

STADTBUMMEL

IN NAGOLD

Die Ausbildung bei GPI ist eine echte Lebensschule

Der Traumjob! Er kann viele Gesichter haben. Muss zu einem passen. Muss einen beim täglichen Tun ausfüllen. Muss einen immer wieder begeistern. Muss passen wie die sprichwörtliche Faust aufs Auge. Kauffrau/-mann für Büromanagement – ist so ein Traumjob. Da sind sich Florenta Jashari (1. Lehrjahr), Lea Lehmann (2. Lehrjahr) und Elif Uygun (seit vergangenem Sommer ausgelernt) absolut einig. Ihr Lehrbetrieb: das „GPI-Service-Center – bAV-Konzepte für den Mittelstand GmbH & Co. KG“ auf dem Nagolder Wolfsberg. Kurz: GPI. Und dort sucht man für den kommenden Sommer wieder Azubis.



GPI-Service-Center
Lise-Meitner-Straße 11
72202 Nagold
Telefon: 07452/8480-0
info@bav-konkret.de
www.bav-konkret.de

Georg Pamboukis mit (von links) Florenta Jashari,
Elif Uygun und Lea Lehmann

Wer es ernst meint mit der Bewerbung bei der GPI, der oder die sollte sich aber „ordentlich reinhängen“. Sprich: sich ausreichend und wirklich gut vorbereiten auf genau diese Bewerbung. Ein Aufwand, der sich auf jeden Fall lohnt; aber dazu weiter unten mehr. Erst einmal, so die Empfehlung von jenen, die es bei GPI in die Ausbildung bereits geschafft haben: genau schauen, ob der Beruf als Kauffrau/-mann für Büromanagement wirklich zu einem passt. „Der erste Blick bei der Bewerberauswahl geht immer erst einmal ins Zeugnis, Deutsch und Wirtschaft sollten mindestens gut sein“, sagt Georg Pamboukis, Gründer und Chef von GPI. „Wer einen kaufmännischen Beruf erlernen will, muss in den Office-Anwendungen bereits sicher sein.“ Besonders gute Excel- und Word-Kenntnisse sind ein Muss.

Weitere grundsätzliche Anforderung – das bestätigt die 23-jährige Elif, die es bereits durch die komplette Ausbildung bei GPI geschafft hat: „Freundlichkeit, ein freundliches Wesen ist unbedingt wichtig.“ Die Kolleginnen bestätigen das. Der Grund ist einfach: Hauptaufgabe im Büromanagement bei GPI ist das Führen der Kundenkommunikation – Telefon, E-Mail, klassische Korrespondenz. „Das kann bei regelmäßig bis zu 2000 Kundenkontakten im Monat schon mal hektisch werden.“ Da komme es sehr darauf an, immer sehr gut organisiert zu sein. Denn gerade die Fragen, mit denen man sich in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) beschäftigt, wie sie GPI seinen Kunden – und vor allem deren Mitarbeitern – als Dienstleister anbietet, können hoch anspruchsvoll „und herausfordernd“ sein. „Perfekte Selbstorganisation hilft, auf die Fragen, die an einen herangetragen werden, optimal vorbereitet zu sein.“

Klar, muss man von Anfang an nicht alles sofort wissen – die bAV gilt aufgrund ihrer Komplexität als sehr anspruchsvoll. Und GPI hat als Premium-Anbieter und TOP-INNOVATOR noch einmal höhere Ansprüche an die im eigenen Haus entwickelten Versicherungs- und Dienstleistungs-Produkte rund um die bAV. Aber man sollte als „administratives Herz“ des Unternehmens immer wissen, wo man sich das Know-how für die richtigen Antworten auf die Kundenanfragen (schnellstmöglich) besorgen kann. Im „GPI-Wiki“ zum Beispiel, dem digitalen Betriebshandbuch des Unternehmens. „Das man am Anfang wirklich sehr oft benutzt“, bestätigen Florenta, Lea und Elif. Wird man mit der Zeit sicherer, braucht es dieses stets aktualisierte „Backup“ nur bei ungewöhnlichen Fragen. Oder wenn darin neue Arbeitsabläufe vorgestellt und erläutert werden. Was immer wieder passiert, weil: „Wir entwickeln uns und die Prozesse ja immer weiter, um noch besser zu werden“, so Georg Pamboukis.

