

Leaders Ultimate

AI-based VIDEO MAGAZINE for Modern Leadership Insights

empa○trust
— THE NEW ERA COMPANY —

CEO4CEO®

**Strategisches
Sparring auf
Augenhöhe**

EMPATRUST

**Strategie:
von Werten zur
Wertschöpfung**

**Transformation
im Mittelstand zu
New Era Business**

Video Messages
Social Media Links
Interactive Posts

#12 Special Edition Expert Pool 2025/26
Celebrating Over 25 Years of OrhIDEAL
www.orphideal-image.com

Vorbildunternehmer
des Jahres 2025/26
Katrin Oppermann-Jopp
GF Empatrust Consulting
& Akademie
Klaus Boog
GF Empatrust Group



ORHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

**360-Grad Supervision
und Leitinstanz für
Champions der Zukunft:**

Hochmodern und erfahren,
agieren die kosmopoliten
Frontgesichter von Empatrust.
Weltweit vernetzt geben
Katrín Oppermann-Jopp und
Klaus Boog Mittelständlern
Anleitung zur Neugestaltung.
Kein Blabla, sondern
Umsetzungskraft pur!
Bei ihrer begeisterten Klientel
gilt die Empatrust Akademie
als Adresse Nr. 1 für Unterneh-
mertum der neuen Zeit.

„Empathie und Vertrauen sind
das Kapital, mit dem Familien-
unternehmen ihren Marktwert
steigern und Zukunft sichern.“

www.empatrust.com

**Strategischer Generalismus & Veränderungskompetenz
im Doppelpack:** Wie Klaus Boog und Katrin Oppermann-Jopp
mit CEO4CEO® und Kulturdiagnostik Familienunternehmen neu
ausrichten – vom Überlebensmodus zum Zukunftsbetrieb

Mit Mr. Strategy & Lady Change zum **EMPATRUST**Erfolg

Chancen erkennen, wenn andere nur Probleme sehen – das zeichnet Klaus Boog und Katrin Oppermann-Jopp aus. Als Fortschrittmacher für mittelständische Familienunternehmen stehen sie an der Seite von Inhabern und Geschäftsführern, die ihre Wachstumspotenziale ausschöpfen wollen oder in stürmischen Zeiten Orientierung suchen.

Das Geschäftsduo gehört zu jener Riege von Mittelstands-Heroen, die mit Empathie und Vertrauen die Wirtschaft prägen. Ihr gemeinsames Unternehmen Empatrust, Empathy meets Trust, verkörpert zusammen mit ihrem internationalen Team genau diesen Wertekodex. In unserer Hall of Fame ergänzen sie mit der Empatrust Gruppe die Reihe verantwortungsvoller Legenden und Vorbilder, wie z.B. Wolfgang Grupp TRIGEMA, Prinz Luitpold von Bayern ROYAL BRANDING, Helmut Schreiner SCHREINER GROUP, Perry Soldan Em-Eukal auf unserem Unternehmerpodium. Beide sind Unternehmer aus eigener Biografie, keine distanzierten Ratgeber. Ihre Kunden erleben sie nicht als Theoretiker, sondern als Partner, die auf den Punkt kommen, Verantwortung übernehmen und auch dann präsent sind, wenn es unbequem wird. Ihr Markenservice CEO4CEO® bedeutet Sparring auf Augenhöhe, getragen von Vertrauen und echter Lösungskompetenz. Eine Qualität, die in dieser Konsequenz im Mittelstand extrem gefragt ist. Ihre Mission: Unternehmer und deren Teams wieder für ihr Tun zu begeistern und Familienbetrieben zu helfen, sich für die Zukunft zu wappnen und aus Krisen gestärkt hervorzugehen. Wird Unternehmensmodernisierung zur Last, kommt neuer Schwung durch Empatrust!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

CEO4CEO®: Führungsqualitäten auf dem Prüfstand der Praxis



Multidimensionaler Transformationspartner für höchste Positionen

Den visionären SINNovations-Guide, der als Führungsoptimierer, Wachstumstreiber, Umsatzbooster und Lotse durch Finanzkrisen brilliert, treibt seit drei Jahrzehnten die Begeisterung für familien- und inhabergeführte Unternehmen an. Klaus Boog kennt ihr Innenleben, die stille Größe, die ungesagten Konflikte, den Druck hinter verschlossenen Türen. Sein Antrieb: nicht weniger als ihr Überleben zu sichern. Wo er Produktionsstätten erweitert, Logistik neu denkt, Expansion begleitet, beginnt für Unternehmen eine neue Zukunftsausrichtung. Boog ist der Brückenbauer zwischen Extrempositionen: hier die kalte Formel „Der Mensch ist austauschbar, Produktivität zählt allein“, dort die naive Verklärung „Technologie zerstört, einzig der Spirit rettet“. Zwischen diesen Polen spannt er sein Werk und beweist mit seinen Empatrust-Klienten, dass Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit kein Widerspruch sind. Die Symbiose aus Effizienz und Empathie ist das Unternehmensmodell von morgen. Und genau diese Verbindung macht Klaus Boogs Wirken so wegweisend.

OrhIDEAL: Frau Oppermann-Jopp, Herr Boog, verraten Sie mir doch bitte, wie ich Ihren unternehmerischen Facettenreichtum auf sechzehn Magazinseiten verdichten soll? *(Ich zwinkere beiden zu)*

Klaus Boog: Frau Briegel, diese Sorge können wir getrost Ihnen überlassen. *(Wir lachen.)*

OrhIDEAL: Dann steige ich besser gleich ein, um keinen wertvollen Platz zu vergeuden. Schließlich steht auf meiner Agenda, die ganze Bandbreite Ihres Wirkens zu erfassen. Als renommierte Erfolgsflüsterer für Familienunternehmen optimieren Sie Führung, Mitarbeiter, Kultur, Beschaffung, Produktion, Vertrieb sowie Finanzen und verbinden damit alle zentralen Wertschöpfungshebel zu einem zukunftsfähigen Gesamtsystem. Ihre Kunden erleben Sie mit ihrer EMPATRUST-Strategie als Partner.

