

ruinaulta

lokalzeitung und amtliche publikationen
für gemeinden der regionen imboden und surselva

büwo
gesamtausgabe

Nr. 3, 19. Januar 2024
11. Jahrgang



**IHR IMMOBILIEN-
VERMARKTER**

Weder Immobilien Treuhand AG
David Weder
+41 71 744 57 55
www.weder-immo.ch

persönlich | vertraulich | regional

**Wilhelm
IMMOBILIEN**

IMMOBILIEN · VERWALTUNGEN

immoWilhelm GmbH
Via Nova 72 · 7017 Flims Dorf
+41 (0)81 911 50 00
· www.immowilhelm.ch ·



FRAGILE SUISSE
Für Menschen mit Hirnverletzung
und Angehörige
www.fragile.ch

«Der Glaube an sich selbst und der richtige
Support sind nach einer Hirnverletzung zentral.»
Kevin Lötscher, ehem. Eishockey-Profi



TREFFPUNKT

In den Safientaler Dorfläden trifft sich das Tal. Nicht nur zum
Einkaufen. Eine Geschichte über Engagement und Gemeinschaft.

Bild Seraina Bertschinger

**ruinaulta
ONLINE LESEN**



Jetzt abonnieren!
Die spannendsten Geschichten
über Ihre Region. Woche für Woche.
Abobestellung: 0844 226 226
oder www.ruinaulta-zeitung.ch

ruinaulta

**Ihr
Elektriker
im Dorf.**

swisspro AG | Domat/Ems
081 633 22 44
domat-ems@swisspro.ch



**Genial
LOKAL**



geniallokal-initiative.ch



Klein aber oho: Die Safientaler Dorfläden bieten alles, was man braucht, und was es nicht hat, kann man problemlos bestellen.

VIEL MEHR ALS NUR EINKAUFEN

Läden im Berggebiet haben es schwer. Dass sie jedoch sehr wichtig sind, zeigt das Beispiel der Dorfläden im Safiental

Von Seraina Bertschinger (Text und Bilder)

«Ich dachte, es sei erst 11.00 Uhr», sagt der ältere Herr, als er in den Laden eilt, und wirkt dabei etwas gestresst. Es ist kurz nach Zwölf und damit eigentlich Mittagspause. Geschäftsführerin Sonja Pfarrmaier lächelt jedoch freundlich und lässt den Kunden seine Einkäufe, trotz Ladenschluss, in aller Ruhe erledigen. Er wirkt erleichtert, bedankt sich und verlässt das Geschäft mit gefüllter Einkaufstasche. Es ist ein herrlicher Januartag. Draussen lacht die Sonne vom blauen Himmel und scheint mit ganzer Kraft durch die grossen Schaufenster ins geräumige Geschäftslokal. Wir sind im Dorfladen von Versam und haben es uns in der einladenden Sitzecke im vorderen Teil des Geschäfts bei einem Kaffee gemütlich gemacht. «Die Kaffee-Ecken in Valendas und Versam sind Teil

unseres Konzepts, denn in unseren Dorfläden wird nicht nur eingekauft, hier trifft man sich auch und hier kann man den Herzschlag des Tales fühlen», sagt dazu Matthias Müller. Der ursprünglich aus dem

im Fokus

Kanton Zürich stammende Marketingexperte wohnt bereits seit einigen Jahren in Versam und ist seit vier Jahren als ehrenamtlicher Genossenschaftspräsident für

die Geschicke der drei Dorfläden in Versam, Valendas und Safien Platz mitverantwortlich. Die operative Leitung liegt bei Geschäftsführerin Sonja Pfarrmaier. Auch die ehemalige Bankerin hat ihren Lebensmittelpunkt vor einigen Jahren vom Zürichsee nach Graubünden verlegt und lebt mittlerweile in der kleinen Safientaler Fraktion Brün.

Wichtige Arbeitgeberin im Tal

Im Jahr 2005 gegründet, zählt die Genossenschaft der Dorfläden im Safiental heute rund 300 Mitglieder. Nebst der Betriebsleiterin arbeiten vier weitere einheimische Frauen in einer Festanstellung an den drei Standorten in Versam, Valendas und Safien Platz. Dazu kommen sieben weitere Mitarbeiterinnen in verschiedenen Teilzeitpensen. Dies macht die Genossenschaft zu einer wichtigen Arbeitgeberin im Tal. «Gerade berufstätige Mütter schätzen unsere flexiblen Arbeitszeitmodelle, denn so können sie Familie und Arbeit gut miteinander vereinbaren», betont Matthias Müller und nimmt noch einen Schluck aus seiner Kaffeetasche. Man merkt ihm an, dass ihm die Läden sehr am Herzen liegen und im weiteren Gespräch wird auch rasch einmal klar warum. «Die Dorfläden sind wichtig für den Kitt im Tal. Bei uns findet man eigentlich alles, was man fürs tägliche Leben braucht, und was wir gerade nicht im Sortiment führen, können wir unkompliziert bestellen», erklärt der Genossenschaftspräsident und fügt an: «Wir möchten aber viel mehr als eine blosser Einkaufsmöglichkeit sein. Wir möchten



Bilder Seraina Bertschinger

den Menschen im Safiental mit unseren Angeboten einen echten Mehrwert bieten.»

