

# Fallstudie Saint-Gobain Distribution Bâtiment France



## Saint-Gobain Distribution setzt auf Serious Games, um die digitale Umstellung im Schulungsbereich weiterzuführen

97,7 % der 200 Mitarbeiter, die an dem Kurs teilnahmen, halten ihn für anwendbar auf ihren Arbeitsplatz.



■ **Unternehmen:** Saint-Gobain  
Distribution Bâtiment France.

■ **Industriebereich:** Baumaterial.

■ **Programmdaten:**

Zeitraum: **2016-2017**

Mitarbeiter: **200**

■ **Ziele:**

Fortschritt bei der digitalen Umstellung im Schulungsbereich und im Unternehmen insgesamt.

Stärkung der Verhandlungs- und Vertriebskompetenzen des Personals.

Anbieten einer innovativen, modernen und andersgearteten Schulung.

■ **Lösung:**

Merchants: Videospiel von Gamelearn zum Thema Verhandlung und Konfliktlösung.

■ **Ergebnisse:**

**88 %** Abschlussrate.

**91,1 %** Empfehlungsrate.

**97,7 %** Anwendbarkeitsrate.



### Saint-Gobain Distribution: Vor Ort einsatzbereite Mitarbeiter

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France ist mit 2.200 Verkaufsstellen im ganzen Land der größte Vertriebshändler für Baumaterial Frankreichs. Er gehört zur Unternehmensgruppe Saint-Gobain, die auf die Herstellung von Glas und anderen erstklassigen Bauelementen spezialisiert ist und weltweit knapp 200.000 Mitarbeiter beschäftigt.

Über den Campus Pro, das interne Schulungszentrum von Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, hat sich das Unternehmen der Herausforderung gestellt, die Anforderungen seiner Mitarbeiter zu berücksichtigen und dafür zu sorgen, dass diese vor Ort einsatzfähig sind und ihre Aufgaben in ausgezeichneter Weise abwickeln können. In diesem Kontext beschloss man bei dem französischen Unternehmen, die Serious Games von Gamelearn einzusetzen.

*„Merchants ist für uns eine Möglichkeit, etwas unterhaltsames und modernes vorzuschlagen, um in die digitale Ära einzusteigen. Wir interessierten uns für eine Modernisierung und ein wesentlich angenehmeres Schulungsformat.“*

Sabrina Robin | Koordinatorin für Professionalitätszertifikate beim Campus Pro, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France



## Ziel: Fortschritt bei der digitalen Umstellung im Schulungsbereich

Anfang 2016 stand Campus Pro mit seiner 20-jährigen Erfahrung und Schulungszentren in Paris, Rezé und Arles drei großen Herausforderungen gegenüber:

- **Fortschritt bei der digitalen Umstellung im Schulungsbereich.** In einer immer stärker digitalisierten Welt, in der Investitionen in Technologie unerlässlich geworden sind, um die Unternehmensproduktivität zu steigern, suchte man bei Saint-Gobain Distribution Bâtiment France nach einem flexiblen Online-Format, mit dem die Mitarbeiter den Kurs jederzeit und überall durchführen konnten. Durch den Umstieg auf digitale Schulung gab man gleichzeitig auch der digitalen Umstellung des gesamten Unternehmens einen bedeutenden Impuls.

- **Angebot einer andersgearteten, modernen und innovativen Schulungsart.** Zwar gibt es viele Anbieter für E-Learning-Kurse, aber das Unternehmen wollte etwas anderes, etwas, das die Mitarbeiter begeistern würde. Es ging darum, Interesse zu wecken, über das normale E-Learning hinauszugehen und auf neue Arten des Lernens zu setzen.

*„Wir lernen besser, wenn wir Spaß bei der Sache haben; das ist eine Realität. Und zudem können wir die Kompetenzen, die wir dabei erworben haben, leichter, schneller und für immer in die Praxis umsetzen.“*

Ilham Gaoui | Agenturmanagerin bei Décocéram

- **Stärkung der kommerziellen Kompetenzen beim Personal.** Im Rahmen der zahlreichen Schulungsbereiche wollte man bei Saint-Gobain Distribution Bâtiment France auf die Verhandlungs- und Vertriebskompetenzen der Mitarbeiter besonderen Wert legen. Viele von ihnen müssen täglich über Preise und Verträge verhandeln, weshalb Campus Pro diese Führungskompetenzen oder Soft Skills stärken wollte, um die allgemeinen Ergebnisse des Unternehmens zu verbessern.



