

**SONDER-  
AUSGABE**

Baden-Württemberg  
**Magazin**

**...was den Süden bewegt**

€ 3,80 · Nr. 4A/2007

# PERLEN DER WIRTSCHAFT

# 3

Von bester Herkunft – für Baden-Württemberg,  
für Deutschland, für die Welt!

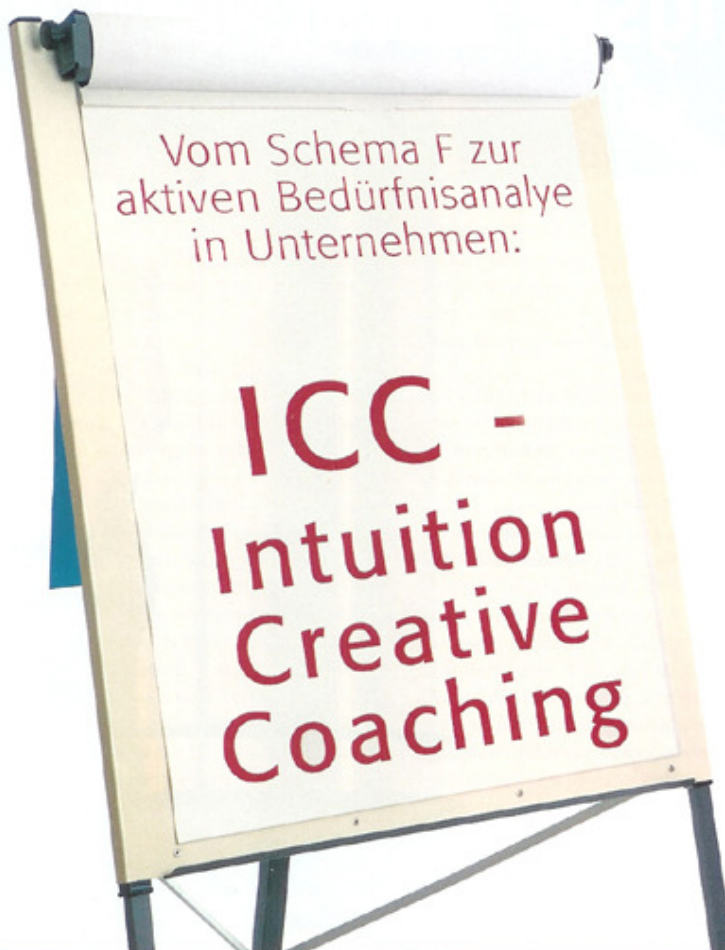


**Mittelständische Unternehmen und Institutionen mit ihren  
besonderen Stärken in Produkt, Leistung und Unternehmenskultur**



„Baden-Württemberg ist ein erstaunliches Land: Klassische und neue Industrien an wichtigen Standorten, interessante Supply-Chain-Synergien – und eine solche Vielfalt an Hochschulen, Fachhochschulen und Pädagogischen Hochschulen mit internationalem Rang bietet kein anderes Bundesland. Die Werte von Sozialprodukt und Arbeitslosigkeit signalisieren ein starkes Land, in dem sich Ideen und Visionen zuverlässig in Ertrag und Arbeitsplätzen niederschlagen. Dazu tragen viele Faktoren bei: Die Menschen hier identifizieren sich mit ihrem Land besonders stark,

„Schaffen“ ist eine Tugend und das Unternehmertum ist hoch angesiedelt. Die Werte von Freiheit und Selbständigkeit, Ideen zu verwirklichen, zeichnen den baden-württembergischen Unternehmer aus. Die heutige Wirtschaftsstärke Baden-Württembergs war dem Land ohne Bodenschätze nicht in die Wiege gelegt worden. Ressourcen finden und finden sich allein in den Köpfen der Menschen hier: In ihren Ideen, ihren Plänen, ihrem Zupacken. Durch den kraftvollen Impuls des Mittelstandes vor allem ist unser Land zum Vorbild geworden. Diese Impulse sind die Perlen dieser Sonderausgabe.“



*„Wir brauchen einen Arbeitsstil, der sich nicht in der eifrigen Befolgung irgendwelcher gerade angesagter Formen erschöpft sondern wirklich und wahrhaftig am Ergebnis gemessen wird.“ Norbert Glaab*

**O**hne Zweifel - jedes Unternehmen hat Potentiale. Nur: man sieht sie nicht. Und kann sie darum nicht nutzen. Sie verstecken sich in Menschen und Märkten: als unausgeschöpftes Wissen, als starke Verbindlichkeit zu Unternehmen und Unternehmer, als vorhandener Mehrwert über die reine Arbeitsleistung hinaus.

Aber auch als Marktchancen in Kernmärkten oder in lohnenden Diversifi-

kationen - wobei sich das Unternehmen bei der Umsetzung dieser Potentiale auf die Menschen verlassen muss - denn die machen das Geschäft. Wissen, Leidenschaft, Freude, Spaß, Empathie, freudige Umsetzungen - das ist der Schatz, den Norbert Glaab in den Mitarbeitern entdeckt, fördert und für das Unternehmen hebt.

Und damit auch das Marktkapital erkannt wird, hat sich Norbert Glaab die Mitarbeit von Ralf Baumann gesichert, einem Diplom-Kaufmann und Steuer-

berater, der bestehende Marktchancen perfekt evaluieren kann. „Als Steuerberater weiß ich, wie viele Änderungen in Mensch, Ablauf und System eine Bilanz hätte verbessern können, wären frühzeitig durchaus erkennbare Änderungsimpulse gesetzt worden“, sagt Baumann. „Dieses Wissen bringe ich ein“.

