

36 Jahre Angermann: Im Gespräch mit Joachim Velte

Von 1963 bis 1999 war Joachim Velte als Geschäftsführer bei Angermann tätig. Im Laufe dieser 36 Jahre gestaltete der gelernte Im- und Exportkaufmann den Aufbau der Unternehmensgruppe maßgeblich mit.

Vergangenes Jahr feierte Angermann sein sechzigjähriges Firmenjubiläum. Was hat das Ereignis für Sie bedeutet?

Zunächst einmal ist es die Bestätigung, dass sich viele der in der Vergangenheit getroffenen strategischen Entscheidungen als richtig erwiesen haben. Für mich persönlich waren die mehr als drei Jahrzehnte, die ich das Unternehmen in verantwortungsvoller Position mitgestaltet habe, eine überaus spannende und intensive Zeit. Ich empfinde es als Privileg, auf ein so ereignisreiches und erfülltes Berufsleben zurückblicken zu können.

Was war für Sie das Besondere?

Da ist vor allem die Vielzahl an unterschiedlichen Menschen und Persönlichkeiten zu nennen, die ich kennenlernen durfte. Bedingt durch unsere internationale Ausrichtung, hatte ich zudem die Gelegenheit, viele Länder zu bereisen und dabei meinen beruflichen und privaten Horizont zu erweitern.

Was haben Sie vor Ihrer Tätigkeit bei Angermann gemacht, und wie sind Sie 1963 zum Unternehmen gekommen?

Nach meiner Ausbildung als Im- und Exportkaufmann war ich zunächst im Bankengewerbe beschäftigt. Danach habe ich einige Jahre selbstständig als Immobilienberater in Hamburg gearbeitet. Der Wechsel zu Angermann kam durch die Bekanntschaft mit Horst F. G. Angermann zu-

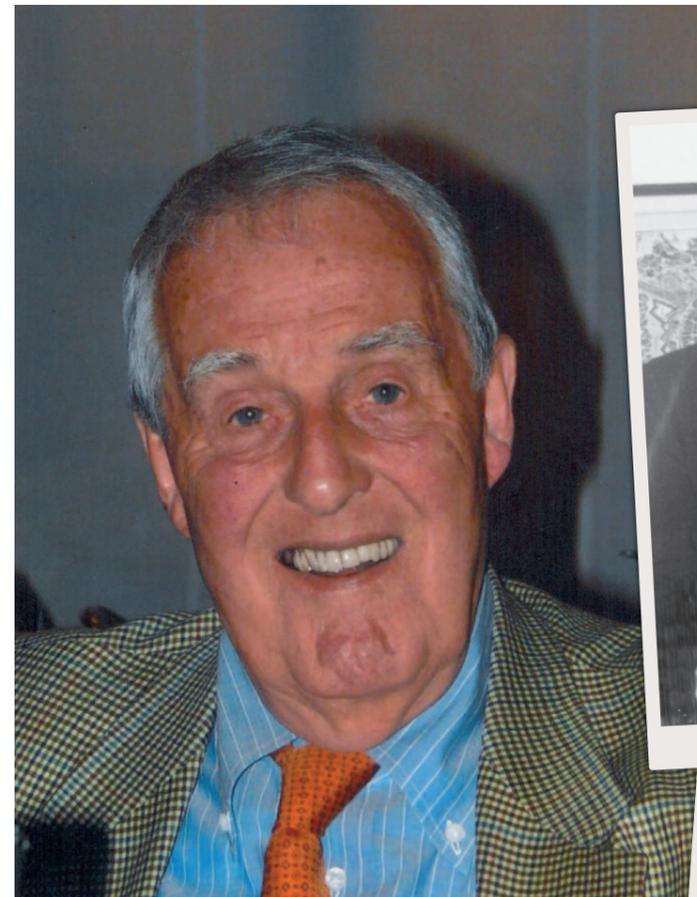
stande, die sich damals vertiefte. Im Verlauf vieler Gespräche hatten wir festgestellt, dass wir uns beruflich sehr gut ergänzen würden.

Was zeichnete Horst F. G. Angermann aus?