Katrin Oppermann-Jopp: Ja, wir sind durch und durch Unternehmer. Wir sprechen die Sprache

unserer Kunden und wissen, wie sich ihre Herausforderungen anfühlen. An uns wenden sich CEOs von Familienunternehmen, weil sie unsere persönliche, intensive Begleitung schätzen. Wir erfassen schnell die Lage, reden Klartext. Andere bleiben bei Folien, Analysen und schönen Berichten stehen. Wir gehen weiter, packen an und bewegen, was bewegt werden muss.

Klaus Boog: Zunächst einmal arbeiten wir exklusiv auf der Chefetage als Sparringspartner. Hier finden wir die Lösung für alles, egal, wo es im Unternehmen hakt. Getreu meinem Motto: Probleme sind zukünftige Chancen. Wenn nötig, packe ich selbst operativ mit an, wie ein Interims-Manager oder Projektleiter. Diese CEO4CEO-Nähe schafft Vertrauen. Unsere Kunden wissen, dass wir als Impulsgeber die Zahlen, Strategie und Menschlichkeit in Einklang bringen, um die Marktstellung für die Zukunft zu sichern. Für die Extrameile sind wir uns nicht zu schade.

Welche typischen Sorgen und aktuellen Herausforderungen der Unternehmer lösen Sie mit EMPATRUST, wenn Sie Unternehmen weiterentwickeln und auf Zukunft eichen?

Klaus Boog: Neben dem Bedarf zur strategischen Neuausrichtung in bewegten Zeiten und besserer Führung ist natürlich der Mangel an Fachkräften ein besonderer Knackpunkt. Auch die Mitarbeiterbindung beschäftigt fast jeden Mittelständler enorm. Dazu kommt, dass sich die Märkte schnell ändern und die Digitalisierung voranschreitet. Neue Technik wie Automation oder KI setzen traditionelle Geschäftsmodelle unter Druck. Familienunternehmen müssen sich laufend neu erfinden, ohne ihre Wurzeln zu vergessen.

Katrin Oppermann-Jopp: Ob es um wichtige Entscheidungen oder persönliche Belastung geht, viele Unternehmer haben das Gefühl, mit ihren Problemen isoliert zu sein. Ich spüre oft, wie erleichtert Familienunternehmer sind, wenn endlich jemand ihre Lage wirklich versteht. Viele stehen unter enormem Druck. Denn firmenintern ist es nicht unbedingt ratsam, sich als CEO

1:1 Betreuung und CEO-Trainings der Extraklasse:



Mit Empatrust erleben Top-Entscheider und Wirtschaftsgestalter ihr persönliches Next-Level-Highlight



in allen Nöten zu offenbaren. Da helfen keine 08/15-Ratschläge, sondern erstmal Verständnis und neue Klarheit. Ob lähmende Bürokratie, zerreißende Lieferketten, explodierende Kosten oder die ständige Frage nach Liquidität, Unternehmer kämpfen an allen Fronten gleichzeitig. Da geht bei vielen der Blutdruck hoch.

Und wie! Ich kenne einige Mittelständler, die sich wie im falschen Actionfilm fühlen. Alles fliegt einem gleichzeitig um die Ohren. Altbewährtes zählt auf einmal nicht mehr. Märkte brechen weg.

Katrin Oppermann-Jopp: Sie sagen es, Frau Briegel. Abgesehen von diesen handfesten Problemen brodelt auch viel Subtiles unter der sichtbaren Oberfläche, das auf den Unternehmen lastet. Zum Beispiel die Verantwortung für Familie und Mitarbeiter. Die schlaflosen Nächte, weil sie die Arbeitsplätze sichern wollen. Auch zwischenmenschliche Probleme spielen eine Rolle. In Familienbetrieben vermischen sich familiäre und berufliche Bereiche. Unausgesprochene Konflikte zwischen Generationen oder verschiedenen Wertvorstellungen belasten die Stimmung. Die Wirkung ist spürbar, aber die Ursache wird oft nicht erkannt. Dann schwinden natürlich die Freude und Begeisterung. Unternehmer, die früher voller Elan ihr Unternehmen voranbrachten, wirken plötzlich müde und erschöpft. Das Feuer der Begeisterung droht zu erlöschen und damit die Orientierung. Genau dann suchen viele unsere Hilfe als externe Partner, damit der Nebel sich lichtet. Zuletzt ist da noch die Frage der Nachfolge. Wie übergebe ich mein Lebenswerk in gute Hände?

Stimmt, die unternehmerische Realität ist voller Ungewissheiten. Ihr Erfolgsrezept scheint darin zu liegen, die Komplexität differenziert zu durchdringen. Eine einzige richtige Lösung gibt es selten. Doch gerade für uns Mittelstandslenker fühlt sich die Flut an Optionen manchmal erdrückend an. Gefühlt vervielfachen sich die Entscheidungsmöglichkeiten von Tag zu Tag. Wie findet man in

so agilen Zeiten den richtigen Hebel, den gemeinsamen Nenner, das stabile Fundament, auf das man sein Unternehmen stellen kann?

Klaus Boog: Das Fundament, auf dem jedes Unternehmen steht, ist Empathie und Vertrauen. Sie brauchen Empathie bzw. Intuition, um die passenden Geschäfts-, Kooperationspartner und Mitarbeiter um sich zu scharen. Und Vertrauen bildet die Grundlage für alle weiteren Prozesse. Selbstvertrauen in eigene unternehmerische Entscheidungen, Vertrauen in die Mitarbeiter, Partner und Familie. Bei Empatrust leben wir ja diese Werte. Sie sind unser Name und Programm! Unsere ganzheitliche Weiterentwicklung von Unternehmen umfasst sowohl harte Fakten als auch die weichen Faktoren, die Unternehmenskultur. Letztlich muss beides passen. Das eine ohne das andere führt zur Schiefelage.

Können Werte bzw. Unternehmenskultur wirklich den Unternehmenserfolg beeinflussen? Wie überzeugen Sie die Skeptiker? Solche halten Werte und Unternehmenskultur für nette Begleitmusik, aber nicht für einen Erfolgsfaktor.

