

PRESSEINFORMATION

Kalkül im Alltag und im Spiel

Pokercoach gibt Spangler-Kunden Tipps für sichere Entscheidungen

Dietfurt/Töging, 24. Oktober 2017 – Entscheidungen zu treffen gehört zum täglich Brot eines Unternehmers. Im Vergleich zu einer Privatperson tun sie oder er das aber nicht nur für sich selbst, sondern im Sinne ihrer Mitarbeiter und ihres Geschäfts, sprich ihrer Firma. Verantwortung und Risiko sind oftmals gleichermaßen hoch. Deren Kalkulierbarkeit hat die SPANGLER GMBH in Töging in den Fokus einer Kundenveranstaltung gestellt – mit einem Gastvortrag des Regensburger Mathematikers und Pokercoach Stephan Kalhamer unter dem Titel „Fundiertes Entscheiden unter Unsicherheit“. Ein Zuhörererkreis von 55 Gästen aus Politik und Wirtschaft hat erstaunliche Parallelen erfahren.

Der geistige Sprung vom Pokerspiel zum unternehmerischen Handeln und zu eventuellen Gemeinsamkeiten gelingt nicht auf Anhieb. Umso mehr regt ein Ausspruch des Referenten zum Nachdenken an: „Das Pokerspiel lehrt uns, risikoneutral zu analysieren, kontrolliert mutig zu sein, fundiert zu entscheiden und aktiv vorwärts zu denken.“ Diese Worte klingen nicht zufällig wie ein Statement aus einem Lehrbuch für Risikomanagement, haben die Entscheider doch im Pokerspiel wie im Geschäftsalltag in der Regel mit Menschen zu tun, die sie nicht kennen. Oder sie sind Sachkonstellationen ausgesetzt, die sie vor dem Hintergrund ihrer Erfahrungen nicht exakt einschätzen können.

Weder Glück noch Zufall

In dem Vortrag wurde nur allzu deutlich, dass Entscheidungen in beiden Fällen weder mit Glück noch mit Zufall zu tun haben, sondern ausschließlich das Ergebnis präziser Analyse sein sollten. So vermittelt Stephan Kalhamer primär auch keine Pokerkenntnisse, sondern die Methoden, die im Spiel wie im Alltag zum Erfolg führen – und letztlich die Geschäftsführerin Hannelore Spangler dazu bewegt haben, ihn zu einem Vortrag einzuladen: „Wir wollten unseren Gästen eine andere Sicht auf fundiertes Entscheiden unter Unsicherheiten geben und ihnen auf spielerische Weise die Systematiken eines ganz anderen Betätigungsfeldes vermitteln.“

In beiden Fällen steht das Taxieren von Menschen, das Erfassen ihrer Beweggründe und das sorgfältige Abwägen von Chance und Risiko im Fokus des Handelns – alles vor dem Hintergrund eines möglichst erfolgreichen und im Falle eines Unternehmens auch langfristi-

gen partnerschaftlichen Handels. Unter den Veranstaltungsgästen herrschte zum Schluss eine Mischung aus Erstaunen, Nachdenklichkeit und Respekt vor der spielerischen Leistung des Herrn Kalhamer, zumal sich die meisten nach dem Vortrag am Pokertisch wiederfanden und die Theorie in der Praxis erproben durften.

INTERVIEW

Entscheidungen sind Kalkulation, Standortbestimmung und Ziel

Pokerspieler sind Hasardeure, Unternehmer kühl kalkulierende Fakten-Freaks. So oder ähnlich lauten landläufige Meinungen über diese auf den ersten Blick so gegensätzlichen Berufsbilder. Ein Gespräch mit Hannelore Spangler, Geschäftsführerin der SPANGLER GMBH und dem Regensburger Pokercoach Stephan Kalhamer bringt beiderseits die Fakten ans Licht.

Das Pokern um Aufträge ist im Volksmund sprichwörtlich. War das der Anlass, Frau Spangler, Herrn Kalhamer zu einem Vortrag einzuladen?