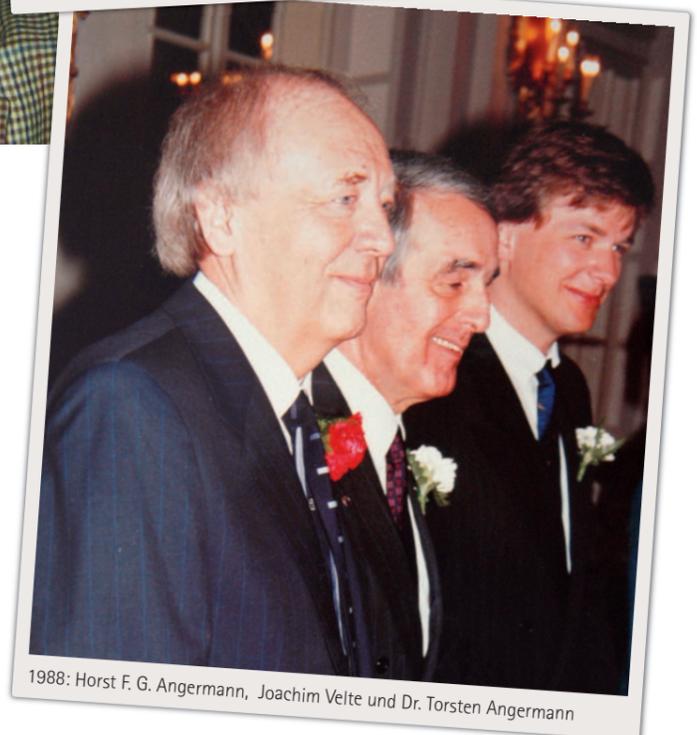
Er war ein begnadeter Redner und Akquisiteur, der sehr schnell die richtigen Kontakte knüpfen konnte und aufgrund seiner fachlichen Kompetenz zu überzeugen wusste. Seine großen Führungsqualitäten und seinen Pioniergeist nutzte er nicht nur im Sinne der Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens, sondern auch in seiner Verbandstätigkeit als Präsident des Rings Deutscher Makler (RDM) und der Aktionsgemeinschaft wirtschaftlicher Mittelstand e. V.

Wie kam es zur Entscheidung, das Unternehmen auf mehrere Geschäftsbereiche auszuweiten?

Wir wollten uns damals nicht nur von einem Standbein abhängig machen, sondern das Unternehmen auf mehrere Säulen stützen, umso weniger krisenanfällig zu sein. Bei der Umsetzung dieser Strategie waren wir auch deshalb so erfolgreich, weil wir als eines der ersten Unternehmen in Deutschland erkannt haben, dass im Mittelstand Bedarf an Beratungsleistungen beim Kauf und Verkauf von Unternehmen besteht. Aufgrund unserer guten Zusammenarbeit mit den Banken konnten wir diese in Deutschland bis dato unbekannteste Dienstleistung etablieren.



1970: Auf der Betriebsweihnachtsfeier im Hamburger Hotel Atlantic



1988: Horst F. G. Angermann, Joachim Velte und Dr. Torsten Angermann

Was zeichnet Angermann als Unternehmen für Sie aus?

Wir haben unsere Kunden nie in Schablonen gezwängt und gehofft, dass sie passen. Vielmehr stand Angermann immer für eine Beratungsleistung, die sich individuell an den Anforderungen unserer Mandanten ausrichtet. Neben dem fachlichen Know-how waren als Basis hierfür immer auch Kreativität und Fantasie gefordert.

Welche Rolle spielten die Mitarbeiter?

Selbstverständlich eine große. Einer unserer Erfolgsgaranten war, dass es uns mit Glück und Geschick gelungen ist, über die Jahre so viele gute Mitarbeiter für uns zu gewinnen. Sie haben mit ihrem Engagement die Philosophie des Unternehmens mitgetragen und nach außen verkörpert. Was wünschen Sie der Unternehmensgruppe Angermann bis zum nächsten runden Jubiläum? Weiterhin viel Erfolg auf allen Ebenen und die Zufriedenheit der Mitarbeiter, damit Fantasie und Kreativität umgesetzt werden können. Außerdem wünsche ich ein Wachstum in kleinen Schritten, damit sich die Angermann-Gruppe weiterhin gut entwickeln kann.