

**Zeitschrift:** Das Werk : Architektur und Kunst = L'oeuvre : architecture et art  
**Band:** 60 (1973)  
**Heft:** 5: Einkaufszentren

**Artikel:** Integration der Einkaufszentren in die Besiedlung = L'intégration de centres commerciaux dans la zone habitée = The integration of shopping centres in housing estates

**Autor:** Wienke, Uwe

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-87549>

### **Nutzungsbedingungen**

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

### **Conditions d'utilisation**

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

### **Terms of use**

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

**Download PDF:** 17.03.2025

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

# Integration der Einkaufszentren in die Besiedlung

Von Uwe Wienke

Im Detailhandel vollzieht sich heute eine Entwicklung, deren Auswirkungen die Orts- und Regionalplanung vor besondere Probleme stellen. Diese Entwicklung zeigt sich in einer zunehmenden Differenzierung der Einrichtungen, der Konzentration von Firmen und in der Zentralisierung der Einkaufsstätten.

Die Zahl der Detailhandelsgeschäfte nimmt ab. Vorwiegend sind es Kleingeschäfte, die in zunehmendem Masse vom Markt verschwinden. Als Ausgleich dazu entstehen neue, meist grossflächige Detailhandelsbetriebe wie Super- und Hypermärkte, die oft die Grösse und den Charakter kleiner bis mittelgrosser Einkaufszentren annehmen. Eine besondere Form bilden die Shopping-centers, deren Grösse oft der gesamten Verkaufsfläche einer mittleren schweizerischen Stadt entspricht.

Viele dieser neuen Zentren entstehen isoliert von den Wohnsiedlungen in guter Verkehrslage. Sie haben viele Parkplätze, denn sie rechnen in erster Linie mit Kunden, die ihre Einkäufe mit dem Auto erledigen und jeweils grössere Mengen einkaufen. Die Standorte dieser neuen Einkaufsstätten befinden sich meist in Agglomerationen, wo sie sich die Nachteile der Innenstädte (Verkehrsstauungen, Parkplatzknappheit) und die Vorteile der Vororte (besseres Verkehrsnetz und bessere Verkehrsverhältnisse, grösseres und billigeres Landangebot, überproportionales Bevölkerungswachstum usw.) zunutze machen.

Diese Entwicklung muss von der Orts- und Regionalplanung mit grösster Aufmerksamkeit verfolgt werden, denn der Drang des Detailhandels in die Vororte kann, besonders weil er unkoordiniert und ungeplant verläuft, nachteilige Folgen für die Menschen und für die Besiedlung haben.

Die Orts- und Regionalplanung kann die Entwicklung im Detailhandel und die Entstehung neuer grossflächiger Einkaufsstätten weder gänzlich steuern noch verhindern. Es wäre auch verfehlt, wenn sie den Promotern und Unternehmern weitgehend vorschreiben wollte, wo sie ihre Geschäfte zu errichten hätten. Mit geeigneten Mitteln kann sie jedoch so weit auf die Entwicklung Einfluss nehmen, dass grösste Fehler vermieden und Doppelspurigkeiten und Kapitalverschleiss in Grenzen gehalten werden. Dabei sollte sie sich nicht nur auf die Verhinderung von unzweckmässigen Projekten durch restriktive Mittel beschränken. Restriktionen lassen sich immer auf die eine oder andere Weise umgehen, und mit ihnen allein lässt sich selten ein wirklich befriedigender Zustand erreichen. Es ist deshalb auf jeden Fall zweckmässiger, wenn die Planung in erster Linie fördernde und prospektive Mittel einsetzt, um ihre Ziele zu erreichen, und restriktive nur ergänzend verwendet.

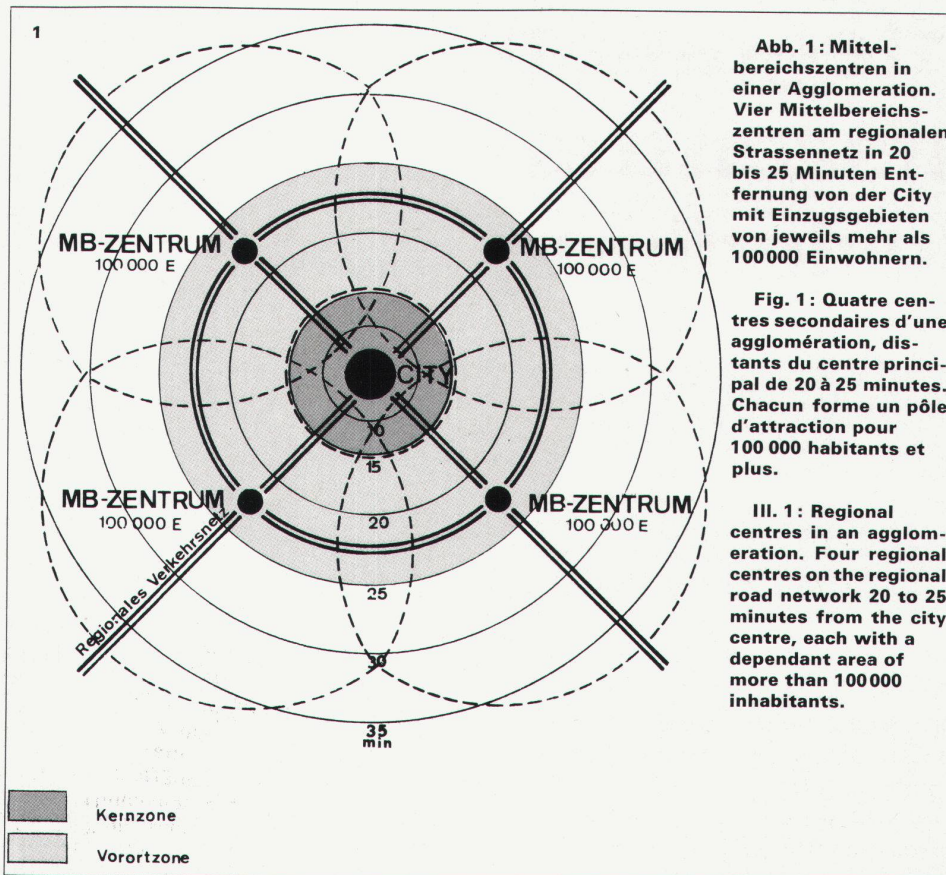
Um prospektiv und fördernd auf die Entwicklung Einfluss zu nehmen, bedarf es Leitvorstellungen, an denen sich auch der Detailhandel orientieren kann. Damit die Detailhandelsunternehmen ihr Risiko, welches sie mit einer Investition an einem bestimmten Ort eingehen, besser abschätzen können, soll ein Leitbild die demographische und sozio-ökonomische Entwicklung innerhalb seines Geltungsbereichs, der Region, aufzeigen, und in ihm sollen die Kapazitäten des Verkehrsnetzes und die als zweckmässig erachteten Standorte der Zentren und wichtigsten Detailhandelseinrichtungen sowie der übrigen zentralen Ausstattung der Region dargestellt sein.

Dabei hat der Staat dafür Sorge zu tragen, dass sich die Veränderungen im Detailhandel in freier Konkurrenz abspielen können, so dass sich jede Form des Detailhandels, die den Konsumenten zusagt oder Vorteile bringt, entwickeln und halten kann. Die Massnahmen der öffentlichen Hand sollen darauf hinzielen, dass innerhalb einer rationellen Siedlungsentwicklung die Chancengleichheit der einzelnen Unternehmen und die Konkurrenz erhalten bleibt.