Klaus Boog: Frau Briegel, zu uns kommen die CEOs aus Überzeugung, weil sie ahnen, dass Kultur kein Luxus ist, sondern harte betriebswirtschaftliche Wirkung hat. Die Skeptiker erreichen wir meist erst, wenn sie am eigenen Leib spüren, dass Soft Facts über Umsatz, Ertrag und Zukunftsfähigkeit entscheiden. Unser Buch ‚Der Phoenix-Effekt‘ zeigt das sehr eindrücklich. Unternehmen, die scheinbar ausgebrannt waren, konnten durch einen Kulturwandel regelrecht aus der Asche steigen. Unternehmenskultur ist der Treibstoff für Erfolg. Sie verbindet die starken Wurzeln der Vergangenheit mit der Kraft für neues Wachstum, für Innovation. Und nur wenn die Werte, also Vertrauen, Offenheit, Wertschätzung, stimmen, dann ziehen alle an einem Strang. Genau das sorgt dafür, dass Mitarbeiter auch in turbulenten Zeiten motiviert bleiben. Werte sind kein Wohlfühlthema, sondern das innere Navigationssystem, das ein Unternehmen auch durch unsichere Zeiten steuert.

Podium der Starken Marken **O R H** **IDEAL**[®] **IMAGE** **WORKPLACE**

Flexible Interviewthemen je nach Rahmenprogramm:

„Der Phoenix-Effekt: Wie du das Feuer der Begeisterung in deinem Unternehmen wieder neu entfachst“

„Von KPIs zur Begeisterung: Wie Unternehmenskultur messbar und profitabel wird“

„Strategischer Generalismus für Nischenhelden – die neue Führungskunst im Mittelstand“

„Der europäische Fachkräfte-Pool: Wie Mittelständler heute internationale Talente gewinnen“

„Materialströme im Wandel: Wie Mittelständler Beschaffungskrisen pragmatisch meistern“

„Business im Wiederaufbau: Welche Rolle Mittelständler beim Ukraine-Revival spielen können“

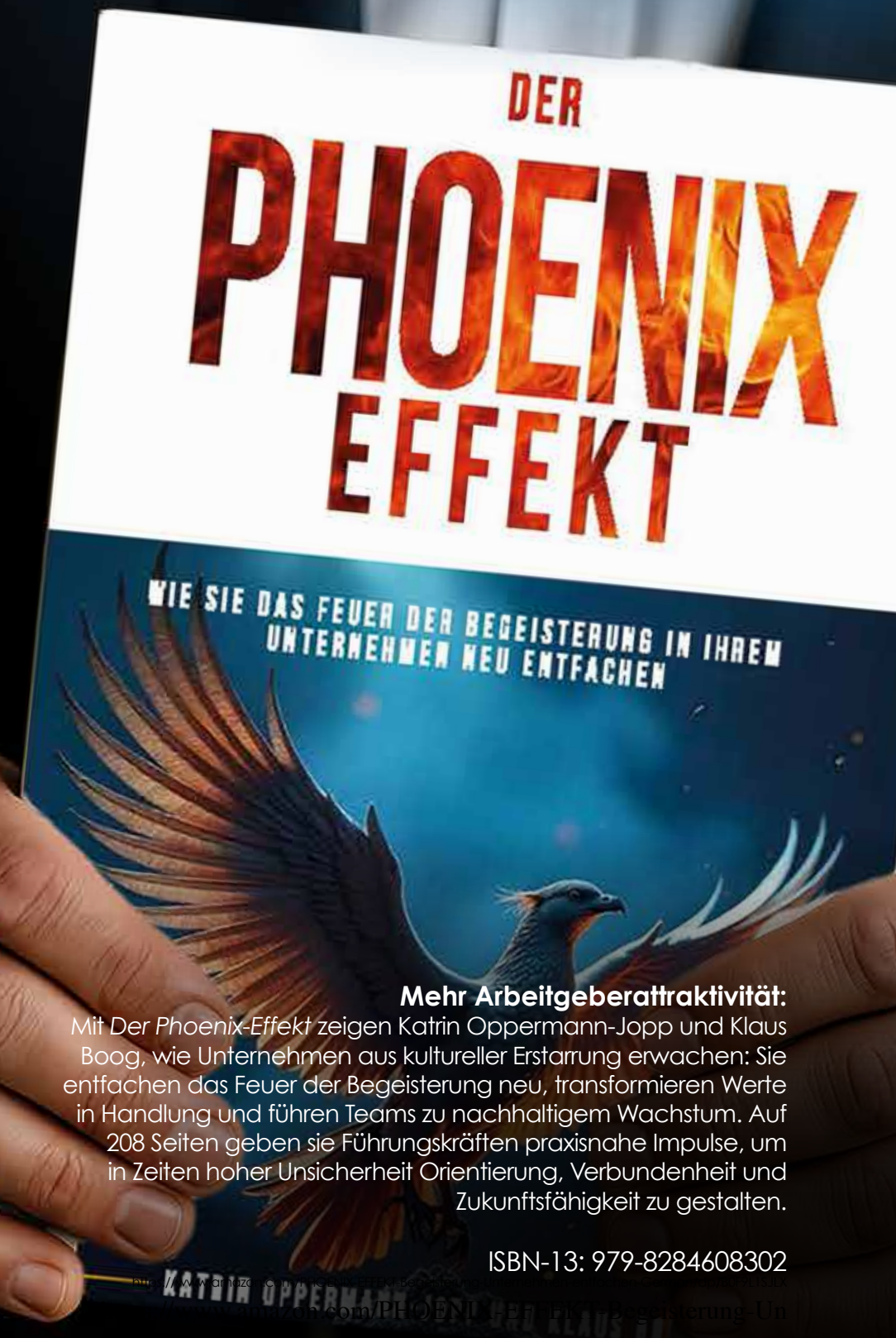
„Die unterschätzte Chance: Warum der Wiederaufbau der Ukraine für deutsche KMU ein Wachstumsmarkt ist“

„Mut zur Menge: Wie Empatrust im Millionen-Tonnen-Markt agiert und was Mittelständler daraus lernen können“

„Vom Hidden Champion zum Global Player: Warum Partnerschaften der neue Wachstumstreiber sind“

„Interkulturelle Verhandlungskunst – das unsichtbare Kapital im internationalen Geschäft“

Interviewpartner **Quotenbooster für** **Wirtschaftsformate**



Mehr Arbeitgeberattraktivität:

Mit *Der Phoenix-Effekt* zeigen Katrin Oppermann-Jopp und Klaus Boog, wie Unternehmen aus kultureller Erstarrung erwachen: Sie entfachen das Feuer der Begeisterung neu, transformieren Werte in Handlung und führen Teams zu nachhaltigem Wachstum. Auf 208 Seiten geben sie Führungskräften praxisnahe Impulse, um in Zeiten hoher Unsicherheit Orientierung, Verbundenheit und Zukunftsfähigkeit zu gestalten.