*„Die Unterstützung des Anbieters war uns eine große Hilfe. Mit seiner Erfahrung hat er uns Ratschläge zur Art der Einführung des Spiels gegeben und zudem stand uns seine technische Unterstützung zur Verfügung, um die Teilnehmer zu überwachen, das Tool zu nutzen usw.“*

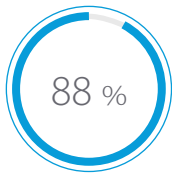
*Alexandre Watrin | Schulungsleiter  
bei Saint-Gobain Distribution  
Bâtiment France*

## Lösung: Das Serious Game Merchants zum Erlernen von Verhandlungskompetenzen

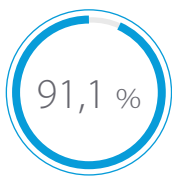
Nach der Auswertung der verschiedenen auf dem Markt angebotenen Optionen entschied sich das Team von Campus Pro für das Serious Game Merchants. Dieses Videospiel versetzt den Mitarbeiter in das Venedig des 15. Jahrhunderts zurück, wo ihm ein Spielleiter alle wichtigen Punkte einer Verhandlung erklärt und er dann zum erfolgreichsten Händler seiner Zeit werden soll. Dieser Kurs bot dem Unternehmen mindestens die folgenden drei Vorteile:

- **Eine Schulung, die zu 100 % online erfolgt.** Für die Teilnahme an diesem Serious Game benötigen die Mitarbeiter nur einen Internetanschluss und eine E-Mail-Adresse. Es sind weder Präsenzunterricht noch Datenträger physischer Art erforderlich. Die Mitarbeiter können also nicht nur die Schulung absolvieren, wann und wo sie möchten (d. h., es gibt keine zeitlichen und räumlichen Barrieren mehr), sondern sie fördern auch unbewusst (zusammen mit dem Unternehmen) die digitale Umstellung.
- **Eine innovative Schulung, von der die Teilnehmer begeistert sind.** Mit dem Videospieldformat konnten von Anfang an die Neugier und das Interesse der Mitarbeiter von Saint-Gobain Distribution Bâtiment France geweckt werden. Sobald die Teilnehmer das Spiel begonnen hatten, identifizierten sie sich mit einer Figur und fühlten sich in ein Abenteuer hineinversetzt. Dadurch stieg ihre Motivation und sie wurden Teil einer neuen und innovativen Pädagogikmethode.
- **Der beste Kurs für Verhandlungskompetenzen.** Das Serious Game Merchants basiert auf der Verhandlungsmethode von Harvard, d. h., Saint-Gobain Distribution Bâtiment France verfügt damit über erstklassige Inhalte, die bereits bei Tausenden von Unternehmen weltweit erfolgreich getestet worden sind. Merchants bietet nicht nur theoretische Inhalte, sondern stellt mit einem fortschrittlichen Simulator den Teilnehmern auch die direkte Anwendung und einen erfahrungsbasierten Lernprozess zur Verfügung.

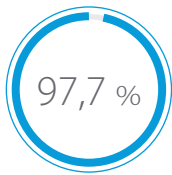
Abschlussrate:



Empfehlungsrate:



Anwendbarkeitsrate:



## Ergebnisse: 97,7 % der Teilnehmer sind der Meinung, dass sie das Erlernete an ihrem Arbeitsplatz anwenden können

Auch für die Einführung der Schulung kam Saint-Gobain Distribution Bâtiment France die Erfahrung des Anbieters zugute, der das Unternehmen beriet, wie das Projekt am besten lanciert wird, wie man das Interesse unter den Mitarbeitern weckt und wie man sicherstellt, dass die Teilnehmer die Funktionsweise des Spiels verstehen. Gleichzeitig bot Gamelearn auch die ganze technische Unterstützung, die für eine schnelle und einfache Einführung erforderlich war.

Nachdem ca. 200 Mitarbeiter an der Schulung teilgenommen haben, sind die Verantwortlichen des Campus Pro mit den erzielten Ergebnissen außerordentlich zufrieden. Das Ziel der digitalen Umstellung und die Suche nach einem neuen und innovativen Format hatte bei Saint-Gobain Distribution Bâtiment France einen großartigen Erfolg, denn fast 90 % der Mitarbeiter schlossen den Kurs ab. Außerdem empfehlen 91,1 % den Kurs und 97,7 % sind der Meinung, dass sie das Erlernete an ihrem Arbeitsplatz anwenden können.

*„Warum Gamelearn? Einfach deshalb, weil das Unternehmen unseren Anforderungen am besten entsprach; dadurch wurden die Dinge sehr schnell konkretisiert und die Einführung dieses Spiels konnte flüssig vorstattengehen.“*

Sabrina Robin | Koordinatorin für Professionalitätszertifikate beim Campus Pro, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France