Arten des Bedarfs und der Bedarfsdeckung	Bedarfsart	Einkaufshäufigkeit	Einkaufsweg	Verkehrsmittel	Geschäftstyp	Einkaufsort	Zentren und ihre Struktur
Grundbedarf		täglich 3-5 mal wöchentlich	1-8 Min. 4 Min.	zu Fuss Velo Moto Auto	Supermarkt Bäckerei Metzgerei Drogerie Kleinladen Kiosk	Quartier Ortskern kl. Orte	Nahbereichszentrum
Normalbedarf		periodisch 1-2 mal wöchentlich 4-8 mal monatlich	8-20 Min. 12 Min.	Auto Tram Bus	Kleinwarenhaus Supermarkt Hypermarkt Discount Textilgesch. Fachgeschäfte	Kerne grösserer Orte und Quartiere Shopping Center	Mittelsbereichszentrum
Spitzenbedarf		aperiodisch monatlich bis vierteljährlich	bis 45 Min.	Tram Bus U-Bahn Bahn Auto	Grosswarenhaus Spezialgeschäfte	Innenstadt Cities Shopping Center in Metropolen	Metropolenzentrum

Güter und Dienstleistungen des

Grundbedarfs   
 Normalbedarfs   
 Spitzenbedarfs



**Abb. 1: Mittelbereichszentren in einer Agglomeration. Vier Mittelbereichszentren am regionalen Strassennetz in 20 bis 25 Minuten Entfernung von der City mit Einzugsgebieten von jeweils mehr als 100 000 Einwohnern.**

**Fig. 1: Quatre centres secondaires d'une agglomération, distants du centre principal de 20 à 25 minutes. Chacun forme un pôle d'attraction pour 100 000 habitants et plus.**

**III. 1: Regional centres in an agglomeration. Four regional centres on the regional road network 20 to 25 minutes from the city centre, each with a dependant area of more than 100 000 inhabitants.**

## Die Integration mittelgrosser Zentren auf regionaler Ebene

Makrostandort und Grösse der mittelgrossen Zentren sind im regionalen Rahmen festzulegen. Dabei stellen sich vor allem Probleme der wirtschaftlichen und verkehrsmässigen Integration. Um diese Probleme zu veranschaulichen, sei auf die Abbildung 1 verwiesen.

Die Abbildung zeigt schematisch eine Agglomeration mit der Grossstadtcity in der Mitte. Um dieses Zentrum gruppiert sich ein Kranz von mittelgrossen Zentren zur Versorgung der Vorortzone. In den Agglomerationsgemeinden befindet sich nur eine Grundausstattung von Einrichtungen, die den täglichen Bedürfnissen dient. Strebt man eine solche dreistufige Gliederung an, so drängen sich sofort folgende Fragen auf: ● Wie viele Mittelbereichszentren werden insgesamt in einer Agglomeration oder Region benötigt? ● Wie gross soll der Abstand zwischen diesen Zentren sein? ● Welche Distanz sollen die Zentren von der City haben? ● Wo sind genau die Standorte dieser Zentren vorzusehen?

Randbedingungen sind, dass jedes der vorzusehenden mittleren Zentren eine bestimmte minimale Grösse aufweist, die man heute etwa bei 20 000 bis 30 000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche ansetzen kann, und dass sich in den Einzugsgebieten der Zentren ein ausreichendes Bevölkerungspotential befindet, welches heute ungefähr mit 100 000 Einwohnern beziffert werden darf.

Gemäss diesen Randbedingungen wären für eine Agglomeration mit ungefähr 500 000

Einwohnern, die etwa im Mittel den schweizerischen Grossstadttagglomerationen entspricht, überschläglich vier dieser Mittelbereichszentren in der Vorortzone möglich, wenn man annimmt, dass auch die City einen Teil der mittleren Versorgungsfunktionen übernimmt.

Da jedoch die Konsumausgaben und Konsumgewohnheiten regional verschieden sind, darf eine Planung nicht auf solch verallgemeinernde Schätzungen abstellen. Um möglichst gut die Zentren in die Regionen einzufügen, sind vor jeder Standortplanung von Zentren sozio-ökonomische Untersuchungen anzustellen, damit möglichst realitätsnahe Zahlenwerte über die wirtschaftliche Basis der Zentren den Planungen zugrunde gelegt werden können.

Das nächste Problem ist die Bestimmung der Lage der Mittelbereichszentren zu anderen Zentren gleicher und höherer Stufe. Dieses Problem steht in engem Zusammenhang mit der flächenmässigen Ausdehnung der Einzugsgebiete.

Geht man davon aus, dass ein Mittelbereichszentrum innerhalb von 10 bis 20 Minuten im Maximum von der von ihm versorgten Bevölkerung erreichbar sein soll und dass dieser Bevölkerung Verkehrsmittel zur Verfügung stehen, die mit einer mittleren Reisegeschwindigkeit von 50 km pro Stunde verkehren, so ergibt sich nach Halbsatz ein Radius der Einzugsgebiete, unter Berücksichtigung des ungeraden Verlaufs der Verkehrswege, von 6 bis 12 km.

Da die Einzugsgebiete der einzelnen Zentren sich nicht stark überschneiden dürfen, wenn eine gute Zuordnung der Zentren zur

Bevölkerung bestehen soll, ergibt sich der Abstand zwischen den Mittelbereichszentren ungefähr aus der Verdoppelung dieser Distanz.

Bei der Bestimmung des Abstandes der mittelgrossen Zentren von der City kann man den Radius des Einzugsgebietes, welches die City in ihrer Funktion als mittleres Zentrum hat, im Hinblick auf die höhere Bevölkerungsdichte in der Stadt mit etwa 10 Minuten annehmen. Rechnet man dazu den Radius der Einzugsgebiete der mittleren Zentren, so ergibt sich deren Abstand von der City bei etwa 20 bis 25 Minuten. Wenn man die ungünstigeren Verkehrsverhältnisse im Stadtgebiet einkalkuliert, bedeutet dies einen Luftlinienabstand von 7 bis 10 km. In diesem Abstand lassen sich um die Stadt herum etwa vier Mittelbereichszentren anordnen, die voneinander etwa 11 bis 16 km entfernt sind, was etwa dem geforderten Abstand entspricht.

Bei der Anordnung der Zentren ist natürlich zu überprüfen, ob die Bevölkerungsverhältnisse in den Einzugsgebieten dem Geforderten entsprechen. Legt man dem vorliegenden Beispiel die durchschnittlichen Bevölkerungsdichten in den schweizerischen Grossstadttagglomerationen zugrunde, so befinden sich in den auf der Abbildung 1 dargestellten Einzugsgebieten der Mittelbereichszentren knapp über 100 000 Einwohner, womit die Basisbevölkerung der Zentren gegeben wäre.

Für die Standorte der Mittelbereichszentren im Abstand von 20 bis 25 Minuten von der City sollen jedoch noch weitere Bedingungen erfüllt werden, so unter anderem: ● Anschluss an das Regionalstrassennetz; ● Anschluss an das öffentliche Regionalverkehrsnetz (U-Bahn, S-Bahn, Bus); ● Standortgunst für die Ansiedlung von (tertiären) Arbeitsplätzen; ● ausreichendes Grundstücksangebot; ● Möglichkeit der Integration in die bestehende oder entstehende Bebauung.

Da es sich bei dem Beispiel um ein Schema handelt, wurden folgende Faktoren nicht berücksichtigt: ● Topographie und Geographie; ● Bevölkerungsverteilung; ● bestehende Einrichtungen; ● politische und andere relevante Grenzen; ● Strassen- und Verkehrsverhältnisse.

Diese Faktoren haben in Wirklichkeit einen sehr grossen Einfluss auf die Standorte der Zentren und sind dementsprechend bei der Planung zu berücksichtigen: ● Geographie und Topographie beeinflussen die Führung des Verkehrsnetzes und die Lage der Siedlungen; ● die Bevölkerungsverteilung ist unregelmässig und bestimmt dadurch die tatsächliche Ausdehnung der Einzugsgebiete und die genaue Grösse der Zentren; ● die bestehenden Einrichtungen können zum Teil Fixpunkte der Planung darstellen und gewisse Orte als Standorte der Zentren aufdrängen; ● die politischen Grenzen beeinflussen unter Umständen den Geltungsbereich der Planung und über die geltenden gesetzlichen Regelungen (Bau-, Ladenschlussgesetze usw.) die Realisierbarkeit der Zentren; ● die Strassen- und Verkehrsverhältnisse, die sich zum Teil recht schnell ändern können, bestimmen die Zeitdistanzen und damit auch die flächenmässige Ausdehnung der Einzugsgebiete.

