

STADTBUMMEL

IN NAGOLD

Das Geheimnis wirklich erfolgreicher Unternehmen

Eigentlich erzählen erfolgreiche Unternehmen nicht gerne, was sie erfolgreich macht – um es Nachahmern und Wettbewerbern nicht zu einfach zu machen. Aber manchmal muss man seine Tricks verraten, um ein noch „höheres Ziel“ zu erreichen: Die allerbesten Köpfe einer Branche auf sich aufmerksam zu machen. Wie man das erreicht? Mit einem Artikel wie diesen hier zum Beispiel.

Wir reden über die betriebliche Altersversorgung (bAV). Und die Unternehmen „Schnepf Planungsgruppe Energietechnik“, die ein solches Angebot (sehr erfolgreich) bereits seit einem Jahrzehnt offensiv zum Wohl der Belegschaft einsetzt; und das GPI-Service-Center e. K., das aus seinem Portfolio als bundesweit profiliertester „bAV“-Anbieter die individuelle Lösung für den Kunden „Schnepf“ aufgebaut und implementiert hat (mit allen Service- und Leistungsbereichen) und als „Smart-Office“-Lösung auch laufend betreut. Dass das reibungslos und besten funktioniert, belegt eine eindrucksvolle Zahl: „Wir haben bei den 'Schnepf'-Mitarbeitern eine Abschlussquote für die bAV von über 90 Prozent“, so GPI-Chef Georg Pamboukis. Was einerseits die hohe Akzeptanz „und den immens großen Nutzen“ der (eigenen) betrieblichen Altersversorgung für die aktuell rund 100 Schnepf-Mitarbeiter (Tendenz: „Dramatisch steigend!“) in Nagold und der Niederlassung im fernen Kassel belegt. Aber auch die in schwierigen Finanzzeiten nach wie vor ungewöhnlich hohe mögliche Gesamtverzinsung der Sparbeiträge in der „bAV“ angesammelten Rentenanwartschaften der Mitarbeiter widerspiegelt (im Jahr 2018: eindrucksvolle sechs Prozent per anno).

„Du musst für deine Mitarbeiter etwas tun – mehr, viel mehr als die anderen“, sagt Klaus Schnepf, Gründer und „Senior“ der Schnepf Planungsgruppe. Der Arbeitsmarkt, gerade bei den hochqualifizierten Ingenieuren und Technik-Meistern, wie sie sein Unternehmen aktuell wieder „händeringend“ sucht, sei „komplett leergefegt“. Zumal es in seinem Unternehmen „immer um die wirklich Besten“ gehe: die Schnepf Planungsgruppe ist Innovations-Führer im Bereich der Planung und Umsetzung von großindustriellen Raum-Klima- und Energie-Konzepten. Gerade erst konnte der von Schnepf entwickelte „größte Reinraum der Welt“ beim Kunden Airbus Aerospace in Friedrichshafen am Bodensee in Betrieb genommen werden – wo künftig in komplett steriler Luft die wertvollsten Satelliten-Systeme überhaupt gebaut werden. Die eingesetzte, vom Schnepf-Team entworfene Technologie ist komplett neu und beispiellos. Jetzt stellt sie den allein gültigen Maßstab dar. Weltweit! – „Auf diese Weise realisieren Alleinstellungsmerkmale für unsere Kunden.“

Sagt Klaus Schnepf. „Und für solche Aufgaben brauchst du wirklich außergewöhnliche Experten.“ Die besten eben. Die sich andererseits keine Gedanken machen wollen (und sollen) über die Absicherung ihrer Zukunft, auch über das Erreichen des Rentenalters hinaus. „Das muss einfach funktionieren, musst du als Arbeitgeber liefern.“ Ganz selbstverständlich. Bei Schnepf heißt das „Schnepf rente+“ – und geht weit über die seit 2019 auch vom Gesetzgeber geforderten, verpflichtenden Arbeitgeberzuschüsse gemäß Betriebsrenten-Stärkungsgesetz (BRSg), hinaus. Unterm Strich (siehe Beispielrechnung): mit einem durchschnittlichen Netto-Einsatz von nur 22 Euro realisieren die Schnepf-Mitarbeiter eine Anspar-Summe von 100 Euro, die Differenz zahlt der Arbeitgeber und der Staat als Zuschuss – wobei Beträge bis aktuell 268 Euro/Monat Steuer- und Sozialabgaben-frei bleiben. Dabei profitiert auch der Arbeitgeber – und zwar, weil er durch die Umwandlung von Gehalt in Altersversorgung zumindest teilweise lediglich eingesparte Sozialabgaben für den Zuschuss zum bAV-Beitrag aufwenden muss.