Damit das so ist, tut die Genossenschaft einiges. Am sichtbarsten wird dies derzeit im Laden von Versam. Hier wurden Ende des vergangenen Jahres die in die Jahre gekommen Kühlvitriolen gegen neue energieeffizientere Geräte ausgetauscht. Dasselbe wird derzeit im Laden in Valendas umgesetzt. Möglich wurde diese Investition in der Höhe von gut 150'000 Franken unter anderem auch durch die Unterstützung der Schweizer Berghilfe. «Mit unseren bescheidenen Möglichkeiten haben wir natürlich auch eigene Mittel beigesteuert, unter anderem aus den Einnahmen unseres Fan-Clubs», erzählt Matthias Müller. Der Fan-Club der Dorfläden Safiental wurde durch die Genossenschaft vor etwas mehr als zwei Jahren ins Leben gerufen. Ab einem Jahresbeitrag von 50 Franken ist man dabei und unterstützt die Dorfläden so auf direkte Art und Weise. Wie wir von Geschäftsführerein Pfarrmaier erfahren, zähle der Club heute bereits über 70 Mitglieder – oder eben Fans.

Kreativität und Weitsicht sind stets gefragt

Der Fan-Club ist ein gutes Beispiel dafür, dass es eine grosse Portion Kreativität und auch Weitsicht benötigt, um das Angebot der Dorfläden für die Zukunft fit zu machen. Zu stark ist die Konkurrenz der Grossverteiler in den umliegenden grösseren Ortschaften. «Unser grosses Ziel ist es, mit den Läden eine schwarze Null zu

schreiben», sagt dazu Genossenschaftspräsident Matthias Müller. Dieses Ziel konnte bisher nicht erreicht werden, aber: «Wenn jede Einwohnerin und jeder Einwohner im Safiental regelmässig in unseren drei Dorfläden einkaufen würde, hätte dies bereits sehr grosse Auswirkungen für unsere drei Geschäfte.» So gesehen erscheint das Ziel der «schwarzen Null» durchaus realisierbar.

Während unseres Gesprächs haben weitere Kundinnen und Kunden an die geschlossene Ladentüre geklopft und wurden von Sonja Pfarrmaier bereitwillig hineingelassen. Die eine Kundin wollte nur kurz ein frisches Brot kaufen, die anderen beiden – ein elegantes Paar im grossen SUV mit Unterländer-Nummernschild – deckte sich auf der Durchreise mit Frischprodukten und regionalen Spezialitäten ein. Auch dies wieder ein gutes Beispiel für die Vielfalt in den Safientaler Dorfläden, denn nebst den üblichen Gütern des täglichen Bedarfs, gibt es hier weit mehr zu entdecken, als es auf den ersten Blick erscheint. «Wir probieren bewusst immer wieder Neues aus», erzählt uns die Geschäftsführerin beim Rundgang durch das erstaunlich grosszügige Ladenlokal. Eine Ecke des Geschäfts gehört den hausgemachten Sa-

fientaler Produkten. Vom Honig über die Nusstorte bis hin zu Gewürzen und Teesorten gibt es hier alles, was die Herzen der Liebhaber lokaler Köstlichkeiten höher schlagen lässt. Ein weiteres

Regal gehört handgemachten Mitbringseln, auch sie mit viel Sorgfalt und Liebe im Tal hergestellt. Daneben warten verschiedene Mehlsorten und Teigwaren aus Bündner Produktion und in den neuen Kühlgeräten, deren leises Surren im hinteren Teil des Geschäfts kaum mehr zu hören ist, warten verschiedene Fleischspezialitäten der Metzgerei aus Safien Platz auf ihre Käufer. «Wir versuchen ganz bewusst regionale Produkte in unser Sortiment zu integrieren»,

betont Pfarrmaier. Aus ihrer Sicht sei es gerade dieser Mix zwischen herkömmlichen Produkten und lokalen Spezialitäten, welche den ganz individuellen Charakter der Geschäfte ausmache.

Hohe Akzeptanz in der Bevölkerung

Und das kommt bei den Käuferinnen und Käufer offenbar gut an. 2021 führte die Genossenschaft anhand verschiedener geführter Gesprächsplattformen an den drei Geschäftsstandorten eine Umfrage zu



«Bei unserem Sortiment probieren wir auch immer wieder Neues aus.»

Sonja Pfarrmaier, Geschäftsführerin

Wertschätzung und Zufriedenheit der Safientaler Bevölkerung in Bezug auf die Dorfläden durch. Das Ergebnis sei überwältigend positiv ausgefallen, so Genossenschaftspräsident Müller. «Die Läden sind für die Menschen im Safiental nicht nur wichtig, sie sind mit unserem Angebot auch sehr zufrieden und identifizieren sich damit.» Diese hohe Akzeptanz in der Bevölkerung zeigt sich nicht zuletzt auch in der Tatsache, dass die politische Gemeinde Safiental den jährlich resultierenden Verlust der Genossenschaftsläden im Sinne der Standortförderung finanziell ausgleicht.

