Zukunft des Küchenverkaufs, und dessen Abwicklung
(Ein „Rückblick“ und eine Warnung aus der Sicht im Jahr 2029 ?)

Um Ihnen einen Eindruck zu geben, wie eine Küchen-Planung in Zukunft vonstattengehen kann, denken wir uns ein Szenario aus, bei dem ein Küchenverkäufer beziehungsweise ein Küchenplaner und ein Kunde im Küchenstudio zusammentreffen.

Kundenberatung und Planung

Nachdem der Kunde online nach Küchen gesucht hat, fiel seine Auswahl auf das Küchenstudio mit dem - unter anderem - besten Vorab-Planungs-Service. Der Verkäufer hatte Infos und eine „Mess-App“ zugeschickt, und man vereinbarte einen Termin im Studio.

Die App hatte die Küche komplett gescannt und anhand von eindeutigen Merkmalen Maße zugeordnet. Dazu brauchte es nur die bekannten Maße von Fliesen oder Nischenhöhen oder Kochfeldern oder anderen technischen Merkmalen in der Küche, um ein Referenzmaß zu generieren. Mithilfe dieser Referenzmaße hatte die App die Küche komplett vermessen. Ebenfalls hatte es detaillierte Fotos beziehungsweise eine Videoaufnahme der Küche beziehungsweise des Raumes vorgenommen. Diese Datei schickte der Kunde per E-Mail an den Verkäufer. (Disruption des Aufmaß-Services ? Auto-Scan: Bosch / Team7 / Carat… etc.)

Der Küchen-Verkäufer lädt den Kunden ein, Platz am Beratungstisch mit dem „Magic Table“ zu nehmen. Der Kunde schildert seine Wünsche und hat auch – ganz „old school“ - eine Skizze und seine Ideen mitgebracht. Der Verkäufer „scribbelt“ seine Vorschläge dazu.

Der Verkäufer hatte die Daten aus der App schon in sein CAD-Programm eingelesen und konnte in wenigen Minuten eine virtuell detailgetreue Küche nachbilden. Das „Scribble“ wurde digital mit integriert. Selbst Steckdosen, Wasseranschlüsse und anderes, wie zum Beispiel Fenster und Türen, wurden entsprechend gescannt und jetzt in der Software fotorealistisch virtuell und dreidimensional dargestellt. Diese Software funktioniert in einem leeren Raum genauso gut wie in einem Raum, in dem zum Beispiel eine Küche oder Wohnwände oder andere Einrichtungsgegenstände noch oder schon vorhanden waren.

Automatisierte Planung und Anpassung

Aus dieser Raumsituation schlug das Programm vollautomatisch eine „Body-In-White“ Küche vor. Diese bewegte sich (meistens) um den Spülenschrank herum, wobei die Software sämtliche Hindernisse, Vorsprünge, Rohre oder Ventile schon erkannt hatte und Vorsichtsmaßnahmen ergriffen hatte bei der Planung, damit keine Kollisionen stattfinden konnten. Die Planungssoftware erstellte ein Küchenkonzept. Aus dem Gespräch mit dem Kunden und den Infos aus der Mail fand der Verkäufer heraus, was der Kunde alles wünschte. Daraufhin sagte er dem Programm, was zu ändern und anzupassen war. Alle Wünsche des Kunden, wie zum Beispiel eine freihängende Dunstabzugshaube oder eine Dunstabzugshaube in einem Schrank, oder ein „Downdraft“, oder ein hoch eingebauter Backofen oder Geschirrspüler, konnte das Programm umgehend umsetzen, wenn es der Raum zuließ.

Aus den Hunderten von schon geplanten Küchen wusste das Programm (durch visuelle Analyse der [guten und richtigen 😉] Planungen) , wie eine Planung technisch sinnvoll aussehen sollte. Das heißt, ergonomische Wege und Arbeitssituationen kannte das Programm schon, es hatte aus den Erfahrungen der Planungen des Verkäufers gelernt. Somit konnte das Programm Sonderwünsche, wie zum Beispiel einen Backofen über einen Geschirrspüler mit Wangen oder Baldachine über einer Halbinsel, als Vorschlag generieren.

