



Unternehmen berichten

„Vertriebsachse“ von MEBAN reicht bis Hamburg

Neubrandenburger Unternehmen blickt auf außergewöhnliches Jahr zurück



Auf individuelle Lösungen und zufriedene Mitarbeiter setzt das Neubrandenburger Unternehmen MEBAN. Foto: MEBAN

Neubrandenburg. „Ich habe zwar keinen Schutz vor den Fingernägeln, dafür aber so manche unruhige Nacht.“ Für Stefan Schewe, Geschäftsführer der MEBAN WST GmbH in Neubrandenburg, ist die Aufgabenteilung im Unternehmen klar. Er versucht gar nicht erst, die Arbeiten gegeneinander aufzuwiegen. Denn für ihn steht fest, dass jeder an seinem Platz höchste Leistungen vollbringen sollte. Was die abgelaufenen zwölf Monate betrifft, muss es gut geklappt haben. „Entgegen den Erwartungen ist 2011 unser bestes Jahr geworden“, bilanziert Schewe. Um etwa acht Prozent ist der Umsatz gestiegen. Projekte wie die Stella-Schule oder Webasto AG in der Viertelstadt haben dazu beigetragen.

„Es ist gelungen MEBAN als Marke fester in der Region zu etablieren“, ist der Geschäftsführer überzeugt. Das ist kein Zufall sondern Ergebnis harter Arbeit. Fenster, Türen, Wintergärten, Sonnen- oder Insektenschutz zeugen zumindest in ganz Norddeutschland von der Qualität, die die Belegschaft abliefern. Von der Planung über die Realisierung bis zur Wartung. Zuverlässigkeit

sei oberstes Gebot. Gegenwärtig werde Sicherheit an Gebäuden zu einem interessanten Thema für das Unternehmen. Es sei eine „phänomenale Entwicklung“ in den vergangenen Jahren gewesen, sagt Schewe.

Mit 20 Leuten hat er vor gut sieben Jahren die Firma übernommen. Zum Jahresende 2011 waren es inklusive Auszubildende 50. Etwa 100 Kilometer rund um Neubrandenburg liegt der „Hauptmarkt“ der Firma. Die „Vertriebsachse“ reicht allerdings von Rostock über Lübeck und Kiel bis nach Hamburg und darüber hinaus. Das Hauptgeschäft läuft über Stammkunden. Die sollte man „hegen und pflegen“, meint Stefan Schewe. Viele Anfragen kommen auf Empfehlung, andere über Ausschreibungen. Sich Zeit für die Kunden zu nehmen, das sieht Schewe als wichtige Voraussetzung für gute Geschäfte. So gilt es in der Firma „keine Vertriebsarmee“. Von der Beratung bis zu Realisierung hat der Kunde es mit den gleichen Leuten zu tun. Das schafft notwendiges Vertrauen und beugt Informationsverlusten vor.



Firmenjubiläen

Die IHK zu Neubrandenburg gratuliert zum Firmenjubiläum

20 Jahre

Fahradgeschäft und Autovermietung BERAD-Möbel, Wolfgang Bura, Warm (Müritze)
 Fuhrunternehmer, Evelyn Rücker, Groß Pölitz
 GERAS Arbeitsschutz + Berufsbekleidung, Dietmar Gerling, Dersekow
 Hagmann GmbH, Ludow.
 Imbis und Einzelhandel, Brigitte Böber, Persevalde
 Ingenieurbüro-Dr. Gunkel, Holger Hagmann, Gersdorf
 Jan Nohls, Schiffbrügge, Wolgast
 NIVIK Ladenbau mit System,
 Schreib- und Geschäftsküchen s. Kfm., Dutzrow

15 Jahre

Ferienhotel „Pärl“ Lutz Begrow OHG, Koserow
 Handel mit Holzpellets, Roman Strick, Gersdorf
 Hotel „Kirschen“, Klaus Kirschenstein, Wolgast
 „KIV“ Kleivertrieb Hohenfurt GmbH, Wolgast
 Thersien, Hartmut Voß, Gersdorf

Die Redaktion von „Faktor Wirtschaft“ bittet alle Unternehmen, die in der IHK-Region Neubrandenburg ihren Sitz haben, und in den kommenden Wochen eines runden Geburtstag feiern, um eine kurze Information unter der Telefonnummer (0395) 55 97-104, Fax (0395) 5 44 50 46 oder E-Mail pres@neubrandenburg.ihk.de

Um der wachsenden Zahl an Aufträgen Herr zu werden, wurde im vergangenen Jahr kräftig investiert. Moderne Bearbeitungsmaschinen für Aluminium- und Kunststoffteile stehen in der Fertigungshalle. Auch die Beleuchtungsanordnung wurde und wird optimal gestaltet. Eine größere Lichttaube, bessere Sichtverhältnisse für die Mitarbeiter und sinkende Stromkosten sind das Resultat. Eine neue Kranbahn soll den Transport innerhalb der Firma erleichtern. Auch wenn der Geschäftsführer sich über die jüngste Entwicklung freut, er setzt nicht auf Wachstum um jeden Preis. Alles müsse beherrschbar bleiben. „2012 soll ein Jahr der weiteren Qualitätsoffensive werden.“ Qualität sieht Schewe in mehrfacher Hinsicht, bei den Produkten, im Verhältnis zu den Kunden aber auch im Klima untereinander sowie bei den Arbeitsbedingungen. „Wachstum allein ist nicht alles. Die Leute müssen auch die Chance und die Zeit bekommen, unsere hohen Qualitätsansprüche umzusetzen“, sagt Schewe.

Fritz Krüger