

## **Schlussbericht**

Geht an:

Gemeinderat Romoos,  
Herr Franz Koch, Gemeindepräsident,  
6113 Romoos

Gemeinderat Doppleschwand,  
Herr Franz Heer, Gemeindepräsident,  
6112 Doppleschwand

**Verena Meier Kruker**  
Projektleitung  
T mobil 079 519 84 17  
verena.meierkruker@hslu.ch

**Simone Gäumann**  
wissenschaftliche Mitarbeiterin  
T direkt +41 41 367 49 36  
simone.gaeumann@hslu.ch

Luzern, 10. Juli 2012  
Seite 1/18

**Sensibilisierung der Bevölkerung zur Unterstützung des lokalen Gewerbes,  
insbesondere der Dorfläden in den Gemeinden Romoos und Doppleschwand**

### **Inhalt:**

- 1. Ausgangslage**
- 2. Vorgehensweise**
- 3. Resultate**
- 4. Ergänzende Informationen**
- 5. Handlungsfelder**
- 6. Umsetzung**

### **Anhang**

## 1. Ausgangslage

Im Sommer 2011 gelangte die Gemeinde Romoos an die Hochschule Luzern – Soziale Arbeit, um die Möglichkeiten eines Projektes zur Sensibilisierung der Bevölkerung für den Erhalt der Dorfläden zu besprechen. Die Gemeinde Doppleschwand schloss sich diesem Anliegen an. Anlass für die Anfrage war die vorausschauende Sorge der Unternehmersfamilie Unternährer um die Zukunft der Läden, die sie in den beiden Dörfern betreibt, dies bei sinkendem Umsatz. Sinkende Umsätze sind auch bei anderen lokalen Gewerbetreibenden ein Thema. Die Gemeinde möchte das Angebot für die Bevölkerung, aber auch Arbeitsplätze inklusive Lehrstellen erhalten.

In der Folge wurde vereinbart, dass die Hochschule Luzern – Soziale Arbeit eine schriftliche Befragung aller Haushalte, danach vertiefende Gespräche mit Einzelpersonen durchführen und schliesslich eine öffentliche Diskussion moderieren würde, erstens um die Bevölkerung zu sensibilisieren und zweitens um herauszufinden, wie das Angebot des lokalen Gewerbes optimaler auf die Bedürfnisse abgestimmt werden kann.

Romoos und Doppleschwand sind zwei Landgemeinden im luzernischen Entlebuch.

**Romoos** hatte 2010 697 Einwohner/innen, nach einem Bevölkerungsrückgang durch Abwanderung von 8,2% in den letzten 10 Jahren. Mit 84 Landwirtschaftsbetrieben im Jahr 2008 ist die Gemeinde stark bäuerlich geprägt. Viele der Höfe liegen dezentral. Im Jahr 2000 (letzte Volkszählung) waren 334 in der Gemeinde wohnhafte Personen erwerbstätig, davon 115 Wegpendler/innen. Arbeitsorte sind vor allem das Regionalzentrum Wolhusen (9km), die Kantonshauptstadt Luzern (ca. 30km) und der Ort Entlebuch (8,2km). Die Gemeinde zeichnet sich aus durch relativ günstigen Wohnraum, mit durchschnittlichen Kosten von 757.- Fr. pro Monat für eine 4-Zimmer-Wohnung im Jahr 2000, bei einem geringen Leerwohnungsbestand von 1,18% im Jahr 2011 (Daten Lustat). Die Gemeinde hat 2012 einen Dorfladen mit Bäckerei, das Hotel Kreuz in Romoos und den Gasthof Bergruh in Bramboden, eine Filiale der Raiffeisenbank, eine Primarschule sowie verschiedene Gewerbebetriebe. Zahlreiche Vereine gestalten ein aktives kulturelles Dorfleben.

**Doppleschwand** hatte 2010 718 Einwohner/innen, nach einem Bevölkerungswachstum von 6,2% in den letzten Jahren, das durch einen sogenannten „Geburtenüberschuss“ zu erklären ist. Ein Bevölkerungsanteil von mehr als 30% unter 20jähriger weist darauf hin, dass hier viele Familien mit Kindern leben. Mit 34 Landwirtschaftsbetrieben ist die bäuerliche Prägung geringer als in Romoos, entsprechend grösser ist der Anteil an Wegpendler/innen. 209 Personen, knapp zwei Drittel der 329 Erwerbstätigen, pendeln zur Arbeit, grösstenteils nach Wolhusen (6km), nach Entlebuch (5km) und nach Luzern (ca. 27 km). Auch in Doppleschwand ist der Wohnraum mit durchschnittlichen Kosten von 902.- Fr. pro Monat für eine 4-Zimmer-Wohnung im Jahr 2000 relativ günstig und der Leerwohnungsbestand mit 1,38% gering. Die Gemeinde hat 2012 einen Dorfladen mit Bäckerei, den Landgasthof Linde, eine Primarschule, eine Autogarage sowie diverse andere Gewerbe- und Dienstleistungsbetriebe. Auch in Doppleschwand gibt es zahlreiche Vereine.

Romoos und Doppleschwand sind beide Teil der UNESCO Biosphäre Entlebuch. Die Biosphäre Entlebuch besteht aus den acht Gemeinden Doppleschwand, Entlebuch, Escholzmatt, Flühli, Hasle, Marbach, Romoos und Schüpflheim. „Ziel des Programmes ist die Entwicklung von Strategien zur nachhaltigen Nutzung der Lebensräume und zur Erhaltung der natürlichen Vielfalt. Jedes Biosphärenreservat soll ein gelebtes Modell sein, wie Menschen nachhaltig wirtschaften und leben können. [...] Die UNESCO Biosphäre Entlebuch ist seit 2008 der erste Regionale Naturpark von nationaler Bedeutung der Schweiz. Mit diesem Prädikat werden Regionen mit hohen natürlichen und landschaftlichen Werten ausgezeichnet, die zusammen mit der Bevölkerung eine sanfte Entwicklung der Region anstreben.“ (vgl. [www.biosphaere.ch/de.cfm/unescobiosphere/](http://www.biosphaere.ch/de.cfm/unescobiosphere/))

## 2. Vorgehensweise

### *Methodischer Zugang und Konzept*

Auf Vorschlag der Hochschule Luzern – Soziale Arbeit wurden ein methodisches Vorgehen in drei Schritten durchgeführt. Grundsätzliches Ziel war es, einen möglichst grossen Teil der Bevölkerung zu erreichen und zum Mitdenken und Handeln anzuregen. In einem ersten Schritt, der **schriftlichen Befragung aller Haushalte**, sollte das Thema lanciert und zu allen nach Hause gebracht werden. Der Zeitpunkt der Befragung in der Vorweihnachtszeit schien günstig. Vertiefende Informationen sollten dann in längeren **Küchentischgesprächen** mit einzelnen besonders interessierten Personen gewonnen werden. Schliesslich sollten **Informationsveranstaltungen** in den beiden Gemeinden es denjenigen Leuten ermöglichen ihre Meinung ausführlicher kund zu tun, die bei den Küchentischgesprächen nicht berücksichtigt werden konnten zudem würden diese ein Forum für Austausch, Diskussion und die Konkretisierung von Vorschlägen sein.

### *Schriftliche Befragung*

In den Gemeinden Romoos und Doppleschwand wurde im Dezember 2011 als erstes die schriftliche Befragung zur Nutzung von Gewerbe und Dienstleistungen durchgeführt. Alle der 522 Haushalte erhielten einen 4-seitigen Fragebogen, zudem ein Schreiben der Gemeinde, welches das Projekt kurz erklärte und zur Teilnahme einlud. Der Fragebogen enthielt sowohl Fragen zum Ankreuzen als auch offene Fragen, zu denen die Befragten ergänzende Kommentare einbringen konnten. Die letzte Frage war, ob die Befragten bereit wären, sich in einem Küchentischgespräch länger über die Situation von Gewerbe und Dienstleistungen in den Gemeinden zu äussern. Die Fragebögen konnten anonym direkt an die Hochschule Luzern – Soziale Arbeit geschickt werden. Die vertrauliche Handhabung der Informationen wurde zugesichert. Sowohl in schriftlichen Gemeindenachrichten als auch an Gemeindeversammlungen der beiden Gemeinden wurde zudem auf die Befragung hingewiesen, mit der Bitte, daran teilzunehmen. 197 Fragebögen, oder 38% wurden retourniert. Dies ist eine sehr hohe Rücklaufquote für eine schriftliche Befragung. 104 von 276 retournierten Fragebögen stammten aus Doppleschwand, 93 von 246 aus Romoos, der Rücklauf war in beiden Gemeinden prozentual gleich. Die Auswertung erfolgte einerseits als quantitative Zusammenstellung der Voten zu den einzelnen Themen, andererseits als qualitative Zusammenstellung der weiteren Kommentare.

### *Küchentischgespräche*

Für die Küchentischgespräche stellten sich 24 Personen oder Haushalte zur Verfügung. Von diesen wurden 12 Personen in einer sogenannt qualitativen Stichprobe ausgewählt. Die Informationen der schriftlichen Befragung zur Herkunft und Zusammensetzung der Haushalte sowie zum Arbeitsort in oder ausserhalb der Gemeinden wurden genutzt, um ein möglichst breites Spektrum verschiedener Personen und Meinungen in die Auswahl einzubeziehen. Die Personen wurden telefonisch und per Email angefragt. Haushalte, die nicht berücksichtigt werden konnten, erhielten einen Brief mit Dank für ihre Bereitschaft und dem Hinweis auf die noch folgende Publikumsveranstaltung. Simone Gäumann, wissenschaftliche Mitarbeiterin der Hochschule Luzern - Soziale Arbeit, führte die Gespräche durch. Sie fanden im Januar und Februar 2012 entweder bei den Gesprächspartner/innen zu Hause oder in einem öffentlichen Lokal der Region statt. Sie dauerten rund eine Stunde. Nach den Gesprächen wurden entlang der Themen des Leitfadens 2-3-seitige Protokolle erstellt. Kennzeichnend für die Methode der sogenannten Küchentischgespräche ist die offene Gesprächsführung. Ein Leitfaden mit den zentralen Themen bildet die Grundlage bei allen Gesprächen und je nach Gesprächsverlauf wird der eine oder andere Aspekt vertiefter nachgefragt. Der Leitfaden wurde nach einer ersten Auswertung der schriftlichen Befragung zusammengestellt und enthielt Fragen zur Nutzung von Gewerbe und Dienstleistungen in den beiden Gemeinden

Sensibilisierung der Bevölkerung zur Unterstützung des lokalen Gewerbes, insbesondere der Dorfläden in den Gemeinden Romoos und Doppleschwand, Schlussbericht, 10. Juli 2012, Seite 4

sowie zur Gemeindeentwicklung allgemein, da sich bei der schriftlichen Befragung gezeigt hatte, dass dieses Thema wichtig ist.

