



VielSehn MAGAZIN

MENSCHEN | KULTUR | LEBENSART

MECKLENBURGISCHE SEENPLATTE



DEN LADEN IM DORF LASSEN

*Wie wichtig Dorfläden
für das soziale Miteinander sind
und wie unterschiedlich
sie dabei sein können*

IN 80 TAGEN DURCH MECKLENBURG-VORPOMMERN

*ZEIT-Journalist Steffen Dobbert
machte sich auf Heimatsuche
und lernte sein Geburtsland
ganz neu kennen*

HOLZ IN SEINER FEINSTEN FORM

*Luzi Graf und Max Strack
veredeln Holz zu hochwertigen
Lampen und Schalen –
jede ein Unikat*

DEN LADEN IM DORF LASSEN

Dorfläden sind weit mehr als Orte zum Einkaufen. Viel wichtiger sind sie als Treffpunkt, als Ort des Austausches, Gesprächsplattform. So verschieden die Menschen, so unterschiedlich die Läden. Wir haben uns in einigen Dorfläden umgeschaut und mit den Akteuren vor Ort gesprochen.





rüher hatte jedes größere Dorf einen Konsum. Nach der Wende übernahmen die großen Discounter in der Peripherie der Städte deren Funktion. Von ein paar sporadischen Besorgungen zwischendurch konnten sich viele kleinere Läden nicht mehr langfristig tragen. Einer nach dem anderen machte zu. Mit ihnen ging nicht nur der kurze Weg zu Butter und Bier verloren, sondern auch ein wichtiger Ort für die Dorfgemeinschaft. Wir sprachen mit Theresa Silberstein vom Dorfladennetzwerk MV, wie es heute um die Dorfläden im Nordosten steht.

Wie viele Dorfläden gibt es denn überhaupt in Mecklenburg-Vorpommern?

Das kann man gar nicht so genau sagen. Immer mal kommen neue dazu, andere schließen. Hinzu kommt, dass es hier keine organisierte Netzwerkstruktur gibt, wie etwa in anderen Bundesländern. Und auch, dass viele Dorfläden keinerlei Onlinepräsenz haben. Unsere Recherchen weisen auf etwa 50-60 Läden in ganz MV hin.

Ihr habt das Dorfladennetzwerk MV ins Leben gerufen. Warum?

Tatsächlich ist es so, dass Dorfläden keine echte Stimme in unserem Land haben. Auf der einen Seite stehen die großen Discounter und Lebensmittelhändler, auf der anderen gibt es die Hofläden, die gerade im Tourismus eine wichtige Rolle spielen. Aber für die kleinen Läden in den Dörfern gab es bis jetzt keine Struktur, in der sich diese wiederfinden. Unserem Gründungsmitglied Bernd Kleist ist das in seinem Laden ganz unmittelbar aufgefallen. Es fehlt der Erfahrungsaustausch untereinander. Das wollte er unbedingt ändern und hat deshalb die Gründung dieses Netzwerks angeschoben.

Also besteht eure Hauptaufgabe darin, die Dorfläden in MV miteinander zu vernetzen?

Das ist ein wichtiges Ziel unserer Arbeit. Noch wichtiger ist uns, die Dorfläden dabei zu unterstützen, ihre wirtschaftliche Grundlage zu festigen und damit ihre Existenz zu sichern.

Und wie genau macht ihr das?

Derzeit arbeiten wir im Projekt „Dorfkonsum plus“ daran, die Digitalisierung in den Dorfläden voranzutreiben. Dies wird im Bundesprogramm Land.digital gefördert und zielt vor allem auf die Warenwirtschaft in den Läden ab. Der für alle Einzelhändler geltenden Kassenverordnung gerecht zu werden, ist für die kleinen Betriebe nur mit sehr hohem Aufwand möglich. Ergänzend einen Onlinehandel zu führen, wie derzeit stets sehr laut gefordert wird, bedeutet fast den doppelten Aufwand, ist also kaum zu schaffen.

Woran liegt das?