Aber – damit kein falscher Eindruck entsteht: „Die Balance stimmt – man wird schon sehr gefordert, aber eben auch immer nach Kräften gefördert.“ Und dass, unterstreicht Elif nachdrücklich, weit mehr, als man es eigentlich erwartet. „Meine Erwartungen wurden diesbezüglich wirklich gesprengt“, so ihr persönliches Resümee nach Ende der Ausbildung. „Ich wusste, die Ausbildung wird was mit mir machen.“ Georg Pamboukis: „Am Anfang war Elif sehr nervös, auch ernst und schüchtern“ – damals bei ihrem (ersten) Vorstellungsgespräch bei GPI. Aber die Atmosphäre war freundlich, berichtet Elif. „Man gab mir vom ersten Moment an das Gefühl, ich bin nicht irgendwer.“ Florenta und Lea bestätigen diese Erfahrung aus ihren Bewerbungsgesprächen bei GPI – das für Lea beim Nagolder Azubi-Speed-Dating stattfand: „Ich hatte viele Praktika absolviert, wusste was ich wollte.“ Bürokauffrau oder in die Verwaltung. „Hatte mich gut vorbereitet.“ „Mit einem breiten Lächeln“ der Gesprächspartner wurde ihr vom ersten Moment an „jede Angst“ genommen.

Auch bei Elif „löste sich im ersten Gespräch schnell der Knoten“, erinnert sich der Firmen-Chef. „Und ab da hat sie eine ganz enorme Entwicklung vollzogen.“ Mit der Erfahrung im Job und der Lehrzeit kam die Selbstsicherheit und der sichere Umgang mit Menschen.

„Die Ausbildung hier bei GPI ist eine echte Lebensschule, in der sich die eigene Persönlichkeit optimal entfalten kann. Wir wollen Menschen, die von innen heraus strahlen“, so Georg Pamboukis. Und das gelingt: „Es geht einem echt das Herz auf, wenn man sieht, wie sich die jungen Menschen zu echten Persönlichkeiten entwickeln.“

Womit man beim eigentlichen „Fördern“ nach GPI-Art ist: Wer die fordernde Bewerberauswahl übersteht, bei der es nach dem ersten Gespräch in der zweiten Auswahlrunde ein Folgetermin gibt, bei der der Bewerber eine Präsentation zu einem gesetzten Thema (z. B. Altersarmut oder Demografischer Wandel) halten muss und anschließend in der dritten Runde ein Probearbeiten im Betrieb („Letztlich entscheidet das Team, ob der Bewerber zu uns passt“), bringt eins gewiss schon mal mit: „Stolz, die Bewerberauswahl gewonnen zu haben“. Es kommt vor, dass gleich mehrere Bewerber die Geschäftsführung und das Team überzeugen können – weshalb neben Lea Lehmann aktuell Melih Yolasigmaz im 2. Lehrjahr bei GPI beschäftigt ist. „Wenn uns jemand überzeugt hat, lassen wir ihn nicht ziehen“, formuliert Georg Pamboukis.

Auch deshalb gibt es bereits während der Ausbildung – natürlich neben einer sehr guten betrieblichen Altersversorgung aus dem eigenen Hause an – eine Vielzahl von „Anreizen“ für gute, mehr noch für Bestleistungen: ab dem zweiten Lehrjahr zum Beispiel einen eigenen Firmenwagen (aus dem Sortiment des GPI-Referenzkunden „Autohaus Wackenhut“), wenn die Schulnoten stimmen; und auch das gesamte Team die Arbeit des neuen Kollegen / der neuen Kollegin mit „sehr gut“ bewertet. Alternativ gibt's einen Bonus aufs Gehalt. Aber das ist nur der Einstieg, ab dem 3. Lehrjahr warten „weitere Anreize“ und Unterstützungen als Sach- oder Finanzleistungen vom Arbeitgeber.

Zum Ausbildungs-Start am 1. September 2020 sucht das GPI-Service-Center wieder einen Azubi als angehende(n) Kauffrau/-mann im Büromanagement. Und – ab diesem Jahr neu bei GPI – wird es auch eine Ausbildungsstelle für angehende Versicherungskaufleute geben. Die Bewerbungsunterlagen (Tipp: keine Phrasen-Briefe; sondern bereits im Anschreiben „erklären“, warum man perfekt zu GPI passt) sollten bis spätestens Ende Februar vorliegen. Es warten die mit vielseitigsten und spannendsten Aufgaben in der Branche und diesen Berufsgruppen, sind sich Florenta, Lea und Elif sicher. „Man bekommt zum Beispiel auch früh eigene Projekte, echte Verantwortungen übertragen.“ Das ist nicht selbstverständlich in der Ausbildung. Und motiviere sehr. Ihr Beweis: Das persönliche „Wohlfühl-Ranking“ mit den Kollegen in ihren jeweiligen Berufsschulklassen. „Da sind wenige, die sich in ihren Betrieben so wohl fühlen wie wir!“

Autor: Axel H. Kunert Foto: Thomas Fritsch