Das heißt, die Kreativität des Verkäufers und des Kunden wurde bei allen Planungen mit umgesetzt.

Im Allgemeinen sind (nicht nur) die (jungen) Kunden heute oft mehr informiert als viele Verkäufer.
Das ist bedenklich, denn die Glaubwürdigkeit des Verkäufers und des Unternehmens sind in Frage gestellt.
Deshalb müssen Lösungen genutzt werden, welche eine schnelle Bedarfsanalyse ermöglichen.

Standardisierte Planung und Budgetüberwachung

Die Küche wurde grundsätzlich erst einmal „neutral“ geplant. Das heißt, alle Schränke, die sich um den Spülenschrank herum befanden, wurden in Standardbreiten automatisch eingesetzt. Im Hintergrund lief eine Kalkulationssoftware mit, die eine Standardküche automatisch berechnete. Da der Verkäufer beziehungsweise die künstliche Intelligenz relativ genau wusste, wie der Kunde tickte, konnte sich das Programm auf den Kunden einstellen. Ebenfalls im Hintergrund checkte die künstliche Intelligenz ab, ob der Kunde nach einem Datenabgleich im Internet auf Webseiten wie Meta, Google und anderen sozialen Medien sowie bei weiteren vorhandenen Daten, wie einer Schufa-Auskunft, liquide war.

Wenn das nicht ausreichte oder funktionierte, versuchte der Verkäufer herauszufinden, inwieweit der Kunde wieviel Geld für seine neue Küche ausgeben wollte. Der „mitlaufende Preis“ und die Mimik des Kunden konnte wiederum der Verkäufer „lesen“. Bei der Bedarfsanalyse half ihm die künstliche Intelligenz mit geschickten Fragen, um ein rundes Bild vom Kunden und dessen umsetzbaren Wünschen zu bekommen.

Bei der Geräteauswahl schlug die künstliche Intelligenz vollautomatisch Backöfen, Geschirrspüler, Kühlschränke und andere Geräte vor und zeigte auch den ungefähren Preis, damit „man“ sich nicht vergaloppierte (Hilfe durch den „Product Guide“ **?**).

Im Vordergrund stand der Nutzen für den Kunden, die Software stellte die Unterschiede visuell und monetär dar…

Integration von Herstellern und Vergleichsmöglichkeiten

Gleichzeitig berechnete die KI einen Ratenplan, mit dem der Kunde sich noch weitere Möbel oder andere Sachen leisten könnte oder Upgrades in der Küche. Es wurde also vollautomatisch auf das Budget des Kunden geplant. Durch die künstliche Intelligenz wurden zum Beispiel bei Backöfen mehrere Hersteller gleichzeitig vorgeschlagen und auch die Unterschiede herausgestellt inklusive einer Nutzenargumentation. Dadurch konnte der Verkäufer sehr bequem dem Kunden die Unterschiede erklären, darstellen und eventuell als Bilder oder als Kurzvideos zeigen, um den Kunden von einem eventuell gewünschten Mehrwert zu überzeugen.

Der Kunde führte einen konstruktiven Dialog mit seinem Verkäufer. Der große weitere Vorteil war, dass man diese Küche jetzt von mehreren Herstellern und in mehreren Farben darstellen konnte. Ein Herstellervergleich zwischen verschiedensten Herstellern der Möbelindustrie konnte in Sekundenschnelle vorgenommen werden. Die unterschiedlichen Schränke der verschiedenen Hersteller wurden markiert und, falls diese nicht in die Planung passten, geändert, beziehungsweise angepasst. Alternativ wurden andere Vorschläge und Zusammenstellungen erarbeitet, und zwar vollautomatisch durch die KI. Das heißt, es begann ein kreativer Gestaltungsprozess, bei dem der Kunde immer relativ genau wusste, was auf ihn zukam ($) und welchen Nutzen er davon hat.

