

Was ist eigentlich ein guter Kunde?

von Christian Schober

In letzter Zeit habe ich einen befreundeten Steuerberater gefragt, ob er Interesse an einem neuen Mandat hätte. Genau so wie ein paar Wochen vorher ein anderer Kooperationspartner sagte, lautete auch diesmal die Antwort sinngemäß „gerne, ja, wenn es ein guter Kunde ist“!

Da habe ich natürlich gefragt, was denn ein „guter Kunde“ sei. Ein guter Kunde – so habe ich dann erfahren – ist nicht etwa einer der gut zahlt, sondern einer, der die Dienstleistung zu schätzen weiß!

In der Tat ist es auch in unserem – beratenden – Beruf so, dass es richtig Spaß macht für einen Kunden zu arbeiten, der uns Wertschätzung entgegenbringt. Kunden, die das wissen und bei denen ein faires und höfliches Miteinander zu den gelebten Werten gehört, profitieren in besonderem Maße von den dann hochmotivierten Beratern. Denn auch hier „menschelt“ es – je wohler man sich fühlt, desto besser ist man auch.

Allerdings ist es kein allgemeiner Trend besser miteinander umzugehen. Eher umgekehrt, der Umgang wird nach unserem Erleben – sagen wir mal - ruppiger. Doch wir bleiben dabei: wer seinem Geschäftspartner mit Fairness, Höflichkeit und Wertschätzung begegnet erzeugt nicht nur ein gutes Gefühl, sondern erzielt auch noch die besseren Ergebnisse und ist langfristig insgesamt erfolgreicher.

Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus!

Beste Grüße, Christian Schober