

Nachgefragt bei **Joachim Hagemann**

„Immer ganz dicht am Kunden bleiben“

Im Herbst 1976 kam er als Vertriebsleiter zur Fa. Doepke, seit 1995 leitete er gemeinsam mit **Manfred Schmidt** das **Norder Traditionsunternehmen**. Zu Beginn dieses Monats hat **Joachim Hagemann** die Doepke-Vertriebsleitung an seinen Nachfolger **Andreas Müller** übergeben.

ep: Herr *Hagemann*, was war Ihre Motivation, sich bei Doepke zunächst als Vertriebsleiter, dann als Geschäftsführer zu engagieren?

Joachim Hagemann: Doepke war damals eine sehr kleine Firma, und die wollte ich aufbauen. Ich hatte vor, mir dadurch einen Namen zu machen und dann zurück in eine größere Firma zu gehen. Ich bin aber in Norden hängen geblieben. Die Arbeit hat Spaß gemacht, und mit *Franz Doepke* habe ich mich bestens verstanden. Er hat mich immer nach eigenem Gusto arbeiten lassen. Außerdem hatte schon

bald jeder in meiner Familie in Norden seinen eigenen Kreis und Freunde gefunden.

ep: Welche technischen Entwicklungen Ihres Unternehmens sehen Sie heute als die wichtigsten an?

Hagemann: Das sind sicherlich unsere vielen Speziallösungen. Wir wollten Doepke zu einem Technologieführer machen, mit dem weltweit größten Programm an Differenzstrom-Schutzschaltern. Das haben wir geschafft. Nehmen Sie zum Beispiel die allstromsensitiven Geräte für 500 Volt, das war eine echte



Joachim Hagemann

Herausforderung. An diesem Erfolg waren stets viele gute Leute beteiligt, die meine Philosophie geteilt haben, von der Technik bis zum Vertrieb. Mein Kompagnon, *Manfred Schmidt*, hat zum Beispiel stets eine exzellente Technik geliefert.

ep: Was ist Ihre Philosophie?

Hagemann: Immer ganz dicht am Kunden bleiben. Danach habe ich mein Leben lang gearbeitet. Und die Firma Doepke ebenfalls. Kontinuität, Treue und Verlässlichkeit sind für mich beziehungsweise für uns nicht nur Schlagworte. Ich glaube fest daran, dass Wertschätzung, Wertarbeit und Beständigkeit auch zukünftig nicht zu unterschätzen sind.

ep: Was waren in den letzten 30 Jahren Ihre größten Herausforderungen?

Hagemann: Einmal der Zusammenschluss der beiden deutschen Staaten – und die vielen Probleme, die dadurch im Osten entstanden sind. Wir haben damals in Thüringen ein Werk aufgebaut und dort für Arbeit gesorgt. Und im Gegensatz zu vielen anderen, die wieder abgehauen sind, werden in unserem Werk bis heute Leitungsschutzschalter gefertigt.

Hart war die Zeit um die Jahrtausendwende. Die Marktführer haben dafür gesorgt, dass die Preise zusammenbrechen. Da konnte von den kleineren und mittleren Firmen kaum einer mithalten, und viele sind baden gegangen. Wir haben das damals mit unseren Leuten zusammen bewältigt. Wir haben offen mit der

Belegschaft geredet, und alle haben geholfen. Es gab Einschränkungen, aber das konnten wir in guten Zeiten – wie versprochen! – wieder gutmachen.

ep: Was sehen Sie als Ihre größten Erfolge?

Hagemann: Dass Doepke vielen guten Leuten Arbeit geben konnte. Und dass wir immer viel Geld für die Forschung und Entwicklung ausgegeben haben. Das war richtig und hat zum Beispiel zu vielen ganz speziellen Geräten in der Differenzstromtechnik geführt.

Privat bin ich stolz darauf, dass meine Kinder zu anständigen Menschen herangewachsen sind. Das ist in erster Linie meiner Frau zu verdanken, da ich immer viel unterwegs war.

ep: Würden Sie rückblickend irgendetwas anders machen?

Hagemann: Kein Mensch macht alles richtig, auch ich nicht. Im Nachhinein kann man daran nichts mehr ändern. Wir müssen nach vorne schauen!

ep: Welches sind die Momente bei Doepke, an die Sie sich am liebsten erinnern?

Hagemann: Es gab viele schöne Momente. Einer davon war die Grundsteinlegung zum Zweigwerk in Bickenriede. Das wollte ich unbedingt.

ep: Wie sieht Ihre Planung für den Ruhestand aus?

Hagemann: Ich bleibe als Mitinhaber der Firma natürlich weiter am Ball. Außerdem habe ich vor, mein Handicap beim Golfen zu verbessern und endlich mehr mit meiner Frau zusammen zu reisen. Meine Freunde kann ich dann sicher auch mal häufiger aus der Nähe sehen.

ep: Welchen Rat können Sie Ihrem Nachfolger *Andreas Müller* auf den Weg mitgeben?

Hagemann: Er soll seinen eigenen Stil finden, dabei aber immer nah an den Leuten bleiben und Entscheidungen mit ihnen gemeinsam suchen. Dann kann nichts schief gehen. ■

Neue Aufgabenverteilung bei Doepke

Mit dem Ausscheiden *Joachim Hagemanns* (65) leitet seit dem 1. April 2009 ein neues Führungstrio die Geschicke des **Norder Traditionsunternehmens Doepke**. Dem langjährigen Geschäftsführer und Mitinhaber *Manfred Schmidt* (60) stehen nunmehr in der Geschäftsleitung *Andreas Müller* (39), seit 2001 Verkaufs- und Marketingleiter, sowie *Heinz-Erhard Weeken* (49), bisher Leiter Controlling, zur Seite.

Müller wird sich vor allem auf den Bereich Vertrieb, *Schmidt* auf den Bereich Technik und *Weeken* auf den Bereich Finanzen konzentrieren.

Neue Leiterin des Verkaufs Inland ist *Nicole Sikken* (31), die bereits viele Jahre als Assistentin der Vertriebsleitung tätig war. *Johann Meints* (43), zuvor Leiter Verkaufsförderung und Werbung, wird Marketingleiter des Spezialisten für FI-Schutzschalter und Sonderlösungen.



Das neue Führungstrio von Doepke: Heinz-Erhard Weeken, Manfred Schmidt und Andreas Müller (v.l.n.r.) Fotos: Doepke