Finale Präsentation und Kaufabschluss

Somit konnte der Verkäufer dem Kunden in kürzester Zeit eine Küche präsentieren, bei der es um einen Mehrwert und einen Nutzen ging oder je nach Kundenwunsch die Vorgaben des Kunden erfüllte. Durch diese künstliche Intelligenz und neue Planungssoftware, die auch auf einer älteren Hardware laufen konnte, wurde die Präsentation einer Küche revolutioniert. Der Verkäufer konnte sich voll auf seinen Kunden konzentrieren und mit seinen (+ KI-) Vorschlägen an Geräten, Zubehör und anderem spielen, bis die Küche für den Kunden passte.

Im Falle einer Bestellung wurden die Kundenpapiere virtuell gedruckt und an den Kunden geschickt. Der Kunde unterschrieb nur noch den Kaufvertrag. Bilder und Pläne hatte er ja schon längst in seinem E-Mail-Account. Somit wurde der Küchenkauf zu einem vollständigen, neuen Erlebnis.

Datenbeschaffung und Nutzung

Woher aber kamen die Daten? Seit es **alle Kataloge als Daten im Internet gab**, **meist als PDFs**, konnten KIs diese Daten „lesen“, umsetzen und intelligent auswerten. Kein Datenanalyst und Eingabeteam der Welt konnte so vergleichbare Möbel-, Geräte- und Zubehördaten erstellen. Die Datenmonopole (Zur-Verfügung-Stellung der Verkaufskataloge mit monatlichen Kosten) der früheren Softwarelieferanten (CARAT) , die übrigens Jahre brauchten, um in Ihrer CAD Verbesserungen zu programmieren (wenn überhaupt) und den Händler sowie seine Kunden zu gängeln und zu quälen, weil nichts vorwärts ging, waren innerhalb weniger Monate vorbei. (siehe: Disruption durch „Unreal Engine CAD“ – kostenlos für Händler !)

Optimierte Sachbearbeitung

Auch bei der Sachbearbeitung fanden Verbesserungen statt, die den Verkäufer vollumfänglich entlasteten. Die künstliche Intelligenz hatte im Hintergrund schon einen Vorab- Bestellvorgang ausgelöst. Der Hersteller hatte inzwischen durch dessen KI beantwortet, wann die Küche aktuell geliefert werden könne.

Die Software fragte auch verschiedene Einkaufs-Quellen für die Bestellung ab, dadurch konnte sie den besten Einkaufspreis für sich herausfinden. Dies war schon bei der Beratung teilweise passiert. Der Verkäufer konnte sich quasi ab diesem Zeitpunkt bequem zurücklehnen.

Die KI der Sachbearbeitung übernahm die Koordination der Bestellung, die Prüfung der Auftragsbestätigungen sowie die Koordination der diversen Lieferanten und Zeitpunkte der Lieferung.

Der Verkäufer konnte sich voll und ganz dem nächsten Kunden widmen. Denn Küchen waren und blieben immer noch ein beratungsintensives Produkt. (= neue Generation: Küchenverkäufer 4.0 / Kundenflüsterer)

Zukunft der Logistik

Aber wie kam die Küche jetzt zum Kunden? Auch hier hat sich einiges getan.

Wir erinnern uns: Da der Individualverkehr durch Elektroautos um über 50% zugenommen hatte ab den Jahren 2025, wurde die Bahn so gut wie nicht mehr benötigt. Keiner wollte damit fahren, die Nachteile waren zu groß, der Preis zu hoch. Der öffentliche Nahverkehr wurde nach und nach eingestellt. Nur noch wenige Buslinien fuhren auf festen Linien und

Strecken, weil Robotaxis (25 ct je km) von Sixt, Uber und aus den privaten Flotten direkter, schneller und immer verfügbar Personen und Waren transportieren konnten.

Da viele Bahnstrecken kaum mehr genutzt wurden, erfand ein Transportunternehmer ein Transportsystem auf Elektroplattformen mit sogenannten „Klein- und Kurzcontainern“. Die Firma heißt Green Transport Solutions. Diese hatte es geschafft, „Klein- und Kurzcontainer“ im Transportwesen zu etablieren. Dieses System ersetzte quasi in wenigen Monaten das Transportsystem mit LKWs auf der Autobahn und den Straßen. Das System bestand aus elektrischen Plattformen, sogenannte Tablets mit Rädern – mit 10“ – Containern darauf. Diese konnten auch das Eisenbahnsystem und dessen Schienen benutzen. Dadurch konnte man quer durch Deutschland auf der Schiene über Nacht alle Güter zu jedem Ort in Europa transportieren.