## *Wir erweitern den Wirkungsgrad des Menschen*

Das ICC-System des Teams Glaab/Baumann basiert auf zwei Bereichen: dem Potential, das die Mitarbeiter besitzen - und der Prognose-Möglichkeit der

Märkte. Wird das gehobene Potential den erkannten Aufgaben des Marktes angeglichen, entsteht echte Wertschöpfung.

Da **wir** in diesem Fall und **nicht** das Unternehmen mit den Menschen kommunizieren, lernen wir schnell seine Werte kennen, seine Bedürfnisse - wir beginnen, ihn zu

und trainieren. Ungenutzte oder falsch interpretierte Schnittstellen verhindern Handlungsspielraum, stoppen den notwendigen Flow, schaffen Einbahnstraßen und Reibungsverluste“.

## Die Aufmerksamkeit eines jeden Menschen fällt bei einer Störung stark ab und baut sich nie wieder zu der Anfangshöhe auf.

Die ICC konzentriert sich auf das, was verbindet und nicht auf das, was trennt. Das Besondere, ja: Einmalige an der Philosophie des Unternehmens ist ohne Zweifel das pragmatische Vorgehen der Doppelsicht auf Mitarbeiter und Markt und damit das klare Fazit aus Potenzial und Chancen-Prognostik. Zwei Seiten einer Münze also - die zusammen den Wert des Geldstücks heben.

„Wir erweitern den Wirkungsgrad des Menschen. Ganz gezielt - mit stetem Blick auf das vorgegebene Bilanz-Ziel, die Entwicklungsperspektiven des einzelnen Mitarbeiters und die Kausalbeziehungen der uns wichtigen Bereiche Wissen, interne Abläufe, Kunden und Finanzen“, erklärt Norbert Glaab, „darum auch das wichtige Zusammenspiel von Ralf Baumann und mir.“

verstehen. Bald wissen wir, wie gut er ist - und: wie gut er sein könnte, wenn er seine eigenen Bedürfnisse definiert und sie mit den Leistungen des Unternehmens, die er schöpft, in die Waage bringt.

Weitere Infos unter:  
Intuition Creative Coaching  
Norbert Glaab

„Was bringt's -“, fragen wir Norbert Glaab, den Trainer und Coach, über dessen Lebens- und Ausbildungsweg viele internationale Zertifikate an der Wand berichten.

Dann betrachten wir die Schnittstellen im Workflow - vor allem in der Kommunikation - formell und informell. Schnittstellen-Funktionen sind Übergabe-Funktionen - wie beim Staffellauf. Wobei das leider selten bereits passiert - so etwas müssen Sie anlegen, begründen

Mörikestraße 30  
72667 Schlaitdorf  
Telefon: 07127 925923  
Telefax: 07127 925921  
E-Mail: info@norbert-glaab.de  
Internet: www.norbert-glaab.de

„Ganz klar: Handlungsspielraum“, lautet die Antwort. „Wir analysieren den Flow, verhindern Ablenkungen, die zu Schlechterfüllungen führen und geben eine Systementwicklung vor, die sich nach Mensch und Gegebenheiten richtet. Das geht bis zu einer Organisationsveränderung. Allerdings starten wir nicht, um Organisationen zu ändern - wir ändern die Köpfe und Einstellungen.“

„Warum und wie verhindern Sie Ablenkungen?“, wollen wir wissen.

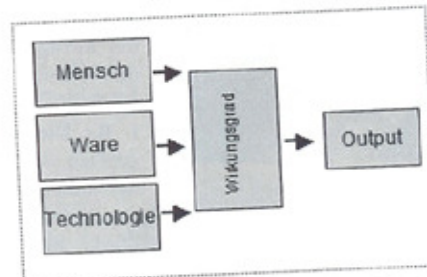
„Die Aufmerksamkeit eines jeden Menschen fällt bei einer Störung stark ab - und baut sich nie wieder zu der Anfangshöhe auf. Wenn Sie 100% vom Mitarbeiter verlangen, müssen Sie ihm Orga-Formen bieten, die ihn ungestört arbeiten lassen. Wir schaffen zum Beispiel zwei bis drei störungsfreie Zeiträume - und schon werden die Ergebnisse besser.“

„Und wie binden Sie Mitarbeiter zwanglos ein?“

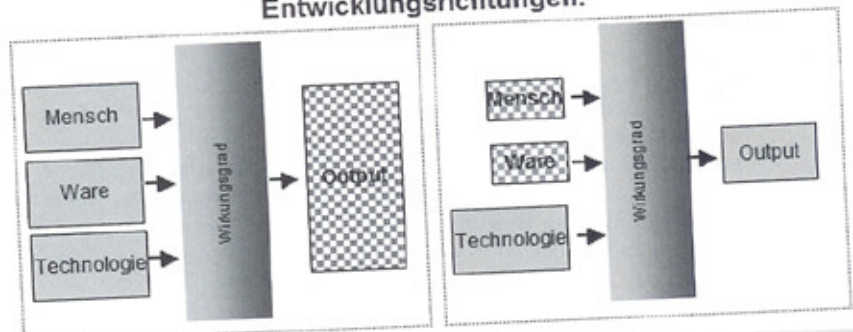
„Wir stellen zunächst seine Grundbedürfnisse fest. Wir fragen: was ist Dir wichtig? Wir reden über seine work-life-balance.

Ausschnitt einer  
ICC-Präsentation

### Vor „eva-(re)vision“



### Nach der „eva-(re)vision“ bieten sich folgende 2 Entwicklungsrichtungen:



Ergänzen statt ersetzen!  
Der Wirkungsgrad Ihres Unternehmens wird deutlich erhöht. Produkte können preiswerter erstellt, mehr produziert oder Technologien vorangetrieben werden ohne zusätzlichen Faktoreinsatz.