

Planspiel der Sparkassenstiftung

Spielerisch das Handwerkszeug lernen

Ein Planspiel soll helfen, den Nachwuchs im Bankgeschäft aus- und weiterzubilden. Ein erster Test läuft bei der Sparkasse Pforzheim Calw.

Die Sparkasse Pforzheim Calw hat als erste Sparkasse in Deutschland das Banking Sales Strategy Game mit ausgewählten Nachwuchskräften gespielt und auf Herz und Nieren getestet. Das von der Sparkassenstiftung für Internationale Kooperation entwickelte Business-Game wurde zur Weiterbildung von Sparkassenmitarbeitern im Verkauf und Bankmanagern der ersten und zweiten Führungsebene in Schwellenländern entwickelt.

Durch die realistisch gestaltete Simulationsumgebung wird aktuelles Wissen über strategische und operative Maßnahmen zur Intensivierung des Vertriebs in Banken und Sparkassen auf optimale Weise vermittelt. Praktisches Know-how, das Erleben von gruppendynamischen Prozessen, die erfolgreiche Umsetzung von Markt-, Marketing- und Filialstrategien sowie verkaufssteigernde Aktionen im Simulationsmodell waren die Kerninhalte für die Mitarbeiter. „Teilnehmer der Business-Games aus unterschiedlichen Ländern bringen regelmäßig spontan

zum Ausdruck, dass sie mit dieser Methode mehr und schneller praxisorientiertes Wissen erwerben als mit jeder anderen Methode“ erläutert Ferdinand Feldgen, stellvertretender Geschäftsführer der Sparkassenstiftung, den Impuls für die Entwicklung des Planspiels.

Es gibt keine Flucht in eine passive Haltung

Mit der Aufgabenstellung, den Markt unter Berücksichtigung von Rentabilität sowie der Einhaltung vorgegebener Budgets so weit wie möglich in Konkurrenz zu anderen Anbietern auszuschöpfen, erarbeiten Seminar Teilnehmer in Gruppen von fünf bis sieben Personen auf Basis gegebener Marktdaten adäquate Marktstrategien und setzen diese in sechs Planspielrunden mit konkreten Entscheidungen um.

Die Diskussion um die richtigen Entscheidungen, die Auswertung der Ergebnisse der konkurrierenden Gruppen in einem praxisnahen Modell und die Diskussion der Ergebnisse



Spielerisch den Umgang mit Geld lernen, verbindet Spaß mit konkreten Arbeitssimulationen – zumindest, wenn es ein anspruchsvolles Planspiel ist und nicht wie im Bild nur „Mensch ärgere dich nicht!“

Foto: dpa

mit dem erfahrenen Trainer binden jeden Teilnehmer aktiv in die Seminararbeit ein. Ein Ausweichen in eine passiv-rezeptive Haltung ist unmöglich: Die konkreten Arbeitsergebnisse und ihre Reflexion zeigen ständig auf, ob die Inhalte ver-

standen wurden. „Die Idee, das Pilotplanspiel in unserem Haus mit Auszubildenden zu testen, habe ich gerne aufgenommen. Es gehört für mich zur Persönlichkeitsentwicklung, im Team konstruktiv zusammenzuarbeiten, zu kommunizieren und Ent-

scheidungen zu treffen. – Eine tolle Herausforderung für junge Leute“, berichtet Klaus Hettich, Abteilungsleiter Ausbildung der Sparkasse.

DSZ

Den vollständigen Bericht lesen Sie auf www.sparkassenzeitung.de