

Zeitschrift:	Kultur und Politik : Zeitschrift für ökologische, soziale und wirtschaftliche Zusammenhänge
Herausgeber:	Bioforum Schweiz
Band:	70 (2015)
Heft:	1
Artikel:	Wie geht Nahversorgung in ländlichen Räumen?
Autor:	Patzel, Nikola
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-891107

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 28.01.2026

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

den dazu missbraucht, den Vormarsch einer zerstörerischen Agroindustrie zu rechtfertigen. Es darf nicht sein, dass die vom Bund jährlich aufgewendeten 4 Milliarden Franken Direktzahlungen einer Nahrungsmittelproduktion Vorschub leisten, die ein Risiko für Mensch und Umwelt darstellt. Der Liberalismus gründet darauf, Ungleichheiten auszunützen. Die Ernährungssicherheit nach dem Rezept des Bundesrats wird die allgemeine Verunsicherung verschärfen und das System welt- und schweizweit mehr und mehr aus dem Gleichgewicht bringen. Die Folgen einer solchen «Sicherheit» sind soziale Ungleichgewichte, die in Hunger und Gewalt umschlagen können. In dieser Situation schwankt der Schweizer Bauernverband voller Unsicherheit herum und er hat sich bei der Ernährungssouveränität in seine eigenen Widersprüche verheddert: Der

SBV weiss selber nicht, welche Landwirtschaft er will, und das nutzt der Bundesrat selbstverständlich aus, um sein Konzept jetzt knallhart immer vollständiger umzusetzen.

Diese «Liberalisierung» ist aber eigentlich eine Zwangseignung mithilfe von Norm- und Geldzwängen zuhanden einer durchindustrialisierten Landwirtschaft, die eine echte Naturbeziehung durch eine Robotisierung ersetzen will. Das bringt uns nicht nur eine schlechte Ernährung, es führt auch allerorten zu Konflikten und kompletter Destabilisierung der Schweizer Landwirtschaft. Deshalb kämpfen wir für eine Art Moratorium, das den kleinfächigen Betrieben ihren Boden erhält und die Freigabe weiterer Produktionslinien für die komplette Industrialisierung stoppt. Die grüne Revolution hat ausgedient, ein neues Projekt muss her! Wir finden nur aus der Sack-

gasse heraus, **wenn wir auf die Erde hören und in unsere Herzen horchen. Es geht um unsere Menschenwürde, um unsere Selbstbestimmung** und um die Autonomie unserer Landwirtschaftsbetriebe, deren wichtigster Partner die Natur ist. Hier geht es nicht um die Ernährungssouveränität der Schweiz, sondern um die Selbstbestimmung der Weltbevölkerung im Kampf gegen einen ungebremsten Liberalismus, der das Streben nach einem gerechten Miteinander untergräbt.

Wir können uns wehren und für unsere Autonomie einstehen, indem wir hier und jetzt mit allen Mitteln gegen die geplante Öffnung der weissen Linie (Marktöffnung für Milch und Milchprodukte) ankämpfen. Die Sektion Unterer Jura & Berner Jura engagiert sich beharrlich und konsequent für eine menschenwürdige, autonome Landwirtschaft. ●

› Regionalwirtschaft

Wie geht Nahversorgung in ländlichen Räumen?

Nikola Patzel. Am schlechtesten ist die Lebensmittelversorgung dort, wo die Lebensmittel herkommen: auf dem Land. Nicht dass es in der Schweiz in ländlichen Gegenden an Essen mangeln würde wie in anderen Ländern. **Öfters fehlt aber die Nähe zur Einkaufsgelegenheit und generell herrscht ein Mangel an regionalen Ernährungssystemen.** Die allermeisten Menschen auch auf dem Land kaufen ihre Lebensmittel in Geschäften ein, aber die Kaufleute sind einem ähnlichen Preis- und Zentralisierungsdruck ausgesetzt wie die landwirtschaftlich Tätigen auch.

Allein die *Berner Zeitung* zeigte im Lokalteil 2014 sieben Artikel zum Thema «Lädelisterben», diese Gefahr rollt schnell von Ort zu

Ort.¹ Wie kann trotzdem heute Nahversorgung in ländlichen Räumen funktionieren? Einige Modelle ausser Direktvermarktung sind:²

Filial- und Franchise-Unternehmen sind wirtschaftlich meist erfolgreicher als privatwirtschaftliche Einzelunternehmen. Ein Beispiel dafür ist Volg mit 550 Läden in der Schweiz, mit einer durchschnittlichen Verkaufsfläche von 180 m² und einem relativ grossen Sortiment von ca. 3000 Artikeln. Volg gehört der Fenaco, einer Mega-Landwirtschaftsgenossenschaft. Im Vergleich verschiedener «Kleinladen-Modelle» ist ein wichtiger Unterschied, ob die Läden die Waren ihrem Grosshändler abkaufen, also vorfinanzieren müssen und auch das Risiko tragen, wenn etwas nicht

verkauft wird – oder ob der Grosshändler Eigentümer des Sortiments bleibt und der Ladenbesitzer an der «Verkaufsprovision» verdient. Besonders wichtig ist, dass die Ladenbetreiber die Freiheit behalten, in ihrem Franchisebetrieb auch eigenständig regionale und lokale Waren zu verkaufen.