Spangler: Nein, denn dieses Verhalten ist im Volksmund ja sehr einseitig besetzt. Uns ging es bei der Einladung darum, mit dem Vortrag von Herrn Kalhamer unseren Gästen eine andere Sichtweise auf teils sehr ähnliche Situationen zu vermitteln, denn bei Auftragsverhandlungen gibt es wie im Pokerspiel viele Unbekannte und Unsicherheiten. Gemeinsamkeiten in den Entscheidungsprozessen liegen also nahe.

Pokerspieler sind verwegene Gestalten, sitzen im verqualmten Hinterzimmer einer finsternen Spelunke und schieben große Geldsummen über den Tisch. Wie sieht die Wirklichkeit aus, Herr Kalhamer?

Kalhamer: Hollywood hat diesbezüglich ganze Arbeit geleistet, und auch ich habe das Pokerspiel ganz am Anfang so ähnlich kennengelernt. Die in Western und Gangsterfilmen erzeugten Bilder halten sich hartnäckig in den Köpfen, obwohl die heutige Wirklichkeit ganz anders aussieht. Der moderne Pokerprofi spielt tagsüber und online, trainiert in unzähligen Simulationen seine Auffassungsgabe und Kombiniertfähigkeit. Wie in anderen Sportarten sind auch in diesem Spiel regelmäßiges Training und eine exakte Vorbereitung auf große Partien der Schlüssel zum Erfolg. Und noch eines gehört zur rauen Wirklichkeit: in Demut zu gewinnen und mit Würde zu verlieren. Ein Sieg ist nicht selbstverständlich, und im Falle einer Niederlage muss man sich auch selbst verzeihen können, sonst resigniert man.

Sie sind studierter Mathematiker. Was hat die Königin der Naturwissenschaften mit dem Pokerspiel gemein?

Kalhamer: Analyse, Kombinatorik und Stochastik, also streng mathematische Vorgehensweisen sind die Basis für fundierte Entscheidungen im Pokerspiel. Deshalb hat man mich

auch unabhängig voneinander darum gebeten, sowohl als Botschafter für das Pokerspiel als auch als Botschafter für Mathematik tätig zu werden. Diese Wissenschaft ist meine Leidenschaft, und auf der Basis meiner Erfahrungen sehe ich es als meine Aufgabe an, die Begeisterung für Wissen und die Wissenschaft zu vermitteln. Denn auch die Entscheidungen im täglichen Leben beruhen auf Kalkulation, Standortbestimmung und einem Ziel. Diese abstrakten Zusammenhänge gilt es anschaulich zu vermitteln, damit sie faszinieren.

In der Unternehmensplanung soll nichts dem Zufall überlassen bleiben, während im Spiel eher das Glück eine Rolle spielt. Sind beide Systeme auch in der Realität so gegensätzlich?

Spangler: Alle Überlegungen werden natürlich detailliert hinterfragt und exakt geplant, aber eines sollte man auch im unternehmerischen Alltag nicht außer Acht lassen: jenes kleine Quäntchen Glück, was man auch Fortune nennt und für gelungene Entscheidungen einfach braucht. Während es im Spiel nur Gewinner und Verlierer gibt, versuchen wir, einvernehmliche Lösungen zu erzielen und so auf allen Ebenen Vertrauen zu schaffen. Und bei Verhandlungen zählt die Analyse des Gegenübers, um seine Beweggründe für mögliche Entscheidungen zu ergründen.

Kalhamer: Eine fundierte Entscheidung hat nur am Rande mit Glück zu tun. Im Spiel muss ich wissen, wie mein Gegner tickt, um dieses Wissen dann zu meinen Gunsten zu nutzen. Gute Spieler kämpfen auf Augenhöhe und mit offenem Visier. Ich muss eine Balance finden zwischen Glück und Geschick, zwischen Mut und Demut, um auch im Falle einer Fehlentscheidung die notwendige Distanz zu wahren.

