

Die Führungskraft als Engpass bei Kundennähe?

Datum 29. Mai 2026	Einberufen durch Matthias Zwysig
Teilgenommen haben Darco, Sebi, Michelle, Teresa	Format Anliegen / Einzelsession

Anliegen

Wie verhindern wir, dass Kundennähe nur über eine Führungskraft läuft?

Kernaussagen

- Kundenkontakt sollte auf mehrere Schultern verteilt werden.
- Projektleitende können mit Wunschkunden mehrere Begegnungen gestalten.
- Beispiele: Kino, Wandern, Essen oder andere kleine, informelle Events.

Ergebnis / mögliche Weiterarbeit

Führung wird entlastet, wenn Kundenbeziehung breiter im System verankert wird. Nähe wächst durch wiederholte menschliche Begegnungen.

Impulsfrage

Welche Kundenbeziehung gehört nicht mehr nur zur Führungskraft, sondern ins ganze System?