Der Knackpunkt sind die unwahrscheinlich vielen Daten, die heute für jeden einzelnen Artikel erfasst werden müssen, in einem Onlineshop etwa 120 Parameter für ein Produkt. Wir haben uns gefragt, ob man das nicht für alle einfacher gestalten kann und entwickeln dafür ein sogenanntes Produktinformationsmanagementsystem, kurz: PIM, speziell für regionale Produkte.

Und was kann dieses PIM?

Vor allem sollen damit alle Daten für einen Ladenartikel zentral zur Verfügung stehen und nicht mehr von jedem einzelnen Händler in sein eigenes System eingetragen werden müssen. Durch offene Schnittstellen und crowdbasierte Datenbanken sollen damit am Ende des Tages alle effektiv arbeiten können, vom regionalen Produzenten, der die Daten seiner Produkte eingibt, bis zum Ladner, der diese per Mausklick in sein System übernehmen kann.

Das klingt alles sehr technisch. Welche Effekte hätte das denn?

Für die Dorfladenbetreiber würde das eine enorme Zeitersparnis bedeuten. Zeit, die sie dann effektiv in andere Bereiche stecken könnten, etwa zusätzliche Angebote für die Kunden. Da ist ja vom Cafébetrieb über Catering bis hin zum Lieferservice einiges möglich. Oder eben der Onlineshop, der mit so einem System auch viel effektiver betrieben werden kann. Alles in allem bliebe den Ladnern damit wieder mehr Zeit für ihre Kunden.

Wie wichtig ist denn der persönliche Kontakt?

Sehr wichtig. Ich würde sogar sagen, dass die Hauptfunktion eines Dorfladens nicht unbedingt in der Nahversorgung liegt. Viel wichtiger ist er als Ort der Kommunikation, als Treffpunkt für die Dorfbewohner. Gerade für viele ältere Menschen ist er der einzige Ort, an dem sie zuverlässig jemanden treffen, mit dem sie ein paar Sätze klönen können. Früher war so ein Dorfklatz weit verbreitet, heute sind viele Dörfer tagsüber verlassen, weil die Menschen auswärts arbeiten. Deshalb sind Dorfläden so wichtig für die Dorfstruktur und die Gemeinschaft.

KONTAKT:

Theresa Silberstein
silberstein@meck-schweizer.de
Dorfkonsum Plus
Regionalbündnis Mecklenburgische Schweiz
(www.meck-schweizer.de)



EIN LERNENDER LADEN

Gemeinschaftlich etwas ins Rollen zu bringen – dafür brennt Bernd Kleist. Vor acht Jahren hat er zusammen mit Ehefrau Maria auf deren elterlichem Mittelhof in Gessin einen Dorfladen mit Naturkostsortiment eröffnet. So etwas hatte in dem 60-Seelen-Dorf noch gefehlt. Ein Dorfgemeinschaftshaus, täglichen Mittagstisch, Tanzveranstaltungen, Malgruppen, sogar ein ausgezeichnetes Programmkinos gab es schon. Einen Laden empfanden viele als I-Tüpfelchen. Bernd Kleist, der damals nach schwerer Krankheit ohnehin sein Leben umkrempeln wollte, machte sich Gedanken. „Nur von Brot und Butter kann man als Ladner nicht leben“, sagt er. Mit dem Fokus auf Naturkost sollte es funktionieren. Wenngleich es etliche Skeptiker gab. Heute brummt der Laden, ist eine feste Größe in der Region. Lädt zum Kaffeetrinken, zum Verweilen auf der Terrasse ein, zum Stöbern durch die regionale Produktpalette, die immer weiter wächst. Auch die Poststation findet sich hier, wo auch Pakete zur Abholung landen, die für die benachbarte Gemeinde Gielow mit über 1.000 Einwohnern – aber ohne Poststation – bestimmt sind. „Das zusätzliche Angebot, das Drumherum, macht im Grunde den Laden aus. >