## Die Integration der Zentren auf lokaler Ebene

Die Integration der Zentren auf lokaler Ebene ist Aufgabe der Ortsplanung. Es geht dabei um die Bestimmung der Mikrostandorte, an die sich die städtebauliche Verknüpfung der Zentren mit den umgebenden Wohngebieten und Arbeitsplatzkonzentrationen anschliesst. Für die Lage und Integration mittelgrosser Zentren innerhalb der Siedlungen gibt es drei typische Beispiele: das freistehende Shopping-center, das in die Siedlung eingeplante Einkaufszentrum und die Erweiterung eines mittelstädtischen Zentrums.

### Shopping-center

Shopping-center amerikanischer Prägung sind von der übrigen Besiedlung isolierte Gebilde, die von grossen Parkplatzflächen und einem aufwendigen Erschliessungsstrassennetz umgeben sind. Sie dienen ausserdem fast ausschliesslich dem Konsum (vgl. Abb. 2).

Selbst die benachbarte Wohnbevölkerung zieht es vor, ins Center mit dem Auto zu fahren, um sich nicht als Fussgänger den Gefahren der Strassen auszusetzen und um nicht die abtossenden Parkplätze überqueren zu müssen. Die Center selbst sind stark von den Verkehrsverhältnissen in der Umgebung abhängig. Verschlechtern sich diese gegenüber den Verkehrsverhältnissen anderer Gebiete, so wandert die Kundschaft in andere Center ab.

Auch hat sich bei den Einkaufsgewohnheiten schon ein Gegentrend gezeigt: Man kauft

lieber wieder in Zentren ein, die eine weniger unpersönliche und konsumbetonte Atmosphäre verbreiten. Aber auch wenn sie florieren, haben nichtintegrierte Zentren oft unvorteilhafte Auswirkungen: In ihrer Nähe siedeln sich gern wild und ungeordnet Tankstellen, Autozubehörgeschäfte, Möbelzentren und Verbrauchermärkte an, die von der Anziehungskraft und der guten Verkehrserschliessung des Centers profitieren wollen. Häufig ist es schon vorgekommen, dass die um ein Center herum entstandenen Geschäfte und Betriebe zusammen eine grössere Verkaufsfläche auf sich vereinigen konnten, als das Center selbst aufweist.

### Einkaufszentren in neuen Wohngebieten

Eine recht gute Verbindung von Einkaufszentrum und umliegender Bebauung lässt sich erreichen, wenn beide miteinander geplant werden, wie dies bei vielen schwedischen, englischen und französischen Zentren der Fall ist. Wohn- und Geschäftsgebäude grenzen dort dicht aneinander und ermöglichen, dass attraktive Fussgängerwege aus der Siedlung ins Zentrum geschaffen und besondere Einrichtungen, wie zum Beispiel Alterswohnungen, für die die Nähe zu den Einkaufsstätten ein grosser Vorteil ist, in unmittelbarer Nachbarschaft der Zentren angesiedelt werden können (vgl. Abb. 3).

Eine solche Disposition bietet sich nicht nur angesichts der hohen Bodenpreise in Zentrumsnähe an, sondern bietet sowohl dem Zentrum selbst als auch der Bevölkerung be-

sondere Vorteile: ein Teil der Bevölkerung findet in unmittelbarer Nähe ein attraktives Angebot an kommerziellen und nichtkommerziellen Einrichtungen, das man bequem zu Fuss und damit auch fast jederzeit erreichen kann. Die Geschäfte des Zentrums erhalten eine Stammkundschaft, die ihre Einkäufe vornehmlich im Zentrum tätigt. Diese Stammkundschaft kann auch ausserhalb der Spitzenzeiten einkaufen, was zur gleichmässigeren Auslastung des Zentrums beiträgt. Das Zentrum wird vor unwillkommener Konkurrenz geschützt, die Erschliessungsstrassen werden nur im geplanten Ausmass belastet, und die für das Zentrum erstellte Infrastruktur wird besser und gleichmässiger genutzt.

Ist das Zentrum an ein leistungsfähiges öffentliches Verkehrsnetz angeschlossen, so bietet sich die Errichtung von Büro- und Gewerbebauten in Verbindung mit dem Zentrum an.

Schliesslich ist es auch ein Vorteil, wenn der Staat selbst einen Teil seiner Einrichtungen im Zentrum oder in seiner unmittelbaren Nähe errichtet. Zum Beispiel können in einem solchen Zentrum Theater- und Gemeindesäle, Hallenbäder, Schulen und Arztpraxen (medical center) untergebracht sein, für welche die gute Verkehrserschliessung und zentrale Lage ein Vorteil ist, der auch der Bevölkerung zugute kommt.

Zentren in der beschriebenen Art sind jedoch nicht unproblematisch. Probleme stellen vor allem ihre Planung und Realisierung, besonders in der Schweiz, wo selten so grosse Siedlungen zusammenhängend geplant und

Abb. 2: Nichtintegriertes Shopping-center. Vélizy 2 im Südwesten von Paris, etwa 13 km vom Stadtzentrum entfernt, umgeben von wichtigen Regional- und Nationalstrassen.

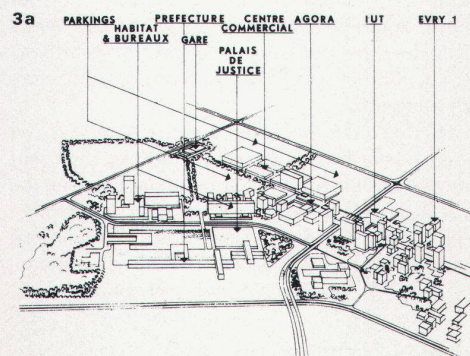
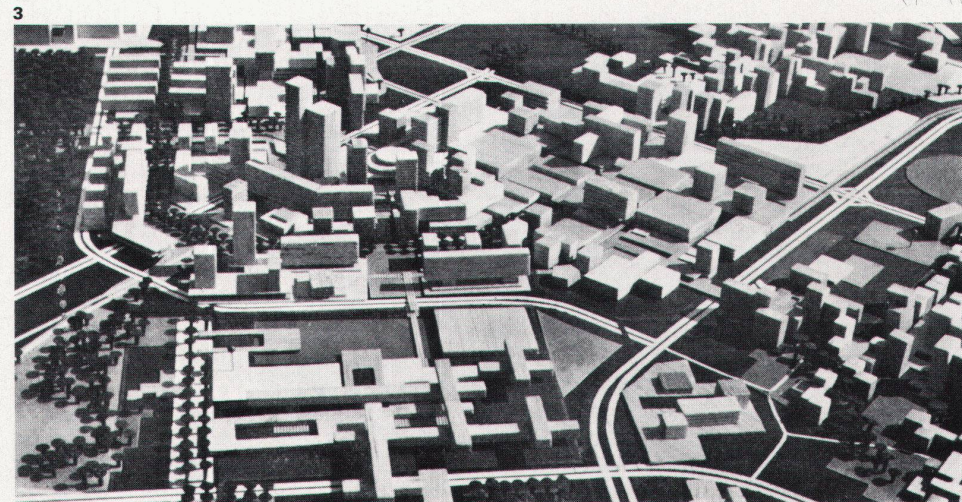
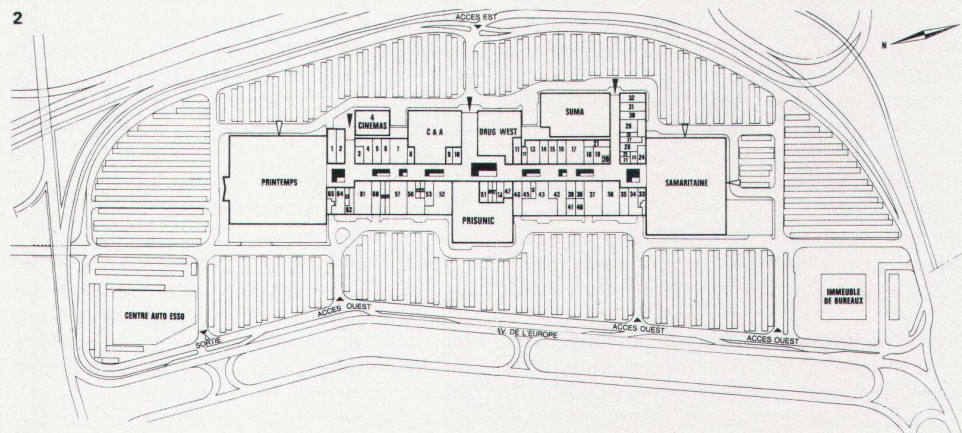
Abb. 3: Integriertes Zentrum einer neuen Stadt. Zentraler Bereich und Zentrum von Evry, etwa 30 km südöstlich von Paris. Die Wohnquartiere schliessen direkt an das Zentrum an.