ISBN-13: 979-8284608302

Gefragt als Speaker & Trustfluencer

Standing Ovationen für ernste Themen, mit einem Augenzwinkern vorgetragen:

Fachkräfte fehlen nicht – sie gehen nur woanders hin

Generationen im Dialog: Wenn Erfahrung auf frische Ideen trifft und beides bleiben darf

Werte zeigen sich nicht im Leitbild, sondern Montagsmorgen, um halb acht

Alt und Jung sprechen nicht verschiedene Sprachen – sie benutzen nur andere Emojis

Warum Führung nicht mit Powerpoint beginnt, sondern mit Präsenz

Selbstführung: Bevor du andere bewegst, bewege dich selbst

Wie du innerlich stabil bleibst, wenn es im Außen kracht

Außerdem:

- Impulse, Vorschläge und Ideen für publikums wirksame und Leser bindende Themenauswahl

- Podcast, Radio oder TV-Diskussionen

„Mehr Gewinn ohne starres Gewinnstreben? Der Paradigmenwechsel in der Unternehmenskultur ist aufklärend, unterhaltsam und sorgt für Verblüffung!“



Quo vadis, Mittelstand?

Mit Empatrust auf Kurs.

Architektin innerer und äußerer Transformation

Die visionäre Kultur- und Leadership-Gestalterin, die sich in 30 Jahren als Change-Mentorin, Sparringspartnerin und Wegbegleiterin für Führungskräfte als Top-Ansprechpartnerin etabliert hat, erkennt die feinen Signale, die unausgesprochenen Spannungen und die ungenutzten Potenziale in Organisationen. Ihr Antrieb: nicht weniger, als aus Druck neue Stärke zu formen. Wo sie Unternehmenskulturen sichtbar macht, Teams in Ko-Kreation führt und Führungskräften mentale Klarheit verschafft, beginnt ein Wandel, der weit über klassische Beratung hinausgeht.

Während horizontale Entwicklung bedeutet, mehr Wissen und Methoden nebeneinander anzusammeln, forciert sie vertikale Entwicklung. Sie erweitert Denk- und Handlungsspielräume auf die nächste Bewusstseinsstufe. So gelingt die Verbindung von innerem Wachstum und äußerer Transformation als Unternehmensmodell von morgen. Wegen dieser Kombination wird Katrin Oppermann-Jopp's Wirken so unverzichtbar.

„Veränderung gelingt nicht durch Druck, sondern durch Vertrauen.“

Versteht die Meta-Ebene: Katrin Oppermann-Jopp, Geschäftsführerin der Empatrust Consulting & Academy



Hm, und was ist, wenn ein Unternehmer vermeintlich nur durch einen Lieferengpass in Bedrängnis gerät? Das ist ja ein sehr handfestes Problem. Da hat er wohl für Kulturarbeit keinen Kopf.

„Nur“ durch einen Lieferengpass? Das ist ein Fakt, den Sie als CEO nicht ändern können. Die entscheidende Frage lautet: Wie gehen Sie jetzt damit um? Wo finden Sie die Orientierung? Wie disponieren Sie um, wie stellen Sie Kunden zufrieden, wie setzen Sie Ihre Lieferkette neu auf? Genau in solchen Momenten zeigt sich, ob Ihr Unternehmen über ein tragfähiges Wertesystem verfügt. Denn wer überlebt den Engpass besser? Der Unternehmer, der erschöpft nach Lösungen sucht, während sein Team Dienst nach Vorschrift macht? Oder derjenige, der aus einer inneren Überzeugung heraus, mit klarem Kopf neue Ideen entwickelt und von Mitarbeitern unterstützt wird, die mitdenken und Verantwortung übernehmen? Vielleicht rettet ein innovativer Einfall Ihres Produktionsleiters die Lage. Vielleicht findet der Einkäufer einen neuen Partner. Vielleicht wächst Ihr Team sogar enger zusammen und trägt das Unternehmen gemeinsam durch die Krise. All das ist im Mittelstand möglich, gerade weil persönliche Nähe und Loyalität hier zählen. Aber dafür braucht es Klarheit und einen festen Bezugspunkt, also eine intakte Unternehmenskultur. Ohne sie stehen Sie als Leader allein auf weiter Flur. Gerade in der Krise sollten sie demnach in ihre Unternehmenskultur investieren. Das ist kein Kostenpunkt, sondern der Rettungsanker, der Sie aus der Misere holt.

Wow, Herr Boog, das gefällt mir. So ein flammendes Plädoyer für den Zusammenhalt in Familienunternehmen! Loyalität ist heutzutage ein wirklich bedeutender Wettbewerbsvorteil.

Katrin Oppermann-Jopp: Genau. Das ist der TRUST-Faktor. Wir erleben oft: Sobald ein Unternehmen seine gemeinsamen Werte wirklich definiert hat, lösen sich viele Konflikte quasi von selbst. Entscheidungen werden leichter, weil man

einen inneren Kompass hat. Natürlich zahlen Werte allein keine Rechnungen. Aber sie legen das Fundament für Innovation und nachhaltiges Wachstum. Und das geht branchenübergreifend. Denn überall, wo Menschen zusammenarbeiten, entscheidet Kultur über Motivation, Zusammenarbeit und Erfolg. In jeder Branche!

OK. Aber gibt es da nicht das entscheidende Problem, dass Kultur subtil wirkt. Ich kann doch nur fühlen, wie es um die Unternehmenskultur steht, oder?

