**Tobias Epple**

Tobias Epple stammt aus einer klassischen deutschen Unternehmerfamilie: Die Großeltern gründeten ihr Familienunternehmen und vermittelten dem Enkel die Tugenden des klassischen deutschen Unternehmertums, das statt für schnelles Geld und scheinheilige Anerkennung für Hemdsärmel hochkrempeln, ehrliche Arbeit und Erfolg durch Fleiß steht. Diese Werte prägen seine Philosophie für wertschätzendes Verkaufen. Als Bezirksdirektor der Landesbausparkasse Südwest steht Tobias Epple für wertebasiertes Arbeiten und führt ein erfolgreiches Team aus motivierten Handelsvertreter:innen. Gemeinsam mit seinem Team gestaltet er Vertrieb neu. Ehrlich UND effizient. Zudem ist Tobias Epple Gründer des Verkäufer- und Führungskräfte-Netzwerks Kompetenzzentrum für Führung und Vertrieb und Herausgeber von KOMPETENZ – Das Expertenmagazin.

Seine Großeltern haben Tobias Epple stark geprägt. Nicht zuletzt deswegen haben bei ihm konservative Unternehmertugenden unverändert einen hohen Stellenwert, obwohl natürlich die Errungenschaften der Digitalisierung und alle Neuerungen, die sie ermöglichen, ebenfalls zentraler Bestandteil seiner Beratung sind. „Auch wenn ich ein hervorragendes LinkedIn-Profil habe, ersetzt das nicht die Freundlichkeiten, mit der ich den Menschen vor Ort begegne“, nennt er ein Beispiel. Gegenseitige Wertschätzung im Umgang miteinander ist für ihn eine unverzichtbare Basis, sinnstiftendes gesellschaftliches Engagement eine ernstzunehmende Aufgabe.

Selbst ist er seit seinem 19. Lebensjahr Unternehmer und er weiß, dass Unternehmen reifen, in gewisser Weise vielleicht erwachsen werden müssen. Dabei begleitet er sie und arbeitet auch als Interims-Führungskraft im operativen Bereich mit, wenn dies die Situation erfordert.

Die Dinge am Ende auch leben, die er und sein Team beraten: Das ist Tobias Epple wichtig, das zeichnet ihn und seine Arbeit aus. „Wenn wir das tun, dann gewinnen wir“, weiß er. Deswegen taucht er tief ins Unternehmen ein und wird selbst Teil des Teams. Nur gemeinsam mit den Menschen im Unternehmen kann er Lösungen finden und diese aus dem jeweiligen Betrieb heraus entwickeln – ganz gleich, ob es sich um ein Start-up oder eine Traditionsfirma handelt.

Für Tobias Epple ist es deswegen in der Regel nicht die zentrale Frage, wie er Kosten senken kann. Viel wichtiger ist die Perspektive, wie sich mehr verdienen lässt. „Das finde ich spannender“, sagt er. „Denn sparen, das kann jeder.“ Ihm geht es darum, den Geist in einem Unternehmen zu ändern, und zwar bei allen Beteiligten und im Idealfall so, dass die Menschen aus Überzeugung neue Wege mitgehen und sich auf ihre Arbeit freuen. „Das fängt beim Vorstand an und hört beim Hausmeister auf.“

Als Berater, Interimsmanager, in seinen Vorträgen und mit seinen Büchern hilft Tobias Epple Führungskräften und Unternehmern ihre Firma Zukunftsfähig zu machen. Seine Arbeit hat viele Facetten, doch in erster Linie tut er das, was auch schon für seine Großeltern das Erfolgsmodell war: den Umsatz steigern und gleichzeitig höchste Qualität liefern. Made in Germany.