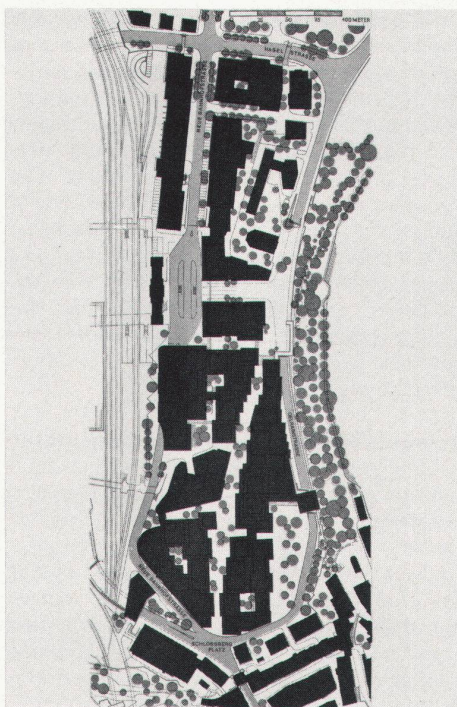
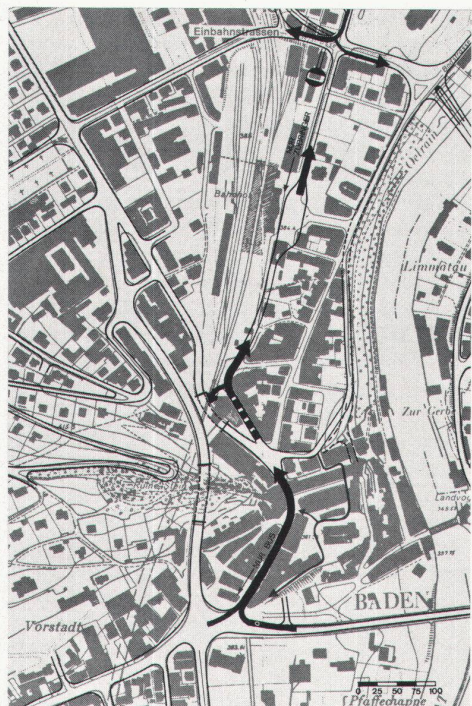
Fig. 2: Un centre commercial non intégré: Vélizy 2 au sud-ouest de Paris, situé à environ 13 km du centre de la capitale et entouré de voies régionales et nationales.

Fig. 3: Centre commercial intégré dans la zone d'Evry, à environ 30 km au sud-est de Paris. Les quartiers d'habitation sont en relation directe avec le centre d'achats.

III. 2: Non-integrated shopping-center. Vélizy 2 southwest of Paris, around 13 km from the centre of the city, surrounded by important regional and national highways.

III. 3: Integrated centre of a new city. Central zone and core of Evry, around 30 km southeast of Paris. The residential zones extend directly into the centre.





**Abb. 4:** Zentrumserweiterung einer Mittelstadt. In Baden AG schliesst sich das neue Geschäftsviertel direkt an die Altstadt an und ist durch den SBB-Bahnhof und mehrere Buslinien (ein Bus-Bahnhof ist im Zusammenhang mit einem neuen PTT-Gebäude im Bau) erschlossen.

**Fig. 4:** Agrandissement du centre d'une ville de moyenne importance. Le nouveau quartier des affaires de Baden (Argovie) est situé directement en bordure de la vieille ville. Il est raccordé à la cité par la gare CFF et par de nombreuses lignes d'autobus.

**Ill. 4:** Expansion of the centre of a medium-sized city. In Baden/AG the new business district directly adjoins the old town centre and is accessible via the Swiss Federal Railways station and several bus lines (a bus terminal in combination with a new Post Office-Telegraph-Telephone complex is now under construction).

erbaut werden. Erstens fehlt es vielfach an grossen zusammenhängenden Grundstücken. Zweitens werden die Siedlungen und Zentren jeweils von verschiedenen Trägern erstellt, die selten den Versuch unternehmen, ihre Planungen zu koordinieren oder gar gemeinsam zu betreiben. Drittens erfordert oft die Vielzahl der Träger eine starke Parzellierung der verfügbaren Areale, wodurch eine enge Verflechtung der Nutzungen von vornherein in Frage gestellt wird.

Und schliesslich sind es noch die öffentlichen Bauvorhaben, betreffen sie nun die Infrastruktur oder andere Einrichtungen, die ebenfalls oft kaum mit privaten Projekten abgestimmt werden können, weil die Entscheidungen auf beiden Seiten zu jeweils unterschiedlichen Zeitpunkten erfolgen und nach unterschiedlichen Kriterien vorgenommen werden.

#### **Erweiterung mittelstädtischer Zentren**

Eine dritte Möglichkeit zur Schaffung moderner und leistungsfähiger mittelgrosser Zentren besteht in der Erweiterung und im Ausbau der bestehenden mittelstädtischen Zentren (vgl. Abb. 4).

Meist haben die bestehenden Mittelstädte einen gewachsenen Altstadt kern, in dem sich neue, grossflächige Betriebe nur mit grösseren und teilweise unerwünschten Eingriffen in die Bausubstanz unterbringen lassen. Die historischen Kerne machen aber einen grossen Teil des Reizes und der Anziehungskraft der Städte aus. Es wäre daher falsch, neue, moderne Zentren in einer Distanz von wenigen Kilometern von ihnen zu errichten, weil dies automatisch das Absterben der Altstadtkerne zur Folge hätte. Ähnliches gilt auch für gut erhaltene Kerne von Agglomerationsvororten, deren Tradition ebenfalls nicht ohne weiteres aufs Spiel gesetzt werden sollte, indem man in ihrer weiteren Umgebung neue Konkurrenz einrichtungen errichtet.

Dagegen wirkt sich die Errichtung eines neuen Zentrums mit modernen und rationellen Einrichtungen unmittelbar vor den Toren der Altstädte eher vorteilhaft aus. Die Altstadt profitiert von der hinzukommenden Attraktivität des neuen Zentrums und die neue Einrichtung von der Atmosphäre der Altstadt. In der Altstadt können jene Geschäfte und Betriebe ihren Standort finden oder beibehalten, die selbst keinen allzu grossen Flächenbedarf haben und auf einen relativ niedrigen Mietzins angewiesen sind, wie zum Beispiel Fachgeschäfte, Handwerksbetriebe, Antiquariate und Galerien.

#### **Planungsinstrumente**

Auf der Ebene der Regionalplanung können Richtpläne wesentliche Anhaltspunkte für eine geordnete Entwicklung von Zentren geben. Sie zeigen die langfristige Entwicklung der Region demographisch, ökonomisch und soziologisch auf und enthalten die planerischen Massnahmen, die aufgrund dieser Entwicklung vorgesehen sind. Infolge ihres Massstabs können jedoch nur die Makrostandorte der Zentren und der Detailhandelseinrichtungen und anderer Anlagen, die zur zentralen Ausstattung einer Region gehören, ausgedehnt werden.

Sind jedoch die Überlegungen schon so weit gediehen, dass konkrete Vorstellungen für ein Zentrum vorliegen, und gibt es bereits Interessenten, die sich in ihm niederlassen wollen, so gibt der Bebauungsplan detailliertere Auskünfte.

#### **Beteiligung des Detailhandels an der Planung**

Mit der Beteiligung des Detailhandels an der Ausarbeitung der Pläne soll erreicht werden, dass die Pläne den Besonderheiten dieses Sektors angepasst sind. Es ist zweckmässig, zu

den Lösungen und Konzeptionen die Beratung verschiedener Spezialisten einzuholen, insbesondere zu Fragen der Funktionsgerechtigkeit und der Wirtschaftlichkeit. Ziel der Konsultationen muss es sein, Doppelspurigkeiten und Fehler zu vermeiden, unkoordinierte Massnahmen auszuschliessen und die Investitionen den Bedürfnissen der Bevölkerung bestmöglich anzupassen.