Für die Grundversorgung werden wir eigentlich nicht gebraucht“, ist Bernd Kleist realistisch. Aber damit hat er kein Problem. Im Gegenteil: Ich sehe uns als eine Art lernenden Laden. Wir passen uns dem an, was die Menschen hier brauchen.“ Aus ehemals 500 Produkten sind mittlerweile 1.700 geworden, die es im Gessiner Dorfladen gibt. Aber nicht nur für die Produkte, auch für andere Bedarfe der Landbevölkerung hat der 62-Jährige häufig den richtigen Riecher. So ist auch die regionale Vermarktungsplattform Meck Schweizer weitgehend aus seiner Initiative heraus entstanden. Die Idee: regionale Produkte von den Produzenten in die Läden und zu den Gastronomen zu bringen. Mit Elektro-Fahrzeugen werden die Produkte von den Erzeugern abgeholt und zu den Händlern gebracht. Werden die E-Autos nicht gebraucht, stehen sie für Carsharing oder Mietwagenservice inklusive Fahrer zur Verfügung. Wissen austauschen, Strukturen teilen, Ressourcen schonen und effizient einsetzen – das spielt bei al-

lem, was Bernd Kleist anpackt, eine übergeordnete Rolle. Allmählich ziehen er und Ehefrau Maria sich aus dem Tagesgeschäft zurück, für den Dorfladen wurde Verstärkung gefunden. Auch zwei der insgesamt fünf Kinder sind mittlerweile wieder zurück nach Gessin gekommen, setzen hier ihre Pläne vom Leben auf dem Land um.

Für Bernd Kleist ist die Messe damit aber noch nicht gesungen: Ein großer Traum ist noch immer eine Senioren-WG im Ort. Die Pläne für einen solchen gemeinschaftlichen Alterssitz liegen seit Jahren in seiner Schublade. Gut möglich, dass sie demnächst Form annehmen.

KONTAKT:

*Dorfladen Gessin
Gessin 7 | 17139 Gessin
Telefon: 039957 18305
E-Mail: dorfladen@gessin.de
Webseite und Onlineshop:
www.dorfladen-gessin.org*



FESTE ANLAUFSTELLE IM DORF

Es ist ein Kommen und Gehen. Gerade bezahlt eine ältere Dame Schokolade, Zeitschriften, Kekse und ein Bodentuch. Danach kauft eine andere Briefmarken und einen Lottoschein. „Renate, brauchst du mich?“, ruft Susanne Görsch nach hinten. Im Augenwinkel hat sie erkannt, dass dort jemand wartet, frische Brötchen und Wurst kaufen will. Sie hat die Augen scheinbar überall – und ist dabei die Ruhe selbst. Wie selbstverständlich wird beinahe jeder Gast per Zuruf begrüßt, meist ist man per Du. Seit 2016 ist Susanne Görsch, „Sanne“ wie sie hier von allen genannt wird, die Chefin des Hauses, hat das Geschäft von ihrer damaligen Schwiegermutter übernommen, für die sie auch davor schon einige Jahre im Laden gearbeitet hat. Dabei hatte die aus dem thüringischen Schleiz stammende Burowerin eigentlich gar nichts mit dem Handel am Hut. „Aber als meine Schwiegermutter 2015 krank wurde, musste ich hier für sie in die Bresche springen.“

Mit blauer Sweatjacke und Gürteltasche ist sie jeden Tag ab 7 Uhr im Laden. Unterstützt wird sie dabei von einer Mitarbeiterin, zwei Nachmittage die Woche stemmt sie den Laden ganz allein. Zwischendurch ruft ein Lieferant an und nimmt die Bestellung für Obst und Gemüse entgegen. Austernseitlinge, Süßkartoffeln – auch Exoten findet man im Regal aus Palletten. „Hab ich selbstgebaut“, erzählt Sanne. Wie selbstverständlich kommt ein paar Minuten später



ihr kleiner Sohn vorbei, vom Kindergarten schräg gegenüber. „Mutti, hast du auch gerade die Sirene gehört?“, fragt der Vorschüler. Nach einer herzlichen Begrüßung und einem kurzen Gespräch verschwindet er ins Büro der Mutter und beschäftigt sich. In ein paar Minuten, ab 12 Uhr, wird sie Pause haben, mit ihm Mittagessen, später die Büroarbeit machen. Um 15 Uhr geht's weiter im Laden.

