

Versicherungs-Thema wird »sexy«

Erfolg | Nagolder Unternehmen GPI-Service-Center zum »Top 100«-Innovator gewählt

Kann ein Unternehmen der Versicherungsbranche »innovativ« sein – also vergleichbar mit Firmen aus der Hochtechnologie? Ja, es kann. Das Unternehmen GPI-Service-Center e.K. aus Nagold zeigt wie. Es wurde jetzt zum »Top 100«-Innovationsführer in Deutschland gekürt.

■ Von Axel H. Kunert

Nagold/Essen. Festakt, große Gala, viel Prominenz – allen voran der bekannte TV-Moderator Ranga Yogeshwar, der Mentor des Wettbewerbs »Top 100« ist: Das war der Rahmen, in dem GPI-Gründer Georg Pamboukis die begehrte Auszeichnung in Essen entgegennahm. »Getanzt« habe er zwar nicht, sich aber riesig gefreut: »Viele Unternehmen haben versucht, dieses Top 100-Siegel zu erringen. Wir waren die einzigen in unserer Branche bundesweit, die es geschafft haben.«

Was das von Pamboukis 1988 – da war er selbst gerade einmal 18 Jahre alt – gegründete Unternehmen so innovativ macht, ist nicht so ganz einfach zu erklären. Aber es lohnt sich, es verstehen zu wollen – gerade auch für Unternehmen aus dem Mittelstand, auf die als Kunden sich die GPI spezialisiert hat. Das große Thema von Georg Pamboukis und seinem heute 30-köpfigen Team: die betriebliche Altersversorgung (bAV).

GPIs größte Leistung, fanden die »Top 100«-Juroren unter der Führung des renommierten Innovationsforschers



Nikolaus Franke: die Nagolder haben die bAV eben für mittelständische Unternehmen »ziemlich sexy« gemacht – weil sie gemeinsam



Wieder daheim – Georg Pamboukis (Dritter von links) mit seinem Büro-Team am Firmensitz auf dem Nagolder Wolfsberg. Insgesamt beschäftigt die GPI derzeit 30 Mitarbeiter, davon die meisten im Außendienst. Pamboukis: »Ohne unser tolles Mitarbeiter-Team wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen.«

Foto: Kunert

mit einem bundesweiten Netzwerk den Unternehmen so ziemlich die ganzen schwierigen Teile einer eigenen, aufs eigene Unternehmen zugeschnittenen betrieblichen Altersversorgung abnehmen. Und das sind: »Alle juristischen Fragen, die Auswahl des richtigen Versicherers mit dem besten passenden Angebot.« Und – einzigartig in der Branche: »Alle marketing-relevanten Aspekte einer bAV.«

Denn gerade die mittelständischen (deutschen) Unternehmen »brauchen« heute eine gute bAV, um im immer krasserem Wettbewerb »um die besten Köpfe« sich gegen große Konzerne auf einem immer internationaleren Arbeitsmarkt zu behaupten. Ihre Trümpfe, um gute Leute auch in eben mittelständische Betriebe in vielleicht – wie hier in Nagold – ländliche Regionen zu locken: eine hohe Wertschätzung für diese Mit-

arbeiter, gelebte soziale Verantwortung, die sich eben in einer soliden eigenen ergänzenden Altersabsicherung für die eigenen Leute auszeichnet.

Der wesentliche Kern des GPI-Geschäftsmodells klingt nach einer »Quadratur des Kreises«: Wie realisiert eine solche bAV in einer Nullzinsphase wie aktuell denn noch irgendeine Rendite? Wer die jüngste politische Diskussion um das »Betriebsrentenstärkungsgesetz« der Bundesregierung verfolgt hat, weiß wie schwer die da in Berlin sich taten, mit dem Gesetzes-Ungewissnis zumindest noch irgendwie die Einlagen abzuschern, die Arbeitnehmer für ihre private Altersversorgung im Laufe eines Arbeitnehmerlebens über ihren Arbeitgeber einzahlen sollen. Das wird doch laufen wie bei der Riester-Rente – auch schon mal als »der größte Betrug am Arbeitnehmer« titulierte.