Die Koordination der Massnahmen von öffentlicher Hand und Privatwirtschaft muss bei den allgemeinen Planungsüberlegungen anfangen und sich fortsetzen, bis alle Einrichtungen genau festgelegt worden sind. Es ist eine Zusammenarbeit mit dem Detailhandel in allen Organen anzustreben, die sich mit der Ausarbeitung der Pläne befassen, wie Studien- und Arbeitsgruppen, Planungskommissionen usw. Darüber hinaus empfiehlt es sich, die Planungskommission auch Stellung nehmen zu lassen zu allen privaten Detailhandelsprojekten ab einer bestimmten Grösse, die nicht Gegenstand der Pläne sind, damit die von der Planung vorgesehenen Zentren nicht durch Parallelentwicklungen in Frage gestellt werden.

#### **Gemischte Gesellschaften**

Eine besondere Art, die Entstehung von Zentren zu fördern, besteht in der gemeinsamen Realisierung der Zentren durch den Staat und die Privatwirtschaft. Leider gibt es bisher noch zu wenig Beispiele, an denen die Wirksamkeit der einen oder anderen Organisationsform, die dafür in Frage kommt, gezeigt werden könnte.

In den dazugehörigen Berichten müssen die Art und die Grösse der Zentren angegeben sein sowie ihre Einzugsgebiete und die Etappen ihres Ausbaus. Dieser Inhalt erfordert die Festlegung einer Gesamtkonzeption für die Zentren innerhalb des Geltungsbereichs der Richt-

*Fortsetzung auf Seite 607*

## Integration der Einkaufszentren in die Besiedlung

Fortsetzung von Seite 604

pläne, wobei die allgemein vorgesehene Ausstattung, der Verkehr und die Forderung nach einem Gleichgewicht zwischen den Zentren der einzelnen Stufen zu berücksichtigen ist. Die Aufstellung von Richtplänen erfordert deshalb vorausgehend analytische Untersuchungen und Prognosen über die Entwicklung des regionalen Konsums und Detailhandels.

### Lokale Pläne

Die lokalen Pläne legen auf der Basis der regionalen Richtpläne die Art und Form der Bodennutzung fest. Sie haben verbindlichen Charakter und verlangen die genaue Festlegung der vorgesehenen Zentren nach Art, Grösse und Funktion. Im Falle von Detailhandelseinrichtungen ist es jedoch schwierig, verbindliche Festlegungen zu treffen, da deren Entstehung von der privaten Initiative abhängt und oft eng mit der konjunkturellen Entwicklung verbunden ist. Deshalb wäre es verkehrt, wenn in den Zonenplänen bis ins einzelne gehende Vorschriften gemacht würden. Man riskiert sonst, dass einige Einrichtungen nicht wie vorgesehen erstellt und andere, vielleicht sehr interessante Projekte, die nicht vorgesehen waren, unberücksichtigt bleiben.

Die in den Zonenplänen getroffenen Feststellungen sollen den verschiedenen möglichen Entwicklungen Rechnung tragen: ● Die für die Zentren ausgeschiedenen Zonen sollen sowohl öffentliche als auch private Einrichtungen erlauben (Zonen für gemischte Investitionen); ● der Zonenplan soll die verschiedenen Dispositionen kenntlich machen, die bezüglich der Zentren erarbeitet worden sind, insbesondere bei jenen Standorten, die nicht ohne weiteres einleuchten, vielleicht weil sie im Hinblick auf eventuelle zukünftige Entwicklungen ausgeschieden worden sind.

Sicherung der notwendigen Grundstücke durch den Staat. Damit die Zentren an den von der Planung vorgesehenen Standorten wirklich entstehen, kann der Staat die dazu notwendigen Grundstücke durch entsprechende Disposition in den Zonenplänen und durch Kauf der Grundstücke sichern. Die Grundstücke können entweder an private Investoren weiterverkauft, verpachtet oder im Baurecht abgegeben werden.

Infrastrukturelle Vorleistungen. Der Staat kann aber auch die Entstehung von Zentren an den gewünschten Standorten fördern, indem er vorgängig die zu ihrer Erschliessung notwendige Infrastruktur, also Strassen, Kanalisation, Wasser- und Energiezuleitungen, erstellt, deren Kosten dann später den privaten Investoren anteilmässig verrechnet werden.

Beteiligung an der Realisierung. Da die Zentren auch öffentliche und gemeinnützige Einrichtungen umfassen sollen, ist es möglich, dass sich der Staat auch direkt finanziell an der Errichtung der Zentren beteiligt. Dazu bieten sich gemischte Kapitalgesellschaften an, deren Gesellschafter der Staat (z. B. Kanton und Ge-

meinde) und private Promoter sind. Diese Gesellschaften treten dann sowohl als Planungs- als auch als Finanzierungsträger auf und lassen das Zentrum als Ganzes errichten. Nach der Erstellung werden die einzelnen Flächen und Räume den Bedürfnissen entsprechend privaten und öffentlichen Betrieben nach einem bestimmten Schlüssel von der Gesellschaft vermietet oder verkauft. Die Realisierung eines Zentrums durch eine gemischte Gesellschaft hat den Vorteil, dass der Staat auch über die Ausführung hinaus Einfluss auf die weitere Entwicklung des Zentrums nehmen kann. Auch hat sie den Vorteil, dass der private Investor ein grosses Mass an Sicherheit für seine Investitionen genießt und langfristig daraus einen Nutzen hat. Dadurch wird vermieden, dass Geschäfte entstehen, die an einem Standort nur kurzfristig einen Nutzen erzielen wollen und dann nach ein paar Jahren den Standort wechseln, um woanders kurzfristige Gewinne zu erzielen, wie dies oft bei Discount-Märkten zu beobachten ist.

### Planungs- und Realisierungsprobleme

Die ungleiche Struktur und Dauer der Entscheidungsprozesse bei Staat und Privatwirtschaft machen heute eine Koordination der beidseitigen Planungen schwer. Die Privatwirtschaft muss oft kurzfristig auf die wirtschaftlichen Entwicklungen reagieren, während der Staat an einen demokratischen Ent-

scheidungsprozess gebunden ist, der durch seine Langsamkeit die Durchsetzung bestimmter Planungskonzeptionen zu einem bestimmten Zeitpunkt oft in Frage stellt.

Die Planung der öffentlichen Hand hat eine grosse Publizität und bedarf dieser Publizität bei ihren Entscheidungen. Hingegen ist es in der Privatwirtschaft üblich, mit äusserster Diskretion vorzugehen und Planungen und Projekte erst dann der Öffentlichkeit vorzustellen, wenn die wichtigsten Entscheide bereits gefallen sind.

Durch die verfrühte Publizität von Projekten und Planungen wird häufig eine Spekulation heraufbeschoren, die zur Verknappung und Verteuerung jenes Bodens führt, den die Planung beansprucht.

Der Mangel an Möglichkeiten zur Steuerung der Siedlungsentwicklung verhindert vielfach ein gleichzeitiges Entstehen von Wohnungen und dazugehörigem Zentrum. Während ein Zentrum eine nahezu unteilbare Investition ist, entstehen die Wohnsiedlungen aus einer grossen Zahl von Einzelinvestitionen, deren zeitliche Lage sich selten miteinander koordinieren lässt.

Vieľfach fehlen heute noch ein rechtliches Instrumentarium und vor allem Vorbilder für ein gemeinsames Vorgehen von Staat und Privatwirtschaft bei Zentrumsprojekten, z. B. für gemischte Investitionen und gemischte Nutzungen. *Uwe Wienke* ■

## L'intégration de centres commerciaux dans la zone habitée

### L'intégration de centres moyens régionaux

L'emplacement approximatif et la dimension de centres moyens sont à fixer dans le cadre régional. Les questions qui se posent à ce sujet concernent, en premier lieu, l'intégration économique et au réseau de communications. La figure 1 donne une image concrète de ces problèmes. Elle représente, schématiquement, une agglomération avec le centre de la ville et son milieu. Ce milieu, la «City», est entouré de centres commerciaux périphériques pour le ravitaillement de la zone banlieusarde. Les divers quartiers de l'agglomération ne sont pourvus que des installations indispensables à la satisfaction des nécessités quotidiennes. Comme conditions limites, il faut que chacun des centres commerciaux moyens ait une dimension minimale bien définie, qu'on peut situer, actuellement, à 20 000–30 000 m<sup>2</sup> de surface de vente et que, dans la zone à desservir, le nombre d'habitants soit suffisant, ce qui est le cas lorsque leur chiffre atteint au moins 100 000.