Diese Container wurden direkt beim Küchen – und Geräte- / Zubehör -Produzenten beladen, entweder mit Möbeln oder Küchen oder Geräten. LKWs wurden nicht mehr manuell beladen.

Das System dieser 10“ -Container brauchte keine Verpackungen mehr. Es sicherte per „Airbags“ die Waren innerhalb des Containers, sodass diese nicht beschädigt werden konnten.

Transportschäden wurden ein Relikt aus den Tagen der mehrfachen manuellen Be- und Ent -Ladung.

Zudem konnte jeder Container auf den Zentimeter genau geortet werden. Der Spediteur wusste immer genau, wo die Ware war – beziehungsweise seine „KI“. Diese Transporter, welche direkt bei den Herstellern beladen wurden, fuhren danach vollautomatisch und autonom zum nächsten Bahnhof oder zum nächsten Gleis, setzten sich darauf und fuhren vollautomatisch zu ihrem Ziel.

Das Ziel waren Zentrallager in und um Wohngebieten herum. Dort herrschte ein reges Treiben, da die Container nie mehr als wenige Stunden dort verblieben, nachdem sie von der Schiene auf die Straße fuhren bis zum Lager und dort warteten, bis sie in der Nacht direkt zum Kunden fuhren vor dessen Haustüre.

Dann warteten diese Fahrzeuge mit ihren Containern auf den Morgen und stellten ihre Ware einem Ablade-Team zur Verfügung. Dieses bestand anfangs noch aus Menschen (Monteuren), angereist mit einem „Tesla-Roboter-Transport-Montagewagen“ = **„TRTM“**, später aus Humanoid- Robotern, die auch schwere Güter mehrere Stockwerke in die Küche und die Räume des Kunden transportieren konnten.

Die autonomen Transporter fuhren wieder über die Straße zur Bahn oder zu einem Lager und „freuten“ sich auf ihre nächste Transportaufgabe. Dieses Transportsystem setzte sich in wenigen Jahren durch. Keine Spedition konnte sich diesem Trend widersetzen, wenn sie überleben wollte. Wer nicht umgehend auf dieses Transportsystem setzte, konnte mit seinen alten Transportmethoden, die, neben den entstehenden Transportschäden, auch noch teuer und umweltschädigend waren, nicht mehr mithalten. Vor allem preislich waren die alten Speditionen vom Bankrott bedroht und diese Disruption erfasste weit über 60% des ganzen Transportwesens von 2026 bis 2028, weitere 25% ein Jahr danach.

Aufbau und Montage vor Ort

Aber weiter zur Küche des Kunden. Die Küche wurde also in die Räume des Kunden transportiert. Der Humanoid-Roboter wusste die Plätze, wo alle Schränke stehen mussten. Er markierte auch die Aufhängungen für die Oberschränke und bereitete alles für die Befestigungen und die Montage vor. Ein weiterer Roboter montierte vollautomatisch zum

Beispiel die Aufhängungen für Oberschränke oder Sicherungen für Hochschränke an die Wand und das in Windeseile.

Sägearbeiten zum Anpassen von Arbeitsplatten, Nischen, Rückwänden und anderem fanden direkt in der Küche und vor Ort statt. Spezielle Sägevorrichtungen, die nach unten sägten und den Staub komplett abfingen und die auch an der Wand entlang sägen konnten, sorgten dafür, dass die Küche passgenau eingebaut wurde.

Für die Kommunikation mit dem Kunden war nur eine Aufsichtsperson, ein früherer Montageprofi, vor Ort, die mit dem Kunden den Fortschritt beobachtete. Der Kunde durfte sich schon nachmittags auf eine fertig eingebaute Küche freuen. Die mit Werkzeugen an den „Händen“ und anderen Armen ausgerüsteten Roboter konnten einen Monteur nicht nur komplett ersetzen, sie arbeiteten auch präziser, schneller und zuverlässiger als jeder Monteur (Jede Silikonfuge zum Beispiel war sauberst ausgeführt – wenn Sie wissen, was gemeint ist) .