Im Vorfeld jedes Gesprächs wurde den Gesprächspartner/innen der vertrauliche Umgang mit den Gesprächsinhalten zugesichert. Die Gesprächsleiterin war zudem darauf bedacht, die Besuche für die Küchentischgespräche sorgfältig zu planen und ihre Präsenz in den Gemeinden möglichst unauffällig zu handhaben. Die Bereitschaft zur Meinungsäusserung erschien uns in beiden Befragungen sehr gross. Aufgrund unserer Erfahrung gehen wir davon aus, dass trotz der grossen Rücklaufquote und der sorgfältigen Auswahl der Partner/innen für die vertiefenden Gespräche sich vor allem besonders engagierte Bürger/innen der beiden Gemeinden geäussert haben. Dies ist bei der folgenden Präsentation der Resultate zu beachten.

### ***Informationsveranstaltungen für die Bevölkerung***

Bei der Besprechung des Zwischenberichtes zu den Resultaten von schriftlicher Befragung und Küchentischgesprächen mit den Gemeindepräsidenten, dem Gemeindeschreiber und den Ladeninhabern wurde entschieden, in den beiden Gemeinden je eine separate Informations- und Diskussionsveranstaltung durchzuführen. Ziel der Informationsveranstaltungen sollte es sein, über die Resultate der Umfragen zu informieren sowie weitere Schritte zur Verbesserung der Situation des lokalen Gewerbes zu diskutieren. Die beiden Veranstaltungen wurden am 18.4.2012 in Romoos und am 18.5.2012 in Doppleschwand durchgeführt. Zuerst informierten Verena Meier Kruker und Simone Gäumann von der Hochschule Luzern – Soziale Arbeit über die Ergebnisse der schriftlichen Umfrage und der Küchentischgespräche, ergänzt durch Informationen aus anderen Projekten, bei denen es um die Stärkung von Kleinbetrieben – vor allem des Detailhandels – geht. Danach wurden Diskussionstische gebildet, ein separater für Gewerbe- und Gemeindevertreter/innen, an denen die Teilnehmer/innen Massnahmen für ihre Gemeinde notierten und den verantwortlichen Akteuren – Gemeinde, Gewerbe, Bürger/innen – zuordneten. In der abschliessenden von Verena Meier Kruker moderierten Plenumsdiskussion wurden die Beiträge der einzelnen Tische zusammengeführt, kommentiert und diskutiert.



Romoos



Doppleschwand

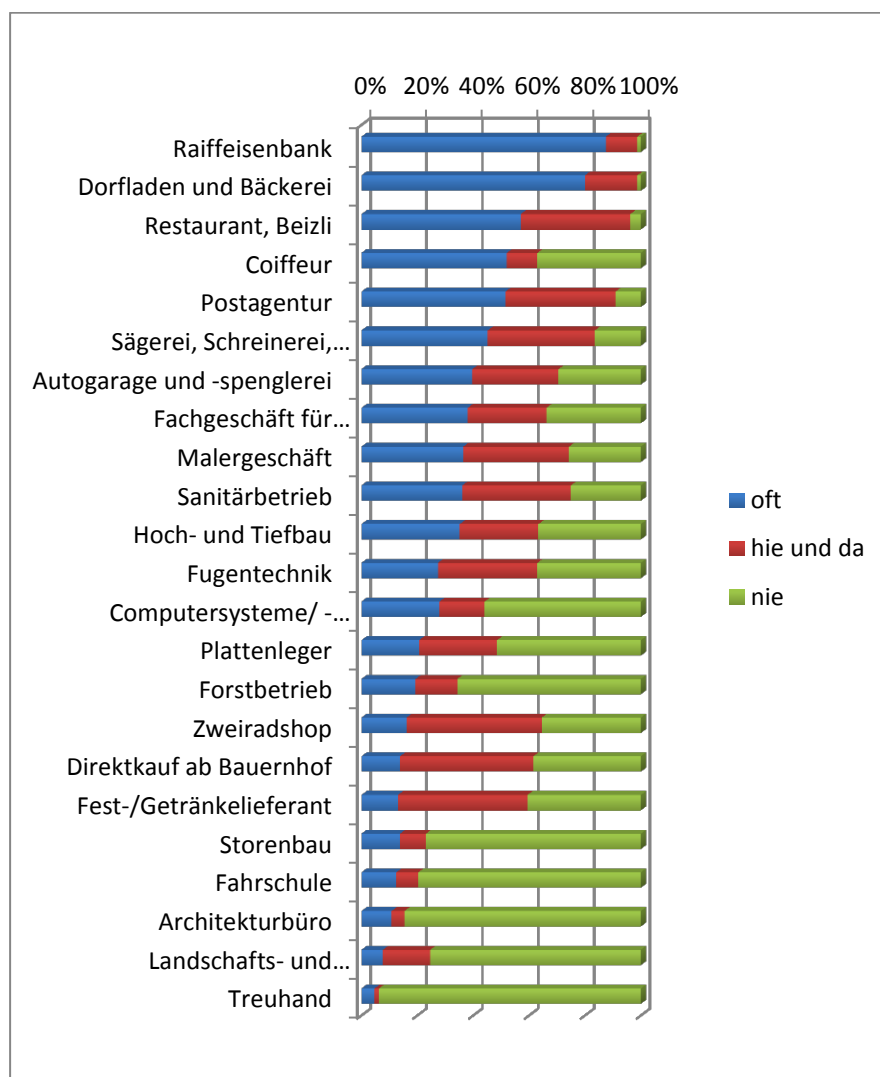
Die beiden Veranstaltungen stiessen auf grosses Publikumsinteresse. Je etwa 50 Personen verschiedensten Alters, unter ihnen auch einige Gewerbevertreter, nahmen teil. Der Entlebucher Anzeiger berichtete in zwei Artikeln über den Anlass in Romoos, zuerst über die Veranstaltung und über die Anliegen der Dorfladen-Inhaber. „Sensibilisieren für vorhandene Kostbarkeiten“ hiess dann der dritte Bericht, diesmal zum Anlass in Doppleschwand.

### 3. Resultate

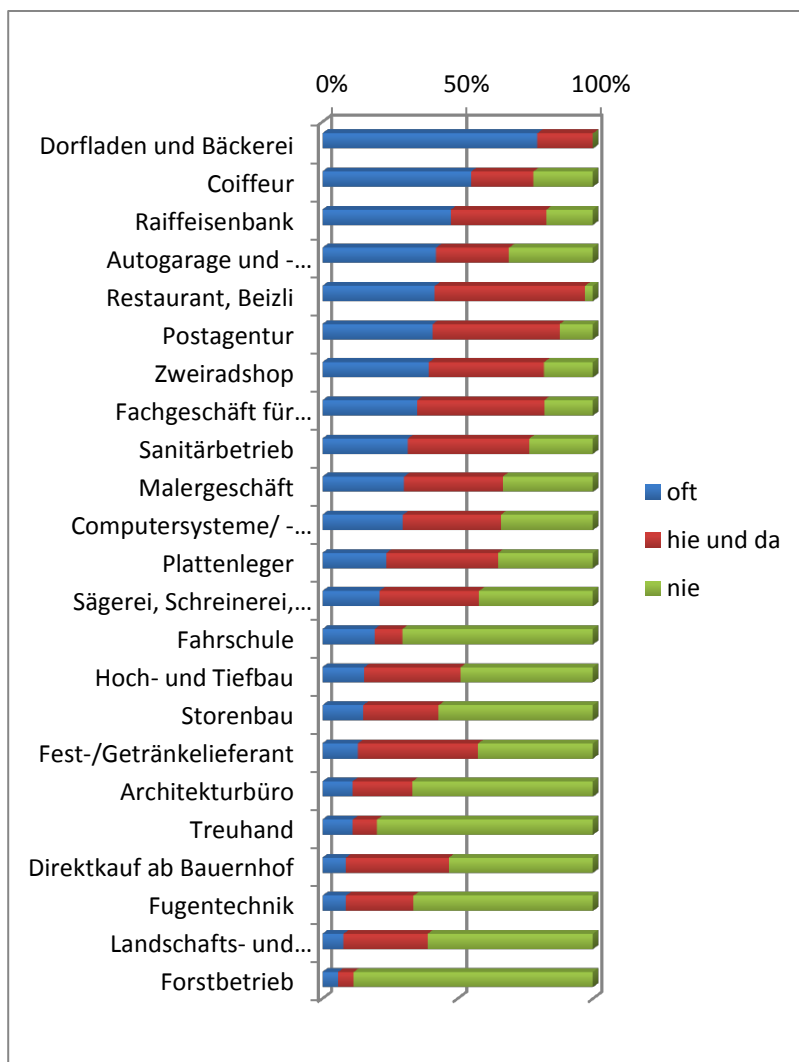
#### *Zur Nutzung von Gewerbe und Dienstleistungen*

In den folgenden Ausführungen werden die Ergebnisse von schriftlicher Umfrage, Küchentischgesprächen und der Diskussion an den Informationsveranstaltungen vorgestellt. Die Grundstruktur bilden die quantitativen Aussagen der schriftlichen Befragung, sie werden ergänzt durch die Detailinformationen aus den Küchentischgesprächen sowie Erweiterungen – Fragen, Antworten und Vorschläge –, die in den Informationsveranstaltungen geäußert wurden.