Avec ces conditions, une agglomération comptant à peu près 500 000 habitants, chiffres qui correspondent, en moyenne, à celui des grandes villes suisses, il faudrait approximativement quatre de ces centres moyens si l'on considère que la «City» participe aussi, pour une part, au ravitaillement moyen de la population.

Dans le but d'intégrer les centres commerciaux aussi bien que possible dans les régions à desservir, il y a lieu de procéder à des études socio-économiques avant d'en fixer l'emplacement dans les plans. Ces études doivent également établir aussi exactement et réellement que possible la base économique sur laquelle les centres doivent être créés.

Partant de la condition qu'un centre commercial moyen doit être accessible en 10 à 20 minutes par chacun des habitants qu'il fournit en marchandises et que ces habitants disposent, pour leur déplacement, de moyens de transports publics circulant à une vitesse moyenne de 50 km à l'heure, il résulte que la zone desservie est située dans un rayon de 6 à 12 km en tenant compte des détours de parcours.

Pour déterminer la distance du centre commercial moyen du centre de la ville-City, on peut estimer le rayon de la zone desservie par ce dernier, considéré, lui aussi, comme un centre commercial moyen, à 10 minutes, compte tenu de la plus forte densité de population. Si l'on y ajoute le rayon de la zone desservie par le centre commercial, on en arrive à une distance de ce dernier au centre de la ville correspondant à 20 à 25 minutes. Considérant la plus grande lenteur du déplacement en ville, la distance à vol d'oiseau se situe à 7 à 10 km.

A cette distance, environ quatre centres commerciaux moyens peuvent être érigés. Ils sont éloignés l'un de l'autre de 11 à 16 km, ce qui correspond à peu près à la distance demandée.

Lorsque l'on fixe l'emplacement de ces centres, il faut naturellement examiner si les conditions démographiques de la zone à desservir répondent aux exigences. Si on prend comme base de calcul de l'exemple envisagé la densité de population moyenne des grandes agglomérations urbaines de Suisse, on trouve pour les zones indiquées à la figure 1 à ravitailler par les centres commerciaux moyens une population légèrement supérieure à 100 000 habitants, selon quoi le nombre d'habitants requis serait atteint.

Pour l'emplacement des centres commerciaux distants du centre de la ville de 20 à 25 minutes, d'autres conditions doivent encore être remplies, comme, entre autres: ● le raccordement au réseau routier régional; ● le raccordement au réseau des transports publics régional (métro, train aérien, lignes de bus); ● établissement préférentiel pour emplois tertiaires; ● lotissements suffisants; ● possibilité d'intégration dans les colonies d'habitations existantes ou futures.

Comme l'exemple cité n'est que schématique, les facteurs suivants ont été négligés: ● topographie et géographie; ● répartition de la population; ● installations existantes; ● frontières politiques ou autres dignes de mention; ● conditions routières ou relatives au trafic.

Ces facteurs ont, en réalité, une très grande influence sur le choix de l'emplacement des centres et doivent

être dûment pris en considération lors de la phase de planification: ● la géographie et la topographie conditionnent le tracé des voies de communications et la situation des colonies; ● la répartition de la population est irrégulière et détermine ainsi l'étendue réelle de la zone desservie et la dimension exacte des centres; ● les installations existantes peuvent représenter des points fixes de la planification et imposer certains endroits comme emplacements des centres; ● les frontières politiques peuvent, en certains cas, influencer l'étendue de validité de la planification et, par le biais des prescriptions légales (règlements de construction, de fermeture des magasins, etc.), la réalisation des centres; ● les conditions routières et du trafic peuvent en partie changer très rapidement, déterminent les durées d'accès et l'étendue de la zone desservie.

### L'intégration sur le plan local

L'intégration des centres commerciaux sur le plan local est du ressort de la planification du lieu. Elle doit préciser l'emplacement exact et est suivie du rattachement urbain de ces centres aux zones habitées et aux fortes concentrations de possibilités d'emplois environnantes. Il existe trois exemples typiques de la situation et de l'intégration de centres moyens à l'intérieur de colonies d'habitations: le «shopping center» isolé, le centre commercial incorporé dans la colonie et le centre moyen de ville agrandi.

### Les centres commerciaux dans les nouvelles colonies

Une harmonisation vraiment bonne du centre commercial et des zones habitées avoisinantes est obtenue lorsque les uns et les autres sont projetés simultanément comme cela s'est fait dans plusieurs réalisations en Suède, en Angleterre et en France: Maison d'habitations et maisons d'affaires y avoisinent très près les unes des autres, ce qui facilite la création de chemins agréables pour piétons menant au centre et des agencements particuliers comme, par exemple, l'établissement de homes pour personnes âgées pour lesquelles la présence d'un centre commercial à proximité représente un grand avantage (cf. Fig. 3).

Un tel arrangement s'impose non seulement à cause du prix élevé du terrain au voisinage immédiat du centre. Il présente, de plus, aussi bien à ce dernier même qu'à la population, des avantages particuliers: une partie des habitants dispose, à proximité immédiate, d'un choix attrayant en institutions, commerciales ou non, qu'il peut atteindre commodément à pied presque à toute heure du jour. Les négociés du centre ont affaire à une clientèle habituée qui y fait ses achats de préférence. Cette clientèle peut se rendre au centre en dehors des heures de pointes, ce qui contribue à régulariser le rythme des affaires. Les voies d'accès ne sont sollicitées que dans la mesure prévue et l'infrastructure créée à l'intention du centre est utilisée mieux et plus régulièrement.

Si le centre est raccordé à une ligne de transports publics bien desservie, la construction de locaux administratifs et artisanaux en relation avec ses activités en sera favorisée.

En fin de compte il est aussi avantageux que l'Etat lui-même installe une partie de ses services dans le centre même ou ses environs immédiats. Par exemple, des salles de théâtre ou des salles communales, des piscines couvertes, des écoles et des cabinets de médecins (centre médical) peuvent y trouver place et profiter de la bonne accessibilité et de la situation centrée. La population toute entière en est avantagée et, de plus, le centre reste animé lorsque les magasins sont fermés, par exemple le soir et les dimanches.

Les centres de l'espèce décrite ne sont, cependant, pas sans problèmes. Ces derniers se posent au moment de l'établissement des plans et de leur réalisation, particulièrement en Suisse où il est rare que des colonies cohérentes d'une telle importance soient créées. Premièrement le terrain à bâtir permettant la réalisation de tels projets manque, spécialement dans les agglomérations où ils seraient particulièrement efficaces. Deuxièmement, les colonies et les centres sont l'œuvre de protagonistes différents qui n'essayent que très rarement de coordonner leurs plans, voire de les réaliser en commun. Troisièmement le nombre élevé des protagonistes provoque une division de l'aire disponible, ce qui rend douteuse, dès l'abord, une interdépendance étroite des utilisations. Enfin, les projets des

travaux publics, qu'ils concernent l'infrastructure ou d'autres objets, peuvent très rarement être harmonisés avec les projets émanant de milieux privés car les décisions à leurs sujets sont prises en des moments et selon des critères différents.

### Elargissement de centres moyens situés en ville

Une troisième possibilité de créer des centres moyens modernes et efficaces réside dans l'élargissement et le développement des centres moyens existants situés en ville (cf. Fig. 4).

Dans la plupart des cas, les villes d'importance moyenne ont un noyau ancien très condensé dans lequel des entreprises nouvelles, exigeant de grandes superficies, ne peuvent être installées qu'au prix de modifications importantes et souvent indésirées de la structure architecturale générale. Ces centres constituent cependant une bonne part de l'attraction exercée par ces villes. Il serait faux, par conséquent, d'ériger de nouveaux centres commerciaux modernes à une distance de quelques kilomètres de ces noyaux car cela provoquerait leur extinction. Ce qui précède vaut également pour les noyaux bien conservés d'agglomérations

de banlieue dont les traditions ne peuvent pas être mises en jeu à la légère par la création, dans leur voisinage, de pôles d'attractions concurrents.

