



Das «Dorflädali» und der ständige Überlebenskampf

Viele Dorfläden im Berggebiet kämpfen um ihre finanzielle Existenz, auch in Graubünden. Haben sie eine Zukunft – und wie könnte diese aussehen? Experten liefern Antworten.



Angebot für den täglichen Bedarf: Kleine Dorfläden in den Berggebieten stehen unter grossem Konkurrenzdruck – innovative Lösungen für die Zukunft sind darum gefragt.

Bilder: Olivia Aebli-Item

Stefan A. Schmid

Thomas Egger erinnert an ein Versprechen. Ein Versprechen, das die Konsumentinnen und Konsumenten während der Covid-19-Pandemie abgegeben haben. Damals, als der grosse Wocheneinkauf im vermeintlich preisgünstigeren Ausland wegen Grenzschliessungen unmöglich war und viele das «Dorflädali» um die Ecke wieder schätzen lernten. Auch in Zukunft vermehrt hier einzukaufen, so lautete dieses Versprechen. Egger, Direktor der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für Berggebiete (SAB), zieht ein ernüchterndes Fazit. «Kaum waren die Grenzen offen, strömten die Menschen wieder in Scharen in die Supermärkte ennet der Grenze – und dies trotz teurer Fahrkosten und trotz des grösseren Zeitaufwandes.» Hinzu kommen der boomende Onlinehandel, der den Dorfläden das Überleben erschwert, sowie der Bau immer neuer Tankstellenshops und Einkaufszentren. «Jedes zusätzliche Einkaufszentrum bedeutet den Tod mehrerer

Dorfläden in den Berggebieten», betont Egger.

Nicht ganz so düster sieht Andrea Sutter die jüngste Entwicklung. Sutter ist Bereichsleiter der Verkaufsregion Ost bei Volg, zu der auch Graubünden zählt. Volg wiederum ist der Schweizer Primus bei den Dorfläden: Der Detailhändler betreibt knapp 350 eigene Volg-Läden, beliefert über 250 weitere Volg-Läden, rund 120 Topshop-Tankstellenshops und etwa 220 Freie Detaillisten – darunter auch den Laden in Fanas (siehe Artikel rechts). Die Pandemie habe dem Detailhandel in der Schweiz einen starken Schub verliehen, viele Kunden hätten ihr «Dorflädali» neu entdeckt, sagt Sutter. Das pendle sich jetzt in einem normalen Bereich wieder ein. «Wir liegen aktuell aber noch immer leicht über dem Umsatzniveau des erfolgreichen Vor-Coronajahres 2019.»

Dorfläden spielen Schlüsselrolle

Einig sind sich Egger und Sutter darin, dass die Zeiten für Dorfläden im Berggebiet herausfordernd sind. Das Ange-

bot in den Regalen ist klein, die Zahl potenzieller Kunden ebenfalls. Viele Läden stehen unter finanziellem Druck, auch in Graubünden. «Es ist ein ständiger Überlebenskampf», sagt Sutter. Das sei aber schon immer so gewesen, keine neue Entwicklung. Als grösste Herausforderung ortet der langjährige Volg-Bereichsleiter die Personalsituation – also die Aufgabe, fähige Detaillisten zu finden, beispielsweise wenn die Nachfolge eines abtretenden Ladenbetreibers geregelt werden muss. «So einfach, wie sich das viele vorstellen, ist es dann doch nicht, einen Dorfladen zu führen», erklärt er.

Um die Not der Dorfläden zu thematisieren und neue Lösungen für die Zukunft zu finden, hat die Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für Berggebiete zusammen mit der Schweizer Berghilfe im April eine Tagung zu diesem Thema organisiert. Denn klar ist: Dorfläden in kleinen Berggemeinden spielen eine Schlüsselrolle, weit über die Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs hinaus. Hier treffen sich die Einheimischen



für einen Schwatz, die Läden sichern aber auch Arbeitsplätze und wirken so indirekt der Abwanderung aus dem Berggebiet entgegen. Die «Neue Zürcher Zeitung» bezeichnete die «Lädali» unlängst als «soziale Herzen der ländlichen Schweiz».

Der Berghilfe, die seit dem Jahr 2012 rund 60 Dorfladenprojekte finanziell unterstützt hat, ist aufgefallen, dass Gesuche um Unterstützung zuletzt zugenommen haben. Allein seit 2019 seien über 30 Projekte mitgetragen worden, wie Geschäftsleitungsmitglied Ivo Torelli erklärt. Für die Läden in den Berggebieten schliesst die Berghilfe darum auf eine verschärfte Situation: Viele müssen investieren, um konkurrenzfähig zu bleiben und überleben zu können. In Graubünden gab es im vergangenen Jahr einen finanziellen Investitionszustupf von der Berghilfe für die Läden in Fideris, Peist, Trin, Surrein, Tschierschen und Valchava. In der Regel gehe es um Neubauten, neue Inneneinrichtungen oder den Ersatz teurer Kühlaggregate, so Torelli.