Mittlerweile ist es bereits Nachmittag. Die Sonne versteckt sich wieder hinter den hohen Safientaler Bergen. Nur die Versamer Kirche ist noch für kurze Zeit in gleissendes Sonnenlicht getaucht, bevor auch hier die Schatten länger und länger werden. Was bleibt ist der atemberaubende Ausblick in Richtung des



«Unsere Läden sind ein bisschen wie die gute Seele im Tal.»

Matthias Müller
Genossenschaftspräsident

sonnenbeschienenen schneebedeckten Flimsensteins. Schöne Aussichten. Auch für die Dorfläden? Matthias Müller und Sonja Pfarrmaier lachen. «Uns ist es

einfach wichtig, dass wir mit unseren Läden zu einem funktionierenden Miteinander im Tal beitragen können. Das ist unsere Art von «Service public», sagt Müller. Und genau deshalb sei es so wichtig, auch immer wieder Neues auszuprobieren und offen für die Anliegen der einheimischen Bevölkerung zu sein, fügt Pfarrmaier hinzu.

Beispiele für diese Offenheit gibt es einige. So stellt die Genossenschaft beispielsweise einen Teil ihrer Lagermöglichkeiten in Versam als Zwischenlager für die einheimischen Produkte, die in der «Botschaft Safiental» in der Churer Altstadt angeboten werden, kostenlos zur Verfügung. Für das Ladenlokal in Valendas wurde die Genossenschaft angefragt, ob man dieses beispielsweise auch abends

für die örtlichen Vereine nutzen könnte, um nach Versammlungen und Trainings noch gemeinsam bei einem Glas zusammensitzen zu können. Und in der Adventszeit organisierte Sonja Pfarrmaier mit ihrem Team in der Kaffee-Ecke im Laden in Valendas ein Weihnachtsbasteln für die einheimischen Kinder.

«Wer weiter denkt, kauft näher ein.»

So steht es auf der Webseite der Dorfläden Safiental geschrieben. Und eigentlich bringt es dieser Slogan ziemlich genau auf den Punkt, um was es bei diesem Thema geht. Gerade in sogenannten «Randregionen» funktioniert es nur, wenn die verschiedenen Anbieter und Anspruchsgruppen Hand in Hand arbeiten und wenn man sich gegenseitig unterstützt. Mit dieser schönen Erkenntnis machen wir uns auf den Heimweg durch die tief verschneite Rheinschlucht. Auf dem Beifahrersitz eine hübsch verpackte Dose mit handgetrockneten Safientaler Kräutern und Blüten, die uns die Geschäftsführerin zum Abschied geschenkt hat. Und mit dem festen Vorsatz im Hinterkopf, künftig wieder vermehrt regional einzukaufen und wenn immer möglich lokale Geschäfte zu berücksichtigen.

Editorial



KAUFEN SIE AUCH LOKAL?

Liebe Leserinnen, liebe Leser, vergangene Woche hatte ich einen interessanten Termin im einladenden Dorfladen von Versam. Dort habe ich spannende Menschen getroffen, die sich mit viel Herzblut und Mut für den Erhalt «ihrer» Dorfläden einsetzen. Denn für sie ist der Laden viel mehr als nur ein Ort, wo man sich mit Lebensmitteln und sonstigen Gütern des täglichen Bedarfs eindecken kann. Für sie ist der Dorfladen vor allem auch ein wichtiger Treffpunkt, wo die Menschen aus den teilweise weit entlegenen Fraktionen des Safientals aufeinandertreffen, wo sie sich austauschen und wo sie

auch Neuigkeiten aus anderen Ortsteilen der Gemeinde erfahren können. Gerade für Menschen, die nicht mehr so mobil sind oder die alleine leben, ist der Dorfladen von unschätzbarem Wert. Nicht nur um zu «posten», sondern auch, um am Weltgeschehen teilzunehmen. Insofern sind die drei Geschäfte der Genossenschaft Dorfläden Safiental ein sehr gutes Beispiel dafür, dass es sich lohnt, wenn immer möglich lokal einzukaufen, um diese Läden und ihre wichtige Funktion für die Gemeinschaft zu unterstützen. Deshalb möchte ich Sie fragen, liebe Leserinnen, liebe Leser, kaufen Sie auch im

lokalen Geschäft um die Ecke oder fahren Sie lieber in die nächst grössere Ortschaft zum Grossverteiler Ihres Vertrauens? Falls Sie in der glücklichen Lage sind, noch ein «Lädali» in Ihrer Nähe zu haben, möchte ich Sie hiermit ermuntern, auch dieses Geschäft regelmässig für Ihre Besorgungen zu berücksichtigen. Denn oft stecken genau hinter diesen Geschäften Menschen, die sich aus Überzeugung für den «Service public» einsetzen und so massgeblich zum «Kitt» einer Region beitragen. Und das darf auch durchaus honoriert werden.

SERAINA BERTSCHINGER