



Ein Tag mit MEBAN-Chef Stefan Schewe

Zur Person

Stefan Schewe, 39, wuchs in Neubrandenburg auf. Nach dem Jura-Studium in Potsdam übernahm er vor acht Jahren die Geschäfte der MEBAN WST GmbH in der Viertorestadt. Gestartet mit etwa zwölf Mitarbeitern, zählt sein Unternehmen aktuell 53 Beschäftigte, inklusive Azubis. Auf Vorschlag der IHK Neubrandenburg für das östliche Mecklenburg-Vorpommern ist Stefan Schewe im November 2012 durch Wirtschaftsminister Harry Glawe in den Mittelstandsbeirat des Landes berufen worden. Außerdem engagiert er sich seit vielen Jahren in unterschiedlichen Funktionen bei den Wirtschaftsjunioren der IHK, zuletzt als deren Kreissprecher. Stefan Schewe ist verheiratet und hat zwei Kinder, vier und sieben Jahre alt.



Neubrandenburg. Stefan Schewe ist überaus gut organisiert. Das muss man wohl auch, wenn man ein Unternehmen mit aktuell 53 Mitarbeitern führt, Vater von zwei kleinen Kindern ist, sich ehrenamtlich

für die regionale Wirtschaft engagiert, leidenschaftlich gerne Sport macht – und alles unter einen Hut bringen will. Es ist noch nicht einmal sieben Uhr morgens, da steckt der Chef des Neubrandenburger Unternehmens MEBAN WST GmbH bereits mitten in einer Beratung, die erste von vielen an einem Januardienstag.

Effizienter Arbeiter

Wie Schewe erklärt, sind dies turnusmäßige Runden, in denen „wir ganz normal unsere Sachen durchgehen“. Aufträge, den Personaleinsatz auf bestehenden Baustellen in Mecklenburg-Vorpommern, Berlin und Hamburg, anstehende Termine, die Teilnahme an Weiterbildungen oder Zahlungseingänge zum Beispiel. Ganz gleich, wer den „Stefan“ („Wir sind ein Duz-Unternehmen.“) dazwischen noch unter vier Augen sprechen will oder von ihm eine Unterschrift braucht, bekommt zu hören: „Bis 14.30 Uhr bin ich im Haus, dann habe ich die Kinder, dann muss ich nach Hamburg.“

Auch sonst fackelt der MEBAN-Chef nicht lange, arbeitet effizient sein Tagespensum ab, spricht Klartext, überträgt Verantwortung an seine Mitarbeiter und fordert sie an der einen oder anderen Stelle zu einer konstruktiven Diskussion heraus. Denn Stillstand ist Schewes Sache nicht. Er sagt dann solche Sätze wie: „Los, los Männer“, damit eine Team-Sitzung pünktlich beginnen und enden kann; „immer raus damit“ – und „Wie kommen wir jetzt weiter?“

Wer hat den Ball am Fuß? Wer spielt jetzt wen an?“, um den Entwurf für eine

„Kunden sind der wichtigste Pflock unseres Unternehmens.“

neue Kundenbroschüre zur Druckreife zu bringen. Denn jene muss für die bevorstehenden Messen „Eigenheim Neubran-

denburg 2013“ und „Eigenheim Rostock 2013“ schnellstens fertig werden. Dort,

wo sich das Unternehmen präsentieren will als Manufaktur von Fenstern und Türen für alle Formen und Farben, als seriöser Berater und fundierter Planer von Wintergärten und Terrassendächern sowie als kostenneutraler und vielfältiger Anbieter von Sonnen- und Insektenschutz.

Auf dem Weg zum Dienstleister

Überhaupt „sind die Kunden der wichtigste Pflock unseres Unternehmens“, lautet Schewes Devise. „Sie gehen vor, alle anderen Termine müssen drum herum gelegt werden.“ Was ihn dann schon mal ein „bisschen böse“ werden lässt, das ist, wenn eine Anfrage nicht stehenden Fußes angepackt wird. Wohl wissend, dass Geduld nicht gerade zu seinen Stärken zählt. Denn: Wenn es nach ihm ginge, wäre MEBAN heute bereits ein Komplett-Dienstleister, von der Produktion über die Montage bis hin zu Service und Wartung. „Da stecken wir noch mitten in der Entwicklung.“ isc



Wenn Stefan Schewe (r.) nicht auswärts unterwegs ist, dann gehört ein kurzes Gespräch mit seinen Mitarbeitern aus der Produktionshalle – wie hier mit Tim Priebe – zum Tagespensum.

Foto: isc

Kurz gefragt

Ein guter Morgen beginnt bei mir mit ...

... Kaffee + Zeitung.

Mich treibt an ...

... Leidenschaft zur Gestaltung.

Aus der Ruhe bringt mich ...

... Unpünktlichkeit und Gleichgültigkeit.

Rat hole ich mir ...

... überall.

Meine Mitarbeiter sind für mich ...

... Meine Mitarbeiter können Sachen, die ich nicht kann.

Wenn ich mal nicht an meine Firma denke, dann ...

...denke ich an „SCN Kanu“ oder sonstigen Sport.

Soziale Marktwirtschaft heißt für mich, ...

... Verantwortung zu tragen.

Wenn ich über den Tellerrand meiner Firma blicke, dann ...

... sehe ich noch viele Notwendigkeiten zur positiven Gestaltung.