Klaus Boog: Glauben Sie mir, Frau Briegel, die Führungs- und Unternehmenskultur lassen sich sehr gut in einer Bilanz ablesen. Aber man kann sie tatsächlich auch messen an konkreten Kennzahlen, wie Mitarbeiterbindung, Innovationsgeschwindigkeit, Fluktuation, Kundenloyalität, Effizienz. In unserer Beratung machen wir Werte zum Beispiel mit den Cultural Transformation Tools sichtbar und konkret. So wird greifbar, wo es klemmt und wo Potenziale schlummern.

Mir ist durchaus bewusst, dass Unternehmenskultur und Werte der Kitt sind, der alle Elemente des Unternehmens zusammenhält. Aber man kann doch nicht nicht kommunizieren. Hat nicht jedes Unternehmen ohnehin schon eine Kultur und Werte?

Katrin Oppermann-Jopp: Natürlich! Gerade in Familienbetrieben sind gemeinsame Werte ja schon vorhanden. Meist wurden sie vom Gründer vorgelebt, stehen vielleicht sogar an der Wand. Das Problem ist jedoch, dass sie im Alltag untergehen. Wir helfen, diese Schätze zu heben und ins tägliche Handeln zu integrieren. Manche haben auch schon erfolglos an ihrer Kultur gearbeitet. Mit bunten Zetteln am Flipchart. Das war aber dann nicht mit der fundierten Empatrust-Methode. Wenn alle im Unternehmen wissen, wofür sie stehen und wohin die Reise gehen soll, entsteht eine enorme Schubkraft. Ihr Wettbewerbsvorteil! Plötzlich ist da wieder Begeisterung fürs Tun. Die Leute kommen morgens gern zur Arbeit, weil sie Sinn in ihrem Beitrag sehen.

Grenzensprenger in Routine und Ressourcen

Und Unternehmer schöpfen neue Kraft, weil sie merken: Ich muss den Wandel nicht gegen mein Team stemmen, wir machen das gemeinsam. Dieser Moment ist unbezahlbar. Ich muss noch etwas betonen: Der vorausschauende Unternehmer wartet nicht, dass sein Team sich beklagt und eine Kulturreform einfordert. Sie als Geschäftsführer läuten die Veränderung ein. Unternehmenskultur als Innovationsbooster ist keine Lappalie. Unsere sehr erfolgreichen Klienten haben sie zur absoluten Chefsache erhoben!

Apropos Chefsache, Herr Boog, kommen wir zurück auf Ihren CEO4CEO®-Ansatz. Hier sprechen nicht Theoretiker, sondern gestandene Unternehmer mit Unternehmern, auf Augenhöhe. Bei Ihnen landet man nicht in den Händen eines KPI-Predigers oder Trainingsabspulers, sondern bei Partnern, die das Ganze sehen: Zahlen, Menschen, Prozesse, Kultur. Sie sind keine Besserwisser von außen, sondern Weggefährten, die gemeinsam mit dem Kunden den besten Kurs bestimmen. Worin liegt der Unterschied?

Klaus Boog: Genau darin, Frau Briegel. Wir fragen zuerst: Wo drückt der Schuh wirklich? Ist es ein Prozess, der klemmt? Eine Strategie, die fehlt? Ein Produkt, das nicht mehr passt? Oder vielleicht ein kulturelles Thema im Team? Ich kenne all diese Facetten, weil ich sie seit über zwei Jahrzehnte ebenfalls selbst verantwortete. Und deshalb entwickeln wir Lösungen für sofortige Entlastung und nachhaltige Weichenstellung für morgen.

Ein typisches Beispiel: Ein Betrieb hat zu wenige Leute. Natürlich können wir sofort helfen, indem wir mit unserem internationalen Recruiting geeignete Leute aus Polen oder Rumänien ins

Unternehmen bringen. Aber wir fragen immer auch: Warum bleiben Stellen unbesetzt? Vielleicht liegt es an Führungsstrukturen, die Talente vergraulen. Vielleicht fehlen Ausbildungswege, die Mitarbeiter langfristig binden. Wir verbinden deshalb akute Hilfe mit ursachenorientierter Unternehmensentwicklung. Nachhaltig heißt für uns, dass der Unternehmer jede Entscheidung mitträgt. Wir liefern keine Fremdrezepitur, sondern entwickeln mit ihm Lösungen, die wirken, als Hilfe zur Selbsthilfe.

Ihre Methode der generalistischen Betrachtung erzeugt also eine ganzheitliche Transformation im Unternehmen. Sie kennen alle Unternehmensbereiche, können mit dem Netzwerk Ihrer Firmengruppe pragmatisch die entlarvten Engpässe schließen. Sie schauen sowohl auf Kennzahlen als auch auf zwischenmenschliche Dynamiken. Die Kunst ist es, dann die Mitarbeiter bei den Neuerungen mitzunehmen. Wie meistert ein Unternehmer diese Hürde, Frau Oppermann-Jopp? Auf unserem Mittelstands-Podium sind Sie ja seit Jahren unsere Change-Kapazität.

Katrin Oppermann-Jopp: Empathie und Vertrauen fließen in jeden Veränderungsschritt ein. Denn ohne Vertrauen öffnet sich kein Mensch und keine Organisation für Veränderung. Wirklich zuzuhören, den Unternehmern, aber auch ihren Mitarbeitern, und dann noch zwischen den Zeilen zu lesen, das Ungesagte auch zu erfassen, das ist die Basis für den Change. Wir führen Workshops und Dialoge im Betrieb, um ein Gefühl für die ungeschriebenen Regeln zu bekommen. Manchmal kommen dabei erstaunliche Dinge ans Licht. Zum Beispiel versteckte Konflikte oder enorme Potenziale in der Belegschaft, die bisher niemand genutzt hat. Auf Basis dieser Erkenntnisse arbeiten

Culture eats strategy for breakfast? Nicht ganz: Kultur „frisst“ nicht die Strategie, aber Strategien, die die Unternehmenskultur ignorieren, scheitern.

