

STADTBUMMEL

IN NAGOLD

„Die besten Köpfe wollen zu den besten Unternehmen“

Noch eine Auszeichnung für das GPI-Service-Center e.K. aus Nagold: Die Zeitschrift „Versicherungsmagazin“, das Branchenspezialisierte Institut Ritter sowie der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BV K) verliehen dem Unternehmen den Silber-Award als bestem Versicherungsmakler des Jahres 2018 – obwohl GPI eigentlich gar kein „echter“ Makler ist. Es ist die zehnte hochkarätige Auszeichnung des auf Konzepte für die betriebliche Altersversorgung (bAV) spezialisierten Dienstleisters in fünf Jahren. Grund genug GPI-Gründer Georg Pamboukis zu fragen, wo der „Wert“ solcher Auszeichnungen liegt.

Herr Pamboukis, in Ihrem persönlichem Ranking der Auszeichnungen, die Ihr Unternehmen bisher erhalten hat – gibt es da welche, die Ihnen besonders wertvoll sind?

Georg Pamboukis: Auf jeden Fall. Dass wir 2017 – als Beratungs- und Vermittlungsunternehmen für Betriebsrenten! – zum „TOP 100 – Innovator“ Deutschlands und 2018 zum „Top 100-Consultant“ gekürt wurden, war und ist für uns eine ganz herausragende Anerkennung, beweist es doch, dass wir mit den in unserem Haus entwickelten Produkten und Modellen für die bAV – von Mitarbeitern gerade in mittelständischen Unternehmen – uns ein echtes Alleinstellungsmerkmal in der Branche erarbeiten konnten. Und zwar eines, das unseren Kunden – also den Unternehmen – mit den von uns geschnürten bAV-Paketen ebenfalls echte Wettbewerbsvorteile im Kampf um die besten Köpfe verschafft.

Wie ordnet sich in diesem persönlichen Ranking die neue Auszeichnung mit dem Silber-Award als „Versicherungsmakler des Jahres 2018“ ein?

Georg Pamboukis: Obwohl wir im Prinzip kein „echter“ Versicherungsmakler im eigentlichen Sinne sind, weil wir mit unserem hochspezialisierten Beratungsprozess in der bAV eher ein leistungsoptimierter „Sprinter“ sind als die „Zehnkämpfer“ der übrigen Branche, hat diese interne Auszeichnung des deutschen Versicherungswesens einen ebenfalls sehr hohen Wert für uns. Denn hier wurden in einem sehr aufwändigen Bewerbungsverfahren die Qualität etwa der Neukunden-Akquise, der Kundenberatung des Empfehlungs-Managements oder auch zum Beispiel des Service- und Nachbetreuungsmanagements durch neutrale Experten bewertet. Bei weit über 1000 Bewerbern um diesen Award bekommt man da ein sehr gutes Bild vom eigenen Unternehmen: Wo stehe ich mit meinen betrieblichen Prozessen und Angeboten im Vergleich zur Branche? Da mit einem zweiten Platz aus dem Rennen zu gehen, gibt einem schon ein sehr gutes Gefühl, bisher eine Menge richtig gemacht zu haben.

Wie nutzen Sie solche Auszeichnungen in Ihrem Unternehmen? Und wie können Sie von diesen Auszeichnungen im unternehmerischen Alltag profitieren?

Georg Pamboukis: In erster Linie sind solche Awards natürlich PR-Instrumente, die komplexe Aussagen zur Qualität eines Unternehmens, zu seinen Produkten, Dienstleistungen und Prozessen auf ein Signe – ein Logo, ein Symbol – konzentrieren, das man dann auf seiner Website, auf Briefpapier, Visitenkarten, in Email-Signaturen den Kunden und Partnern präsentieren kann. Ich selbst schaue und achte auf solche Auszeichnungen bei meinen Partnern, weil ich natürlich zu schätzen weiß, welcher riesige Aufwand und echte Leistung dahinterstehen 'kann' – 'kann', weil man natürlich schon die Auszeichnungen mit den wirklichen Herausforderungen kennen muss. Darüber hinaus sind solche 'visualisierten Ritterschläge' innerhalb einer Branche, aber auch darüber hinaus wie beim „Top 100-Innovator“, ein Indikator für die besten Köpfe, ob man als Arbeitgeber etwas taugt. Die besten Köpfe wollen natürlich zu den besten Unternehmen. Solche Awards trennen da für die Bewerber schnell die Spreu vom Weizen. Ein Beleg für uns: als wir letztes Jahr für die GPI eine Lehrstelle ausgeschrieben hatten, bekamen wir – nicht nur gegen den Branchen-Trend – insgesamt 32 (hochkarätige) Bewerbungen herein. Mit dem Ergebnis, dass wir am Ende einfach zwei Auszubildende einstellen mussten – mit wirklich erstklassigen Profilen.

Der ja doch manchmal ungeheure Aufwand für die Bewerbung um solche Awards lohnt sich also?

Georg Pamboukis: Aus unserer Sicht – auf jeden Fall. Auch wenn zum Beispiel für die jüngste Teilnahme an so einer Auszeichnung bei uns über 100-Mann-Stunden in der Bearbeitung der Fragebögen und Präsentationen plus Reiseaufwand zu den Jury-Anhörungen anfielen. Aber so etwas ist immer auch eine große Selbstreflexion über das eigene Unternehmen – 'was kann ich noch besser machen, wo sind noch Optimierungs-Potentiale versteckt?' Willkommener Nebeneffekt im aktuellen Fall: die bundesweite Aufmerksamkeit durch die Preisverleihung – wobei wir als zweitbesten Versicherungsmakler bundesweit uns nun auch als besten bAV-Vermittler der gesamten Branche rühmen können. Mit Testat.

Und wer ist der beste Versicherungsmakler im Lande?

Georg Pamboukis (lächelnd): Rolf Maier von der Maiergroup Versicherungsmakler GmbH in Tuttlingen – langjähriger Netzwerkpartner guter Freund von uns. Mein Sohn absolviert dort aktuell seine Ausbildung.

Also - wie Sie sagten – die besten Köpfe wollen zu den besten Unternehmen. Haben Sie besten Dank für das Gespräch, Herr Pamboukis!

Die Fragen stellte Axel H. Kunert.



Georg Pamboukis erhält mit seiner GPI regelmäßig Auszeichnungen. Die sind für ihn aber kein Selbstzweck, sondern wichtig für die eigene Selbstbestimmung und das Marketing. Foto: Jigal Fichtner

Zur Person

Georg Pamboukis hat das GPI-Service-Center vor 30 Jahren gegründet. GPI steht dabei für Georg Pamboukis Investments. Inzwischen gehört das Unternehmen zu den führenden Anbietern betrieblicher Altersversorgung, auch dank eigener Lösungen und einer ausgeklügelten IT-Infrastruktur, mit der die Verwaltung stark vereinfacht wird. Mehr als 400

Kunden-Projekte für Unternehmen von fünf bis zu 5000 Mitarbeitern hat das rund 30-köpfige Team bereits realisiert. Dabei stehen nicht nur Rechtsfragen im Fokus, sondern der Kunde erhält zusätzlich ein Marketingpaket, mit dem er auf sein Altersversorgungs-Angebot aufmerksam machen kann – weil die besten Köpfe eben zu den besten Unternehmen gehen.