Multifunktionsläden bilden einen starken Trend: Die Ladeninhaber versammeln möglichst viele Dienstleistungsangebote bei sich in einem Raum. Das verursacht sehr viel Arbeit und bringt etwas mehr Kundschaft, als wenn man einen klassischen Laden hat. Wirtschaftlich lohnen tut sich von diesen Nebenangeboten aber fast nur, eine Bistro-Ecke anzubieten und fertiges Essen anzubieten wie Kaffee, belegte Brötchen oder auch Mittagstisch.

¹ Überschriften in Lokalteilen der *Berner Zeitung*, 2014: «Für den Dorfladen schlägt die letzte Stunde» (Zollbrück, 10. Januar) – «Jetzt ist es definitiv: Der Dorfladen geht zu» (Bowil, 28. Februar) – «Wie Armin Gfeller dem Lädelisterben trotzt» (Heimisbach, 8. März) – «Der Dorfladen lebt nun doch weiter – mit Café und Blumen» (Grünenmatt, 13. Mai) – «Kleiner Dorfladen sagt der grossen Landi den Kampf an» (Rüeggisberg, 6. Juni) – «Lädelisterben: Ein Dorf wehrt sich» (Oberwangen, 3. Oktober) – «Trotz Not gibt's Hilfe für Dorfladen» (Iseltwald, 8. Dezember).

² Diese Darstellung folgt überwiegend der 60-seitigen Broschüre «Sicherung der Nahversorgung in ländlichen Räumen. Impulse für die Praxis», die 2014 vom deutschen «Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung» herausgegeben wurde. Die allgemeinen und betriebswirtschaftlichen Angaben beziehen sich daher überwiegend auf Deutschland, die analysierten Muster sind auch in der Schweiz wirksam.

In **Integrationsmärkten** verrichten Behinderte oder ehemals sozial Randständige den Hauptteil der Arbeit; ihr Lohn wird grossteils vom Staat oder einer karitativen Organisation getragen. Dieses Modell senkt die betriebswirtschaftlichen Kosten deutlich und ermöglicht Läden, auch in «Grenzertragsorten» zu bestehen, an denen sich normale Kaufleute oft nicht mehr halten könnten. Voraussetzung ist ein sozialer Träger vor Ort.

Bürgerläden sind von Genossenschaften oder Vereinen getragene Verkaufsstellen, die gemeinsam über das Sortiment entscheiden und sich auch das wirtschaftliche Risiko auf meist über hundert Personen aufteilen. Entscheidend ist hier, dass genügend «Genossen» zusammenkommen, sonst hängt alles zu sehr von einzelnen engagierten Leuten und Stammkunden ab und kann schnell wieder zusammenbrechen. In Deutschland bekommen solche Läden oft eine staatliche Anfangsfinanzierung.

Mobile Läden funktionieren in dünnbesiedelten Gebieten immer noch und sie sind besonders für alte Leute eine grosse Hilfe, weil sie fast bis zur Haustüre kommen. Damit solche «Autobus-Läden» sich wirtschaftlich tragen, müssen ihre Betreiber aber den ganzen Tag von einem Haltepunkt zum anderen fahren und sie haben insgesamt meist sehr lange Arbeitszeiten.

Automatenläden sind solche, in denen ein Grundsортiment von Waren in Automaten angeboten wird und kein Verkäufer anwesend ist. Ein Schweizer Beispiel ist in Obwalden der Kägiswiler Laden mit 5 Automaten und 140 Artikeln, der 2011 mit grossem Medienecho geöffnet und Anfang 2014 still wieder geschlossen wurde.³ Als Dorfläden konnten sich die Automaten nicht verbreiten, sie werden jedoch öfters in stets offenen Hofläden aufgestellt, besonders für Milch und Eier.