Par contre, l'érection d'un nouveau centre, disposant d'installations modernes et rationnelles, aux portes mêmes de la vieille ville, a un effet plutôt avantageux. Cette dernière profite de l'attrait supplémentaire du nouveau centre et celui-ci tire bénéfice de l'atmosphère de la vieille ville. Elle peut accueillir ou continuer d'abriter les commerces et entreprises qui n'ont pas besoin d'une grande surface et obligés de se contenter d'un loyer relativement modeste, tels que, par exemple les magasins d'articles spéciaux, les échoppes artisanales, antiquaires et galeries d'art.

On ne peut pas se référer à l'un ou l'autre des modèles présentés ici pour décider de l'emplacement du centre dans le cadre restreint disponible sans considérer les facteurs généraux déterminants. A part ceux concernant le terrain et son aménagement, il faut mentionner, avant tout, les facteurs suivants: ● plans régionaux; ● projets existants et plans prévus pour des aires avoisinantes; ● règlements de constructions, droits et servitudes.

*Traduction: P. Moine* ■

## The Integration of Shopping Centres in Housing Estates

### The Integration of Medium-sized Centres at Regional Level

The location and size of medium-sized centres are to be determined within the regional framework, and here the greatest problems arise with the integration of economic and accessibility requirements. For an illustration of these problems reference should be made to sketch no. 1.

This sketch shows diagrammatically an agglomeration with the city centre in the middle. Around this centre is a group of medium-sized centres which look after the needs of the suburbs. Within the communities of this agglomeration there is only one basic organization, which takes care of daily requirements. Side conditions are that each of these anticipated medium centres conforms to a definite minimum size, which can be reckoned, today, as around 20,000 to 30,000 m<sup>2</sup> selling area, and that in the housing estates of these centres there is a sufficiently high population, which, nowadays, is reckoned to be in the region of 100,000 residents.

In accordance with these conditions an agglomeration with approximately 500,000 residents — which represents a medium-sized Swiss town — would need roughly four of these medium centres in the outlying areas, when one accepts that the town itself also provides a part of the supply function. In order to dovetail as successfully as possible these centres in the regions social-economic examination of each locality should be undertaken so that plans can be made which will approximate most realistically to the actual economic basis of the centres.

If we accept that the centre in a medium-sized area must be accessible to the residents within a maximum of 10–20 minutes and if we accept that the residents have transport available with an average speed of 50 km per hour, then we come to the conclusion that, bearing in mind the irregularities of traffic progress, we are dealing with a radius of between 6 and 12 kilometres.

By determining the distance of the medium-sized centre from the town we can assume that the radius of the housing estate, which has the town as its middle point, and bearing in mind the higher density of residents in the town, is approximately 10 minutes. If we add to this the radius of the inner centres we arrive at a distance from the city of about 20 to 25 minutes. If we take into account the unfavourable traffic conditions of the town area this means a distance of 7 to 10 kilometres as the crow flies.

Within this distance some four medium-sized centres can be arranged each 11 to 16 kilometres apart, which conforms, more or less, to the required spacing.

When arranging the centres it must, of course, be checked that the number of residents on the housing estates measure up to requirements. Taking the present example of an average resident density in Swiss town agglomerations as a basis, we find slightly more than 100,000 residents in the housing estate presented in

sketch no. 1., which is given as the basic population of the centres.

For the locations of medium-sized centres 20 to 25 minutes away from the town there are other conditions which must be fulfilled, some of which are as follows: ● connection with the regional road network ● connection with public transport network (underground, fast train, bus) ● location of settlement convenient to place of work ● sufficient availability of sites ● possibility of integration in the existing or proposed buildings.

Because the example we have dealt with a scheme, we have ignored the following factors: ● topography and geography ● distribution of population ● existing installations ● political and other relevant boundaries ● road and traffic conditions.

Actually these factors have a very great influence on the location of centres and are, therefore, to be taken into account when planning: ● Geography and topography influence the design of traffic network and the position of the settlements ● The distribution of population is irregular and therefore the actual extent of the housing estate and the exact size of the centres must be determined ● The existing installations can, to a certain extent, serve as fixing points and certain places can be regarded as having preference in the location of centres ● Political boundaries influence, in certain circumstances, planning owing to local laws and the valid regulations governing building, opening hours of businesses etc., all of which affect the realization of the centres ● Road and traffic conditions, which can often alter very quickly, control time factors and thereby also the extent of the area of the housing estate.

### Integration at Local Level

The integration of the centres at local level is the work of local planning. This is dependent on the condition of the micro-locations into which the buildings linking the centres with the surrounding residential areas and the working areas will be joined.

For the siting and integration of medium-sized centres inside the settlements we have three typical examples: the detached shopping centre, the shopping centre which is part of a planned settlement and the centre which is part of an extension in the middle of a town.

### Shopping Centres in New Residential Areas

A really good connection between the shopping centre and the surrounding buildings can be achieved if the two are planned together, which is often the case with Swedish, English and French centres. Houses and business premises lie close together and make possible the provision of attractive footpaths which lead from the settlement to the centre and also special establishments such as Old People's Dwellings for the occupants of which it is a great advantage to be so near to the

shopping facilities. Everything in the settlement is conveniently situated near to the centres (see sketch no. 3).

Such a lay-out commends itself not only because of the high cost of land in the vicinity of the centre but also is an advantage to the centre itself as well as to the residents. Some of the residents find within easy distance a very attractive selection of commercial and non-commercial establishments, which they can, quite comfortably and at practically any time, reach on foot. The shops in the centre have a regular clientele, who buy principally in the centre; these regular customers can also shop outside the peak periods, which serves to level out the work-load of the centre. The access roads are loaded only with a planned load and the infra-structure provided for the centre is better and more evenly used.

Should the centre be connected to a capable public transport system, then the provision of office and trade buildings within the centre is a distinct possibility.

Finally, it is also an advantage if the Government itself establishes some of its offices in the centre or near vicinity. For example in such a centre it would be possible to provide theatres, community halls, swimming baths, schools and doctors' and dentists' practices (in a medical centre) for which the excellent transport connections and central position are an advantage which also benefit the population. In addition, the centre would also be used at those times when the shops were shut, for example evenings and on Sundays.

Centres as just described are not without their problems. These problems appear above all during their planning and realization, especially in Switzerland where such large settlements are seldom planned and built together. First of all there is a great lack of large adjacent plots of land, which would permit such projects to be undertaken, especially in those agglomerations where they would be particularly effective. Secondly the settlements and centres would be provided by different undertakings, who would not often make the effort to coordinate their plans or even work together. Thirdly, the great number of undertakings often requires a considerable distribution of sites in the available area whereby it is questionable whether a close interweaving of products would be basically possible. Finally, it is still the public building intentions, insofar as they affect the infra-structure or other establishments, which can hardly ever be reconciled with private projects because the decisions on both sides will be taken at different times and according to different criteria.

### The Extension of Centres in the Middle of Towns

A third possibility for the provision of modern and capable medium-sized centres lies in the extension of existing centres in the middle of towns (see sketch no. 4).

Most of the existing town-centres have a developed old town nucleus in which new large-area businesses can be provided only with much, partly unwanted, interference with the buildings already there. These old towns, however provide the greater part of the fascination and attraction of the towns. It would be wrong, therefore, to erect new modern centres a few kilometres away from them, because this would lead automatically to these old towns dying out. This applies equally to well-preserved centres of agglomerations' suburbs, whose tradition also should not be put at stake without consideration, in that new competitive establishments are built in their neighbourhood.

On the contrary the buildings of a new centre with modern and rational establishments directly before the doors of the old towns brings advantages. The old town profits from the additional attraction of the new centre and the new centre profits from the atmosphere of the old town. In the old town those shops and businesses can keep, or find their locations which do not require too much space and for which a relatively low rent is required, for example speciality shops, handicraft businesses, antique shops and galleries.

According to the definition of micro-location in a medium-sized centre we cannot use one or the other of the models referred to herein, without considering the general factors for micro-locations. Besides these factors, as far as the building plot and the provision of services are concerned, the following should be definitely mentioned: ● regional plans ● existing projects and plans for adjacent areas ● building regulations, rights and obligations.