Romoos: Wie oft nutzen die Haushalte Gewerbe und Dienstleistungen?



### Doppleschwand: Wie oft nutzen die Haushalte Gewerbe und Dienstleistungen?



Nebst den **Dorfläden mit Bäckerei** (Details s. unten) wird vor allem die Filiale der **Raiffeisenbank** in Romoos rege genutzt. In den Küchentischgesprächen zeigte sich, dass die persönliche Beratung und die Berücksichtigung der individuellen Lebenslagen durch das Personal auf der Bank geschätzt werden. Mehrere Personen bedauern das Fehlen eines Bankomaten in Romoos, beziehungsweise einer Bankfiliale in Doppleschwand. Die Frage nach einem Bankomat konnte in der Diskussionsrunde in Romoos mit dem Vertreter der Raiffeisenbank geklärt werden. Er meinte, die Kosten für Installation und Unterhalt wären im Verhältnis zum Umsatz viel zu gross und würden entsprechend die Installation eines Bankomaten aus Sicht des Unternehmens ausschliessen.

In den Gesprächen wurde klar geäußert, dass die **Unterstützung des einheimischen Gewerbes und der Dienstleistungen „Ehrensache“** sei. Man ist darauf bedacht, die lokalen Angebote so häufig wie nur möglich in Anspruch zu nehmen. Besonders beim Bau der Eigenheime, bei Reparaturen griffen und greifen die Gesprächspartner/innen gerne auf die lokalen Dienstleistungen in den beiden Gemeinden zurück. Trotz der wohlwollenden Haltung gegenüber den bekannten Unternehmen spielt das Preis-/Leistungsverhältnis eine wichtige Rolle. Vielfach werden deshalb im Vorfeld einer Anschaffung die Preise von verschiedenen Anbietern in der näheren Umgebung verglichen.

In den Diskussionen der Informationsveranstaltungen wurde das Votum „Ehrensache“ vielfach bekräftigt. Es wurde dahingehend ausgeweitet, dass es nicht genügt, selber und für den eigenen Gebrauch einzukaufen, vielmehr müssen auch die nicht Anwesenden mit ins Boot geholt werden und mit zusätzlicher Information und Werbung auf das Angebot und die Notwendigkeit der Unterstützung aufmerksam gemacht werden.

Das **Angebot der Gewerbe- und Dienstleistungsbetriebe** wird von der grossen Mehrheit der Haushalte als **breit und völlig ausreichend** beurteilt. Im Verhältnis zur Gemeindegrösse wird insbesondere die Dichte und Vielfalt der Geschäfte in Doppleschwand als beeindruckend wahrgenommen. Bei den Küchentischgesprächen bemerkten einige Personen, sie hätten sich eben auf das bestehende Angebot eingestellt. Grundsätzlich wird das ansässige Gewerbe- und Dienstleistungsangebot als attraktiv bezeichnet. Die Zusammenarbeit funktioniere gut und es sei äusserst wichtig, die Arbeitsplätze zu erhalten. Es wird darauf hingewiesen, dass Landwirte durch Nebenerwerbsmöglichkeiten ihre Existenz sichern können. Zwei Personen äusserten Besorgnis über die Landi Entlebuch-Hasle als zukünftig immer ernster zu nehmende Konkurrentin des Gewerbes und der Dienstleistungen in den beiden Gemeinden. Aufgrund ihrer Grösse habe sie die Möglichkeit, ihr Sortiment zu günstigeren Konditionen ständig zu erweitern.

In den Diskussionsveranstaltungen wurde die Zusammenarbeit der verschiedenen Gewerbetreibenden ausführlich diskutiert. So wurde in beiden Gemeinden über einen Gewerbestamm gesprochen, der eingerichtet werden sollte, sowie gemeinsame Werbeaktionen, in Doppleschwand konkret ein Tag der offenen Tür.

Im Unterschied zu Doppleschwand verfügt Romoos über einen **Lokaltourismus** (Köhlerei, Zyberli-Land und Goldwäscherei), der zusätzliche Arbeitsplätze generieren konnte und einigen Bauersfrauen die Gelegenheit bietet, ihre Produkte einem grösseren Kundenkreis zu vermarkten. Die stärkere Zusammenarbeit von Gewerbe und Tourismus wurden in der Diskussionsveranstaltung in Romoos eingehend diskutiert. Tourist/innen sind potenzielle Kund/innen, ein besseres Angebot des Gewerbes bietet einen Mehrwert für Einheimische und Touristinnen.

Eine Dienstleistung, die von mehreren Haushalten **vermisst wird**, ist die ehemalige **Post**. Obwohl mit den in die beiden Dorfläden integrierten Poststellen eine alternative Lösung gefunden wurde, wünschen sich einige der Befragten einen umfassenderen Postservice zurück, der auch grössere Sendungen entgegennehmen, Einzahlungen sowie die Vervielfältigung von Flugblättern ermöglichen würde. Für das Problem der fehlenden Fotokopier-Möglichkeit in Romoos wurde in der Informationsveranstaltung eine Lösung gefunden. Es ist möglich, auf der Gemeinde Kopien zu machen. In der Informationsveranstaltung in Doppleschwand kam zur Sprache, dass der **Service der Post** – nicht des Ladenpersonals, das die Poststelle bedient – schlechter geworden sei.

Bezüglich Dienstleistungen der öffentlichen Hand wird die Verbesserung des öffentlichen Verkehrs, vor allem abends, gewünscht, damit auch nach 19 Uhr ein Anschluss an die grösseren Orte (inklusive Entlebuch) der Umgebung gewährleistet ist.

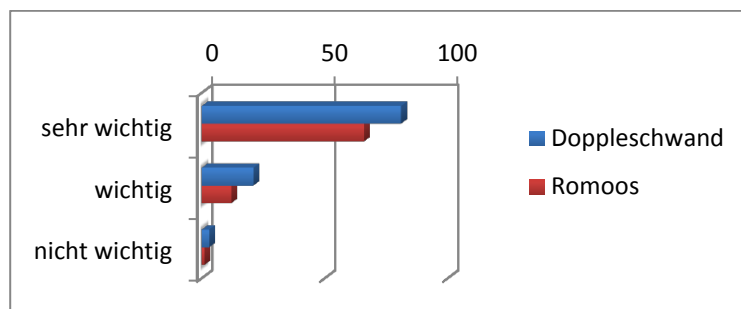
In der schriftlichen Befragung wird auf das Fehlen eines Arztes hingewiesen.

### ***Dorfläden mit Bäckerei***

Die zentrale Botschaft, sowohl aus den Fragebögen als auch aus den Küchentischgesprächen ist, dass der Erhalt der beiden Dorfläden und der Bäckerei ein grosses Anliegen ist.

Die Zahlen dazu sind beeindruckend. Knapp 80% aller Haushalte erachten den Erhalt des Ladens als sehr wichtig! Für 18,2% der befragten Haushalte ist es wichtig, dass der Dorfladen in Zukunft bestehen bleiben wird und für nur gerade fünf Haushalte hat die Weiterführung des Ladens keine Priorität. Die Resultate der Umfrage decken sich mit denen der Gespräche, bei denen betont wurde, wie wichtig der Fortbestand von Laden und Bäckerei wäre. Die untenstehende Grafik zeigt die Bedeutung des Dorfladens für die beiden Gemeinden Doppleschwand und Romoos.

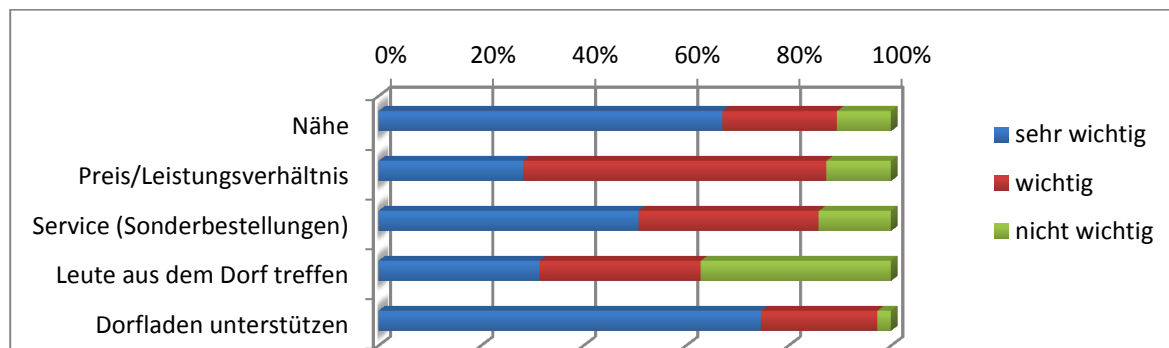
Sensibilisierung der Bevölkerung zur Unterstützung des lokalen Gewerbes, insbesondere der Dorfläden in den Gemeinden Romoos und Doppleschwand, Schlussbericht, 10. Juli 2012, Seite 8



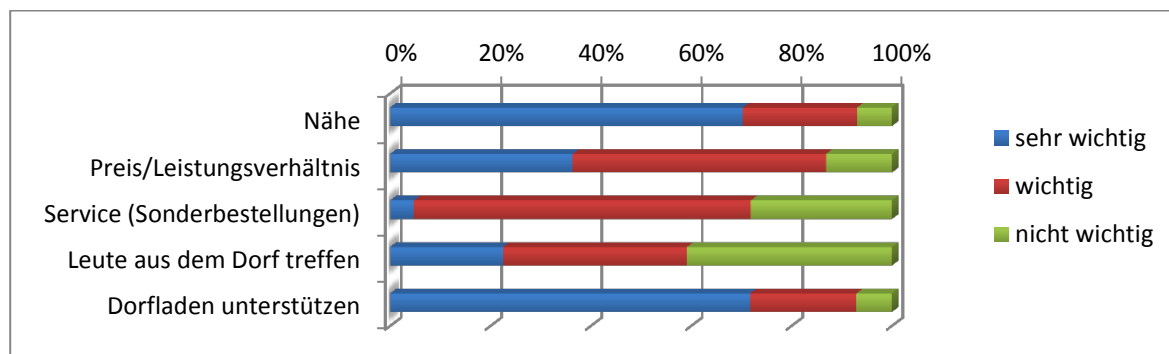
Die Ergebnisse der Umfrage und der Gespräche zeigen deutlich, dass sich die Haushalte in beiden Gemeinden ausdrücklich den Erhalt des Dorfladens wünschen. 20 Mal wurde dies in den Fragebögen extra notiert. In den Gesprächen schätzte die grosse Mehrheit der Gesprächspartner/innen die Bedeutung des Dorfladens als sehr hoch ein. Neben der Dienstleistung ist es für sie wichtig, dass die Arbeitsplätze, mit der Möglichkeit der Teilzeitarbeit und den Lehrstellen, bestehen bleiben und damit auch die Wertschöpfung und die Steuern in der Gemeinde behalten werden können.

