich höher als in den Außenbezirken. Sie können nur gedeckt werden, wenn der Umsatz wesentlich größer ist, so daß sie sich auf eine größere Warenmenge verteilen, und zwar muß der Umsatz bei gleicher Verdienstspanne ebensoviel höher sein, als die Unkosten in der City im Verhältnis zu den Außenbezirken sind. Der Drang zur Lokalisation im Zentrum wird in dem Augenblick nachlassen, wo der hohe Unkostenanteil durch die Umsatzsteigerung nicht ausgeglichen werden kann. Die Umsatzsicherung geschieht aber durch besondere Werbung, sei es durch Reklame, sei es durch besonders vorteilhafte oder eigenartige Angebote. Markenartikel eignen sich wenig zum Anreizen der Kauflust, da sie ja überall zu kaufen sind. Alle Artikel hingegen, die wegen ihrer besonderen Eigenart oder ihrer besonderen Qualität wegen gesucht sind, sowie Artikel

besonderer Art oder Qualität, die sonst kaum zu erhalten sind, werden daher vorwiegend zentral angeboten. Die Werbung geschieht aber auch vielfach durch unmittelbaren Kaufreiz. Dieser wird umsomehr Menschen erfassen können, je mehr an dem Geschäft vorbeigehen und von seiner Reklame angesprochen werden. Auch in den peripherischen Stadtgebieten entstehen daher die Fachgeschäfte und damit die Nebenzentren dort, wo besonders starke Verkehrsströme zusammentreffen. Das ist vor allem dort der Fall, wo Verkehrsstraßen sich vereinigen. Die Nebenzentren sind in erster Linie verkehrsorientiert. Sie liegen daher selten im Mittelpunkt ihres Kundenraumes, sondern meistens stark exzentrisch und zwar gegen die Stadtmitte zu verschoben. Ihr Einzugsgebiet erstreckt sich nur wenig stadtwärts, aber umschließt die von den Einzugsstraßen aufgeschlossenen Wohngebiete. Je markanter die verkehrsgeographische Situation ausgebildet ist, umso deutlicher ist auch meistens das Kaufzentrum entwickelt. In Dresden ist das am besten an der Kesselsdorfer Straße in Löbtau der Fall, ferner am Schillerplatz in Blasewitz [6]. Daher finden sich auch dort die am besten ausgebildeten Nebenzentren, während in den Stadtteilen mit weniger konzentrischem Zusammenlaufen der Verkehrswege trotz größerer Zahl der Wohnbevölkerung die Herausbildung eines klaren Nebenzentrums erschwert wird. So ist z. B. Dresden-Striesen ohne überragendes Kaufzentrum geblieben.

2. Der gut situierte, anspruchsvolle Käufer rechnet die kleinen Nebenkosten wie Straßenbahn, Telefon usw. gering. Seine meist freizügigere Arbeitszeitgestaltung gestattet ihm auch, in Ruhe seine Einkäufe zu erledigen. Daher ist er leicht geneigt, den längeren Weg zur City und dessen Kosten auf sich zu nehmen, wenn nur seine Ansprüche befriedigt werden. Sein Wohngebiet bietet ihm die gewünschte Auswahl nicht. Der Kreis gleichartiger Kunden ist zu gering, um im Wohnbezirk ein Fachgeschäft zu tragen. Selbst wenn aber dies der Fall wäre (z. B. im Münchner Viertel der Stadt Dresden), ist es schwer, dort ein Spezialgeschäft zu errichten, da gerade der anspruchsvolle Käufer oft recht enge traditionelle Bindungen an s e i n Fachgeschäft zeigt.

Umgekehrt spielt in den ärmeren Vierteln der Zeitaufwand und die kleinen Kosten für Straßenbahn eine bereits beachtete Rolle. Können diese Unkosten vermieden werden, so wird das gern ausgenutzt. Das Spezialgeschäft findet daher in diesen Stadtvierteln eher Ansatzpunkte als in den wohlsituierten Wohngebieten. Erleichternd kommt hinzu, daß die Bedarfsrichtung einheitlicher ist, die Lagerhaltung daher einen bescheideneren Umfang gestattet und damit aber auch die Investierung von Kapital in erträglichen Grenzen bleibt. Die Vorstadt ist daher auch der Standort der jungen Firmen, die mit geringem Kapital beginnen. Viele von ihnen siedeln später bei genügender Kapitalbildung in die City über. Daß die sozialen Unterschiede die Bildung der Nebenzentren nicht allein tragen, zeigt das Bestehen von Nebenzentren in den „besseren" Stadtteilen.

Von erheblichem Einfluß auf die Entwicklung von Nebenzentren ist auch die Bauweise. Die Geschäftswelt sucht die geschlossene Bauweise, in der sich Ladenfronten entwickeln, wo sich Auslage an Auslage reiht. Überall dort, wo die Bebauungspläne offene Bauweise vorschreiben, findet das Geschäftsleben meist sein Ende, bzw. hier hat kein Kaufzentrum entstehen können. In Dresden ist das hervorragendste Beispiel die Antonstraße zwischen Neustädter Bahnhof und Platz der Einheit (Albertplatz), der Lage nach d i e Geschäftsstraße der

[6] Das Nebenzentrum in Dresden-Blasewitz nahe der Elbbrücke „Blaues Wunder" hat, wie das kleinere, am anderen Brückenende gelegene von Dresden-Loschwitz, allerdings noch eine andere Wurzel. Ausflugs- und Erholungsverkehr ließen hier manche Merkmale entstehen, die von den Kurorten her bekannt sind.

Neustadt, vergleichbar nur mit der Lage der Prager Straße am Hauptbahnhof, in Wirklichkeit eine Straße ohne Geschäfte. Charakteristisch sind für diese Lagen die Fachärzte.

3. Welche Geschäfte sind für die Nebenzentren charakteristisch?

Eine Analyse der Geschäfte nach ihren Lokalisationsbedingungen führt zur Aufstellung gewisser Geschäftstypen, die sich in verschiedenem Maße und in verschiedener Strenge an die Zentren anschließen.

a) Die Geschäfte für den täglichen Bedarf, „Alltagsgeschäfte"

Diese folgen dem Verbraucher, denn für das Alltägliche will man keine großen Wege in Kauf nehmen. Die Verteilung der Versorgungsgeschäfte folgt daher der Bevölkerungsverteilung. Sie sind überall verstreut und umso dichter gelagert, je zahlreicher die Bevölkerung der einzelnen Wohngebiete ist. Ihre Güter sind meistens geringwertig, vielfach aber voluminös oder schwer. Die geringe Verdienstspanne gestattet keine großen Abweichungen von den eng gezogenen Grenzen der Rentabilität. Steigerung des Umsatzes bedeutet vielfach zugleich Steigerung der Lagerräume, also eine Unkostenvermehrung. Sie widerstreben daher der Konzentration, und es ist auffällig, daß sie fast überall die gleiche bescheidene Größe haben. Die Steigerung der Mietpreise in den zentral gelegenen Straßen vermögen sie vielfach nicht auszuhalten. Sie weichen daher gern in die Nebenstraßen aus. Bleiben sie in den Hauptgeschäftsstraßen, so müssen sie sich spezialisieren. So entspricht der Bäckerei des normalen Wohngebietes die Konditorei des Zentrums oder Hauptgeschäftsstraße, dem Gemüseladen das Konserven-Spezialgeschäft, bei den Fleischern verschiebt sich das Hauptgewicht auf Wurstwaren und Spezialitäten, der Fleischverkauf tritt in den Hintergrund, das Lebensmittelgeschäft wird zum Feinkostgeschäft oder zum Spirituosengeschäft.

Vorbedingung ist das Vorhandensein von Ladenraum. Dieser hängt meist nicht vom Geschäftsmann ab, sondern wird durch Bauvorschriften oder durch den Bauherrn veranlaßt und geregelt. Wo durch die Bauvorschriften keine Läden möglich sind, siedeln sie sich neben den ladenfreien Baugebieten umso dichter an. Ist das Bedürfnis stärker als die Vorschrift, so erkennt man das bald an der Entstehung von Behelfsladenbauten, die städtebaulich meist unerfreulich wirken und ein Zeichen dafür sind, daß junge Entwicklungen über den alten Bestand hinauszuwachsen beginnen oder daß von vornherein, wie man es bei manchen jüngeren Siedlungen bemerkt, der Geschäftsraum unzureichend geplant worden ist oder auch einer Theorie zuliebe fortgelassen worden ist. „Versorgungsgeschäfte" wirken den Gesetzen ihrer Streuung nach nicht zentrenbildend, obwohl sie in kleineren und noch unentwickelten Nebenzentren meist die Mehrzahl der Geschäfte darstellen.

b) Geschäfte für gelegentlichen Bedarf

Der gelegentliche Bedarf tritt im allgemeinen nicht spontan auf, sondern wird gelegentlich anderer Besorgungen mit befriedigt. Da der gelegentliche Bedarf sich regelmäßig wiederholt, sind die Geschäfte bemüht, den Käufer bei seinem Einkaufsgange an die Deckung dieses gelegentlichen Bedarfes zu erinnern. Die Geschäfte haben daher das Bestreben, Örtlichkeiten aufzusuchen, wo reger Verkehr besteht, um möglichst viele anzusprechen. Durch das Erinnern an

den Bedarf wird vielfach der Einkauf ausgelöst. Dieser Typ von Geschäften ist daher stark verkehrsorientiert. Da alle Geschäfte dieses Typs die gleiche Tendenz der Lokalisation zeigen, wirken sie gruppenbildend. Sie verbleiben wohl in Kontakt mit der Bevölkerung und sind, wenn auch dünner, wie die Versorgungsgeschäfte, über den ganzen Wohnbereich gestreut. Aber während diese keine Neigung zu geordneten Lokalisation zeigen, sind die Geschäfte für den gelegentlichen Bedarf vorwiegend an den Hauptgeschäftsstraße lokalisiert, besonders gern an den Straßenkreuzungen oder an den Straßenbahnhaltestellen. Schließen sie sich ursprünglich an den Hauptverkehr gern an, so beleben und verstärken sie diesen ihrerseits wieder.