Georg Pamboukis lächelt nachsichtig. Später wird man verstehen, warum er genau an diesem Punkt jedes Unternehmen und noch mehr jeden Arbeitnehmer für sein Angebot »gewinnt«: Er nennt es »systemische Rendite« – und »die kann für den Arbeitnehmer bis zu 80 Prozent betragen.« Wo man erst einmal wieder denkt: hier wird es jetzt gerade richtig unseriös. Aber – ganz im Gegenteil; wie Unternehmen auch aus der Region wie zum Beispiel das Autohaus Wackenhut (Nagold), der Beton-Schalungshersteller Meva (Haiterbach) oder auch die »Traube-Tonbach« (Baiersbronn) für ihre Mitarbeiter feststellen konnten.

»Da ist kein doppelter Boden. Das stimmt.«

Der »Trick« der GPI-Rechenmodelle: zahlt ein Arbeitnehmer 100 Euro im Monat für seine private Altersabsicherung ein, »spart« der Arbeitgeber die Sozialversicherungsbeiträge auf diesen Gehaltsanteil. »Aber die soll der Arbeitgeber nicht sparen, sondern sie als Zuschuss zu den 100 Euro seinem Arbeitnehmer auszahlen.« Damit schmilzt der Aufwand für den Arbeitnehmer für die 100 Euro monatlich für die private Rente schon einmal um 20 bis 25 Prozent. Oder umgekehrt: seine (theoretischen) nur noch 80 Euro haben 20 Euro Sofortrendite – die »systemische Rendite«.

»Und die wächst in unserem Modell noch weiter, je nachdem, wie sich der jeweilige Arbeitgeber in diesem Bereich für seine Arbeitnehmer engagiert.« Beispiel Meva: hier zahlt der Arbeitgeber 55 Euro der 100 Euro monatlichen Ansparsumme, zuzüglich noch einmal der 25 Euro, die er an Sozialabgaben (und Steuern) einsparen würde – macht aus Arbeitnehmersicht eine »Sofortrendite« von 80 Euro bei 20 Euro eigenem Aufwand – »jeden Monat«. Pamboukis lächelt immer noch: »Da ist kein doppelter Boden. Das stimmt wirklich.« Weshalb auch die »Top 100«-Tester irgendwann, nachdem sie die GPI auf »Herz und Nieren« geprüft hatten, zu dem Schluss kamen: Das gehört ausgezeichnet.

Georg Pamboukis weiß, dass er mit seinem Geschäftsmodell in den letzten knapp drei Jahrzehnten seine Branche ordentlich aufgemischt hat. »Sonst hat das Versicherungs-Thema knapp den Stellenwert eines Zahnarztbesuchs«, sollen Meinungsforscher mal herausgefunden haben. Mit dem jetzt erfolgten »Ritterschlag« zum Top 100-Innovator will er diese »Pionierarbeit« mit seinem Unternehmen konsequent fortsetzen und ausbauen. Um, wie er es nennt, »Waffengleichheit« herzustellen für den Mittelstand beim sogenannten »Employer Branding« – der Darstellung eines Unternehmens als attraktiven Arbeitgebers – gegenüber den Großkonzernen.

Am Rande

Von Heiko Hofmann



Vive le jumelage

Ein wenig enttäuschend war es schon, dass zur Feier der 50-jährigen Freundschaft mit Longwy keine französischen Radsportler in Nagold zu Gast waren. An der einst traditionellen gemeinsamen Radausfahrt über den Schwarzwald nahm ausgerechnet im Partnerschaftsjahr kein Sportler aus Longwy teil. Die Ursachenforschung ist mühsam. Womöglich wollten die Radsportler aus Longwy ja nur ihre Kräfte für ein noch wichtigeres Ereignis als das Partnerschaftsjubiläum sparen: Am Montag, 3. Juli, steht Longwy nämlich im Mittelpunkt der Radsportwelt. Nagolds Partnerstadt ist dann Anknüpfungsort der »Tour de France«. 50 000 Gäste werden erwartet. Dann fiebern sie wieder vereint mit – die Radfahrer aus Longwy im Zielbereich und die Freunde aus Nagold am Fernseher. Sport verbindet eben doch. Und das ganz ohne schweißtreibende Plackerei. Vive le Jumelage!