Weshalb wird im Dorfladen eingekauft?

Romoos



Doppleschwand





Zu den Dienstleistungen eines Dorfladens gehört für die Haushalte, dass er **zu Fuss erreichbar** ist und auch Leute ohne Auto dort einkaufen können. Das wird besonders für ältere Leute als wichtig erachtet. In den Gesprächen wiesen vier Personen darauf hin, dass der Dorfladen für nicht mehr mobile ältere Leute unentbehrlich sei. Für Gehbehinderte wird zudem ein Hauslieferdienst als von Nutzen angesehen.

Ein hoher Stellenwert hat die **Freundlichkeit des Ladenpersonals**. Ein Service, der sich an den Wünschen der Kunden orientiert, schafft einen klaren Mehrwert. Das Personal wird als freundlich, herzlich und hilfsbereit wahrgenommen. Es wird erwähnt, dass es möglich ist, auch einmal ausserhalb der Geschäftszeiten anzuklopfen, Extrawünsche anzubringen oder auf Rechnung einzukaufen. Die Leistungen der engagierten Unternehmerfamilie werden gewürdigt und die persönliche Bedienung wird vielfach genannt. An der Informationsveranstaltung in Doppleschwand wurde an einem Tisch vertieft über die Kommunikation im Dorfladen diskutiert. Für die Ladenangestellten ist es wichtig, dass Kund/innen ihre Wünsche dem Ladenpersonal direkt mitteilen. Die Angestellten ihrerseits sind sich der Wichtigkeit von Diskretion in einem Dorfladen bewusst.

Der grösste Trumpf des Dorfladens ist eindeutig **das täglich frische Brot**. Die Einwohner/innen frequentieren den Laden insbesondere auch häufig, damit sie sich mit den diversen Brotsorten eindecken können. Die Qualität des Brots wird anerkannt, im Vergleich dazu hat das Brotangebot von Grossverteilern klar das Nachsehen. Bedauert wird einzig, dass abends manchmal kein Brot mehr vorhanden ist. Gerne würden Pendler auch am Abend noch frisches Brot einkaufen können. Neben dem schmackhaften Brot als grosser Anziehungsmagnet wird das Sortiment des Dorfladens als ausgewogen und als „absolut in Ordnung“ befunden. Mehrfach wurde notiert, dass der Laden fast alles für den täglichen Bedarf anbiete. Besonders erwähnt werden das frische Obst und Gemüse, der offene Käseverkauf und die regionalen Spezialitäten wie die „Birewegge“.

**Wünsche:** Die Nachfrage bezüglich Waren wäre ein grösseres Sortiment, neue Kreationen bei den Backwaren, Frischfleisch und dafür weniger abgepacktes Fleisch, frischeres Obst und Gemüse, mehr Produkte aus der Region, Tageszeitungen, Blumen, Geschenkartikel, Medikamente, grosse günstige Waschmittelpackungen, Windeln und Babyartikel sowie auch einmal etwas Exotisches. Alle diese Wünsche wurden in den Fragebögen mehrfach geäussert.

An den Diskussionsveranstaltungen wurde vor allem über die Gestaltung des Angebots diskutiert. Optimierungsvorschläge aus dem Publikum waren: mehr einheimische Produkte, Frischfleisch auf Bestellung, mehr Innovation bei den Backwaren und ev. sogar ein kleineres Sortiment im Sinn von „weniger ist mehr“. Ebenso wurde über die Ergänzung des Angebots durch eine **Kaffeecke** diskutiert. Diese würde von einigen Kund/innen geschätzt. In Romoos stellte sich die Frage nach einer Konkurrenz zum Angebot im Hotel Krone. Ein weiteres Thema ist eine mögliche Erweiterung der **Ladenöffnungszeiten**.

Der **Preis** ist ein Thema, das oft, von 20 Haushalten, aufgeführt wird. Auch in den Gesprächen wurde der Preis als Entscheidungsfaktor betont. Während einige Personen gerne mehr bezahlen für gute Qualität und guten Service, wünscht die Mehrheit der Haushalte tiefere Preise und mehr Aktionen. Speziell Grossfamilien scheinen auf Aktionen im Non-Food Bereich (Waschmittel, Windeln, Shampoos und Douches) angewiesen zu sein. Mehrfach wird erwähnt, dass Familien mit Kindern ihre Grosseinkäufe häufig anderswo tätigen, also bei Grossverteilern wie der Migros in Wolhusen, da es dort billiger ist als im Dorfladen. Sie könnten es sich nicht leisten, alle Artikel im Dorfladen zu erwerben. In den Gesprächen hat sich herauskristallisiert, dass praktisch alle Haushalte einmal pro Woche einen Grosseinkauf in Wolhusen oder Entlebuch tätigen. Einerseits, weil das Preis-/Leistungsverhältnis dort besser sei (von 71% der schriftlich Befragten angegeben), andererseits aber auch, weil ein grösseres Sortiment vorzufinden sei (von knapp 90% der Befragten angegeben). Zudem habe man an diesen Orten die Möglichkeit, alle anderen Artikel wie Pflegeprodukte, Kleider, Schuhe, Kosmetika und Blumen unter einem Dach zu besorgen. Das damit verbundene Einkaufserlebnis ist für eine Minderheit eine interessante Komponente. Nicht zu

Sensibilisierung der Bevölkerung zur Unterstützung des lokalen Gewerbes, insbesondere der Dorfläden in den Gemeinden  
 Romoos und Doppleschwand, Schlussbericht, 10. Juli 2012, Seite 10

unterschätzen sind Einkäufe in der Nähe vom Arbeitsplatz. Knapp 70% der Haushalte stufen die Gelegenheit, gleich nach der Arbeit auf dem Weg nach Hause noch einzukaufen, als wichtig ein. Vor diesem Hintergrund erscheint der Dorfladen für einige Personen als Lückenbüsser zum Einkauf von vergessenen Artikeln.

Im Gespräch mit Landwirt/innen zeichnete sich ab, dass manche von ihnen den Dorfladen als komplementäres Angebot zu ihren selbstproduzierten Waren wie Fleisch, Milchprodukte, Gemüse, Salat und Konfitüren nutzen. In Romoos, wo manche der Höfe relativ abgelegenen sind, scheint diese Praktik mehr zuzutreffen als in Doppleschwand. Doppleschwand ist jedoch stärker nach Wolhusen ausgerichtet aufgrund der geringeren Distanz.

### ***Worauf müsste die Gemeinde noch achten? Gedanken zum Dorfleben***

Zum Schluss der schriftlichen Befragung wurde das Themenspektrum um allgemeinen Anliegen bezüglich des Dorflebens erweitert und danach gefragt, worauf die Gemeinde auch noch achten müsste. Diese Frage wurde in den Küchentischgesprächen dann noch vertieft und hatte auch bei den Informationsveranstaltungen einen wichtigen Stellenwert.

Bei der Analyse der Küchentischgespräche ist aufgefallen, wie stark die Bewohner/innen von Romoos und Doppleschwand in ihren Wohnorten verwurzelt sind. Mehrheitlich wohnen sie schon über Generationen in diesen Gemeinden und fühlen sich daher sehr verbunden mit ihnen. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass dem regen Vereinswesen eine grosse Bedeutung für das Zusammenleben zugeschrieben wird. Praktisch alle Gesprächsteilnehmer/innen engagieren sich in verschiedenen Vereinen und setzen sich für die Gemeinschaft ein. Sie leben gerne in ihren Dörfern, schätzen den engen Zusammenhalt unter den Bewohner/innen und halten sich oft in der umliegenden Natur auf in ihrer Freizeit. Ihr Bekannten- und Familienkreis befindet sich vorwiegend in der Gemeinde oder in der näheren Umgebung im Entlebuch.

Um das Dorfleben noch lebendiger zu gestalten, wünschen sich die Bewohner/innen **mehr Angebote im Kulturbereich** wie Ausstellungen, Konzerte, Lesungen, ein Kino oder Filmvorführungen sowie Dorf- und Quartierfeste. Allen voran wird ein Café als Begegnungsort vermisst. Das Restaurant Linde in Doppleschwand scheint als Treffpunkt am Stammtisch besonders nach den Vereinsabenden oder Musikproben gut zu funktionieren. Auch das Hotel Kreuz in Romoos wird als sozialer Dorfmittelpunkt besucht. In den Fragebögen wurde gewünscht, dass die Gastbetriebe sich mehr um die lokale Kundschaft kümmern und etwa ein günstigeres Menü für Einheimische mit Treuekartensystem anbieten würden. Den Vereinen sollte mehr Wertschätzung entgegengebracht werden und familienfreundliche Angebote könnten noch ausgebaut werden.