Zu den Geschäften für den gelegentlichen Bedarf sind zu rechnen: Drogerien, weniger deutlich Kurz- und Schnittwarengeschäfte, Schokoladengeschäfte, Tabakgeschäfte, Buchhandlungen, Blumengeschäfte, Galanteriewaren- und Geschenkartikelgeschäfte, besonders deutlich aber Zeitschriften- und Zeitungshandlungen [7].

c) Geschäfte für begehrte Dienste

Gewisse Bedürfnisse sind dringend, die Bequemlichkeit des Käufers wird daher von dem dringenden Bedürfnis überwunden: der Kunde geht zum Geschäft. Diese dringenden Bedürfnisse sind außerdem nicht durch Lockung der Reklame hervorgerufen. Es hat daher keinen Zweck, daß ein solches Geschäft einen Standort aufsucht, der für die Bedarfsreizung günstig ist. Die Geschäfte können daher etwas abseits liegen, doch nicht so weit abseits, daß die Bequemlichkeit, mit der Straßenbahn ein anderes Geschäft der gleichen Branche aufzusuchen, größer ist als der Weg zum nahe gelegenen Geschäft. Dieser Geschäftstyp sucht daher Standorte auf, die nahe den Geschäftszentren liegen. Sie entfernen sich von diesen umso weiter, je spezieller ihr Dienst ist und umso weniger das Bedürfnis an anderer Stelle befriedigt werden kann.

Zu diesem Geschäftstyp gehören u. a.: Apotheken, Sparkassenfilialen, Zoologische Handlungen, Fahrrad- und Elektrohandlungen, Lederhandlungen, Fach- und Berufsgeschäfte, z. T. Lotterieeinnehmer und Buchmacher, viele handwerkliche Geschäfte wie Bettfedernreinigung, Kunststopferei und andere Dienstleistungsgeschäfte.

d) Geschäfte, die das Zentrum meiden („Randgeschäfte")

Größerer Flächenbedarf für Lagerräume, Werkstätten, Ausstellungsraum machen es angesichts der hohen Bodenpreise im Zentrum wenig vorteilhaft, sich hier niederzulassen, vor allem, wenn die angebotene Ware verhältnismäßig niedrig im Preise steht oder nicht auf Massenabnahme rechnen kann. Für die „niedrigen" Dienste der Kohlenhandlungen, Futtermittelhandlungen, Baumaterialienhandlungen, Geschäfte mit technischen Grobmaterialien usw. ist das augenscheinlich und bedarf kaum der Erwähnung. Aber auch auf höherer Ebene vollzieht sich eine solche Scheidung. So meiden z. B. die Möbelhandlungen die bevorzugten Straßen mit der höchsten Mietpreislage. Ziehen sie doch eine zentrale Lagerung vor, so suchen sie mit Vorliebe die Hauptstraßen der Randgebiete der City auf [8].

[7] Nach 1945 konnte man in Dresden verfolgen, wie die Zeitungsstände mit jeder Umorientierung des Straßenbahnnetzes ihren Standort wechseln. Sie zogen mit den Umsteigestellen mit (z. B. Moritzstraße — Pirnaischer Platz — Stübelplatz).

[8] In Dresden befanden sich die repräsentativen Möbelhandlungen in der Grunaer Straße, Wallstraße, Marschallstraße, Wettiner Straße. Zum Teil handelte es sich mehr oder weniger nur um Teilgeschäfte, während die Hauptgeschäfte und Hauptlager mehr peripherisch oder in den toten Räumen der Innenstadt lagen.

e) „Reklamegeschäfte", Ausstellungsräume und Vertretungen („Repräsentationsgeschäfte")

In den letzten Jahren machte sich in der City eine wenig beobachtete, aber charakteristische Wandlung bemerkbar. Viele Einkaufsgeschäfte, die den ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnissen der Nachkriegszeit weichen mußten, wurden nicht durch andere Einkaufsgeschäfte ersetzt, sondern an ihre Stelle traten Geschäfte großer Gesellschaften und kapitalkräftiger Unternehmen, die weniger dem Verkauf, als mehr der Repräsentation, der Ausstellung und der Vermittlung dienten. Diese Geschäfte gingen z. T. aus Kontoren und Vertretungen hervor, die vorher wohl auch in der City lagen, aber nicht in den Ladenfronten des Erdgeschosses, sondern in den oberen Stockwerken. Typischer Vertreter dieses Typs ist das Autogeschäft, das die etwas stilleren Teile der City bevorzugt (Promenadenring). Ferner sind zu ihnen zu rechnen die Niederlassungen von Firmen der Nähmaschinen- und Schreibmaschinenbranche (Singer, Seidel & Neumann usw.), von Firmen für sanitäre Geräte (Krankenfahrstühle usw.) und schließlich auch die Vertretungen von Bausparkassen (z. B. Wüstenrot in vielen Städten). Allen diesen Geschäften, die meist die weniger kaufintensiven Teile dieser Straßen aufsuchen, ist der ausgesprochene Hang zu repräsentativer Vertretung eigen. Sie nähern sich in dieser Hinsicht den repräsentativen zentralen Niederlassungen der Versicherungen und Banken, die zwar cityständig sind, repräsentativ aufgemacht zu sein pflegen, aber für die Geschäftsstraßen selbst keinen Vorteil bedeuten, da sie den Hauptkäuferstrom nicht interessieren und ihn daher leicht ablenken, sei es, daß sie seine Aufmerksamkeit mindern und zu rascherem Vorbeigehen oder zum Übergang auf die andere Straßenseite verleiten oder überhaupt vom Besuch der entsprechenden Straßenteile abhalten [9]. In die Nebenzentren sind solche Repräsentationsgeschäfte nur in Ausnahmefällen vorgedrungen

f) Geschäfte für seltenen und anspruchsvollen Bedarf („Spezialgeschäfte")

Die eigentlichen, echten Citygeschäfte sind die Geschäfte für den nur selten auftretenden Bedarf oder für Güter, die in ganz besonderer Art verlangt werden, so daß nur ein großer Raum die Notwendigkeit der Bedarfsbefriedigung ergibt. Da die besten Geschäftslagen der City mit hohen Spesen belastet sind, macht sich das Bestreben geltend, die geringwertigere Massenware abzustoßen und hochwertige Spezialwaren zu führen. So wird aus der Drogerie die Parfümerie oder das Spezialgeschäft für kosmetische Erzeugnisse; während die einfache Bäckerei abwandert, können sich nur die Spezialbäckereien, Süßwarenspezialgeschäfte und Konditoreien in den Hauptgeschäftsstraßen halten usw. Diesen Spezialgeschäften reihen sich die geschmackbetonten Geschäfte an, wo der individuelle Geschmack befriedigt sein will. Da diese in einem kleinen Bezirk nicht möglich ist, sind solche Geschäfte auf die zentrale Lage angewiesen. So wird aus dem Textilfachgeschäft das stark modisch betonte Spezialgeschäft, das ein reiches Lager für ein bestimmtes Spezialgebiet unterhält und alle Ansprüche zu befriedigen sucht.

Auch in den Nebenzentren der Vorstädte fehlen Spezialartikel keineswegs, aber sie tragen meist kein Spezialgeschäft, sondern werden neben der üblichen Massenware mehr gelegenheitshalber feilgeboten oder mit der üblichen Hauptware zusammen in einem Geschäft vereinigt angeboten, bis die geschmackliche

[9] Diese im Umsatz spürbare Benachteiligung machte sich sehr deutlich in den Bodenpreisen und Ladenmieten bemerkbar. Dreidimensionale Darstellungen der Bodenpreise (Lund Symposium, S. 332) sind daher zugleich Abbilder der Intensität der Käuferströme.

oder zahlenmäßige Entwicklung des Vorstadtgebietes auch die geschäftliche Verselbständigung gestattet. So betrachtet, stellt die Entwicklung im Nebenzentrum nur einen primitiveren Abschnitt einer gleichlaufenden Entwicklung dar, und mit fortschreitender Kapitalbildung wird sich sowohl das Sortiment spezieller entwickeln als auch der ganze Geschäftscharakter dem Citygeschäft ähnlicher werden. Die Frage ist nur, welche Geschäfte im Nebenzentrum diese Entwicklung vor sich haben können und damit für das entsprechende Citygeschäft zu einer Gefahr werden, welche aber niemals im Vorort zu einer hinreichend tragfähigen Grundlage gelangen können. Diese letzteren werden die ausgesprochenen Citygeschäfte bleiben. Ein Überblick über die bisherige Entwicklung läßt bereits erkennen, welche Waren von der City in zunehmendem Umfang in die Nebenzentren abgewandert sind und weiter abwandern werden: es sind diejenigen, welche in gleicher Güte in der Vorstadt angeboten werden wie in der City: d. h. alle Markenartikel und alle fabrikmäßig hergestellten Erzeugnisse, die an die Stelle alter Handwerksarbeit getreten sind und — das ist wichtig — von der Masse der Käufer angenommen werden. So erwächst dem Juwelier der City in dem Schmuckwarenladen der Vorstadt ein gefährlicher Konkurrent. Das feine Lederwarengeschäft der Innenstadt wird durch die billigere Massenproduktion, die auch das Vorstadtgeschäft in gleicher Weise anbieten kann, einen erheblichen Teil seiner Kundschaft verlieren. Je stärker die Konkurrenz auftritt, um so deutlicher wird sich ein Auslesevorgang vollziehen, dem zwei Tendenzen innewohnen: nämlich 1.: die Flucht in die Spezialisierung, in das Individuelle, Handwerkliche, in das Modische bis zum Extravaganten in der City, und 2.: eine scharfe Auslese nach dem Standort, indem nämlich nur die verkehrsmäßig am günstigsten gelegenen Geschäfte dem Konkurrenzdruck standhalten werden. Diese zweite Tendenz wird zu einer klareren Konzentration der Geschäftsstadt in der City führen. Einmal darauf aufmerksam geworden, wird man in vielen Städten Anzeichen für diese Entwicklung bemerken. Sie würde schon heute deutlich gemacht werden können, wenn man den Rückgang der Geschäftsumsätze in den einzelnen verschiedenen günstig gelegenen Geschäften bzw. deren Reingewinne miteinander vergleichen könnte. Die geforderten Ladenmieten geben ein gutes Spiegelbild der Geschäftslage, aber selten wird man für geschlossene Bereiche der Innenstadt die Angaben erhalten können.

