

Szenen aus der Logistik - Christian Schober über die Gemeinsamkeiten von Mitarbeitern und Kunden

Haben Sie schon einmal gehört, dass es deutlich teurer sein soll, einen **Neukunden** zu gewinnen, als einen **Bestandskunden** zu halten? Aus diesem Grunde wird gebetsmühlen-artig empfohlen - mit Recht - die bestehenden Kunden stärker zu pflegen und nicht außer Acht zu lassen. Es kann eben deutlich erfolgreicher sein, einen bestehenden Kunden nicht nur...

...nicht zu verlieren, sondern auch weiter zu entwickeln und mehr Geschäft mit ihm zu realisieren.

Genauso verhält es sich übrigens mit den eigenen **Mitarbeitern**. Der "Schlachtruf" **War for talents** und der so oft zitierte **Fachkräftemangel** fokussieren sich ausschließlich auf die möglicherweise künftigen Mitarbeiter. Zeitgleich stellen wir in der Projektarbeit immer wieder einmal fest, dass die **vorhandenen Mitarbeiter oft als selbstverständlich angesehen** werden. Wer da ist und bereits rekrutiert wurde, muss nicht mehr gepflegt werden und es muss auch nichts unternommen werden, damit derjenige bleibt oder gar besser "performt" - oder sich am Ende noch wohlfühlt!

Wir empfehlen deshalb allen Lesern, die eigene Führungskultur immer wieder einmal unter diesem Blickwinkel zu hinterfragen. Beste Grüße, Ihr Christian Schober