Für die jüngere Generation wünschen sich einige Einwohner/innen mehr Freiraum und einen Ort (z.B. erneut einen Jugendraum), wo sie ihre Freizeit verbringen können. In Gesprächen mit Familien war herauszuhören, dass Einrichtungen wie eine Jubla oder eine Pfadi sowie ein Turnverein für die Kinder fehlen. Zudem wird ein Hallen- oder Schwimmbad gewünscht. Auch im Sportbereich wünschen sich die Erwachsenen Angebote, die sie regelmässig nutzen können. Mehrfach gewünscht wurde zudem ein Wellnessbereich mit Massage und Sauna.

Der öffentliche Raum könnte nach Meinung der Befragten mit einer **Begegnungszone** für junge Familien attraktiver gemacht werden. Teil davon sollte nach Meinung der befragten Haushalte ein Spielplatz für Kinder sein. Ebenfalls sollten Rad- und Spazierwege erschlossen werden, damit sie mit Kinderwagen begehbar sind. An der Informationsveranstaltung in Doppleschwand informierte der Gemeindepräsident, dass der Bau eines Spielplatzes in Angriff genommen wird.

In den Informationsveranstaltungen war die **Solidarität unter den Gemeindemitgliedern** ein grosses Thema: weniger Neid, mehr gegenseitige Unterstützung. Die Art des Austausches an den Veranstaltungen selber wurde sehr geschätzt (s. auch Berichterstattung Entlebucher Anzeiger). Man wünscht sich, „dass die Gemeinde etwas tut“.

### ***Ein Blick in die Zukunft***

In den Küchentischgesprächen wurden die Gesprächspartner/innen gebeten, mögliche Entwicklungen in den kommenden Jahren zu skizzieren. Ein grosses Thema war der Wohnraum für Jung und Alt. Romoos fehle **Bauland**, um attraktiv für junge Familien zu sein. Es wird befürchtet, dass die Bevölkerungszahl stagniert oder sogar rückläufig sein wird. Die Schaffung von Bauland könnte die Situation allenfalls verbessern. In der zentrumsnäheren Gemeinde Doppleschwand wird die Situation bezüglich Bauland und zukünftigem Wachstum optimistischer eingeschätzt. Einzelne Gesprächspartner/innen sind in Sorge, dass es noch mehr Zugezogene gäbe und diese sich weniger am Dorfleben beteiligen würden als Einheimische. In beiden Gemeinden wird vielfach erwähnt, dass es für junge Leute schwierig ist, **bezüglich Preis und Ausstattung attraktive Miet- oder Eigentumswohnungen** zu finden. Ebenso gibt es für ältere Leute nicht genügend adäquate Wohnungen. Im Idealfall würden neue Wohnungen für Jung und Alt kombiniert. Der Themenbereich Bauland, Mietpreise und Auflagen bezüglich des Bauens wurde auch an den beiden Informationsveranstaltungen angesprochen. Die Behördenvertreter kommentierten dazu, dass einige Projekte unterwegs wären.

Der sich verändernde Altersaufbau in den Gemeinden wird mit Sorge betrachtet und in diesem Zusammenhang ist der **Erhalt der Dorfschulen** ein wichtiges Anliegen. Die Schülerzahlen werden als Indikator für künftige Entwicklungen genau beobachtet in der allseitig spürbaren Hoffnung, dass die Schulen bestehen bleiben können.

Auch die **zukünftige Vereinskultur** ist von der jungen Generation abhängig. Hier meinten die Befragten, dass es immer schwieriger werde, junge Aktive für Ämter oder längerfristigen Vereinspflichten zu gewinnen. Die Jungen würden ihr Engagement vermehrt unverbindlicher und projektbezogener verstehen. Einige Personen schreiben dies der grösser gewordenen Mobilität zu. Das Abwandern der Jungen ist ein Thema. Einheimische Gewerbe- und Dienstleistungsbetriebe könnten zu wenige Arbeitsplätze bieten und gut Ausgebildete würden vor allem in den umliegenden städtischen Ballungsräumen angestellt werden, was meist einen Wohnungswechsel bedinge. Vermutet wird zudem, dass das Bauernsterben weitergehen wird und viel Innovationskraft und Nischenproduktionen gefordert sein werden, um dieser Entwicklung etwas entgegenzustellen.

Ein weiteres Thema ist die Ausgestaltung der Zusammenarbeit zwischen den Gemeinden. Im Zentrum steht dabei die Frage der **Fusion** mit einer oder mehreren Gemeinden im Entlebuch. Von den Gesprächspartner/innen wird erwartet, dass sie von den Behörden transparent und frühzeitig über laufende Bestrebungen informiert werden.

In der Diskussionsveranstaltung in Romoos wurde von den Teilnehmenden die Frage aufgegriffen, wie man **Tourist/innen** attraktive Dienstleistungen bieten kann. Tourist/innen sind ein Teil der potenziellen Kund/innen und Werber/innen für lokale Produkte. Bei den Überlegungen zu Sortiment, Öffnungszeiten und Informationen ist an die Gäste zu denken. Um das lokale Gewerbe und die Landwirtschaft zu stützen, sollen sie möglichst viele lokale Produkte kaufen, beziehungsweise Dienstleistungen konsumieren. So helfen sie mit, Umsatz, Arbeit und Angebote zu erhalten. Romoos und Doppleschwand sind Teil des Biosphärenreservats Entlebuch mit den Ziberlilandprodukten, die für die Landwirtschaft und das Gewerbe eine Chance sein sollen.

### ***Fazit***

Die Resultate zeigen, dass der Erhalt von Dorfläden und Gewerbe für die Bevölkerung der beiden Gemeinden ein grosses Anliegen ist. Die Dorfbewohner/innen haben viele Vorschläge wie das Angebot im Detail für sie als Kund/innen optimiert werden könnte, beziehungsweise wie sie als Vertreter/innen des Gewerbes ihre Waren und Dienstleistungen noch besser präsentieren könnten. Von den Gemeinden wünscht man sich, dass sie etwas tun. Bevor die möglichen Handlungsfelder aufgeführt werden, haben wir hier einen kurzen Ausblick auf die Situation und Lösungsstrategien im Detailhandel in Quartieren oder Kleingemeinden der Schweiz dazwischen geschoben.

#### 4. Ergänzende Informationen zur Entwicklung des Detailhandels in der Schweiz, speziell in kleinen Geschäften

Die aufgeführten Sorgen und Wünsche der Gewerbetreibenden und der Bewohner/innen von Doppleschwand und Romoos widerspiegeln Schweiz weite Entwicklungen bezüglich der täglichen Versorgung. Dieser kleine Einschub soll zeigen, dass sich die Situation mit grosser Wahrscheinlichkeit nicht automatisch entspannen wird, vielmehr braucht es viel Anpassungsfähigkeit, Innovation und Solidarität um das Bestehen der kleineren Geschäfte zu sichern. Dazu gibt es eine Vielzahl an Initiativen, deren Erfahrung zu nutzen wäre.

##### *Die kleinen Geschäfte haben es schwer.*

Die Einkaufsgewohnheiten verändern sich, speziell die aufgewendete Zeit für Einkäufe, die Häufigkeit, die Einkaufsmenge und nicht zuletzt der Ort des Einkaufs (s. NZZ, 2.11.2011, „Tante-Emma-Läden als Auslaufmodelle“). Die Zeit ist kostbar, daher muss der Einkauf schnell erledigt sein. Dabei spielt die Bequemlichkeit eine entscheidende Rolle bei der Wahl des Einkaufsorts. Am besten ist es, wenn möglichst viele verschiedene Produkte unter einem Dach zu kaufen sind. Ein Trend zu grösseren Einkaufsformaten, die mit einer räumlichen Nähe von einer grossen Produktvielfalt den Konsument/innen den Einkauf erleichtern, hat sich in den letzten 20 Jahren abgezeichnet und setzt sich beschleunigt fort. Von diesem Strukturwandel sind insbesondere kleine Lebensmittelgeschäfte betroffen. Zwischen 2001 und 2008 ist die Zahl dieser Läden in der Schweiz von 52'800 auf 48'000 gesunken. Bei Gemeinden, die durch einen hohen Anteil an Pendler/innen gekennzeichnet sind, ist es wörtlich naheliegend, dass ein immer grösserer Teil der Einkäufe am Arbeitsort oder auf dem Arbeitsweg getätigt wird. Zudem herrscht im Detailhandel ein starker Verdrängungskampf, der von grossen Ketten angeführt wird und sowohl Umsätze wie auch Margen schrumpfen lässt (vgl. Credit Suisse: Swiss Issues Branchen Retail Outlook 2012, Fakten und Trends, Januar 2012). Erschwerend kam 2011 in der Schweiz der hohe Frankenkurs dazu. Während grössere Ketten wie Migros, Coop, Denner den neuen wie Aldi, Lidl und Spar die Stirne bieten können, ist das für kleine Geschäfte sehr schwierig. Die Preisschere öffnet sich laufend weiter. Online-Bestellungen und -käufe sind eine zusätzliche, zunehmend genutzte Möglichkeit, Produkte beim Billigstanbieter zu erstehen, lokale Detailhandels- oder Gewerbebetriebe haben das Nachsehen.

##### *Der Erhalt von lokalem Gewerbe, Dorfläden und Gasthäusern ist wichtig für das Dorfleben.*

Auf der anderen Seite sind das lokale Gewerbe und besonders Dorfläden und Gasthaus, die auch als Treffpunkt und Ort zum Austauschen von Informationen aller Art dienen, wichtiger Teil des Dorflebens und tragen wesentlich zur touristischen Attraktivität bei. Das wiederum schlägt sich nieder in einer Vielzahl von Initiativen in der Schweiz und im nahen Ausland, nicht nur in ländlichen sondern auch im städtischen Gebieten, bei denen es um das Überleben von Dorf- oder Quartierläden sowie Gasthäusern und Cafés geht.