4. Beziehungen der Nebenzentren zu anderen Tatsachen

a) Bebauungsweise

Die in den Ortsgesetzen verankerten Vorschriften über die zulässige Bebauungsweise setzen von vornherein fest, ob geschlossene oder offene Bauweise bestehen soll, welche Geschoßzahl zulässig ist (und von beiden hängt die Wohndichte im wesentlichen ab), ob Ladenbauten vorgesehen sind und ob sich diese auf die Geschäfte für den notwendigen täglichen Bedarf oder für Spezialitäten beziehen. Offene Bauweise hemmt die Entwicklung von Geschäftszentren. In den Großstädten bieten sich dafür zahlreiche Beispiele, umso mehr, weil mit der offenen Bauweise oftmals auch das Verbot oder die Beschränkung von Ladenbauten ausgesprochen wird. In Dresden finden sich an hervorragenden Plätzen charakteristische Beispiele. Am Hauptbahnhof bestand vor seiner Zerstörung ein toter Winkel, der im wesentlichen durch die offene Bauweise bedingt war, und zwar nordwestlich des Hauptbahnhofs wie südwestlich desselben (hier befanden sich Hotels wie vor allem zahlreiche gute Fremdenheime, ein Charakteristikum

des früheren Dresden). Auch nordöstlich beginnt ein Bereich offener Bauweise. Der Vorteil dieser Situation ist, daß der Bahnhofsverkehr durch die Bebauungsweise ein klares Ziel vorgezeichnet findet. Eine wohldurchdachte Mischung der Bebauungsweisen stellt also ein vorzügliches Mittel der Konzentration dar. Dieses Mittel wirkt sich aber in dem Augenblick gegenteilig aus, wo der Bereich geschlossener Bebauung den Bedürfnissen des bahnhofsgebundenen oder bahnhofsuchenden Gewerbes nicht mehr genügt. Er wird zum Hemmnis für eine gesunde wirtschaftliche Entwicklung. Kann man in Dresden-Altstadt noch im Zweifel sein, ob eine andere bauliche Gestaltung der Hauptbahnhofsumgebung zu einer stärkeren Konzentration des Geschäftslebens am Bahnhof selbst geführt hätte, so ist das in Dresden Neustadt offenbar deutlich der Fall. Die Antonstraße, Hauptzugang zum Bahnhof Neustadt, liegt geschäftlich tot, ebenso der Platz der Einheit und der Beginn der Königsbrücker Straße, obwohl gerade diese Straßenzüge die stärkste Verkehrsbelastung der Neustadt und mit die stärksten Verkehrsströme der ganzen Stadt aufweisen. Ähnliche Beispiele lassen sich allenthalben finden. Der Zusammenhang ist also evident.

In einer zweiten Hinsicht ist die Anlage des Bebauungsplans für die Entwicklung von Geschäftszentren bedeutsam. Die Straßenführung muß so gestaltet sein, daß der Verkehr auf gewisse Sammelpunkte zugeleitet wird.

b) Verkehr

Die Konzentration von Geschäften setzt in der City wie in den Nebenzentren voraus, daß die Verkehrswege den Passantenverkehr an gewissen Punkten oder Strecken zusammenführen, denn eben diese Konzentration des Fußgängerverkehrs gibt den Geschäften die Möglichkeit, eine größere Zahl Menschen als an anderen beliebigen Standorten anzusprechen. Umgekehrt führt eine Konzentration von Geschäften zu einer Belebung des Fußgängerverkehrs. Beide Vorgänge verstärken einander. Bei der Erstlokalisation ist der Verkehr die Voraussetzung, d. h. die erste Zelle eines Geschäftszentrums setzt günstige Verkehrslage voraus. Entwickelt sich der neue Standort vorteilhaft, so wirkt er anregend auf den Passantenverkehr, der die Geschäfte aufsucht, und auf andere Geschäfte, die diesen als günstig erkannten Standort ebenfalls wählen und so zu einer Massierung der Geschäfte beitragen. In den meisten Fällen schließt sich die Mehrzahl der Geschäfte in einer Hauptgeschäftsstraße zusammen, während die Nebenstraßen nur wenig in Anspruch genommen werden. Auch erstreckt sich von Verkehrshauptpunkten die Geschäftsstraße meist nur in einer Richtung, während die anderen Richtungen nur wenig mit Geschäften besetzt sind, und dann meistens mit solchen Kategorien, die die Hauptgeschäftsstraßen meiden, aber doch zentrale Standorte bevorzugen.

Die Wechselbeziehungen zwischen Verkehr und Geschäftsleben sind bedeutsam, werden aber oft übersehen. Jede Änderung im Verkehrssystem muß den Wert der Geschäftslage beeinflussen, während der Umfang des Geschäftsverkehrs die Verkehrsintensität beeinflußt. Treten innerhalb eines engeren Kaufbereichs einzelne Geschäfte besonders stark in den Vordergrund, so ziehen sie den Passantenstrom an und steigern zugleich damit die Möglichkeit der benachbarten Geschäfte, breitere Käuferschichten anzusprechen. Fallen hingegen in einer Geschäftsstraße Geschäfte zurück, weil sie dem Käuferstrom keine Anregungen bieten, so wird auch der Gesamtverkehr davon in Mitleidenschaft gezogen. Vor allem aber häufig ist dies der Fall, wenn sich in einer Geschäftsstraße Niederlas-

sungen befinden, die hier fehl am Platze sind, z. B. Vertretungen, Versicherungen, Banken oder Repräsentationsgeschäfte (s. unter 3 c).

Will die Planung diese allgemeine Tatsache in Rechnung stellen, so muß die Geschäftsstraße als Kaufstraße in ihrem Charakter unbedingt rein erhalten bleiben. Eine einwandfreie Abstimmung von Geschäftszentrum und Verkehrslenkung ist erforderlich.

c) Soziale Verhältnisse

Der Wohlstand einer Bevölkerungsgruppe und die besondere Eigenart seiner Bedürfnisse sind die zwei wesentlichsten Faktoren, die von der sozialen Schichtung und räumlichen Anordnung derselben im Stadtraum auf die Nebenzentrenbildung von besonderem Einfluß sind. Der Wohlstand äußert sich

a) in einem erhöhten Bedarf an zentralen Gütern,
b) in einem stärkeren Bedarf an spezielleren Gütern und
c) in der Bereitschaft, weiter entfernte Kaufzentren aufzusuchen.

Ein großer Teil der Bevölkerung scheut die weiten Wege zum Kaufzentrum nicht nur wegen der Kosten, sondern auch wegen des Zeitverlustes, denn die werktätige Bevölkerung muß mit der freien Zeit geizen; sie hat einen geringeren Bedarf an zentralen Gütern und braucht daher weniger Geschäfte, und die Art der Bedürfnisse ist eine andere: es werden billigere und weniger aufwendige Qualitäten verlangt oder auch spezielle Artikel (z. B. Berufskleidung) gefordert. Je größer die Diskrepanz zwischen dem Angebot der Citygeschäfte und den Bedürfnissen und Kaufmöglichkeiten dieser Bevölkerungskreise ist, umso weniger sind diese geneigt, in den Citygeschäften zu kaufen, umso leichter werden in den Wohngebieten der Vorstädte, wo sich die werktätige Bevölkerung zusammendrängt, Geschäfte entstehen, die gerade deren Bedarf und Geschmacksrichtung befriedigen. Einen Spezialfall treffen wir in den Kurorten und Bädern, wo die repräsentativen Geschäfte vielfach fast ausschließlich den Fremden dienen, während die sozial anders aufgebaute einheimische Bevölkerung ihre eigenen Geschäfte hat. In den Großstädten besteht entsprechend die Tendenz, daß die soziale Differenzierung der Bevölkerung nach einzelnen Stadtteilen (und in fast allen Großstädten hat die Baupolitik des letzten Jahrhunderts zu einer solchen räumlichen Differenzierung nach sozialer Lage geführt) auch die Bildung von eigenen Geschäftszentren in mehr oder weniger ausgeprägter Form nach sich zieht.

d) Ökonomische Wandlungen

Die soziale Schichtung ist nicht unveränderlich. Nicht nur der prozentuale Anteil der einzelnen Sozialgruppen an der Gesamtbevölkerung ändert sich, sondern auch die einzelnen Schichten erfahren Verbesserungen oder Verschlechterungen ihrer sozialen Lage. Gehen diese Veränderungen normalerweise langsam und kaum sichtbar vor sich, so hat der 1. Weltkrieg eine langsam vor sich gehende Entwicklung zeitlich gestrafft und dadurch deutlicher sichtbar werden lassen, z. T. sind überhaupt neue Umstellungen in der sozialen Struktur aufgetreten. Es ist daher kein Wunder, wenn sich gerade nach dem 1. Weltkrieg auch in der Entwicklung der Nebenzentren ein deutlicher Aufschwung vollzieht. Da während der Kriegsjahre die Bautätigkeit und auch das Geschäftsleben gelähmt war, so daß mehrere Jahre lang die langsame Entwicklung unterbrochen war, hatte sich ein Bedarf aufgestaut, der nach dem Kriege zu einer schnellen

Geschäftsentwicklung führte. Die Verarmung, die der Krieg hervorgebracht hatte, mußte einerseits in einer gewissen, wenigstens relativen Schwächung der City, in einer Bevorzugung der Vorstadtgeschäfte andererseits zum Ausdruck kommen. Die Hebung der wirtschaftlichen Lage der werktätigen Bevölkerung andererseits, die bereits gewohnt war, in ihren Vorstadtzentren einzukaufen, führte zu einer Ausweitung des Bedarfs, insbesondere auch an zentralen Gütern und gestattet daher eine positive Entwicklung der Nebenzentren, indem hier der Übergang vom Allgemein- zum Spezialgeschäft in vielen Fällen möglich wurde, in anderen wenigstens eine Bereicherung des Sortiments und eine Qualitätsverbesserung eintrat, die durch das stärkere Hervortreten der Markenartikel noch begünstigt wurde.