„Strategie darf nicht an der Oberfläche bleiben. Zahlenwerk allein formt keine Zukunft, genauso wenig wie reine Wohlfühlparolen. Entscheidend ist die Balance: klare Strukturen, die wirtschaftlich tragen und eine Kultur, die Menschen mitnimmt.“



Globaler Türöffner - Internationale Wachstumsstrategien mit Integration zugekaufter Unternehmensbereiche

Mit Fingerspitzengefühl und Geduld steuert Klaus Boog durch komplexe Handelsstrukturen und berät inhabergeführte Unternehmen und Familienunternehmen in Europa, wenn der Heimatmarkt zu klein geworden ist. Seine hohe interkulturelle Kompetenz macht ihn zum Brückenbauer in Europa zwischen Deutschland, Polen, Rumänien, Niederlanden und auch hat Zugang zu Märkten in Asien, Afrika und Lateinamerika. Ob in Verhandlungen oder in der Umsetzung groß dimensionierter Projekte, Boog versteht es, Vertrauen zu schaffen und Ergebnisse zu liefern. Er denkt nicht in kleinen Schritten, sondern bewegt sich bewusst in großen Zahlen und Dimensionen. So verbindet er kaufmännischen Mut mit menschlicher Sensibilität, eine seltene Kombination, die im internationalen Handel den Unterschied macht.

Neue Märkte für den Mittelstand **Brain To Rent**

**internationaler
Handel und
Beschaffungs-
management**



Ideen für neue Geschäftsfelder und Produktneuheiten



„Wir haben ein einzigartiges Netzwerk in Mittel- & Osteuropa, das unseren Kunden Türen öffnet und neuen Perspektiven Raum bietet.“



Mehr als ein Gute-Laune-Faktor: EMPATRUST Aufbruchstimmung zu produktiver Sinnhaftigkeit



Empatrust verkörpert die nächste Stufe wirtschaftlicher Zusammenarbeit.

„Wir stärken inhabergeführte Unternehmen und familiengeführte Betriebe darin, ihren Weg in die Zukunft bewusst zu gehen. Für wirtschaftlichen Erfolg. Für nationale und internationale Kooperationen. Für eine resiliente Organisation. Für engagierte Mitarbeiter. Für bessere Ergebnisse mit Mehrwert. Für eine lebenswerte Zukunft. Für Sinn und Freude.“

„Internationale
Wirtschaftsaktivitäten
sind Friedensarbeit.“

www.empatrust.de

wir dann mit modernen Methoden weiter. Ich nutze beispielsweise Tools aus der Kulturdiagnostik oder Persönlichkeitsprofile, um Transparenz zu schaffen. Welche Werte treiben das Team wirklich an? Wo gibt es Reibungsverluste? Oft hilft schon das Sichtbarmachen von solchen Punkten, dass ein Umdenken einsetzt. Es geht darum, Blockaden zu erkennen und aufzulösen, wie ineffiziente Prozesse oder einschränkende Denkweisen im Führungskreis. Indem wir empathisch vorgehen, schaffen wir eine Atmosphäre, in der auch unangenehme Wahrheiten angesprochen werden können, ohne Schuldzuweisung. Schritt für Schritt wächst so das Vertrauen im Veränderungsprozess und damit kommt die Bereitschaft, neue Wege zu gehen.

Klaus Boog: Das ist für mich das Herz unserer Empatrust-Methode: echte Partnerschaft mit dem Kunden, wissenschaftlich fundierte Ansätze und die tiefe Überzeugung, dass jeder Mensch und jedes Unternehmen sich positiv wandeln kann, wenn man es richtig anpackt.

Jetzt wird es knapp mit sechzehn Seiten, weil wir bisher nur über Ihr Beratungsangebot und die Akademie gesprochen haben. Können Sie uns denn ganz kurz zusammenfassen, was die Empatrust Gruppe noch zu bieten hat?

Klaus Boog: Neben unserer strategischen Begleitung im Mittelstand bewegen wir auch Märkte. Wir vermitteln Fachkräfte aus Osteuropa, wir liefern industrielle Materialien wie Verpackungen oder Küchenfronten, wir begleiten Projekte in der Ukraine und sind im internationalen Rohstoff- und Lebensmittelhandel aktiv, von Urea über Metalle bis zu Reis und Fisch. Das klingt vielfältig, aber für uns ist es stimmig.

Auf mehreren Beinen steht man besser?

Naturgesetz! Die Vielfalt der Projekte macht uns wendig und vergrößert unsere Handlungsfreiheit. Wir verstehen Unternehmertum nicht aus der Distanz, sondern leben es jeden Tag. Und genau deshalb können wir CEOs so praxisnah begleiten. Weil wir die vielschichtige Unterneh-

mer-Realität aus eigener Erfahrung kennen.“

Dann erzählen Sie uns doch zuletzt: Wo sehen Sie die Zukunft des Mittelstands in Deutschland? Und was möchten Sie noch bewirken?

Katrin Oppermann-Jopp: Mein Traum ist ein Mittelstand, der Hightech und Herz verbindet, also wirtschaftliche Leistungsfähigkeit gepaart mit Menschlichkeit. Viele Familienbetriebe leben das längst, oft intuitiv. Wir bei Empatrust wollen helfen, diese Stärke bewusst zu machen und Evolving Business zu unterstützen. Die neue industrielle Revolution der KI werden wir meistern, wenn wir Wandel als Normalität begreifen, Geschäftsmodelle flexibel halten, Entwicklung zur Gewohnheit machen und Neugier zur Kultur. Dann bleibt der Mittelstand das, was er immer war: ein lebendiger Motor, der Zukunft gestaltet.

Klaus Boog: Dem schließe ich mich an. Ich wünsche mir, dass der deutsche Mittelstand weiterhin Rückgrat unserer Wirtschaft bleibt, gerade weil er auf Werten gebaut ist. Dazu müssen Familienunternehmen sich stetig erneuern, ohne ihre Seele zu verlieren. Wir wollen so etwas wie Brückenbauer zwischen Tradition und Moderne sein, zwischen Alt und Jung, zwischen Strategie und Kultur. Wenn ein von uns begleiteter Betrieb nach einigen Jahren sagt „Durch euch haben wir nicht nur bessere Zahlen, sondern auch wieder Spaß an der Arbeit“, dann haben wir unser Ziel erreicht. Letztlich geht es uns darum, das Feuer der Begeisterung neu zu entfachen, damit Familienunternehmen auch in Zukunft mit Leidenschaft erfolgreich sind.