Es sind Klein- und Kleinstgeschäfte, die auf die Bereitschaft der Kund/innen angewiesen sind, und kürzere Ladenöffnungszeiten, ein eingeschränktes Sortiment und etwas höhere Preise in Kauf zu nehmen. Wichtig ist vor allem das **Engagement des Personals**, das diese Geschäfte betreibt, ihr freundlicher, persönlicher Service. Die **Produkte sowie die Öffnungszeiten sind auf die Gewohnheiten der Kundschaft abgestimmt**. Verschiedene **Dienstleistungen werden kombiniert**: Einkaufen, Kaffee, Bistro, Lounge, Post, Vermittlungen, Online-shop, Lieferservice... **Treue Kunden werden belohnt**, z.B. mit einem Grillfest der Gemeinde. **Vereine, Genossenschaften und Gemeinden unterstützen die Betriebe finanziell und ideell**. Bei grösseren Investitionen wie Umbauten haben Institutionen wie die Schweizer Berghilfe in den letzten Jahren in verschiedene Betriebe grössere Beiträge geleistet.

## 5. Mögliche Handlungsfelder

Die folgenden Themen und Handlungsfelder lassen sich aus den Resultaten der Studie und den oben gemachten Ausführungen ableiten.

### ***„Den freundlichen Service beibehalten“***

Der wichtigste Mehrwert der kleinen Geschäfte in kleineren Gemeinden ist der persönliche Service. Dieser muss stimmen. Er soll auf die speziellen Wünsche der Kund/innen eingehen, ohne aufdringlich oder indiskret zu werden. Das stellt sehr hohe Anforderungen ans Personal. Gleichzeitig müssen Kund/innen in der Lage sein, ihre Anliegen offen und freundlich zu formulieren, eher als den oft einfacheren Weg des anonymen Einkaufs anderswo zu gehen.

Mögliche Handlungsfelder:

- Gewerbe: Mitarbeiter/innen sensibilisieren, schulen, sorgfältige Mitarbeiterführung
- Kund/innen: Bedürfnisse freundlich formulieren, statt anderswo hingehen

### ***Öffnungszeiten und Sortiment anpassen, lokale Produkte und Bistro***

Dieses Anliegen wurde hauptsächlich bezogen auf den Dorfladen geäussert. Es beinhaltet angepasste Öffnungszeiten und möglicherweise eine grössere Anpassung des Sortiments, das noch stärker komplementär zum Einkauf beim Grossverteiler und zur Eigenproduktion der Selbstversorger sein könnte. Wichtig ist dabei, dass sich das Geschäft auf der Kostenseite nicht noch stärker belastet, sondern Ressourcen umschichten kann. Mehrmals wurden Innovationen und Abwechslung bei den Backwaren gewünscht. Gleichzeitig weisen die Inhaber der Bäckerei darauf hin, dass viele Versuche, neue Produkte anzubieten, frustrierend verlaufen sind. Lokale Produkte und damit auch eine noch stärkere Kooperation mit den Hersteller/innen von Zyberli-Produkten sind gefragt. Öfter wurde der Wunsch nach einer Kaffeemaschine und ein paar Stehtischen für den schnellen Kaffee und Austausch beim Einkaufen geäussert. Die Erfahrung in anderen Geschäften zeigt, dass sich dadurch Verkäufe im Premium Segment (Wein, Geschenke) steigern lassen. Diskutiert wurde (vor allem in der Gemeinde Romoos) über die mögliche Konkurrenz zum Gastgewerbe. Eine Alternative wäre, dass das Gastgewerbe ein Spezialangebot für den schnellen Kaffee beim Einkaufen anbietet.

Mögliche Handlungsfelder:

- Gewerbe (speziell Dorfladen): Andere Öffnungszeiten (Morgen, Abend, über Mittag); Sortiment anpassen, speziell mehr Zyberli-Produkte, ev. Frischfleisch auf Bestellung, Neukreationen bei den Backwaren; Absprache mit Gastgewerbe bezüglich „Bistro“
- Gemeinde: Sind Bewilligungen nötig (Öffnungszeiten)?
- Kund/innen: Mithilfe bei der Gestaltung des neuen Angebotes, Nutzung des neuen Angebotes

### ***Das lokale Angebot nutzen und bekannt machen***

In den Diskussionen wurde oft gesagt, man müsste dieses Angebot einfach nutzen, mit dem guten Beispiel vorangehen. Der Wunsch geht an die Adresse der Bewohner/innen und an die Adresse der Gemeinde. Die Geschäfte können dem entgegenkommen, etwa durch spezielle (Treue-)Aktionen, Angebote für Einheimische, Angebotspakete. Gäste, Neuzuzüger/innen und „die Abwesenden“ sind potenzielle zusätzliche Kund/innen.

Mögliche Handlungsfelder:

- Alle: konsequenter lokale Produkte und Dienstleistungen berücksichtigen; Mund zu Mund Propaganda; für Geschenke das lokale Gewerbe berücksichtigen
- Vermieter/innen von Ferienwohnungen und -lager: die Touristen auf das lokale Angebot aufmerksam machen, mit schriftlichen und mündlichen Informationen, ev. mit Konsumationsgutschein

Sensibilisierung der Bevölkerung zur Unterstützung des lokalen Gewerbes, insbesondere der Dorfläden in den Gemeinden  
 Romoos und Doppleschwand, Schlussbericht, 10. Juli 2012, Seite 14

- Gemeinde: Mit dem guten Beispiel vorangehen, Information an Neuzuzüger/innen; Massnahmen koordinieren, z.B. zwischen Gewerbe und Ferienhausvermieter/innen
- Vereine: Vereinsmitglieder dazu anhalten, lokale Sponsoren auch zu berücksichtigen
- Gewerbe: anderes lokales Gewerbe berücksichtigen; gegenseitig aufeinander Verweisen; Spezialangebote für Einheimische; „Pakete“ wie Geschenkkörbe anbieten; Konsumationsgutscheine für Feriengäste

### ***Information und Austausch verbessern***

Das Anliegen, „besser“ zu informieren wurde in ganz unterschiedlichen Zusammenhängen diskutiert. Dorfläden und anderen Geschäften sollen besser über ihr Angebot informieren. Das fängt bei der Ortstafel an und geht hin zu häufigeren Informations- und Austauschrunden.

Mögliche Handlungsfelder:

- Gemeinde: Homepage optimieren, speziell Gewerbe einbeziehen (Romoos); Informationsaustausch initiieren und moderieren (lassen): Informations- und Austauschrunden sind erwünscht; Begegnungszone gestalten (lassen); Bistro unterstützen
- Gewerbe: naheliegende Information für Einheimische und Gäste, z.B. Hinweistafel an der Hauptstrasse zum Dorfladen mit Bäckerei (Doppleschwand); Gewerbestamm (Romoos); Tag der offenen Tür (Doppleschwand); Infrastruktur zum Verweilen verbessern (Sitzgelegenheiten, Kaffeeautomat)

### ***Die langfristige Perspektive: Dem Dorfleben Sorge tragen***

Im Zusammenhang mit der Sorge ums Dorfleben wurden ergänzend zu den oben bereits gemachten Vorschlägen grosse, offene Themen angesprochen wie eine Optimierung des Wohnungsmarktes oder die vorausschauende Fürsorge für ältere Menschen. Das beschäftigt die Bevölkerung: der Wohnungsmarkt, speziell für ältere und für jüngere Menschen; die Zukunft der Schulen; die Zukunft der Vereine; die Inklusion aller Bewohner/innen ins Dorfleben; sowie mögliche Gemeindefusionen. Bei der Qualität des Service der Gemeinde wurden ähnliche Wünsche wie beim Service im Laden geäussert: persönliches Entgegenkommen, Gleichbehandlung und Diskretion.

Mögliche Handlungsfelder:

- Gemeinde: Sich für einen guten, wenn möglich besseren, Service Public einsetzen, speziell bei Post und Postauto; Vermittlerfunktion gegenüber kantonalen Ämtern (Romoos); die Bevölkerung bei grossen und kleinen Planungen miteinbeziehen, frühzeitig informieren und Austauschmöglichkeiten schaffen; Gemeindevertreter/innen und Mitarbeiter/innen für einen fairen, transparenten und diskreten Service sensibilisieren
- Gewerbe: gegenseitiger Austausch und Unterstützung
- Bürger/innen: Bedürfnisse formulieren, statt sich zurückziehen; aktiv am Vereins- und Dorfleben teilnehmen

## **6. Umsetzung**

Wie geht es weiter? Wer schaut, dass sich die Situation nachhaltig verbessert? An der Abschluss-sitzung mit den Gemeindepräsidenten, dem Gemeindeschreiber und Frau H. Unternährer als Vertreterin der Ladeninhaber konnte festgestellt werden, dass die Sensibilisierung und die Diskussionen bereits Prozesse zur Verbesserung der Situation ausgelöst haben. Es geht jetzt darum, am Ball zu bleiben.

Andere Gemeinden im Entlebuch sind interessiert über den Prozess informiert zu werden, da die Problemlage der Gefährdung des Fortbestandes von Dorfläden und anderen Gewerbebetrieben auch in anderen kleineren Gemeinden ein Thema ist.

Sensibilisierung der Bevölkerung zur Unterstützung des lokalen Gewerbes, insbesondere der Dorfläden in den Gemeinden Romoos und Doppleschwand, Schlussbericht, 10. Juli 2012, Seite 15

Das Interesse der Dorfbewohner war mit dem hohen Rücklauf bei der schriftlichen Umfrage und den je etwa 50 Teilnehmer/innen an den Informationsveranstaltungen gross. Die Berichterstattung im Entlebucher Anzeiger zeigt, dass das Thema auch für weitere Kreise von Interesse ist.