Der 2. Weltkrieg hat in ungleich höherem Maße die soziale Struktur und die ökonomische Lage der einzelnen Sozialgruppen verändert. Wiederum ist eine Verarmung einst kaufkräftiger Schichten eingetreten. Dresden als Stadt der wohlhabenden Rentner und Pensionäre z. B. gehört der Vergangenheit an. Diese Strukturwandlung muß sich zwangsläufig im Geschäftsbild der Stadt bemerkbar machen.

e) Flächen und Entfernungen

Die Theorie verlangt, daß auf Grund der Kundenzahl eines Wohngebietes und auf Grund der Reichweiten, die die einzelnen Güterarten kennzeichnen, sich eine gewisse regelmäßige Anordnung der Standorte des Geschäftslebens ausbilden müsse. So sicher es ist, daß das Bedarfsvolumen von der Einwohnerzahl abhängig ist, so wenig läßt sich eine direkte Beziehung angeben, weder für die notwendige Bevölkerungszahl, bei der es zur Bildung eines Nebenzentrums kommt, noch für die Größe des entstehenden Zentrums. Die soziale Schichtung, die Verkehrslage und Verkehrserschließung, Kaufgewohnheiten und anderes mehr, nicht zuletzt auch die besonders geographische Gestaltung des Stadtraumes modifizieren das Bild so stark, daß eine starre Regel aufzustellen sinnlos wäre [10].

Die Beziehungen zur Fläche müssen, wie bei allen Versorgungseinrichtungen, vorhanden sein, wobei sich die Fläche aus den Entfernungen und der Anordnung des Wegenetzes nach verschiedenen Richtungen meist in recht unregelmäßiger Gestalt ergibt. Jedoch kommt es nicht zur Ausbildung eines Netzes von Nebenzentren mit bestimmter charakteristischer Maschenweite. Die Gründe dafür sind folgende: Der Stadtraum ist nicht homogen, sondern von Baugebiet zu Baugebiet, ja oft von Wohnblock zu Wohnblock ändern sich soziales Gefüge und damit die Bedürfnisse, Kaufkraft und Kaufgewohnheiten, Verkehrserschließung und Verkehrsentfernungen und nicht zuletzt die Wohndichte. Die landschaftliche Gliederung läßt unregelmäßig geformte Areale entstehen, erzwingt bebauungsfreie Gebiete, beeinflußt durch Flüsse und Steilhänge, die Wegsamkeit, die Bebauung hat Wohngebiete verschiedenster Art und Größe entstehen lassen. Aus allem sind die Bedürfnisse für die Lokalisation von Spezialgeschäften je Flächeneinheit außerordentlich verschieden. Der verschiedene Entwicklungsgrad der einzelnen Stadtteile schafft weitere Unregelmäßigkeiten. Wie oben erwähnt, bevorzugen die wohlsituierten Käuferschichten den Einkauf in der City, ihre Wohngebiete fallen für die Bildung peripherischer Geschäftszentren

[10] Daß sich gerade für die Versorgung der Bevölkerung geometrische Raster und Intensitätsabstufungen berechnen lassen, zeigen insbesondere zahlreiche neue amerikanische Untersuchungen (vgl. W. BUNGE, Theoretical Geography, Lund Studies in Geography, Mathemat. Reihe Nr. 1, Lund 1961, sowie Teil I des Lund Symposiums). Vielfach sind die in der sog. „Regional Science" bearbeiteten Modelle aber so stark abstrahiert, daß die verwendeten Parameter die Bedingungen der Realität nur unzureichend erfüllen.

aus. Dadurch wird das theoretisch mögliche Netz von Nebenzentren durchbrochen und ungleichmäßig. Überdies ist es schwer möglich, die einzelnen Nebenzentren miteinander zu vergleichen, da ihr Inhalt (Geschäftsarten und Geschäftsgrößen) von Ort zu Ort wechselt. Es bleibt daher nur übrig festzustellen, welche Abstände die Häufungspunkte der Spezialgeschäfte in Wirklichkeit besitzen.

Die geringsten in Dresden auftretenden Abstände waren 500 bis 600 m. Das ist außerordentlich wenig und tritt nur in den voll bebauten und volkreichen Stadtteilen auf, wo infolge des großen Bedarfs eine große Anzahl von Geschäften notwendig ist, und wo außerdem die Anlage des Straßennetzes in Gitterform keine Zusammenfassung der Verkehrsströme begünstigt (Striesen mit den Häufungspunkten Borsbergstraße, Tittmannstraße und Schandauer Straße). Die Bequemlichkeit der Hausfrau läßt also hier die Schwellenwerte stark zusammenschrumpfen. Die Ausstattung der Häufungspunkte zeigten, daß praktisch jeder unvollständig ausgestattet war. Das ist durchaus keine erwünschte Lösung. Die Entfernung der Hauptstraßen, Lage der Straßenbahn und der Straßenbahnhaltestellen spielen keine allzu scharf hervortretende Rolle.

Wesentlich häufiger ist der Abstand von 1200 bis 1400 m. Dieser erscheint dort, wo keine so dichte flächige Wohnbebauung vorhanden ist und wo durch andere Nutzungsformen die Bevölkerungszahl auf der Flächeneinheit nicht so extreme Werte erreicht. Die Entfernung von dem abgelegensten Punkt zur Einkaufsstätte beträgt also 600 bis 800 m, was einem Fußweg von höchstens 10 Minuten entspricht. Würde der Abstand größer, dann könnte die Straßenbahn den Käufer schon bequemer in ein höheres Kaufzentrum bringen, und er würde, durch die größere Reichhaltigkeit des Angebotes angelockt, die City vorziehen, sofern er verkehrsgünstig wohnt. In gut erschlossenen Wohngebieten dürfte daher die obere Grenze für den Abstand der Nebenzentren bei etwa 1500 m liegen, soll der Kunde nicht in die City abgedrängt werden. Nur die wenig besiedelten und verkehrsungünstigen Zipfel am Rande der einzelnen Wohnzellen können diesen Grenzwert noch überschreiten.

Zusammenfassend kann festgestellt werden:

Konzentration des Geschäftslebens wird gefördert durch:
- starke Bebauung
- große Stockwerkzahl
- geschlossene Bauweise
- hohe Wohndichte
- klar gegliedertes Verkehrsnetz, das die Verkehrsströme zusammenfaßt, Verkehrsknotenpunkte
- Menschenansammlungen im Straßenverkehr durch Gaststätten, Kinos, Behörden usw.
- Wohlstand der Bevölkerung
- positive wirtschaftliche Entwicklung der Bevölkerung und damit Steigerung der Kaufkraft

Die City wird gefördert durch:
- Einwohnerzahl der Stadt
- weites Einzugsbereich der Stadt als zentralem Ort
- lebhaften Berufsverkehr in der Innenstadt (zentrale Lage der Behörden und sonstigen zentralen Organe)
- starken Fremdenverkehr
- hohen Anteil wohlhabender Schichten
- günstige Anordnung der Geschäftsstraßen und vollständiges, allen Ansprüchen genügendes Angebot
- starke Betonung des persönlichen Geschmacks
- positive ökonomische Entwicklung, die den Bedarf nach zentralen Gütern steigert
- traditionelle Kaufgewohnheiten.

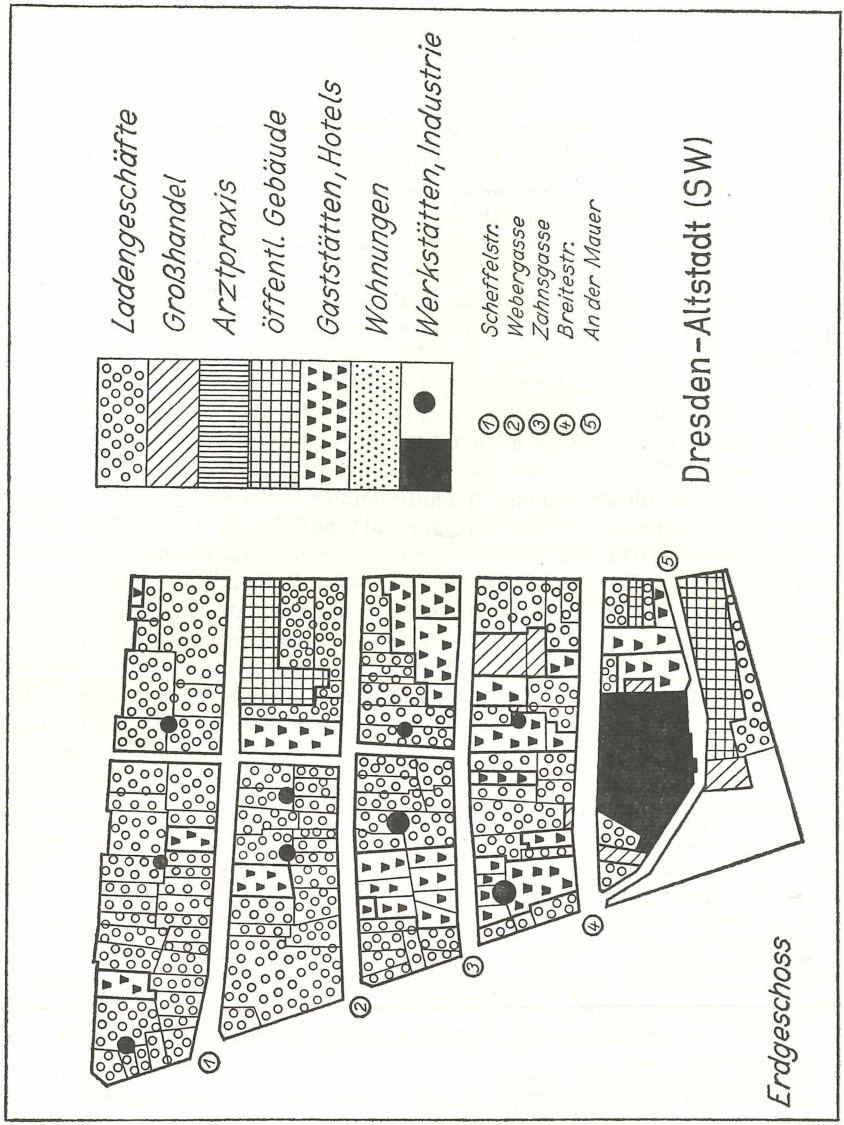
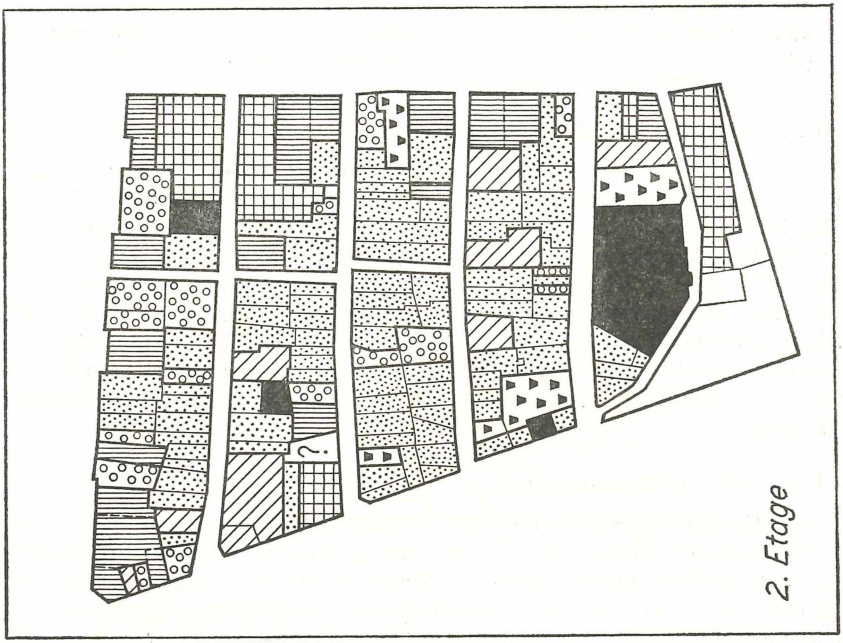
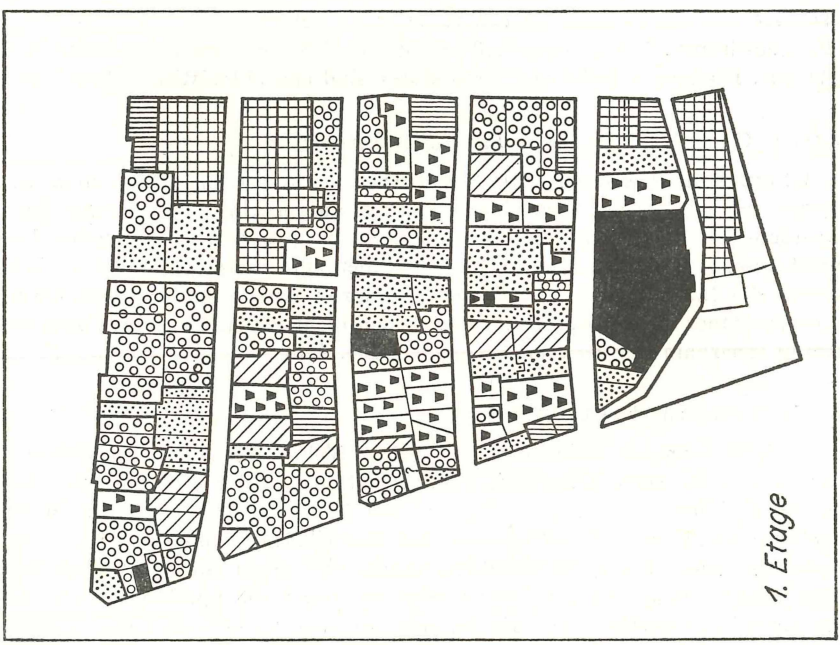