Ich bin schon komplett entflammt! Und was soll ich sagen: Ich strecke es auf zwanzig Seiten! Wer mehr lesen will, kann ja zu Ihrem Buch greifen. Wir freuen uns, dass Sie unseren Kreis der engagierten Mittelstandsunternehmer mit Ihrer Expertise flankieren. Danke Ihnen beiden für dieses offene Gespräch!

Klaus Boog: Danke Ihnen auch, Frau Briegel!

Katrin Oppermann-Jopp: Und auf weiteres konstruktives Miteinander!

Stimmen zur EMPATRUST Philosophie

Als Geschäftsführer der Adam Hall Group erlebe ich die Zusammenarbeit mit Katrin Oppermann-Jopp als sehr bereichernd. 2019 starteten wir mit einem auf unsere zentralen Werte gestützten Kulturentwicklungsprogramm. Katrin Oppermann-Jopp hat uns in diesem Wandel souverän begleitet. Sie hat es sehr gut verstanden, die Mitarbeiter aller Ebenen des Unternehmens mitzunehmen und so eine breite Akzeptanz und nachhaltige Veränderung zu ermöglichen. Der Fokus auf unsere Unternehmenskultur war ein entscheidender Faktor und Grundlage für unser weiteres Wachstum. Ich kann Katrin Oppermann-Jopp uneingeschränkt empfehlen, wenn es darum geht, kulturelle Transformation nicht nur zu gestalten, sondern sie wirklich erlebbar zu machen.

Markus Jähnel, geschäftsführender Gesellschafter der Adam Hall Group
www.adamhall.com

Sie suchen den Unterschied? Hier finden sie ihn! Bei meiner Tätigkeit als CEO/GF haben mich Frau Oppermann-Jopp und später Empatrust in drei Unternehmen der Biotechnologiebranche erfolgreich begleitet. Entsprechend überzeugt kann ich ihnen Empatrust guten Gewissens ans Herz legen. Katrin Oppermann-Jopp und Klaus Boog führen zusammen, was zusammengehört: Herz und Verstand. Mit dieser Kombination geht es zur Sache, auf der inhaltlich-fachlichen und auf der menschlichen Seite. Mensch und Unternehmen müssen zueinander passen. Da sprechen beide Klartext. Hier stimmt die Mischung aus lang-

jährigem unternehmerischem Sachverstand und einem ehrlichen Blick auf das Menschliche. So lebensnah, handfest und direkt umsetzbar werden Sie das kaum woanders finden.

Dr. Thomas Schulze, Managing Director of Eirgenix Europe
www.eirgenix.com

Ansehen ist nichts Oberflächliches. Es entsteht dort, wo Vertrauen wächst. Seit jeher richten sich die Blicke auf jene, denen man glaubt. Der gute Ruf – das Image – ist nur das Echo dessen, was im Innern einer Unternehmenskultur verankert ist. Wer Werte lebt, nicht bloß verkündet, schafft Ansehen, das Bestand hat und wird damit auch als Arbeitgeber anziehend.

Prinz Luitpold von Bayern
www.royal-branding.com

Wir investieren regelmäßig in die Entwicklung unserer Unternehmenskultur, der gemeinsame Nenner, der uns als Team trägt. FRETUS Group ist bekannt für starken Team-Zusammenhalt. Ein Arbeitsplatz, an dem mit Begeisterung gearbeitet wird.

Daniel Rogalsky, Geschäftsführer
www.fretus-group.com

Eine gesunde Unternehmenskultur lebt davon, dass der Unternehmer Verantwortung übernimmt – für seine Mitarbeiter, für den Betrieb und für das, was er entscheidet. Wer vorne steht, darf sich nicht wegducken. Verantwortung abzugeben an irgendwen oder irgendwas war nie meine Art.

Wolfgang Grupp, TRIGEMA
www.trigema.de



Stimmungsbarometer für
IDEALE Arbeitgeber

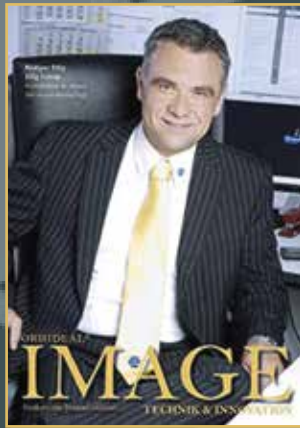
„Bei unserem Unternehmer-
events treffen sich Befürworter
hoher Geschäftsethik und
solider Unternehmenskultur.“