Viele Kunden kommen mehrmals die Woche, einige täglich. Vor allem für die älteren Dorfbewohner in Burow ist der Laden die einzige Einkaufsmöglichkeit, die sie selbst ohne Hürden erreichen können. Der nächste Supermarkt in Altentreptow ist zehn Kilometer entfernt. Für viele Ältere nur mit Mitfahrgelegenheit bei den erwachsenen Kindern erreichbar. Für sie ist der Landmarkt von Sanne Görsch eine feste Anlaufstelle. Seit den 70er Jahren gibt es den Konsum an diesem Ort, in direkter Nachbarschaft zu den obligatorischen Neubaublöcken, Schule und Kindergarten. Der Baustil ist typisch für diese Zeit. Als Susanne Görsch den Laden übernahm, gab es keine richtige Heizung. Mit Nachtspeicheröfen wurde der Innenraum auf Temperatur gebracht. „Wenn ich damals mein Kind mit in den Laden nehmen musste, habe ich ihm einen Schneeanzug angezogen. So kalt war das manchmal.“ Im Rahmen der Landesinitiative „Neue Dorfmitte M-V“ hat Susanne Görsch 45.000 Euro Förderung für die Renovierung erhalten, um eine neue Heizung einzubauen und die feuchten Wände trockenzulegen. Auch eine kleine Cafécke ist entstanden. „Bald müssten wir auch außen was machen“, sagt die zweifache Mutter. Der knallorange Anstrich täusche ein

wenig darüber hinweg, dass einige Stellen der Bausubstanz schon nicht mehr ganz in Ordnung seien. Aber Susanne Görsch lässt sich davon nicht abschrecken. Sie hat die Zügel fest in der Hand, offenbar alles im Griff und Freude bei der Arbeit. „Ich habe immer Ideen, probiere auch gerne aus“, sagt sie. Dann gibt es auch schon mal einen Tipp für die Zubereitung eines besonderen Gemüses, welches sie gerade im Regal liegen hat. „Die Kunden mögen das.“ Und natürlich darf der bei-läufige Schnack an der Kasse nie fehlen. „Ich bin ja nicht nur Verkäuferin, sondern auch Mensch.“

KONTAKT:

Landmarkt Burow

Neue Straße 13

17089 Burow

Facebook: @Landmarkt-Burow





MAKING OF: EIN DORFLADEN MIT BRASSERIE

So richtig konnte man sich Ende April noch nicht vorstellen, was hier gute zwei Monate später entstanden sein soll: Eine Brasserie mit Dorfladen. Regionale Produkte in den Regalen, leckeres Eis und Getränke an der Theke, Herzhaftes zum Genießen im Gastraum mit traumhaftem Blick in die Mecklenburgische Schweiz. Aber der kleine Ort Grammentin nahe dem Kummerower See ist kein unbeschriebenes Blatt und schaffte es schon zuvor in die Schlagzeilen der hiesigen Lokalmedien. Der beliebte Ivenacker Baumkuchen entsteht in der im Ort ansässigen Konditorei, das größte Wandbild Mecklenburg-Vorpommerns – gemalt von der Grammentiner Künstlergemeinschaft um Maler Günter Horn – findet sich hier. Gegenüber wollen nun Antje und Mirjan Hornburg-Zeneli ihren Laden eröffnen. Mit großem Parkplatz vor der Tür und einladender Terrasse nach hinten raus ins Grüne. „Irgendwann“, so



Antje Hornburg-Zeneli, „werden wir hier einen Märchengarten eröffnen.“ 3,5 Hektar Land steht ihnen dafür hinter dem Haus zur Verfügung. Öffentlich zugänglich soll er sein, mit Seminarangeboten und Kräuterkursen Touristen wie Einheimische locken. Einladend, wie die britischen Gärten und Parks, die sie aus England gewohnt sind. Dort haben sich die aus Grammentin stammende Dolmetscherin und der im südenglischen Kent aufgewachsene Akademiker kennengelernt – beim Jobben in einem Londoner Restaurant. 2016 sind sie mit ihren Kindern zurück in Antjes Heimatort gezogen und haben Pläne für das Leben auf dem Land geschmiedet. Zunächst bauten sie ein altes Haus für sich und die drei Kinder aus.