Abb. 1. „Geschäftsviertel." Südwestteil der Dresdner Altstadt 1938. Die Nutzung der Stockwerke zeigt, wie groß noch der Anteil von Wohnungen in den oberen Stockwerken ist.

Die Nebenzentren werden gefördert durch:
hohe Einwohnerzahl der Außenbezirke
starke Abweichung zwischen Bedarf der Wohnbevölkerung und Angebot und Preisgestaltung in der City
günstige Gestaltung des Verkehrssystems





Vorhandensein von lokalen zentralen Einrichtungen wie Bezirksämtern, Sparkassen, Kinos usw.
Eingehen auf die besonderen Bedürfnisse der Wohnbevölkerung nach Sortiment und Preisniveau
Markenartikel und billige, aber einwandfreie Fabriksware

Steigerung der Kaufkraft der werktätigen Bevölkerung
Hebung des Geschmacks und Erziehung zu spezielleren Bedürfnissen
negative ökonomische Entwicklung nur im Bezug auf die relative Bedeutung der Nebenzentren zur City.

5. Die Formen der Geschäftszentren

Die Form der Geschäftszentren ist erklärlicherweise nur selten klar ausgeprägt, da die räumliche Entfaltung derselben ja allenthalben auf die bestehende Bebauung und überlieferte Nutzung Rücksicht nehmen mußte. Das neu sich Gestaltende konnte daher in den wenigsten Fällen alles Alte und Überlieferte überwinden. Nicht immer konnten die Spezialgeschäfte den erwünschten günstigsten Standort beziehen, da dieser schon von älteren, wenn auch nicht so hoch spezialisierten Einrichtungen belegt war. Nur bei einer planmäßigen Neugestaltung besteht eine solche Möglichkeit. Es ist aber trotz des stark formalen Zuges nicht unwichtig, die auftretenden Formen der Geschäftszentren zu beschreiben.

a) Das Geschäftsviertel

Das Geschäftsviertel ist die Haupterscheinungsform der Innenstadt. Haupt- und Nebenstraßen sind von Geschäften besetzt, wobei im allgemeinen die spezielleren und besonders umsatzstarken die Hauptstraßen, die weniger spezialisierten oder einen kleineren Kundenkreis ansprechende Geschäfte die Nebenstraßen oder die an die Innenstadt anschließenden Ausfallstraßen bevorzugen. Noch einfachere Geschäfte und Handwerker werden meist in die schlechtesten Lagen oder in die Höfe abgedrängt. Das Erdgeschoß reicht für den Bedarf an Geschäftsräumen nicht aus. Etagengeschäfte und Kaufhäuser sind charakteristisch (Abb. 1 a—c).

b) Das Geschäftszentrum („Straßenstern")

Ist durch die Anordnung des Verkehrsnetzes ein günstiges Verkehrszentrum gegeben, so wird dieses vom Geschäftsleben aufgesucht, und es entstehen in Anpassung an die Gestalt des Verkehrsknotens zuweilen sternförmige lokale Geschäftszentren. In den Hauptverkehrsstraßen sind in der Nähe des Verkehrsknotens die Ladenfronten geschlossen, vereinzelt dringt das Geschäftsleben in die oberen Stockwerke vor. Kaufhäuser fehlen nicht völlig, erscheinen aber mehr zufällig innerhalb der Geschäftsstraßen (Abb. 2 a).

c) Die Geschäftsstraße

In dicht bebauten Stadtteilen mit hoher Wohndichte, deren Straßenanordnung, wie z. B. beim bekannten Schachbrettmuster, der Konzentration nicht günstig ist, bilden sich einzelne Straßen als Geschäftsstraßen heraus. Je nach Bevölkerungszahl und Zufälligkeiten der Entwicklung sind die Ladenfronten geschlossen oder lückig. Straßenkreuzungen, vor allem an Straßenbahnhaltestellen sind besonders betont. Hier häufen sich auch die Spezialgeschäfte, während die Alltagsgeschäfte auf die Zwischenstrecken verteilt sind oder auch auf die Nebenstraßen ausweichen. Sehr oft ist in diesen Geschäftsstraßen das Handwerk vertreten, das vorwiegend auf Dienstleistungen für die Wohnbevölkerung eingestellt ist, und im allgemeinen die Tendenz zeigt, dem alten Handwerksbetrieb ein Ladengeschäft anzufügen, das im Laufe der Entwicklung den Vorrang gewinnen kann (Abb. 2 b).

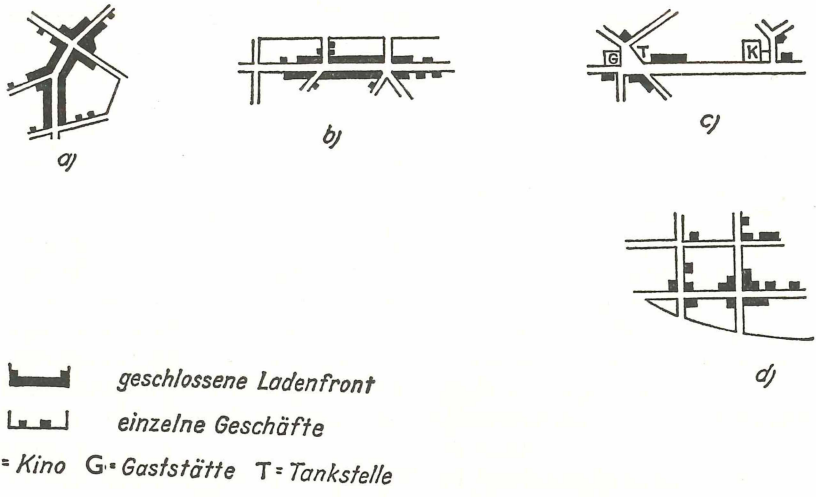


Abb. 2. Schematische Skizzen charakteristischer Formen von Nebenzentren: a) „Straßenstern"; b) Geschäftsstraße; c) Initialform an Ausfallstraßen, oft mit Tankstelle, Kino und Gaststätte verbunden; d) Schachbrettmuster.

d) Formlose Gruppierungen

Ist eine klare Herausbildung einer Geschäftsstraße nicht möglich, weil eine bevorzugte Verkehrsstraße nicht vorhanden ist, weil die bisherige Nutzung eine einheitliche Umgestaltung zur Geschäftsstraße bisher nicht zuließ oder weil mehrere häufig begangene Straßen vorhanden sind, so entstehen meist eine Reihe von kleineren Geschäftshäufungen ohne Ordnung und Regel. Besonders häufig ist dies der Fall bei mittleren Wohndichten, wo der Bedarf zur Entwicklung einer durchlaufenden Geschäftsstraße nicht ausreicht. Zu den formlosen Gruppierungen muß man auch diejenigen Fälle rechnen, wo bei geringer Bevölkerungszahl und bei geringen Wohndichten ein Geschäftszentrum nicht zustande kommt, weil die Straßenführung einer Konzentration des Verkehrs nicht günstig ist (Abb. 2 c).