Ein Risiko sollte stets kalkulierbar bleiben. Wie sehen Entscheidungsprozesse aus, wenn das nicht der Fall ist?

Spangler: Ich muss immer versuchen, Licht ins Dunkel zu bringen. Ohne einen soliden Fundus an Fakten lässt sich keine gesicherte Entscheidung treffen, weder pro noch contra. Im Zweifel kommt dann das besagte Quäntchen Glück ins Spiel.

Kalhamer: In diesem Fall hilft kein Mut zum Risiko, sondern wiederum nur die nüchterne Analyse: Es gibt eine Situation vorher und eine Situation nachher, zwischen beiden liegt ein Unterschied. Kann ich diesen Unterschied für mich nicht ausreichend kalkulieren, muss ich aussteigen. Der Mut zum Risiko ist nur eine allerletzte Option bei allzu großer Unsicherheit.

Über den Zaun schauen erweitert den Horizont. Welche Erkenntnisse können Führungskräfte aus den Grundsätzen eines Pokerspiels mitnehmen?

Spangler: Das Wichtigste ist, in einer Verhandlungssituation die Ruhe und den Überblick zu bewahren. Darüber hinaus gilt es, den Rahmen gut auszurichten, das Gegenüber stets im Auge zu behalten und sich im gesunden Taktieren zu üben.

Kalhamer: Dem kann ich nur hinzufügen, dass Wissen stets mehr wert ist als Handeln.

Über Stephan Kalhamer

Stephan Kalhamer hat an der Universität Regensburg das Diplom der Mathematik erworben und während eines Studienjahrs in den USA das Pokerspiel Texas Hold'em kennengelernt. 2006 hat er das Gaming Institute gegründet und widmet sich seitdem den Themen Training und Beratung. Stephan Kalhamer war unter anderem Teamchef der deutschen Europameister-Mannschaft EPC Wiener Neustadt sowie der deutschen Weltmeister-Mannschaft IFP Nations Cup. Darüber hinaus berät er die Internationale Poker Vereinigung IFP, ist als Gutachter in Glückspielfragen und war als Poker-Fachkommentator für den Fernsehsender Sport 1 tätig. In regelmäßigen Vorträgen gibt Stephan Kalhamer sein Wissen an Unternehmen, Vereine und Schulen weiter.

Weitere Informationen unter www.kalhamer.de

Über SPANGLER

SPANGLER Automation mit Sitz in Töging im Altmühltal beschäftigt derzeit 130 Mitarbeiter und ist seit über 35 Jahren ein zuverlässiger Partner des nationalen und internationalen Maschinen- und Anlagenbaus. Über die Hälfte der produzierten Anlagen werden weltweit exportiert. Das mittelständische Familienunternehmen plant und projiziert Anlagenautomatisierungen, programmiert die Steuerungstechnik und fertigt Schalt- und Steuerungsanlagen für die unterschiedlichsten Branchen: Umwelttechnik, Agrarwirtschaft, Bau-, Lebensmittel-, Automobil-, Rohstoff- und Pharmaindustrie. Darüber hinaus übernimmt SPANGLER die Inbetriebnahme sowie den After-Sales-Service der Anlagen.

Weitere Informationen unter www.spangler-automation.com





Alle Bilder: SPANGLER GMBH. Hochauflösende Versionen der hier angebotenen Bilder finden Sie [>>>hier<<](#).

Für Rückfragen der Redaktion:

Tina Lambert
SPANGLER GMBH
Altmühlstr. 13
92345 Dietfurt/Töging

Tel.: 08464 651 135
Mobil: 0170 5753454
E-Mail: lt@spangler-automation.de

Christina Deyerler
SPANGLER GMBH
Altmühlstr. 13
92345 Dietfurt/Töging

Tel.: : 08464 651 178
E-Mail: dc@spangler-automation.de

Markus Pflieger
SPANGLER GMBH
Altmühlstr. 13
92345 Dietfurt/Töging

Tel.: : 08464 651 134
E-Mail: pfm@spangler-automation.de