■ Nagold

- **Der Philatelistenklub Nagold** hält am Sonntag, 2. Juli, von 9 bis 12 Uhr seine monatliche Briefmarkenbörse im Sportheim Nagold ab.
- **Das Eisenbahndenkmals »Altensteigerle«** in der Lindachstraße (b. Viadukt), ist am Sonntag, 2. Juli, von 13-17 Uhr geöffnet. Mitglieder der Interessengruppe »Altensteigerle« geben vor Ort Auskünfte.
- **Der Zeller-Mörrike-Garten mit Museum** ist am Sonntag von 14 bis 17 Uhr zur Besichtigung geöffnet (Emminger Straße 42 in Nagold). Es wird ein Film vom Besuch Mörikes in Nagold gezeigt.
- **Der Jahrgang 1932/33** trifft sich am Dienstag, 4. Juli, ab 14.30 Uhr im »Longwy«.
- **Der Jahrgang 1939** trifft sich mit Angehörigen am Dienstag, 4. Juli, zum gemütlichen Beisammensein um 15 Uhr im Seniorentreff Mohren.
- **Der ehemalige Frauenchor des Liederkranzes** trifft sich am Dienstag, 4. Juli, zum Beisammensein um 15 Uhr im Vereinsheim des SWV am Kleb.
- **Die Wandergruppe Gündringen-Iselshausen** trifft sich am Mittwoch, 5. Juli, um 13 Uhr in Gündringen am Rathaus und um 13.20 Uhr am Parkplatz zwischen Haiterbach und Industriegebiet, zweiter Rechtsabbieger nach Haiterbach. Schlusseinkehr ist im Mostbesen Oberschwandorf.

Schwarzwaldverein bewandert Albrauf

Nagold. Die Ortsgruppe Nagold des SWV lädt zu ihrer Wanderung »Der Albrauf vom Jussiberg zum Hohenneuffen« ein. Treffen ist am Sonntag, 9. Juli, um 8.45 Uhr am ZOB zur Busabfahrt um 9 Uhr. Die Rückkehr ist für 19 Uhr vorgesehen. Um verbindliche Anmeldung bis Mittwoch, 5. Juli, unter Telefon 0170/4684051 oder E-Mail: raihen@unity-mail.de wird gebeten. Gäste sind willkommen.

■ Redaktion

Lokalredaktion
Telefon: 07452/83 73 24
Fax: 07452/83 73 33
E-Mail: redaktionnagold@schwarzwaelder-bote.de

INFO

Top 100: der Wettbewerb

Seit 1993 vergibt das Unternehmen »compamedia« das Top 100-Siegel für besondere Innovationskraft und überdurchschnittliche Innovationserfolge an mittelständische Unternehmen. Die wissenschaftliche Leitung liegt seit 2002 in den Händen von Nikolaus Franke. Franke ist Gründer und Vorstand des

Instituts für Entrepreneurship und Innovation der Wirtschaftsuniversität Wien und Gastforscher am Massachusetts Institute of Technology (MIT). Mit 18 Forschungspreisen und über 200 Veröffentlichungen gehört er international zu den führenden Innovationsforschern. Mentor von Top 100 ist der Wissenschafts-

journalist und TV-Moderator Ranga Yogeshwar. Projektpartner sind die Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung und der Mittelstandsverband BVMW. Als überregionaler Medienpartner begleitet das Manager-Magazin den Unternehmensvergleich. Mehr Infos unter www.top100.de

Schüler kicken wieder im Sand

Sport | VfL Nagold veranstaltet sein Beach-Soccer-Turnier

Nagold. Wenn die Power-Rangers gegen die Wilden Kerle antreten und die Lembergstürmer ebenso um den Sieg kämpfen wie die Zellerkicker – dann ist die Zeit wieder gekommen, dass Nagold sein Beach-Soccer-Turnier erlebt.

Am 8. und 9. Juli verwandelt sich der Vorstadtplatz wieder in eine mit Sand gefüllte Mini-Arena. Bereits zum

13. Mal stellt der Förderverein der VfL-Fußballer das Turnier auf die Beine. Und der Zulauf ist ungebrochen gut. Mehr als 240 Kinder werden in der Sand-Arena kickenderweise antreten. Turnierbeginn ist am Samstag, 8. Juli, um 10 Uhr. Gekickt wird bis etwa 21 Uhr.

Am Sonntag startet das muntere Treiben ebenfalls um

10 Uhr. Das letzte Finalspiel soll gegen 18 Uhr beendet sein.

Spielberechtigt sind Mannschaften mit Spielern aus den Klassen 1 bis 4.

Und wie immer sorgt der Freundeskreis mit seinen zahlreichen Helfern aus den Reihen der VfL-Fußballer auch für das leibliche Wohl seiner Gäste.



Beim Beach-Soccer-Turnier treten Teams aus den Grundschulen gegeneinander an. Archiv-Foto: Fritsch