Auch die neu sich entwickelnden Nebenzentren, die infolge neuer Zubauten erst im Aufbau sind, durchlaufen häufig ein solches Stadium formloser, häufig auch nur provisorischer Gruppierung, das noch dadurch gekennzeichnet ist, daß die Geschäfte mangels fester Bauten in kleinen Behelfsbauten Unterkunft gesucht haben. Gern suchen solche kleine Ansatzpunkte die Straßenbahnhaltestellen auf. Ob sich aus ihnen einmal kräftigere Zentren entwickeln werden, hängt meist von der weiteren baulichen Aufschließung des Stadtteils ab, z. T. auch davon, ob unter den verschiedenen Ansatzpunkten noch eine Auswahl zugunsten des günstigsten Standorts stattfindet, was ohne besonderen Anlaß meist nicht der Fall ist (Abb. 2 d).

e) Geschäftslose Gebiete

Lassen die Bebauungsvorschriften keine Ladenbauten zu, so entsteht ein geschäftsloses Gebiet. Dieses muß notwendigerweise eine Ergänzung finden in einem benachbarten Geschäftsgebiet. Daher finden sich am Rande der geschäftslosen Gebiete meist zahlreichere Geschäfte, jedoch meist in formloser

Anordnung, weil die Bebauungspläne versäumt haben, auf diese Beziehungen Rücksicht zu nehmen. Leider ist das auch bei vielen neueren Siedlungen geschehen, die kaum mit Geschäften ausgestattet worden sind und deren Bedarf sich nun in der Errichtung von Behelfsbauten einstöckiger Ladenbauten durchsetzt. Diese unorganischen Zutaten oder Randerscheinungen (das zugehörige Versorgungsgeschäft gehört nie an den Rand!) sind meist häßlich, infolge ungenügender Koordination der Bedürfnisse aber nur selten zu beseitigen oder in eine städtebaulich einwandfreie Gestalt zu überführen.

Die Formentypen der Zentren oder Nebenzentren des Geschäftslebens haben mehr als eine nur formal-beschreibende Bedeutung, weil sich aus der Gestalt gewisse Regeln unterschiedlicher Konzentrationsmöglichkeiten, in der Verbindung mit der Verkehrsstruktur, auch Zuordnung zu den Einzugsbereichen erarbeiten lassen und damit Grundlagen für eine Berechnung von Schemata, natürlich bei gewisser Abstraktion, dargeboten werden.

In der Entwicklung der innerstädtischen Differenzierung erweisen sich diejenigen Nebenzentren als begünstigt, bei denen der Vorteil einer guten Verkehrslenkung aus dem Hinterland mit der optimalen Konzentrationsmöglichkeit im Nebenzentrum gekoppelt ist. Wie unvorteilhaft das lange Zeit übliche Schachbrettmuster der Straßen mit der ihm innewohnenden Tendenz zu diffuser Zerstreuung ist, zeigt der Stadtteil Dresden-Striesen (im Osten an die alte Dresdner Gemarkung anschließend). Von 218 Spezialgeschäften liegen nur 104 an den Häufungspunkten, 114 verstreut (Abb. 3, unterer Teil), während in dem bis 1920 selbständigen Blasewitz (Abb. 3, oberer Teil) eine klare Konzentration auf das Zentrum erscheint. Daß die Lebensmittelgeschäfte infolge ihres engen Einzugsbereiches der Konzentration auf Nebenzentren nicht oder wenig folgen, zeigt deren Verteilung im gleichen Stadtteil (Abb. 4). Ebenso bleiben die eigentlichen Handwerksbetriebe von dem Konzentrationsvorgang unberührt, soweit sie sich nicht zu handwerklich gebundenen Spezialverkaufsstätten umgebildet haben, deren Geschäftsteil dann im Nebenzentrum errichtet wird, während der eigentliche handwerkliche Geschäftsteil am alten Standort verbleibt (Abb. 5). Alle Angaben des 1945 weitgehend zerstörten Stadtteiles beziehen sich auf das Jahr 1938.

Beziehungen zu anderen Funktionen

In der Dynamik der funktionellen Entwicklung ist die Versorgung und damit das Geschäftsleben das beweglichste Glied, das am raschesten Änderungen der Bedürfnisse nachgibt und daher als Indikator gut zu gebrauchen ist. Die anderen Funktionen reagieren träger. Ihre überlieferten Standorte sind außerdem schwer zu verlegen und häufig ist ihre bauliche Gestaltung für die Herausbildung des Geschäftszentrums nicht günstig. So sind z. B. alte Dorfkerne, die in die Großstadt hineingewachsen und von der jüngeren Bebauung eingeschlossen worden sind, nur in Ausnahmefällen zu Geschäftszentren geworden. Die im Vergleich zur neuen Bebauung geringere Wohndichte des Dorfkernes, die Bewahrung der alten bäuerlichen Bauformen und Gestalt, auch Reste der Selbstversorgung, haben auf die Entwicklung von Geschäften einen hemmenden Einfluß. Es ist vielmehr charakteristisch, daß mit dem Abbau der alten agrarischen Produktion die Gebäudesubstanz in stärkerem Maße, wenn auch nicht immer in ansprechender Weise, Wohnzwecken zugeführt wird. Viel stärker tritt in Erscheinung, daß die ehemaligen Wirtschaftsteile des Gehöftes neue Funktionen erhalten. So werden Garagen, Autoreparaturwerkstätten, Einrichtungen

der Spedition, der Lagerei oder der Brennstoffhandel, da ja genügend Areal zur Verfügung steht, untergebracht oder die alten Baukörper verschwinden schließlich völlig, um durch moderne Bauten ersetzt zu werden. Selten aber kann das Geschäftsleben aus dem alten Dorfkern Vorteile ziehen. Ebenso sind alte Verwaltungsbauten, insbesondere die Rathäuser der eingemeindeten Vororte, kein Kristallisationspunkt, zumal im allgemeinen die Entfernungen zwischen den Behördensitzen und den neu sich entwickelnden Geschäftszentren gering sind [11].

Neben den Geschäften, die das Erdgeschoß meist geschlossen in Anspruch nehmen, konzentrieren sich in den Nebenzentren des Geschäftslebens aber auch andere Dienstleistungen, die hier, wenn auch nicht in geschlossener Front, sondern mehr vereinzelt, die oberen Stockwerke in Anspruch nehmen. Dazu gehören in erster Linie die Praxisräume von Ärzten und Zahnärzten, zum Teil auch von Fachärzten, die Niederlassungen von Verwaltungsstellen und Büros und zum Teil auch von Gewerben, die, wie z. B. die Schneider, ihre Tätigkeit in Wohnungen ausüben können. Diese Gruppenbildung verschiedener Funktionen in den Nebenzentren des Geschäftslebens läßt sich in allen Abstufungen verfolgen, ohne daß sich strengere Regeln ableiten lassen [12]. Die Zerstörungen durch den Krieg haben dieser Entwicklung in den einzelnen Städten im verschiedensten Maße Vorschub geleistet. Ob es aber zu dauernden oder vorübergehenden Verdichtungen kommt, hängt von verschiedenen Umständen ab. Am bedeutendsten in dieser Hinsicht sind die neuen Entwickungstendenzen, die sich im öffentlichen Leben abzeichnen, und mit denen die jeweils existente Form und Funktion eines solchen Nebenzentrums interferiert. Es erscheint notwendig, darauf hinzuweisen, welche Elemente angesichts der Mannigfaltigkeit der Formen, Funktionen und Entwicklungstendenzen als allgemein gültig und unter den verschiedensten Bedingungen wirksam sein dürften.

a) Jede Verdichtung entspringt einer Konzentration, in der die Leistung (Warenangebot, Dienstleistung) in ein günstigstes Verhältnis zur Gesamtsumme der aufzuwendenden Wegstrecke entsteht. Von Seiten der bedarfdeckenden Bevölkerung her gesehen, kann man auch formulieren, die Entwicklung des Nebenzentrums dient der Versorgung der Bevölkerung bei geringstem Wege- und Zeitaufwand.

b) Sind die Maßstäbe für die zumutbare Wegeleistung konstant?

Man kann feststellen, daß bei verschiedener Stadtgröße die Benutzung eines Verkehrsmittels bei sehr verschiedenen Entferungen in Anspruch genommen wird. So ist dem Großstädter vielfach aufgefallen, daß in kleinen Städten schon für recht geringe Entfernungen ein öffentliches Verkehrsmittel benutzt wird. Diese Einstellung der Bevölkerung hat mehr historischen Charakter. Heute scheint beim Einkauf die Tendenz vorzuherrschen, Verkehrsmittel überhaupt nicht in Anspruch nehmen zu müssen. Daraus ergibt sich in der Bewertung, in ganz entsprechender Weise auch für Planung solcher Geschäftszentren, daß

---

[11] Man muß hierbei allerdings beachten, daß im historischen Werdegang die Erschließung von Bauland in Randgemeinden wachsender Großstädte vorwiegend in den stadtnahen Flurteilen erfolgte, so daß der alte Dorfkern in das „Rückland" zu liegen kam und erst im Zuge der späteren Entwicklung von der Bebauung umwachsen wurde.

[12] Andere Gruppen der Versorgung und Dienstleistungen verhalten sich gegenüber den Nebenzentren wesentlich passiver. Für die Administration, aber auch für größere und auf wenigere Baukörper ist vielfach aus baulichen Gründen die Eingliederung in ein Nebenzentrum schwer. Man darf aber auch nicht übersehen, daß der Kinobesuch am Abend nicht mit dem Einkaufsweg und den Berufsweg zusammenfallen muß.

ein möglichst reichhaltiges Angebot an Waren für die Entwicklung des Geschäftszentrums entscheidend ist. Zu schwach entwickelte Zentren unterliegen der Konkurrenz der stärker entwickelten. Dieser Auslesevorgang ist vielfach zu beobachten. Er weist auf eine Auswahl der leistungsfähigsten Geschäftszentren hin, die unter anderen Bedingungen vor Jahrzehnten in vielen Stadtteilen entstanden sind. Gerade gegenläufig zu dieser Konzentrationstendenz erscheint die Bildung immer neuer, allerdings kleinerer Geschäftszentren. Auch in die Einzugsbereiche der alten Nebenzentren des Geschäftslebens dringen neue, kleinere und weniger spezialisierte, sekundäre Geschäftsstandorte ein. Sie nutzen das Streben nach Zeitersparnis aus, indem sie Artikel des gelegentlichen Bedarfs, zum Teil aber auch bereits spezialisierte Waren und Dienstleistungen in die Wohngebiete vorschieben. Diese zweite Tendenz muß dazu führen, daß das alte Geschäftszentrum sich stärker spezialisiert und Leistungen anbietet, die es nach wie vor lohnend erscheinen lassen, dort einzukaufen. Es erfolgt also selbst in den vorstädtischen Gebieten teilweise schon eine Entwicklung mehrerer hierarchischer Stufen nach Ausstattung und räumlicher Differenzierung.