In den Dorfläden hat sich das so ausgewirkt, dass der Umsatz zumindest im Geschäft von Romoos gestiegen ist. Im Dorfladen Romoos werden jetzt zudem mehr Zyberlilandprodukte angeboten und diese verkaufen sich gut. Die Qualität des Service wurde mit dem Personal besprochen. Zwei Partien sind an einer Nachfolge im Laden interessiert. Längere Ladenöffnungszeiten, zum Beispiel am Donnerstagabend, stehen zur Diskussion. Weitere Wünsche, die bei den Befragungen und in den Plenumsdiskussionen geäussert wurden, werden evaluiert. Klar ist, dass Läden mit kleinerem Umsatz im Bereich der Frischwaren nicht alle möglichen Wünsche erfüllen können. Wenn Neuerungen eingeführt werden, müsste die Kundschaft schnell reagieren und diese Anstrengung belohnen.

Die Gewerbetreibenden in Doppleschwand setzten sich am 5. Juli zusammen, um über gemeinsame Aktionen zu beraten.

Die Publikation von Berichten zum bisherigen Geschehen ist in Abklärung.

Die Vertreter beider Gemeinden sind sich einig, dass es eine Gruppe braucht, die sich weiter um die Umsetzung der in den Handlungsfeldern skizzierten möglichen Massnahmen kümmert.

Wichtige Anliegen sind aus Sicht der Autorinnen dieses Schlussberichtes:

- Die beiden Dorfläden und das Gewerbe bei Neuerungen im Angebot und bei Werbeevents unterstützen, die Bevölkerung miteinbeziehen
- Die Kooperation von Dorfläden, Gastgewerbe, sonstigem Gewerbe und lokaler Produktion (Zyberliland) stärken
- Den Informationsfluss zwischen Gewerbe, Gemeinde und Einwohner/innen optimieren
- Die Kooperation zwischen den Akteuren der beiden Gemeinden Romoos und Doppleschwand weiter stärken
- Zukünftige Herausforderungen wie demographische Veränderungen, Erhalt der Schule oder mögliche Gemeindefusionen vorausschauend, unter Einbezug der Bevölkerung, angehen
- Die Gemeinden gegen aussen als attraktiver Wohnort und als touristische Destination besser positionieren

Welche Schritte dafür in welcher Priorität, mit welchem Zeithorizont und in welcher konkreten Ausgestaltung erfolgen, muss von den betroffenen Akteuren selber bestimmt werden. Sie haben das lokale Erfahrungswissen und sie müssen mögliche Veränderungen schliesslich tragen. Die „Gruppe“ – ein treffender Name muss noch gefunden werden -, die dafür sorgt, dass etwas weiter geht, soll diese Akteure vertreten und eine möglichst breite Kommunikation gewährleisten.

Die Hochschule Luzern – Soziale Arbeit wird diese Gruppe begleiten. Die Gruppe soll im Lauf des Sommers 2012 gebildet werden und im Herbst 2012 ihre Arbeit aufnehmen. Die Hoffnung ist, dass damit die Lebensqualität in den beiden Gemeinden längerfristig erhalten und gestärkt werden kann.



Sensibilisierung der Bevölkerung zur Unterstützung des lokalen Gewerbes, insbesondere der Dorfläden in den Gemeinden Romoos und Doppleschwand, Schlussbericht, 10. Juli 2012, Seite 16

## Anhang

- Berichterstattung im Entlebucher Anzeiger:

Entlebucher Anzeiger | Dienstag, 24. April 2012 – Nr. 33

dorfplatz 5

# Solidarisches Füreinander soll gefördert werden

Romoos: Informationsveranstaltung zur Nutzung von Gewerbe und Dienstleistungen

Über fünfzig Interessierte liessen sich vom Gemeinderat und der Hochschule Luzern am letzten Mittwochabend über die Resultate der Umfrage informieren. Gemeinsam wurden Ideen entwickelt und erste Aufgaben zur Umsetzung delegiert. Der Fortbestand des Dorfladens erfordert den Einsatz aller.

Text und Bild Annalies Bichsel

Gemeindeamann Peter Emmenegger, der anstelle des verhinderten Gemeindepräsidenten Franz Koch die Anwesenden begrüßte, freute sich über das rege Interesse, welches die Wichtigkeit des Themas bezeuge. Verena Meier Kruker und Simone Gäumann hatten die Umfrage ausgewertet und erläuterten deren Resultate.

## Aussagekräftige Ergebnisse

Verena Meier erklärte, dass zu einem lebendigen Dorf verschiedene Gewerbe und ein Dorfladen gehörten. Der Gemeinderat habe auf Anregung die Umfrage lanciert, um die Bevölkerung zu sensibilisieren. Die Hochschule Luzern habe daraufhin einen Fragebogen entworfen und in die Haushalte versandt. «Wir freuen uns sehr, dass 40 Prozent der zugestellten Fragebogen retour gekommen sind», erklärte Meier.

Bei zwölf weiterführenden Gesprächen habe man zusätzliche Informationen eingeholt. Das Ziel sei gewesen, das



Sie diskutieren angeregt die ausgearbeiteten Vorschläge (von links): Simone Gäumann und Verena Meier Kruker von der Hochschule Luzern, zusammen mit Peter Emmenegger, Gemeindeamann. [EA]

## «Gemeinde, Gewerbe und Bewohner müssen sich bewegen.»

Verena Meier

einander

Selbstversorgung, aber auch tiefer

Konsum- und Dienstleistungsverhalten der Bevölkerung, des Ladens und der Bank näher anzuschauen. In der Umfrage habe sich gezeigt: «Viele Leute unterstützen den Dorfladen bereits und schätzen ihn als Treff- und Begegnungsort. Sie freuen sich über die Freundlichkeit, Extraleistungen, Zuverlässigkeit und dass man

Preise würden die Bewohner veranlassen, auswärts einzukaufen. Verena Meier zeigte auf, dass die Ausgaben für Nahrungsmittel in der Schweiz im Jahr 2008 gerade noch 7,2 Prozent des Haushaltbudgets ausmachten.

## Erste Schritte umsetzen

Bei intensiven Gesprächen an den Tischen entstanden interessante Vorschläge, das Einkaufen vor Ort attraktiver zu gestalten, um zum Überleben des Dorfladens, der Postagentur und der Bank beizutragen. Ideen wurden

sowohl für die Gemeinde wie das Gewerbe und die Bürger ausgearbeitet. Themen wie das Wohnungsangebot oder Bauprojekte lösten intensive Diskussionen aus.

Es wurde gewünscht, dass die Gemeinde die Bürger frühzeitig in Entscheidungen einbeziehe, transparent informiere und beim Konsumverhalten selber mit gutem Beispiel vorangehe.

Von den wenigen Gewerbebetrieben waren fast alle vertreten. Von ihnen erwartet man, dass sie einheimische Mitarbeiter einstellen oder flexi-

blere Öffnungszeiten für Pendler (z. B. einmal pro Woche ab 15 bis 19.30 Uhr) anbieten. Bereits beschlossen wurde ein Austausch unter den Gewerbetreibenden.

Auch die Konsumenten wurden ermutigt, einheimische Produkte zu kaufen oder zu verschenken und das Gewerbe vor Ort, aber auch die Vereine besser zu unterstützen. Man wünschte, dass Touristen gut über die Angebote informiert werden sollten. Weiter wird erhofft, dass Schritte zur Verbesserung der Solidarität untereinander unternommen werden.

Verena Meier verstand es ausgezeichnet, durch den Austausch zu führen. Gekonnt verteilte sie bereits erste Aufgaben. Sie ermahnte: «Alle Bereiche, die Gemeinde, das Gewerbe und Bewohner, müssen sich bewegen.» Man ist sich einig, dass der Dorfladen gerettet werden muss. Aber haben alle erkannt, dass dies den Einsatz jedes Einzelnen braucht? Viele konstruktive Ideen warten nun auf die Umsetzung.

«Ein sehr informativer Abend mit vielen Interessierten, mehr als ich erwartet habe», freute sich ein Teilnehmer und fügte etwas bedauernd an: «Schade nur, dass diejenigen, welche das Thema am meisten betrifft, nicht gekommen sind.»

In Doppleschwand findet die Informationsveranstaltung am Freitag, 18. Mai, statt.

## Gemeinsames Projekt

Die Gemeinde Romoos hat gemeinsam mit der Gemeinde Doppleschwand und in Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern – Soziale Arbeit ein Projekt zur Sensibilisierung der Bevölkerung zur Unterstützung des lokalen Gewerbes; insbesondere der Dorfläden, lanciert. [EA]



Entlebucher Anzeiger | Freitag, 4. Mai 2012 – Nr. 36

## «Die Sorge gilt nicht uns, sondern der Bevölkerung»

**Romoos:** Die Zukunft des Dorfladens im Gespräch

*Thomas und Edith Unternährer-Schwarz erläutern im Interview, wie sie die Zukunft ihres Geschäfts Bäckerei/Lebensmittel in Romoos sehen.*

In der Ausgabe vom Dienstag letzter Woche berichtete der Entlebucher Anzeiger (EA) über eine Informationsveranstaltung in Romoos. Zwei Vertreterinnen der Hochschule Luzern – Soziale Arbeit hatten dabei die Ergebnisse eines Projekts vorgestellt. Dessen Ziel ist es, die einheimische Bevölkerung zu animieren, das lokale Gewerbe zu unterstützen. In Romoos betrifft dies unter anderem das Geschäft Bäckerei/Lebensmittel von Thomas und Edith Unternährer-Schwarz. Im Zeitungsbericht war davon die Rede, dass dieser Dorfladen unbedingt erhalten werden müsse. Der EA hat dazu das Ehepaar Unternährer befragt.

**EA:** Warum war für Sie die Sensibilisierung der Bevölkerung über die Nutzung des einheimischen Gewerbes so wichtig?

**Thomas und Edith Unternährer:** «In den nächsten Jahren werden wir altersbedingt kürzer treten. Uns fehlt ein familieneigener Nachfolger. Wir möchten gerne, dass jemand unseren Betrieb weiterführt, der oder die in Romoos eine Überlebenschance hat. Wenn der Betrieb bereits bei einer Übernahme gefährdet wäre, würde dies die Suche nach einem geeigneten Nachfolger fast verunmöglichen. Denn der Fortbestand unseres Dorfladens ist uns ein Herzensanliegen. Da es das einzige Verkaufsgeschäft im Dorf ist, möchten wir, dass weiterhin ein breites Sortiment an Lebensmitteln und frischen Backwaren angeboten werden kann. Unsere Sorge gilt nicht uns, sondern unserem Nachfolger und der Bevölkerung, allen voran den älteren Mitmenschen.»

