

# STADTBUMMEL

IN NAGOLD



## Die "Pommesbude" als Vorsorge-Innovator

Georg Pamboukis droht als junger Kfz-Mechanikergeselle zu scheitern. Da entdeckt er eine Branche, die schnelles Geld verspricht. Das Versprechen ist seriös nicht haltbar. Pamboukis probiert es lieber anders, gründete das GPI-Service-Center und ist heute führend im Bereich der betrieblichen Altersversorgung.

Innovation und Altersversorgung – in der öffentlichen Wahrnehmung keine gute Mischung. Es weckt Erinnerungen an die Bankenkrise, hat was von Zockermentalität. Georg Pamboukis ficht das nicht an. Der Gründer und Inhaber des GPI-Service-Center ist stolz darauf, als „Innovator“ der Branche zu gelten. Immerhin hat er 2017 die entsprechende „Top 100“-Auszeichnung erhalten – eben weil er kein Zocker ist, sondern ein nachhaltiges Geschäftsmodell mit klarem Fokus entwickelt hat. Kein schnelles Geld, lieber Win-Win für alle Beteiligten.

Um diesen Ansatz zu verstehen, muss man 30 Jahre zurück. Ende der 1980er Jahre ist der 18-jährige Pamboukis nach seiner Lehre als Kfz-Mechaniker voller Tatendrang. Und wird hart ausgebremst: „Trotz bester Zeugnisse fand ich aufgrund der damaligen Autokrise keinen Job. Keine gute Erfahrung.“ Der Jungspund hätte sich jetzt einen schlaun Lenz machen können. Sprich abwarten, bis der passende Arbeitsplatz frei wird. „Das war nichts für mich!“ Stattdessen erregten die Möglichkeiten der Finanzdienstleistungsbranche seine Aufmerksamkeit, durchaus auch die finanziellen. Zeitgleich bietet sich die Möglichkeit zur Umschulung zum Finanz- und Versicherungskaufmann. Pamboukis ergreift die Chance – „es war aber rasch klar, dass auch in der Branche die Bäume nicht in den Himmel wachsen.“ Was der GPI-Chef damit meint? „Wer schnell viel Geld machen will, darf nicht an das Haftungsrisiko denken und muss eine Drückermentalität entwickeln. Meiner Mentalität entspricht das aber nicht.“

Doch die Branche an sich findet er spannend. Also sucht er nach einer Möglichkeit, sein Geschäft nicht additiv zu betreiben, sondern multiplizierend. Klingt kompliziert? Ist aber einfach: Anstatt Kunde für Kunde zu gewinnen, will der junge Pamboukis mit einer Information gleichzeitig an viele Endkunden gelangen. Dafür bietet die betriebliche Altersversorgung, kurz BAV, beste Voraussetzungen: Ein Unternehmen als Partner, die Belegschaft als Kunden. Schon früh entwickelt er mit seinem Team ein Vortragskonzept

für investitorientierte Altersversorgungsstrategien und veranstaltet Firmenseminare zur Entwicklung und Implementierung von modernen BAV-Konzepten. Allerdings, das Businessmodell ist nicht einfach umsetzbar. Es hat Jahre gedauert, bis Pamboukis seine Konzepte perfektioniert hatte, bis das Vertrauen der Firmenkunden, Versicherungsgesellschaften und Banken erarbeitet, bis der Kundenkreis im Ländle und später bundesweit insbesondere im Mittelstand aufgebaut war. Was mit Unternehmen wie dem Autohaus Wackenhut in Nagold begonnen hat (und weiterhin besteht) hat das 30-köpfige GPI-Team zu rund 400 Firmenkunden mit zehntausenden Mitarbeitern (und Versorgungsberechtigten), darunter zahlreiche Weltmarktführer und Hidden Champions, ausgebaut. Pamboukis: „Inzwischen haben wir viele Bereiche und Prozesse dank unserer eigenen IT-Kompetenz automatisiert und können so als recht kleine ‚Pommesbude‘ selbst große Firmenkunden betreuen und alle BAV-Belange der Belegschaft direkt bearbeiten.“

Doch was ist jetzt das innovative Erfolgsrezept? Das Gesamtpaket. „Wir verkaufen nicht einfach mal einen „Altersversorgungsvertrag“, erläutert der GPI-Inhaber: Als Dienstleistung werden im Rahmen einer BAV-Risikoanalyse Rechtsfragen geklärt und bestehende Haftungsrisiken ermittelt bzw. bewertet. Danach individuell die BAV-Leistungen ausgewählt und die entsprechenden Anbieter und Vorsorgeprodukte durchleuchtet. Abschließend erhält das Unternehmen für die Belegschaft ein Gesamtpaket – das sich am Ende optisch ansprechend gestaltet auch als Marketinginstrument im Employer Branding einsetzen lässt. Pamboukis: „Der Prozess ist transparent, alle Beteiligten im Unternehmen erhalten die nötigen Informationen bis hin zu persönlichen Beratungen. Damit ergibt sich tatsächlich eine klassische Win-Win-Situation.“

Das hat am Ende eben die „Top 100“-Jury rund um den bekannten Wissenschaftsjournalisten Ranga Yogeshwar überzeugt. Innovation und BAV geht doch zusammen – wenn auch bei dieser Ausschreibung tatsächlich nur in Nagold. – Autor: Dirk Werner



Qualität -  
Design - Inspiration  
zum fairen  
Preis

**Perfekte Küchen erleben!**

**Schausonntag, 6. Mai  
von 13 - 17 Uhr\***

**\*keine Beratung – kein Verkauf!**

Alles aus einer Hand: Wasser- und Elektroplanung, Küchensanierungen, Vinylböden und Malerarbeiten, fachm. Küchenmontage, moderne 3D-Planung.

**ADICO**  
Küchenwelt

Montag – Freitag  
9:30 – 18:00 Uhr  
Samstag  
9:30 – 16:00 Uhr  
72202 Nagold  
Schillerstraße 13  
Tel. 07452/970109

