

Wohin der "Wohnungsfranken" geht

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **48 (1973)**

Heft 3

PDF erstellt am: **16.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-104199>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Spanplatten auf beiden Seiten gleichmässig mit Leim bestrichen. Der Leim-auftrag-Maschine ist eine Reinigungs-Maschine vorgeschaltet, welche die Platten von jeglichem Holzstaub befreit.

Nach dem Auftrag des Leims werden die Spanplatten beidseitig mit gleichfarbigen Kunstharzplatten belegt und anschliessend gepresst. Dadurch können spätere Material-Deformationen praktisch auf Jahrzehnte hinaus vermieden werden.

Im sogenannten «Alleskönner», der die Platten millimetergenau auf die richtige Länge und Breite bringt, werden dann die Materialzugaben abgefräst und die Kanten feingehobelt.

Auf der Kanten-Leimmaschine werden auch die Plattenkanten mit Kunstharzstreifen versehen. Die automatisch arbeitende Maschine führt in einem Arbeitsgang die folgenden Arbeiten aus:

Bestreichen der Kanten mit Leim, Anpressen der Kunstharzstreifen, Abfräsen der Zugaben, Abschrägung der Stirn-

kanten und Nachbearbeitung der dadurch entstehenden Fasern, Entfernen der Leimreste.

Ebenfalls eine Maschine versieht die Platten mit den notwendigen Dübellöchern. Im weiteren verfügt sie über eine Vorrichtung für Reihenbohrungen, die dem Benutzer der Küche die freie Wahl der Tablarhöhe gestattet.

Nicht nur das Bohren der Dübellöcher, sondern auch das Eintreiben der Dübel erfolgt automatisch. Im gleichen Arbeitsgang versieht die Maschine die Löcher mit Leim, treibt die Dübel ein und presst diese fest. Die Dübel werden mit Druckluft automatisch zugeführt.

Vor ihrer Weiterverarbeitung werden die Platten genau kontrolliert. Sämtliche Fasern werden von Hand nachbearbeitet. Anschliessend werden die Platten von allen Leimrückständen gereinigt.

Nach dem Anbringen der entsprechenden Bohrungen und Aussparungen mittels spezieller Maschinen werden die Scharniere sowie die Griffe von Hand

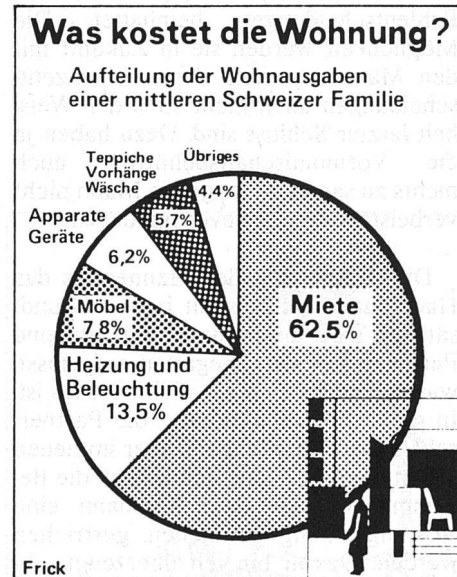
eingesetzt, ausgerichtet und hernach mit einem Schraubensystem auf der Unterlage festgeschraubt. Die Zufuhr der Schrauben erfolgt dabei automatisch.

Nun folgt die Montage der einzelnen Teile zu ganzen Küchenmöbeln. Die zusammengefügte Teile werden unter der Korpus-Pressen fest miteinander verleimt.

Auf dem Montage-Rolltisch werden schliesslich die verschiedenen Auszüge montiert und die einzelnen Schubladen genau eingepasst. Danach werden die Türen und Verschlüsse angebracht, Spezialvorrichtungen wie z.B. Kehrichtsack-Halterungen usw. eingebaut und schliesslich die Tablare eingelegt. Vom Montage-Rolltisch gelangen die fertig montierten Möbel ins Auslieferungslager. Dort warten die Kücheneinrichtungen auf den Abruf der Architekten oder des Bauherrn. Schliesslich erfolgt der Einbau durch spezielle Montagegruppen. B.

Wohin der «Wohnungsfranken» geht

«Eine Wohnungseinrichtung aus dem Jahre 1800 war gewiss 1820 noch modern. Einen Stuhl von 1800 kann man unter Umständen heute noch gebrauchen; ein solcher von 1955 aber ist schon wacklig. So ändern sich die Zeiten...», lesen wir in einem Buch über Haushaltsführung. Aber schlimmer als bei anderen Wegwerf-Artikeln war es bei den Möbeln in den letzten 20 Jahren nicht. Denn wie schon 1955 braucht eine durchschnittliche Familie etwa 6% der Konsumausgaben für die Wohnungseinrichtung. Mit Bezug auf die gesamten Wohnausgaben ist dies rund ein Viertel. Auch die übrigen Wohnkosten haben über die Jahre einen recht stabilen Anteil am Gesamtverbrauch. Die Zahlen darüber in der Grafik wurden aus den Haushaltsrechnungen des BIGA zusammengestellt und umgerechnet. Demnach benötigen jene Familien, die ihre Ausgaben für das Amt notieren, 26% ihrer Gesamtausgaben für die Wohnung, also rund ein Viertel. In der Grafik haben wir nun die Wohnausgaben als Ganzes genommen und gleich 100% gesetzt, um sie isoliert betrachten zu können. Fast zwei Drittel der Woh-



nungskosten gehen an die Miete. Den zweitgrössten Anteil machen die Ausgaben zum Heizen und für Licht mit 13% aus, ein Posten, der langfristig dank günstiger Stromtarife und dem Verdrängen der Kohle durch Öl immer weniger ins Gewicht fiel. Die erwartete Energieknappheit könnte diesen Trend wenden. Der Vollständigkeit halber sei ergänzt, dass Reparaturen und Umzugskosten unter dem «Übrigen» enthalten sind. fr.

60 Jahre Haushaltapparate aus Zug

Die Verzinkerei Zug AG, ein führendes Schweizer Unternehmen der Haushaltapparatebranche, begeht dieses Jahr das 60jährige Firmenjubiläum. Nach dem Grundsatz, dass Qualität, wie sie nun schon während zwei Generationen hochgehalten wird, vor allem zu ernsthafter Arbeit verpflichtet, beschränken sich die Jubelfeiern auf ein Minimum.

Das konsequent befolgte, auf täglich erbrachter Leistung beruhende Motto *Qualität aus Zug* hat der Verzinkerei Zug AG viel Goodwill eingebracht. Ihrem Qualitäts-Image getreu wird das Zuger Unternehmen einen Publikums-Wettbewerb ausschreiben, der sich nicht an potentielle neue Kunden, sondern an die Besitzer von ausgesprochenen Veteranen unter ihren Produkten richtet.