**EA:** Was erwarten Sie von der Sensibilisierung?

**Unternährer:** «Dass sich alle, Bevölkerung, Gewerbe, Gemeinde, jeder einzelne an der Nase nimmt und für eine solidarische Erhaltung unseres Gewerbes einsteht. Gute Vorschläge und Kundenwünsche sollten vermehrt umgesetzt werden, wie zum Beispiel der Vorschlag, einmal pro Woche abends länger geöffnet zu haben; das finden wir eine gute Idee und wir machen uns bereits Gedanken über die Realisierung.»

**«Wir als Kleinunternehmer werden uns nie im tiefen Preisniveau der Grossverteiler bewegen können.»**

**EA:** Wer kann konkret was tun?

**Unternährer:** «Alle oben aufgeführten Personen und Institutionen sollten solidarisch zur Belebung des Dorfladens beitragen. Wir sind aufeinander angewiesen und so werden wir gemeinsam, mit vereinten Kräften, die Zukunft meistern.»

**EA:** Und wenn sich doch nichts bewegt?

**Unternährer:** «Davon gehen wir nicht aus. Wir sind optimistisch und fest davon überzeugt, dass wir eine gute, zukunftssträchtige Lösung finden werden. Dazu kennen wir unsere Bevölkerung zu gut. Keine Dorfläden mehr zu haben, wäre nicht nur für uns, sondern für die ganze Gemeinde sehr schlecht, ja es wäre eine Katastrophe.»

**EA:** Welches könnten Gründe zum Nicht-Bewegen sein?

**Unternährer:** «Die Essgewohnheiten haben sich gegenüber früher stark verändert. Der Konsument zeigt heute mit seinem Einkaufsverhalten, was er sich wünscht, vergleicht die Preise und kauft ein. Am liebsten alles unter einem Dach. Zudem nimmt das Preisgefälle gegenüber den Grossverteilern markant zu. Wir als Kleinunternehmer werden gezwungen, zu anderen Konditionen einzukaufen, deshalb werden wir uns nie im tiefen Preisniveau der Grossverteiler bewegen können. Doch Qualität, Freundlichkeit, Kundennähe und Zuverlässigkeit sind Werte, die uns und unseren geschätzten Kunden von grosser Wichtigkeit sind. An dieser Stelle danken wir allen unsern Mitbürgern, die uns in unserem Anliegen seit jeher unterstützt haben und die auch in Zukunft ihre Mithilfe anbieten.» [Interview Annelies Bichsel]

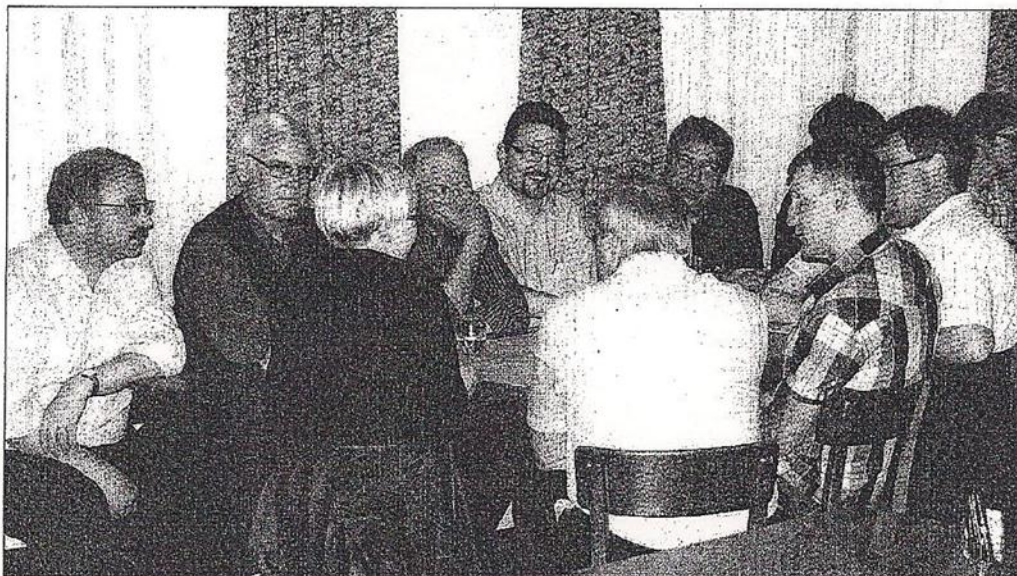


Thomas und Edith Unternährer-Schwarz in ihrem Geschäft in Romoos. [Bild Annelies Bichsel]



Sensibilisierung der Bevölkerung zur Unterstützung des lokalen Gewerbes, insbesondere der Dorfläden in den Gemeinden Romoos und Doppleschwand, Schlussbericht, 10. Juli 2012, Seite 18

Entlebucher Anzeiger | Dienstag, 22. Mai 2012 – Nr. 41



Engagiert und interessiert wurde in Gruppen diskutiert. Am Tisch des Gemeinderates und der Gewerbevertreter wurden Visionen entwickelt, die zur Belebung der Gemeinde beitragen sollen.

## Sensibilisieren für vorhandene Kostbarkeiten

**Doppleschwand:** Informationsveranstaltung vom letzten Freitag

*Interessiert und engagiert zeigten sich die vielen Besucher der Veranstaltung über die Nutzung von Gewerbe und Dienstleistungen. Verena Meier Kruker konnte ähnliche Ergebnisse präsentieren wie in Romoos, trotzdem gibt es grosse Unterschiede.*

Text und Bild Annelies Bichsel

Gemeindepräsident Franz Heer freute sich, dass er am Freitagabend um die vierzig Interessierte begrüßen konnte, darunter viele Vertreter des Gewerbes. Verena Meier Kruker und Simone Gümman von der Hochschule Luzern hatten die Umfrage in den Gemeinden Romoos und Doppleschwand im Auftrag der Gemeinderäte durchgeführt und ausgewertet. (Über die Veranstaltung in Romoos hat der EA bereits berichtet.)

«Es ist uns ein grosses Anliegen, Konsument und Produzent gut zu vernetzen. Alle wünschen sich ein gutes Produkt und einen ebensolchen Service. Miteinander wollen wir herausfinden, was ein guter Service ist», regte Verena Meier an. Anschaulich präsentierte sie die Umfrageergebnisse. Eine Besonderheit strich sie heraus: «In Doppleschwand ist ein Drittel der Bevölkerung unter 20 Jahre alt.»

### Intensive Gespräche

Im Gegensatz zu Romoos ist Doppleschwand eine wachsende Gemeinde mit vielen jungen Familien und hat mehr Gewerbebetriebe. Wie im Nachbardorf diskutierten die Anwesenden in kleinen Gruppen engagiert darüber, was die Gemeinde, das Gewerbe und die Bevölkerung zur Belebung beitragen können. Die Vertreter des Gewerbes teilten ihren Tisch mit dem Gemeinderat. Überall wurde fleissig überlegt, angeregt diskutiert und daraus resultierten viele gute Ideen und konstruktive Vorschläge.

Verena Meier präsentierte die Anregungen und packte die Idee des Gewerbestammes gleich beim Schopf, indem sie den Gemeindepräsidenten beauftragte, dafür zu sorgen, dass der Gewerbestamm auch wirklich stattfindet.

«Es nützt nichts, dass sich unsere Dienstleistungsbetriebe mit Umsicht um uns bemühen, wenn sich andere, z.B. Kuriere, nicht an ihre Verpflichtungen halten und so den Unmut der Bevölkerung provozieren», erzählte Edith Zemp-Jenni negative Erfahrungen mit der Post.

### Und nun?

Gemeindepräsident Franz Heer dankte für den intensiven Gedankenaustausch in den Gruppen und die Offenheit. Denn: «Die Faust im Sack nützt

nichts.» Leider könne man dem Strukturwandel der Post schlecht begegnen, nahm er zu den Vorwürfen Stellung. Trotzdem sei es wertvoll, die Kräfte zu bündeln und sich gemeinsam zu wehren. «Es ist wichtig, dass wir voneinander wissen, was der Andere macht, nur so können wir uns gegenseitig unterstützen.»

Verena Meier erläuterte das weitere Vorgehen. Sie wird nun einen Schlussbericht erstellen. Danach gibt es ein Gespräch mit den auftraggebenden Gemeinderäten. Dabei wird sie Empfehlungen formulieren. «Dinge, die gut laufen, sollen weitergeführt werden und realistische Wünsche sollte man versuchen zu verwirklichen. Dazu werde ich konkrete Vorschläge einbringen. Ich erhoffe mir, dass gute Mund-zu-Mund-Werbung auch die Uninteressierten erreichen kann, um diese zu sensibilisieren», sagte Meier.

### Was bleibt für die Gemeinde?

Auf die Frage, welche konkrete Erwartungen die Gemeinde und er als Gemeindepräsident haben, antwortete Franz Heer: «Ich hoffe, dass dieser Abend dazu beiträgt, die Bewohner von Doppleschwand für unser vorzügliches einheimisches Gewerbe zu sensibilisieren. Wenn eine heute erarbeitete, ausgezeichnete Idee umgesetzt wird, eröffnet sie uns ungeahnte Möglichkeiten. Wir müssen uns neu bewusst werden und schätzen, was wir alles haben. Es reicht z.B. nicht, wenn ein Laden offen ist, er muss auch zeigen, was er anbietet. Unsere grösste Herausforderung wird sein, auch Nicht-Interessierte zu gewinnen und einzubinden.»

**«Wir müssen uns neu bewusst werden und schätzen, was wir alles haben.»**

Franz Heer