6. Sind die Nebenzentren zusätzliche Neubildungen oder entziehen sie der City Substanz?

In einer Periode, in der das Wachstum der Städte dauernd neue Objekte für die Befriedigung des Bedarfs notwendig macht, ist diese Frage wenig bedeutungsvoll, da sowohl die City wie die Nebenzentren in positiver Entwicklung begriffen sind. Wenn auch an anderer Stelle neue Geschäfte entstehen, so tritt doch eine Schädigung der City dadurch nicht ein. Von Bedeutung wird die Frage erst, wenn das Geschäftsleben in eine Krise eintritt, das Wachstum der Stadt sein Ende erreicht, was zwischen 1933 und 1939 in Dresden offensichtlich der Fall war, oder wenn gewaltsame Eingriffe wie die Zerstörung der Dresdner Innenstadt 1945 zu einem Zusammenbruch des überlieferten Gefüges führt und der Neuaufbau die Frage aufwirft, ob die City in der alten oder mit veränderter Funktion neu erwachsen wird, da ja die die Beharrung fördernde überlieferte Ordnung hinfällig geworden ist.

Die Entwicklung der City steht nicht nur in Konkurrenz mit den Nebenzentren, sondern sie hat ihre eigenen, von diesen unabhängigen Züge. Nicht jeder Rückgang des Lebens in der City läßt sich daher auf die Neubildung und Erstarkung der Nebenzentren zurückführen. Manche Tendenzen, die in den Nebenzentren kaum spürbar werden, wirken sich stark auf die City aus. So werden von den Wirtschaftskrisen die am stärksten spezialisierten Geschäfte der City in der Regel viel stärker betroffen als die Geschäfte der Nebenzentren. Diese vermögen z. B. durch Sortimentserweiterung eine Verbreiterung ihrer Basis zu erreichen, was in der City, von den Warenhäusern abgesehen, gegenüber den besser assortierten Spezial-Geschäften schwierig ist. Solche Abbauerscheinungen lassen sich nicht nur in der Zunahme der Besitzwechsel von Geschäften erkennen, sondern auch in spezifischen Erscheinungen, wie z. B. im Abbröckeln von Geschäften in den Randlagen der City, in der Zunahme von Repräsentationsgeschäften, Vertretungen und Büros gegenüber den reinen Verkaufsgeschäften. Das sind Entwicklungen, die ohne Beziehung zu den Nebenzentren vor sich gehen.

Die Nebenzentren verdanken ihr Wachstum in erster Linie der Zunahme der Bevölkerung durch die Erschließung neuen Wohngeländes und der Zunahme der Kaufkraft infolge der Verdichtung und der Hebung des Lebensstandards der Bevölkerung. In dem Maße, wie das Gesamtvolumen des Bedarfes anwächst, entwickelt sich auch das Warenangebot des Nebenzentrums. Wenn auch schließlich durch die Vielfalt und Spezialisierung des Geschäftslebens der sachliche Anreiz, die City aufzusuchen, entfallen könnte, so ist dies so lange unerheblich, als die Kaufgewohnheiten auch dem Vorstadtbewohner in die City locken, oftmals weniger um einzukaufen als zu schauen und sich zu informieren, was überhaupt an Waren und speziell an anderen Waren auf dem Markt erscheint. Diese psychologische Grundtatsache ist überaus wichtig, denn sie belebt den Verkehrsstrom der Innenstadt, den die City-Geschäfte ansprechen. Dies fügt sich gut in die Standortsbedingungen der City, die von den Nebenzentren nicht erfüllt werden können und u. a. durch die Dienstleistungen für den Fremden- und den Berufsverkehr maßgeblich bestimmt werden. Weniger das Wachstum von Nebenzentren bedeutet daher eine Gefährdung der Substanz der City als Ereignisse, die den Verkehrsstrom der Innenstadt schmälern oder die Reichhaltigkeit des Sortiments vermindern. Tatsächlich hat sich für Dresden nicht nachweisen lassen, daß gewisse deutliche Abbauerscheinungen der dreißiger Jahre auf die Konkurrenz durch die Nebenzentren zurückzuführen waren. Die Wirkungen der Wirtschaftskrise und soziale Veränderungen stehen durchaus im Vordergrund.

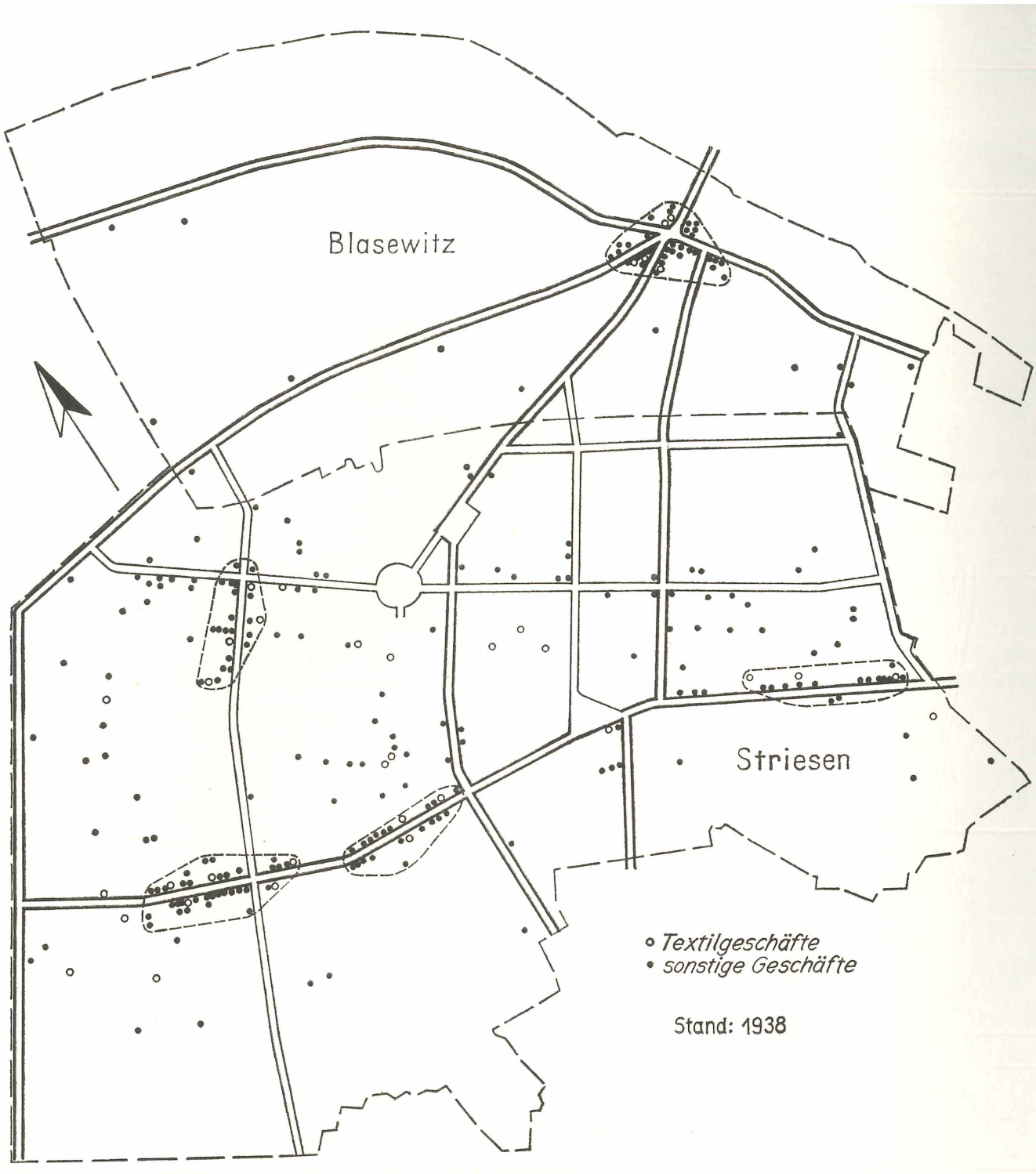
Zusammenfassung

Die Nebenzentren des Geschäftslebens in der Großstadt entwickeln sich notwendigerweise mit dem flächenhaften Wachstum und der Zunahme der Bevölkerung der Stadt in dem Augenblick, wo die Entfernungen zum Stadtzentrum so groß werden, daß die Spannfähigkeit oder Reichweite der City-Geschäfte überschritten wird. Die Nebenzentren der Großstadt sind ein Zeichen dafür, daß mit wachsender Fläche und Bevölkerungszahl ein einziges zentrales Geschäftszentrum nicht mehr ausreicht[13]. Der Vorgang der Differenzierung, den einst die engere Stadt durchgemacht hat, wiederholt sich unter abweichenden Bedingungen in den Außenbezirken; während der alte Stadtkern Mittelpunkt eines radial angelegten zentralörtlichen Systems ist, bildet das Nebenzentrum den Kern eines Sektors, so daß sich andere Verteilungs- und Lageprinzipien herausbilden. Während die City die Spitzenfunktionen übernimmt, fehlen diese den Nebenzentren, was sich in ihrer Ausstattung zu erkennen gibt. Die Beziehungen zwischen Areal, Bevölkerungszahl und innerer Gliederung durch Bevölkerungsverteilung und Wegenetz gelten zwar auch hier, aber sie erfahren einen