Erfolgsfaktoren für kleine Läden

Während Hofläden sehr gerne von Bewohnern grösserer Orte und urbaner Zentren besucht werden, bevorzugen viele Dorfbewohner den **Laden in der Dorfmitte**. Ein solcher Laden wird oft als «soziales Zentrum» des Dorfes angesehen. Für ein Nahversorgungsgeschäft ist der Standort der wichtigste Erfolgsfaktor. Die meisten haben ein Einzugsgebiet von rund 2000 Einwohnern, bei unter 1000 Menschen im Dorf wird der Ladenbestand zurzeit sehr schwierig, kann aber in Ausnahmefällen auch für 300 Menschen funktionieren. Entscheidend



Die Gemeinde Iseltwald (Bern) unterstützt ihren Dorfladen.

Foto: Anne-Marie Günter, Berner Zeitung

ist, wie viel von der lokalen Kaufkraft für Lebensmittel im lokalen Laden landet: Selten sind das gegenwärtig mehr als 20%.

Der **Lohn** von Angestellten ist durchweg niedrig, aber in Non-Profit-Läden (Genossenschaften u. Ä.) vergleichsweise etwas besser. Auch stark familiengeprägte Läden zahlen einen besseren Lohn und haben zufriedenere Arbeitskräfte als andere Gewerbler. Die Leute gehen lieber zu zufriedenen als zu unzufriedenen Verkäufern und dies korreliert statistisch mit der Lebensdauer der Läden.

Die **Quellen der Produkte** sind sehr wichtig und die Grosshändler gehen in sehr unterschiedlichem Masse auf Bedürfnisse kleiner Abnehmer ein. Ein Einzelunternehmer, der keine Franchise-Vorteile im Rücken hat, fährt besser in einer Einkaufsgemeinschaft mit

anderen Läden, oder wenn er sich stark auf lokale Produzenten und Verarbeiter konzentriert (falls es sie gibt!). Allerdings scheint ein vollständiges Basissortiment in der Regel nicht durch Spezialangebote ersetzbar zu sein, was bedeutet, dass ein gutes Frischesortiment, Milchprodukte und sogar Tieffühlware unverzichtbar sind.

Betriebswirtschaftlich verwirklichen die kleinen Läden Gewinnspannen zwischen draufzahlen und +50% für die einzelnen Artikel. In einem wirtschaftlich gesunden Laden sollte eine durchschnittliche Gewinnspanne von 20% möglich sein, der Mietzins 3% des Umsatzes nicht übersteigen – das bedeutet oft Mietpreisnachlässe von Privaten oder eine Miet-Unterstützung durch die Gemeinde –, die Nebenkosten 2% und die Personalkosten 10 bis 20%. Um solche Verhältnisse zu erreichen, braucht es meist eine Verkaufsfläche von 100 bis 200 m² plus genügend Neben-Lagerfläche. Die verschiedenen Formen, die alle seit Jahren praktiziert werden, zeigen: Lokale Lebensmittelversorgung mit einem die Leute befriedigenden Angebotsstandard ist also nach wie vor möglich. Aber sie ist schwieriger geworden und hängt im Wesentlichen davon ab, ob sich die Menschen vor Ort wirklich dafür einsetzen und ihren Wunsch und ihre Wirklichkeit zusammenbringen können. **Zurzeit haben grosse Kleinladenspezialisten, Integrationsläden und besonders lokale Genossenschaften vielleicht die besten Möglichkeiten.** ●

Was in Deutschland passiert ist

In Deutschland gaben in den letzten 20 Jahren 6 von 7 Lebensmittelläden unterhalb der «Supermarkt»-Schwelle von 400 m² Verkaufsfläche auf: das sind 85% aller «normalen» Nahversorger. Die meiste Kaufkraft floss von dort den Discountern zu. Die meisten kleineren Geschäfte können sich knapp tragen oder nur dadurch, dass ein Familienmitglied noch einer weiteren Arbeit nachgeht (die gleiche Geschichte wie in der Landwirtschaft!) – oder weil das Ganze sozial oder genossenschaftlich organisiert ist.

Die Hälfte der Bevölkerung ländlicher Gebiete lebt an Orten ohne Einkaufsmöglichkeit und für zwei Drittel der Bevölkerung ist die nächste Einkaufsstelle mehr als einen Kilometer entfernt. Die meisten Leute haben sich daran gewöhnt, zum Einkaufen ins Auto zu steigen, egal ob es Kurz- oder Mittelstrecken sind, und der Autobestand in den Dörfern nimmt immer mehr zu. Sowieso pendeln die meisten Menschen vom Dorf zur Arbeit nach auswärts und von diesen besorgt die Hälfte ihre Einkäufe auf dem Arbeitsweg. Von den verbliebenen und neu entstandenen Nahversorgern im ländlichen Raum sind gemäss dieser Untersuchung rund 40% sozial organisiert (Dorfgenossenschaften und Ähnliches) und nur noch 60% privat gewinnorientiert.

³ Auskunft zur Schliessung von der Gemeindekanzlei Sarnen.