Orhideal: regional gestärkt - global verbunden - fachübergreifend inspiriert

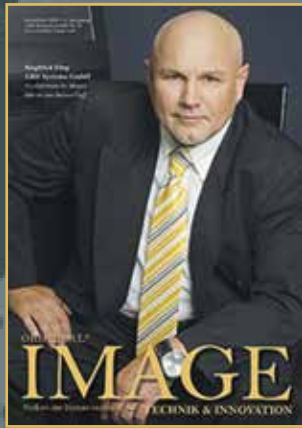
Die Tunnelbauer



Feinmechanik



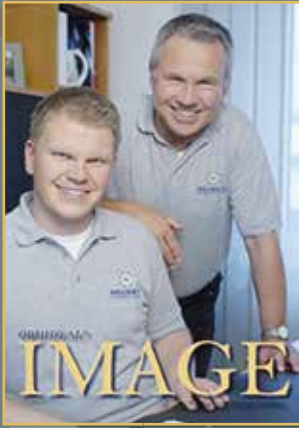
Die Mechatroniker



Chemiebranche



Edel-Maschinenbau



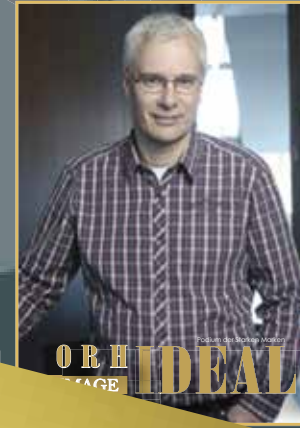
Motorantrieb



Schleiftechnik



Leitsysteme



Flughafen München



GHM Handwerksmesse



Blendschutz Hersteller



Raumakustik Hersteller



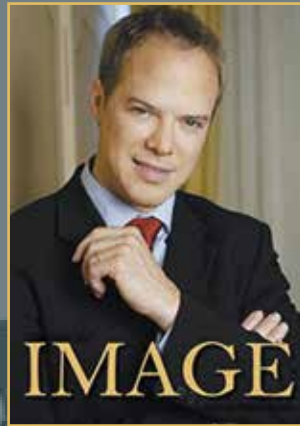
Möbel Design Hersteller



Kosmetik Hersteller



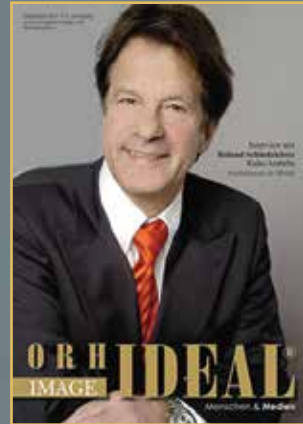
Em-eukal Hersteller



Taschen Hersteller



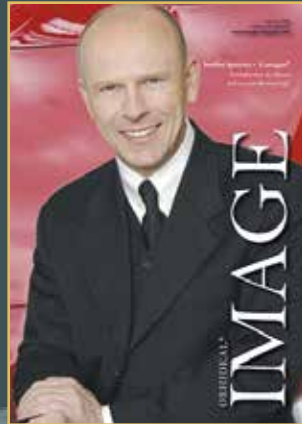
Radio Sender



TV Produktion



KFZ Pflege Hersteller



Büro (Versand-)Handel



Not



ar-Zentrum Bayern



Winterdienst



ar-Zentrum Bayern



Winterdienst



Orhideal IMAGE Magazin
Das interaktive Präsentations &
Crossmarketing Instrument
auf Entscheidungsebene
lokal & global

**Kompetente
Interviewpartner**
aus dem Mittelstand
für Medien, Wirtschaft
& Veranstaltungen

„Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen.“

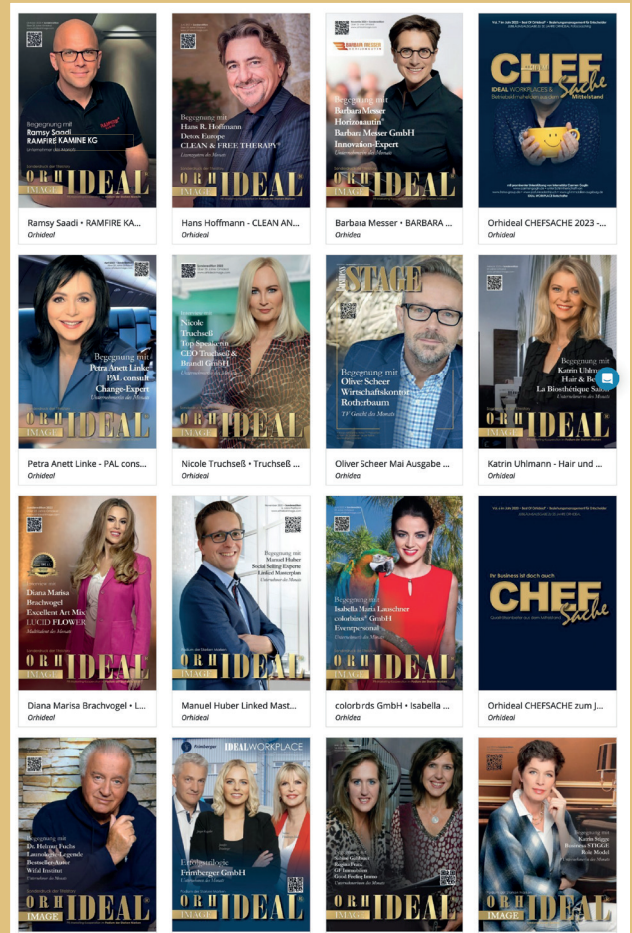
Liebe Unternehmer, liebe Leser,

die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich mit ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter.

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichten Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist denn dieser oft gepriesene „Wirtschaftsmotor Mittelstand“? Uns interessieren die „hidden champions“ mit ihren engagierten Teams, die bescheiden im Hintergrund, aber mit viel Hingabe zur Sache agieren. Mein Beruf ermöglicht mir, Ihnen diese kompetenten Persönlichkeiten sichtbar zu machen. Bühne frei für Unternehmer mit Vision und Verantwortungsbewusstsein, die nicht zögern, mit ihrem guten Namen für ihre Firma zu stehen. Wir können voneinander lernen und uns gegenseitig begeistern. Geben Sie Ihren Ideen den nötigen Raum. Hier haben Sie die Plattform dafür gefunden: **einen Ideen-Pool für Macher aus dem Mittelstand.**

Bis bald, Orhidea Briegel
Beziehungsmanagement für Entscheider



www.instagram.com/orhidea.briegel
www.yumpu.com/de/orhideal

Unternehmer, die ihre Markenbotschaft persönlich verkörpern: Neben Titelgesichtern, wie Prinz Luitpold von Bayern, Royal Branding, Wolfgang Grupp/ TRIGEMA, Perry Soldan, Em-eukal u.v.a. reihen sich seit 1993 viele weitere Erfolgsunternehmer aus verschiedenen Branchen in die schon legendäre HALL OF FAME der Helden aus dem Mittelstand auf dem Orh-IDEAL Unternehmerpodium ein. Hier geht es um gelebte Werte, Ethik, Originalität und Individualität in der Wirtschaft, vor allem um das Verantworten des eigenen Tuns und durch die Verkörperung des eigenen Unternehmens dazu zu stehen.

...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unterpunkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage. DANKE an die kreativen Partner: www.stevemoe.de • www.filmmusic.io • www.fotolia.de • www.123rf.com • www.yumpu.com
Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhideal und erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer. Alle Inhalte basieren auf Angaben der gezeigten Unternehmen. Unsere Datenschutzerklärung entnehmen Sie ebenfalls der Homepage.

Gezieltes Beziehungsmanagement: Hier sind die Unternehmer der neusten Ausgaben "zum Greifen nah". Magazinbeteiligte begegnen sich online zum interaktiven Kooperationsabgleich.

Sie möchten Ihr Business präsentieren oder uns einen „hidden champion“ vorschlagen ?
www.orhideal-image.com oder Telefon: 0177 - 3550112