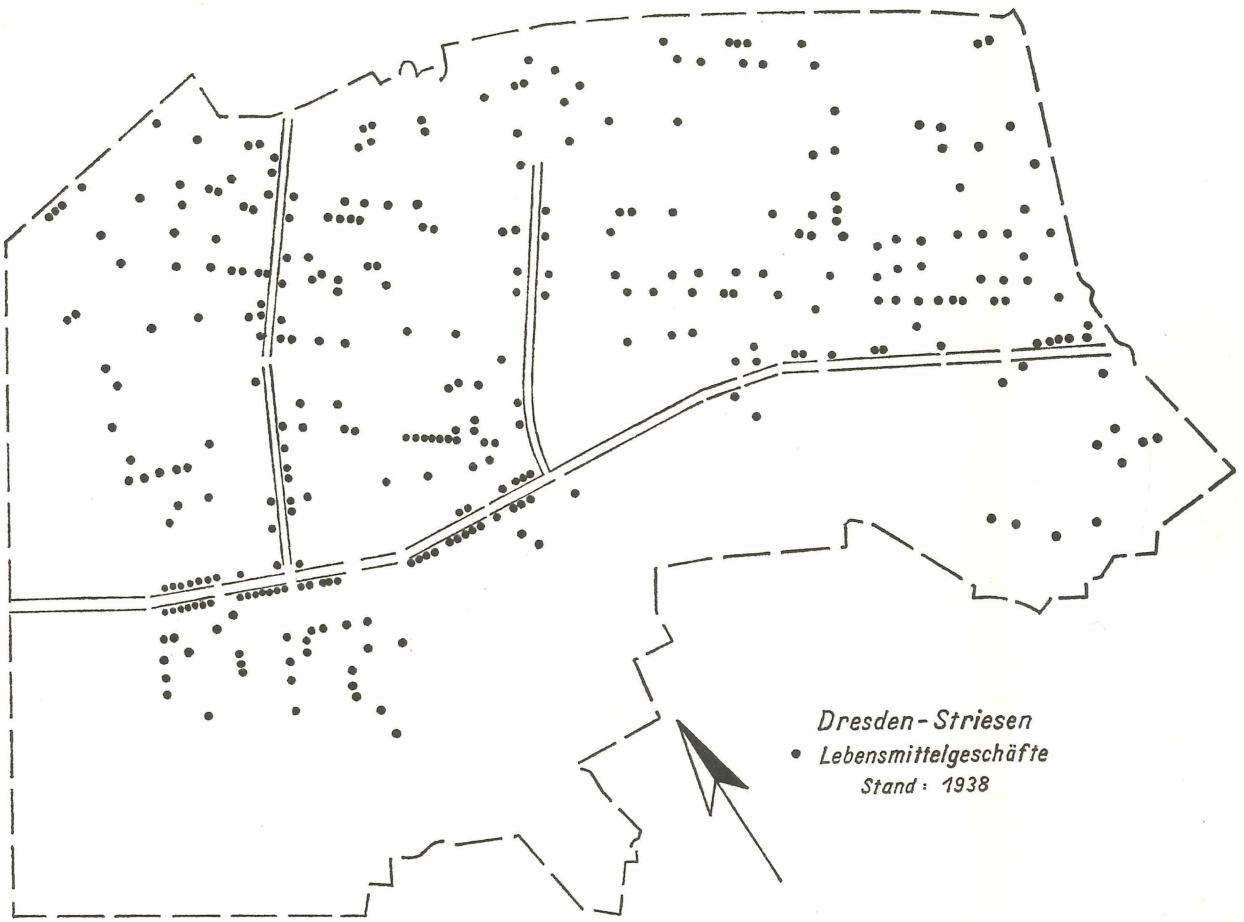
[13] Es ist bemerkenswert, daß E. GRÖTZBACH (Geographische Untersuchungen über die Kleinstadt der Gegenwart in Süddeutschland, Münchner Geographische Hefte Nr. 24, 1963) die Tatsache, daß neben dem zentralen Geschäftskern kein sekundäres Zentrum ausgebildet ist, dazu verwendet, die „Kleinstadt" zu definieren; die „Mittelstadt" weist demgegenüber wenigstens ein Subzentrum der Versorgung neben dem zentralen Geschäftsbereich auf. Damit wird zugleich deutlich gemacht, daß die Bildung von solchen Nebenzentren eine Entwicklungsnotwendigkeit, das Phänomen selbst also ein Charakteristikum der innerstädtischen Differenzierung ist (E. NEEF, Dresden im Wandel der Zeiten. In: Geographische Studien, Festschrift für JOHANN SÖLCH, Wien 1951, S. 108).

Mit der „mehrkernigen Stadt" in der conurbation im Sinne von C. D. HARRIS und G. ULLMANN hat dies nichts zu tun, sofern diese aus a l t e n Kernen zusammengewachsen ist, sich in den Nebenzentren also ältere Strukturen behauptet haben. Die geschilderten Nebenzentren des Geschäftslebens sind aber junge Wachstumserscheinungen und gerade deswegen für die Analyse der gegenwärtigen Tendenzen aufschlußreich.

spezifischen Wandel. Von ihrer Mannigfaltigkeit und Verschiedenartigkeit in Raum und Zeit lassen sich ihre Gestalt und ihre Entwicklung deuten. Die Nebenzentren des Geschäftslebens in der Großstadt erscheinen so als notwendige Glieder des Großstadtraumes. Die innere Differenzierung wird in ihnen deutlich sichtbar, wie sie umgekehrt als lebenskräftige Glieder die differenzierenden Prozesse im Großstadtraum beeinflussen. Ihr Studium läßt nicht nur Aussagen über die Entwicklung der Stadt zu, sondern vermittelt auch Erfahrungen, die für die Stadtplanung von Interesse sind.



A b b. 3. Spezialgeschäfte 1938 in einer inneren Vorstadt (Dresden-Striesen und Dresden-Blasewitz). Die Streuung zeigt die geringe Konzentrationskraft des Schachbrettmusters, das diesen Stadtteil beherrscht (nur die von Durchgangsverkehr belebten Straßen sind eingetragen).



A b b. 4. Verteilung der Lebensmittelgeschäfte für den täglichen Bedarf in Dresden-Striesen 1938.

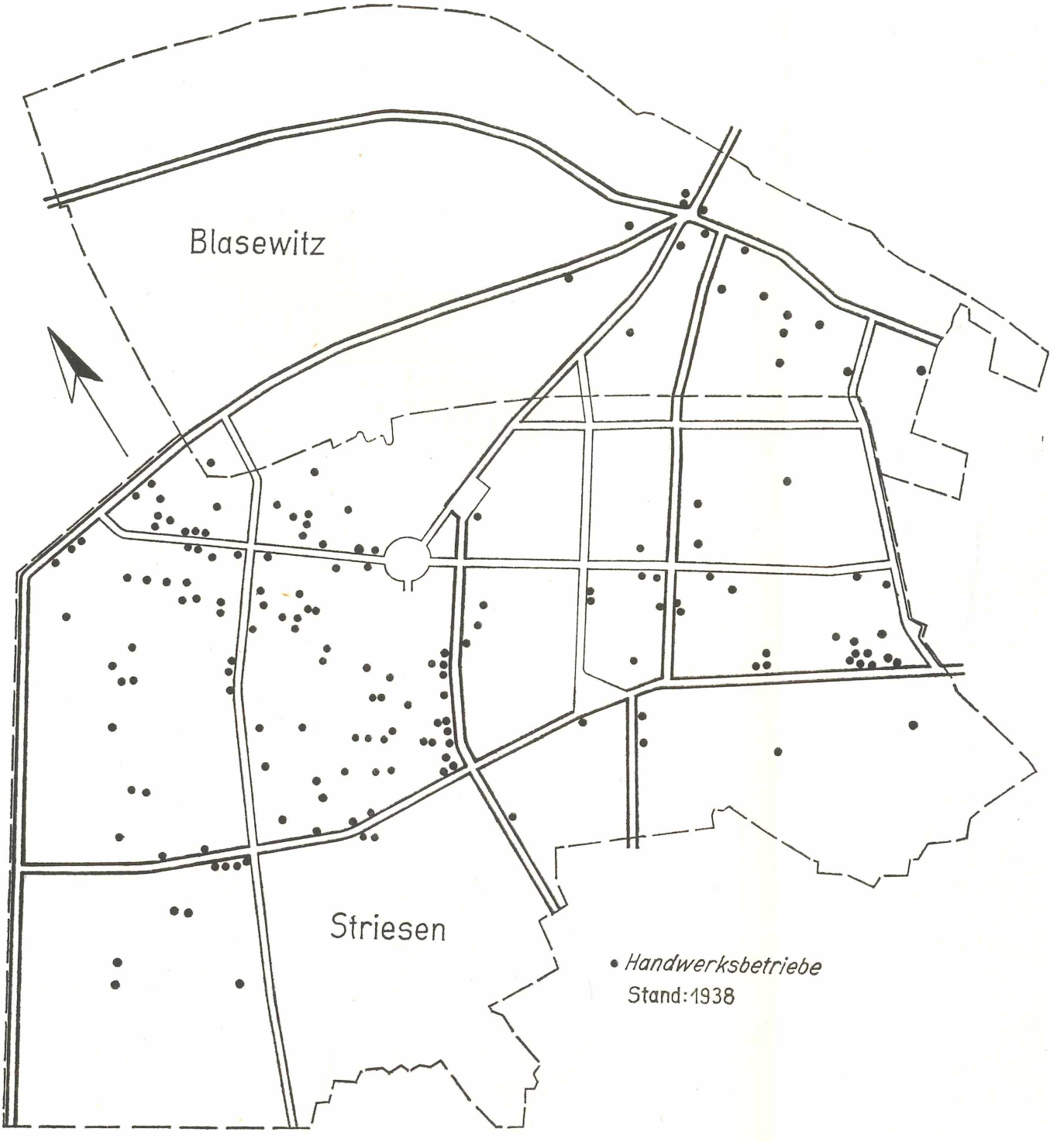


Abb. 5. Verteilung der Handwerksbetriebe 1938 in Dresden-Striesen 1938.

ZOBODAT - www.zobodat.at

Zoologisch-Botanische Datenbank/Zoological-Botanical Database

Digitale Literatur/Digital Literature

Zeitschrift/Journal: Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft

Jahr/Year: 1963

Band/Volume: 105

Autor(en)/Author(s): Neef Ernst

Artikel/Article: Nebenzentren des Geschäftslebens im Großstadtraum (Dresden als Beispiel) 441-462