

GEORG TILG IM INTERVIEW

DER GOLFSPORT ÖFFNET TÜREN UND VERBINDET BUSINESS UND ERHOLUNG IDEAL!

Man kann den Mittvierziger Georg Tilg ruhig als rastlos beschreiben. Bereits als 31-Jähriger bekleidete er bei einem Finanzdienstleister vier Vorstandspositionen. Nach einer kurzen Auszeit zog ihn die Versicherungs-, Immobilien- und Vermögensberatung ein weiteres Mal in den Bann. Seit der Gründung der Captura Wirtschaftsberatungs GmbH 2007 geht die Entwicklung dieser Firma steil bergauf. Der Golfsport spielt dabei eine sehr wesentliche Rolle.



GreenBoard: Für eine Stammvorgabe von 14,1 ist schon einiges an Training notwendig. Wie oft gehst du auf die Range? Unter Golfern ist man doch per du oder?

Tilg: Natürlich ist man per du. Leider komme ich zu wenig dazu und wenn ich ehrlich bin, dann bin ich eher ein Golfspieler als ein Golf-Trainierer. Aber es stimmt schon, dieser Sport fasziniert mich schon seit vielen Jahren und ist ein wichtiger Ausgleich für mich.

Ich nehme natürlich auch an, dass Ehrgeiz eine gewisse Rolle spielt oder?

Tja, das kommt natürlich dazu. Das ist ein weiteres tolles Element an diesem Sport: Man entwickelt einen Ehrgeiz und möchte sich natürlich verbessern. Anders als z.B. beim Tennis ist man jedoch immer sein eigener Gegner und kann ein Versagen im Turnier auch auf niemand anderen schieben.

Hilft einem der Golfsport diesbezüglich auch für das Berufsleben?

Ganz sicher. Man kommt mit 34 Punkten auf das 17. Tee. Innerlich weiß man dann natürlich, dass man nun die große Chance auf eine Verbesserung hat. Ein positives

Bewältigen dieser Situationen ist gut für das Selbstvertrauen und stärkt einen auch für schwierige Situationen im Job.

Die Captura engagiert sich schon seit vielen Jahren im Golfsport. Welche Hintergründe hat diese Strategie?

Wir haben wirklich schon viele Dinge im Golfsport gemacht. Einerseits haben wir Martin Wiegele und Roland Steiner mehrere Jahre gefördert, andererseits sind wir Partner von Golf mit Herz und am längsten läuft unsere Partnerschaft mit der Murhof Gruppe und dem GC Murhof.

Im Rahmen dieser Kooperation gibt es die sogenannten Golf@network-Turniere am Murhof. Was steckt hinter dieser Turnierserie?

Wir spielen diese 9-Loch-Turniere seit Jahren und verbinden dabei das Angenehme mit dem Nützlichen. Ein gutes Beispiel: Als Golfer geht man per du auf die Runde und das ist ein ganz anderes Kennenlernen als in einem Geschäftstermin. Man freut und ärgert sich über die gleichen Dinge und daraus ergibt sich dann auch die Möglichkeit, geschäftliche Bereiche anzusprechen.

FACTS

Name: Georg Tilg
 Geburtsdatum: 19. Mai 1970
 Wohnort: Graz

Golfclub: GC Murhof
 Persönliche Stärke: zielorientiert
 Lebensmotto: Jeder bekommt, was er verdient.
 Hobbys: Golf, Reisen und Familie

CAPTURA UNTERNEHMENSGRUPPE

captura WIRTSCHAFTSBERATUNG
captura fuchs | partner RISKMANAGEMENT
immotura CONSULTING

Standorte: Graz, Salzburg, Bad Vöslau
 Mitarbeiter: 40
 Kundenzahl: 500 Firmen- und 4.000 Privatkunden
 Website: www.captura-group.cc

Du kannst mit Captura natürlich sehr viele Geschäftsbereiche ansprechen. Welche Angebote umfasst euer Portfolio?

Die drei Würfel in unserem Logo stehen für unsere drei Geschäftsfelder: Die Captura Wirtschaftsberatung für private und betriebliche Vorsorge, die Immotura GmbH für maßgeschneiderte Immobilieninvestments für unsere Kunden und Fuchs&Partner kümmert sich um professionelle Versicherungslösungen für Unternehmen.

In der letzten Zeit habt ihr vor allem mit dem Produkt Immo-Pension gepunktet. Könntest du uns das ein wenig genauer erklären?

Gerne. Dabei haben wir auf die letzten krisenhaften Entwicklungen am Kapitalmarkt reagiert und den Nerv der Zeit getroffen. Während die Zinsen am Kapitalmarkt immer weiter sinken, bietet die Immo-Pension eine wertgesicherte Zusatzpension.

Das klingt natürlich sehr interessant, aber gleichzeitig unleistbar für Menschen mit kleinerem Einkommen. Ab welcher Größenordnung kann man die Immo-Pension für sich in Angriff nehmen?

Es klingt natürlich sehr teuer, aber in Wahrheit beginnt der Spaß mit rund 10.000 Euro Bargeld und einer monatlichen Belastung ab 150 Euro. Man sieht daher, dass diese Idee eine echte Alternative zu den klassischen Produkten darstellt.

Wo findet man weitere Informationen zu diesem Produkt?

Idealerweise vereinbart man ein Beratungsgespräch, dann können wir gemeinsam mit dem Kunden das richtige Projekt für die Immo-Pension ermitteln. Alle weiteren Informationen dazu findet man auf www.immopension.cc.

Abschließend sei noch die Frage nach dem Single-Handicap erlaubt. Ist das ein Ziel?

Natürlich wäre es schön, aber ganz ehrlich: Ich bin ein Genießer und freue mich über jede Golfrunde. Wenn die Stammvorgabe sich dem Single-Handicap nähert, ist das natürlich schön, aber in Wahrheit ist es mir wichtiger, eine angenehme Zeit mit Freunden auf der Golfanlage zu verbringen. Und das Match auf der Runde gewinnt man gegen die Freunde mit einem höheren Handicap und gutem Spiel leichter.