Dann ging es an die beruflichen Zukunftspläne. Dank einer Förderung durch das Landesprogramm „Neue Dorfmitte“ und den Vorpommern-Fonds konnte der Neubau nebenan Gestalt annehmen. Budget für Handwerker ist darin jedoch kaum enthalten, so dass die 39-Jährige und ihr 37-jähriger Ehemann beinahe alles selbst gemacht haben. Dachstuhl bauen, Wände verputzen, Fliesen legen – während des Corona-Lockdowns waren beide gut ausgelastet. Nun soll es endlich losgehen. Durch eine Umfrage, die das Paar vor dem Bau unter den knapp 260 Dorfbewohnern durchgeführt hat, wissen sie, dass 80 Prozent von ihnen sich auf den Laden freuen. Das macht Mut. Auch für Touristen soll der Ort ein Anlaufpunkt sein. Langeweile wird hier wohl nicht aufkommen. Schon 2023 soll ein Wasserspielplatz entstehen. Einen Kräutergarten legt Antje Hornburg-Zeneli schon jetzt nebenbei an. „Wir haben Projekte für die nächsten 20 Jahre“, lacht sie.

KONTAKT:

Brasserie mit Dorfladen
Dorfstr 37 | 17153 Grammentin
E-Mail: info@maerchengarten-mv.de
www.maerchengarten-mv.de

ANZEIGE



BIOMARKT
SEIT 2009

**Biomarkt & Lieferservice
in der Seenplatte**



SOZIALES FÜR- UND MITEINANDER

Einen treffenderen Namen hätte sich Anke Stegemann für ihren Hof wohl nicht einfallen lassen können: Nestwärmehof. Ein guter Hektar zum Verweilen, Abschalten und Erleben. Hektik ist hier fehl am Platz. Der kleine Hofladen im Blockhaus lädt mit Wintergarten zu einer Pause bei Kaffee und selbstgebackenem Kuchen ein. Die Bauernhoftiere von Anke Stegemann kann man von hier aus gut beobachten. Ziegen, Schafe, Hühner – alle laufen entspannt im großen Auslauf umher, schnuppern hier, dösen da. Gerade für Kinder ist der Hof ein echtes Erlebnis. Als Bauernhofpädagogin hat sich Anke Stegemann darauf spezialisiert, es ihnen hier so richtig schön zu machen. Kindergeburtstage, Schulprojekttag oder Familienerlebnisse organisiert die Powerfrau. Auch integrative Angebote für Senioren, Menschen mit Handicap oder soziale Härtefälle. Gerade hat sie eine Zusatzausbildung für tiergestützte Intervention absolviert. Dabei könnte sie längst kürzertreten. Wegen eines schweren Arbeitsunfalls mit Mitte zwanzig konnte sie ihren Beruf in der Landwirtschaft schon früh nicht mehr ausüben. Viele Jahre arbeitete sie danach im sozialpädagogischen Bereich. Beides bringt sie heute auf ihrem Hof zusammen, den sie mit ihrem Mann gemeinsam aufgebaut hat. Soziale Teilhabe ist ihr ein wichtiges Anliegen, wohl auch wegen ihres eigenen Schicksals. Dazu kommen Regionalität, Infrastruktur, Mobilität – Themen, die Menschen auf

dem Land bewegen. In verschiedenen Arbeitskreisen engagiert sich Anke Stegemann dafür, schreibt Projektanträge, wirbt Fördermittel ein. Ihr geht es darum, etwas zu tun, sich aktiv einzubringen. „Genau so funktioniert Demokratie“, davon ist sie überzeugt. „Nur meckern bringt überhaupt gar nichts!“

KONTAKT:

*Nestwärmehof „Zum alten Speicher“ mit Hofladen
Leuschentin 56 | 17139 Kummerow*

Tel.: 0170-1615867

E-Mail: ankestegemann@gmx.de