Zusammenarbeit und digital

Doch wie kann es gelingen, die unter Druck stehenden Dorfläden mittel- und langfristig am Leben zu erhalten? SAB-Direktor Egger sieht drei entscheidende Lösungsansätze. Erstens sollte die Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs gemeindeübergreifend geplant werden. Das impliziert die Frage: Wo macht ein Dorfladen aus einem regionalen Blickwinkel überhaupt Sinn? Für die Region Luganese habe die SAB zusammen mit Partnern im Jahr 2019 eine solche regionale Strategie zur Aufrechterhaltung der Dorfläden erarbeitet, erzählt Egger. Mit Erfolg. Dies könnte als Blaupause für andere Regionen dienen. Zweitens seien Kooperationen erfolgversprechend – diese würden

bereits heute in vielen Fällen gut funktionieren. Das «Lädali» sei schliesslich ein wichtiges soziales Zentrum eines Dorfes, meint Egger. «Man sollte versuchen, den Dorfladen mit einer Postagentur, einem Bistro oder vielleicht sogar einem Coiffeurgeschäft zu kombinieren – zu einer Art multifunktionalem Begegnungszentrum.» Das ermöglicht Synergien: Personal und Räumlichkeiten können gemeinsam genutzt werden.

Drittens sieht Egger grosse Möglichkeiten in der Digitalisierung. In Cerniat im Greyerzerland sowie in Guttet-Feschel im Wallis werden beispielsweise bereits heute digitale Dorfläden betrieben. Der Zugang in den Laden erfolgt dabei via App, über diese wird dann auch der Einkauf abgerechnet. Vorteil: Die Personalkosten sinken, Einheimische und Feriengäste profitieren ausserdem von längeren Öffnungszeiten. Auch in Graubünden gibt es Bestrebungen, die in diese Richtung gehen: Der Dorfladen «La stizun» im Lugnezer Dorf Vignon von Geschäftsleiter Gianfranco Soller etwa ist rund um die Uhr geöffnet: die meiste Zeit davon unbedient. Spar Schweiz testet zudem seit dem Frühjahr im Rahmen eines einjährigen Pilotprojekts gemeinsam mit den Gemeinden Albula/Alvra und Tujetsch neuartige 24-Stunden-Shoppingboxen in Rueras und Surava mit etwa 700 Produkten des täglichen Bedarfs. Diese unbedienten, lediglich rund 15 Quadratmeter grossen Minishops können per QR-Code genutzt werden: an 365 Tagen im Jahr.

Im stetigen Wandel

Bei solchen digitalen Konzepten gehe es darum, die Rentabilität der Läden zu erhöhen: Die Personalkosten sinken, die Öffnungszeiten werden verlängert, was mehr Umsatz generieren soll. «Normalerweise funktionie-

ren Dorfläden mit einem Umsatz unter 500 000 Franken im Jahr nicht», sagt Torelli von der Berghilfe. Das Beispiel des 24-Stunden-Shops von Cerniat mit einem Umsatz von rund 300 000 Franken beweise das Gegenteil – dank Digitalisierung. Auch Volg-Bereichsleiter Sutter spricht mit Blick auf die Digitalisierung von einer «Riesen-Chance» für die Dorfläden – nicht nur im Berggebiet. Die Bevölkerung kann zu Randzeiten einkaufen, selbst wenn kein Verkaufspersonal vor Ort ist. Das «Dorflädali» müsse sich ständig verändern und anpassen, ist Sutter überzeugt. Schliesslich hätten die Läden vor 20 Jahren auch komplett anders ausgesehen als heute. Und diese Entwicklung gehe weiter. Aber stehen Läden, welche autonom ohne Verkaufspersonal funktionieren, nicht im Widerspruch zum Dorfladen als sozialem Treffpunkt? Jein, finden Egger und Torelli. Für den Zusammenhalt einer Dorfgemeinschaft sei entscheidend, dass es den Laden überhaupt gebe. Beiden schwebt für den Dorfladen der Zukunft aber eher eine Art hybrides Modell vor. Das bedeutet: Verkaufspersonal ist beispielsweise einzig vormittags vor Ort, um die Regale mit frischen Produkten und regionalen Spezialitäten aufzufüllen, den Laden zu überwachen und Kunden zu bedienen – dank der digitalen Möglichkeiten kann das «Lädali» dann aber unbedient und kostensparend rund um die Uhr betrieben werden.

Nicht Genutztes verschwindet

Neue Technologien dürften für das Überleben der Dorfläden also eine Schlüsselrolle spielen, indem sie die Wirtschaftlichkeit erhöhen. Darin sind sich die befragten Experten einig. Matchentscheidend bleibt schlussendlich aber die Verankerung in der Bevölkerung – zum Beispiel durch eine



lokale Genossenschaft als Betreiberin des Ladens, wie Torelli betont. Auch Volg-Bereichsleiter Sutter betont, dass die Einheimischen mit ihrem Einkaufsverhalten über die Zukunft des «Dorflädalis» entscheiden werden: «Der Dorfladen – ob nun digitalisiert oder nicht – wird nur dann überleben können, wenn die Konsumentinnen und Konsumenten ihn mittragen und weiterhin für ihren täglichen Einkauf nutzen.» Das sei das A und O – auch bei anderen Dienstleistungen wie der Poststelle oder der Dorfbeiz. «Was nicht genutzt wird, verschwindet.»

«Der Dorfladen wird nur dann überleben, wenn die Konsumentinnen und Konsumenten ihn mittragen.»

Andrea Sutter
Bereichsleiter Volg

«Jedes zusätzliche Einkaufszentrum bedeutet den Tod mehrerer Dorfläden in den Berggebieten.»

Thomas Egger
SAB-Direktor