Translation: Dr. J. Hull ■

## Ausstellungskalender

<b>Aarau</b>	Aargauer Kunsthaus Galerie Zisterne	Konfrontation 4 (Formen des Realismus) Paul Mathey	8.6.–8.7. 26.5.–17.6.
<b>Amriswil</b>	Galerie Bahnhofstrasse	Gisela Andersch	2.6.–23.6.
<b>Ascona</b>	Galleria AAA	Margherita Osswald-Toppi	16.6.–20.7.
<b>Baden</b>	Galerie im Kornhaus Galerie im Trudelhaus	Club di Pittura Baden Paul Tuttle	1.6.–24.6. 12.5.–2.6.
<b>Basel</b>	Kunsthalle Galerie d'Art Moderne G-Galerie Galerie Liatowitsch	Mode Urs Raussmüller Bruno Gasser, Grafik Alan Green	16.6.–26.8. 28.4.–30.6. 5.5.–30.6. 15.5.–14.7.
<b>Bern</b>	Ausstellungshalle Kunstmuseum Kunsthalle Baumesse Stadtgärtnerei Eifenau Anlikerkeller Galerie Toni Gerber Galerie Krebs Loeb-Galerie Galerie Aenni von Mühlenen Galerie Verena Müller Galerie Schindler Galerie La Vela Galerie Zähringer	Bau und Architektur 1973 Paul Klee – Das zeichnerische Werk Bruce Naumann Beat Schürch <Pflanzenwelt, Mensch und Beton> Frau R. Mentha Rolf Iseli André Thomkins Kunstplakate Sonia Delawney, Tapisserien W. Gimmi / Cuno Amiet Le Corbusier Ernst Schär Paul Lehmann	20.6.–27.6. 21.6.–14.10. 16.6.–12.8. 30.5.–29.7. 19.5.–17.6. 2.6.–30.6. 18.5.–30.6. 4.6.–4.7. 1.5.–31.7. 5.6.–5.7. 2.6.–24.6. 14.6.–14.7. 22.5.–14.7. 29.5.–30.6.
<b>Biel</b>	Kunsthaukeller Galerie 57	Rolf Spinnler Urs Stooss / Harold Studer	3.6.–24.6. 1.6.–30.6.
<b>Bülach</b>	Sigristenkeller	Alfred Huber Rolf Flachsmann / Willy Wimpfheimer	7.6.–1.7. 10.5.–Okt.
<b>Carouge GE</b>	Galerie Contemporaine Galerie Gaëtan	Hans Gerber Serge Candolfi	31.5.–26.6. 14.6.–30.7.
<b>Chur</b>	Galerie zur Kupfergasse	Emil Hungerbühler	6.6.–8.9.
<b>Dübendorf</b>	Galerie Arte Arena	<Wir, Bildermacher, Arbeiter, hier und jetzt>	11.5.–30.6.
<b>Eglisau</b>	Galerie am Platz	Willy Kaufmann	18.5.–14.6.
<b>Genève</b>	Musée de l'Athénée Galerie Artel Galerie Engelberts Galerie Zodiaque	Bourdelle Jean Dubuffet Daniel Lifschitz Ludwig Wilding	24.5.–16.6. 4.5.–30.6. 10.5.–30.6. 8.5.–15.6.
<b>Grenchen</b>	Galerie Toni Brechbühl	Max Kohler	9.6.–5.7.
<b>Hermance GE</b>	Atelier Cora	Januaris di Decarli	1.6.–1.7.
<b>Lausanne</b>	Musée cantonal des Beaux-Arts Galerie Impact Galerie Alice Pauli Galerie UNIP	6e Internationale de la Tapisserie Urs Dickerhof Magdalena Abakanowicz / Jagoda Buic Ferenc Bugyil	16.6.–30.9. 26.5.–14.6. 13.6.–31.7. 26.5.–13.6.
<b>Luzern</b>	Kunstmuseum Galerie Raeber	Joseph Kosuth / Anton Egloff Peter Widmer	20.5.–24.6. 4.5.–15.6.
<b>Lyss</b>	Gemäldestube Lyss	Miep de Leeuwe	2.6.–1.7.
<b>Martigny</b>	Galerie Manoir	Ex-voto du Valais	4.6.–2.9.
<b>Mézières VD</b>	Grenier de la Fontaine	Sculptures métalliques / Tapisseries	2.6.–1.7.
<b>Montreux</b>	Galerie Picpus	Jeanie Borel	17.5.–16.6.
<b>Neuchâtel</b>	Musée d'Ethnographie Ferme du Grand-Cachot-de-Vent	Malgache, Qui es-tu ? Reinhoud / Denis Brihat	17.6.–31.12. 2.6.–1.7.
<b>Neukirch-Egnach</b>	Burkartshof	6 Thurgauer Künstler / Erwin Stäheli	1.6.–9.7.
<b>La Neuveville BE</b>	Galerie Milord	Seibt Dieter / Kunz Peter	25.5.–18.6.
<b>Porrentruy</b>	Galerie Forum	Dali / Bellmer / Magritte	15.6.–8.7.
<b>Rapperswil</b>	Galerie 58	Ad Dekkers	3.6.–24.6.
<b>Riehen</b>	Galerie Schoeneck	Pepe España	26.5.–19.6.
<b>Rolle VD</b>	Galerie du Port	Hesselbarth / Gigon	20.5.–30.6.
<b>Rorschach</b>	Heimatmuseum Kornhaus	Oskar Dalvit	11.6.–8.7.
<b>St.Gallen</b>	Galerie Lock	Jim Dine	25.5.–24.7.
<b>Schaffhausen</b>	Museum zu Allerheiligen Galerie an der Stadthausgasse	Schaffhauser Kunst 1848–1973 Werner Bopp	6.5.–22.7. 7.5.–16.6.
<b>Thun</b>	Kunstsammlung Atelier Galerie	Heinrich Danioth Kathrin Wasserfallen, Batik	16.6.–5.8. 1.6.–1.7.
<b>Winterthur</b>	Kunstmuseum Kunsthalle im Waaghaus Galerie im weissen Haus Kellertheater <goldige Schluch>	Sammlungen des Kunstvereins Walter Sautter Fritz Koch Eugen Bänziger / Jürg Stocker	12.5.–2.9. 19.5.–30.6. 11.5.–30.6. 18.5.–7.6.
<b>Zofingen</b>	Zur alten Kanzlei	Marco Richterich / Michel Engel	16.6.–8.7.
<b>Zug</b>	P & P Galerie	Giuseppe Santomaso	2.6.–15.7.
<b>Zürich</b>	Kunsthau	Lyonel Feininger Stadt in der Schweiz, 1. Biennale der Schweizer Kunst Von Büchner bis Brecht Lucas Cranach d. Ä. und Künstler seiner Zeit Johannes Itten Die zwanziger Jahre Roman Candio Franz Grosseart y Canameras Groupe Impact, Lausanne Jean Mauboulés Yargo de Lucca Andreas Christen Ninon Bourquin Remo Guidi Minoru Niizuma Yvaral Beardsley Henry Moore, Graphik Calder, Retrospektive Erich Brauer Hans Gruber Verena Knobel / Grethe Bagge Mario Prassinis, Tapisserien Schang Hutter C. Hetey Vorschau ART 4'73 Basel Vincenzo Agnette / Urs Knoblauch Naive Kunst / Grafik internationaler Künstler H. Bauer / M. und H. Buchmann / W. Bürger / U. Dethleffs / J. Davenport / E. Häfelfinger / J. Kutalek	26.5.–22.7. 9.6.–15.7. 27.5.–15.7. 16.6.–26.8. 5.6.–29.7. 25.5.–15.9. 18.5.–15.7. 28.4.–29.6. 15.6.–28.7. 2.5.–8.6. 30.5.–16.6. 18.5.–19.6. 9.6.–30.6. 25.5.–15.6. 15.6.–15.7. 18.5.–30.6. 8.5.–13.6. 18.5.–30.6. 24.5.–30.8. 25.5.–23.6. 1.6.–23.6. 2.6.–30.6. 4.4.–30.6. 24.5.–15.7. 15.5.–30.6. 5.5.–20.6. 1.6.–28.6. 1.6.–30.6. 31.5.–30.6.