„Eine echte Win-Win-Situation“, so Georg Pamboukis – der für dieses bAV-Modell in diesem Jahr bereits zum zweiten Mal als „Top-Innovator“ des deutschen Mittelstands ausgezeichnet wird. Was sein bAV-Modell dabei auch so einzigartig macht: Lösungen wie die „Schnepf rente+“ sind zwar firmen-individuelle Konstruktionen – aber Umsetzung, Betreuung, Beratung und selbst die eingesetzten Werbemittel und Flyer liefert das GPI-Service-Center seinen Kunden als Komplett-Dienstleistung „frei Haus“. – „Womit auch wir unseren Kunden wie der Schnepf-Planungsgruppe eigene Alleinstellungsmerkmale verschaffen.“

Der Vorteil, für eine solche Aufgabe einen externen Partner wie GPI einzusetzen: „Wer eine bAV als Unternehmen alleine aufbauen will, geht ein sehr großes Risiko ein“ – vor allem wenn der Wind einmal rauer wird, wie sich in Zeiten der Finanzkrise nach 2008 gezeigt hat: damals gerieten gerade hier im Südwesten viele Unternehmen ins Trudeln und an den Rand der Insolvenz, weil sie bei rückläufigen Umsätzen die aus Eigenmitteln zu tragenden Lasten aus der bAV nicht mehr aufbringen konnten. „Da gingen auch viele private Altersversorgungen ehemaliger Mitarbeiter dieser Unternehmen unwiederbringlich verloren“, weil sie in die Haftung der Unternehmen für Verbindlichkeiten an anderer Stelle einbezogen wurden. Die mit GPI realisierten bAV-Lösungen sind an große, externe und „extrem sichere“ Versicherungs-Unternehmen als Rentengeber gebunden – und damit unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung der Arbeitgeber der Versicherten. „Das sind Faktoren, die von den Mitarbeitern – gerade nach der Erfahrungen nach 2008 – auch aktiv hinterfragt werden“, bestätigt Klaus Schnepf. Die entsprechende Rückmeldung aus der Belegschaft – immer wieder und auch von Bewerbern in bereits ersten Gesprächen – wenn sie die „Schnepf rente+“ selbst ausführlich geprüft und hinterfragt haben: „Eine wirklich gute Geschichte“, deren Wert umso mehr geschätzt wird, als diese Art der bAV im Prinzip ja wie ein „externer Sparplan“ funktioniert, an dem man während seiner Laufzeit in der Regel nicht ran kann. „Man kommt nicht in die Versuchung, die angesparte Summe vor der Zeit zu verbrauchen.“ Selbst – falls es mal „richtig schlimme Zeiten“ für Einen geben sollte – vor „Hartz4“-Zugriffen ist diese Form der Altersversorgung gesetzlich geschützt.

Hat man dann das Rentenalter erreicht – wie bereits einige Schnepf-Kollegen in der Vergangenheit – kann man wählen: eine ordentliche monatliche Zusatz-Rentenzahlung für den Rest seines Lebens, damit der einmal erreichte Lebensstandard auch jetzt, wo man ja alle Zeit für die schönen Seiten des Geldausgebens hätte, wirklich auch weiterhin finanzierbar bleibt. Oder Auszahlung einer (üppigen) Einmalzahlung, um sich vielleicht einen lange gehegten Traum noch einmal aus dem „Haben“ heraus zu finanzieren. Überlegungen, die übrigens immer mehr auch die ganz jungen Kollegen in den Unternehmen tatsächlich umtreiben: „Der Anteil der unter 30-Jährigen, die sich bewusst und aktiv für eine bAV wie die 'Schnepf rente+' entscheiden, steigt stetig“, so Georg Pamboukis. Und Klaus Schnepf ergänzt: „Weshalb es eine sehr gute Sache ist, in Bewerbungsgesprächen ganz selbstverständlich auf dieses Angebot von uns hinweisen zu können.“ Damit den „besten Köpfen“ die Entscheidung für „Schnepf“ als künftigen Arbeitgeber noch ein bisschen leichter fällt.

Autor: Axel H. Kunert



Klaus Schnepf (l.), Gründer und „Senior“ bei der Schnepf Planungsgruppe Energietechnik und Georg Pamboukis, Inhaber des GPI-Service-Center, haben gemeinsam die „Schnepf rente+“ aufgelegt – um die besten Köpfe für das Unternehmen zu begeistern. Foto: Jigal Fichtner

(ahk). So funktioniert die „Schnepf rente+“: Ein Arbeitnehmer investiert beispielsweise 100 Euro im Monat aus seinem Bruttoverdienst in den Sparplan von „Schnepf rente+“. Diese monatliche Anspar-Summe wird dabei finanziert durch: 55 Euro Arbeitgeber-Zuschuss, circa 23 Euro Steuer- und Sozialabgaben-Ersparnis (durch Umwandlung des Bruttolohns in Beitrag zur bAV) und circa 22 Euro Arbeitnehmeranteil. Vorteile für den Arbeitnehmer: garantierte Rentenzahlung lebenslang; sofortiges Einsparen von Steuern und Sozialabgaben; volle Vererbung im Todesfall möglich (an gesetzlich Hinterbliebene); auf Wunsch Kapitalleistung anstatt Rente; beste Beratungsqualität durch unabhängige / externe Experten. Und das alles mit überdurchschnittlichen Wertsteigerungschancen – sicher, staatlich gefördert und geprüft – „Hartz4“-geschützt – mit günstigen Gruppentarif über den Arbeitgeber (mit Zusatzrabatten) – bei voll-flexibler Gestaltung (zum Beispiel: Beitragshöhe) – und möglicher privater Fortführung, wenn man sich später vielleicht einmal selbst selbstständig machen will.