Sämtliche Handbücher der Hersteller und Montageanleitungen für alle Geräte und Zubehör waren in ihrem „Gehirn“ gespeichert. Aus den Erfahrungen der Montagearbeiten früherer Kommissionen, den damals entstandenen Reklamationen, und des Wissens, wie die Küche optimal und sauber eingebaut wird, waren die Montage hochprofessionell und schnell abgewickelt.

Was der Roboter nicht wusste, konnte er in Sekundenschnelle herunterladen. Dadurch gab es keine Verzögerungen beim Einbau. Wenn vor Ort etwas gebraucht wurde, wurde es möglichst gleich im **„TRTM“** mit einem 3D-Drucker gefertigt. Damit konnte die Küche komplettiert werden.

Durch die neue Präzision, Sorgfalt und Schnelligkeit des Transportes und des Einbaus wurden Montage- Reklamationen zu einem sehr seltenen Ereignis.

Disruption in Transport und Handwerk und Verkauf

Diese Vorgehensweise disruptierte nicht nur das Transportwesen, sondern auch die Arbeit vieler Monteure. Gleichzeitig steigerte sie aber auch die Qualität der Fertigstellungen des Einbaus und die Zufriedenheit der Kunden.

Somit konnten Unternehmen, die sich frühzeitig auf die neue, moderne Welt der Küchen umgestellt hatten, schnell Vorteile erringen, Kosten sparen und auch in schwierigeren Zeiten einer Inflation oder Deflation Gewinne erzielen.

Von den Mitarbeitern wurden nur noch diejenigen benötigt, für die ein Roboter zu teuer war.

Die Verkäufer entwickelten sich zu sogenannten „Kundenflüsterern“, welche den Kunden individuell beraten und überzeugen konnten, bei ihnen zu kaufen. Die Beratungsqualität stand jetzt über dem jahrzehntelangen Preiskampf.

Neue Marktbedingungen und Arbeitswelt

All diese Szenarien wurden schon vor Jahren auf diversen Messen vom Unternehmer und Gründer der „Green Transport Solutions“ und dessen Partner der „Virtual Reality CAD Ltd.“ propagiert und vorausgesagt. (Virtuelle Firmen – noch)

Viele der dort anwesenden Händler und Verkäufer konnten sich einfach nicht vorstellen, dass in wenigen Jahren ihre Jobs und ihre Unternehmen in Gefahr sind.

Auch die Softwareunternehmen konnten sich nicht vorstellen, dass sie ihre Datenmacht innerhalb nur weniger Monate komplett verlieren würden. Man hatte ihnen gesagt, dass eine künstliche Intelligenz wesentlich effektiver und schneller eine Küche planen kann als jeder Verkäufer.

Durch das klammernde Festhalten an alten, meist internen, Systemen, „Altersstarrsinn“ oder egomanischen und besserwisserischen Charakteren in vielen GFs , den Sachbearbeitern der „alten Schlages“, bis hin zu „alten Hasen“ im Verkauf, wurden sehr viele Evolutionen verschlafen.

Wie drei/vier Jahre zuvor bei der Autoindustrie konnten sich vor allem die „Nieten in Nadelstreifen“ (Zitat) einfach nicht vorstellen, wie die Zukunft aussehen würde. Als sie – die Zukunft – wenige Monate nach der Jahreswende 2026 nicht mal ein Jahr später dann hier war, wurden mehr als 50% der Mitarbeiter dieser Unternehmen von einem Tag auf den anderen arbeitslos. In Europa wurden über 1 Million Menschen arbeitslos, die als „Vorzeigeindustrie“ gehandelt wurde.

Dies war das eigentliche Problem des Systems.

Wie sollte man einem alten Mitarbeiter beibringen, wie er in der Sachbearbeitung effektiver arbeiten konnte, wenn er sein Excel mit den liebgewonnenen, vor 20 Jahren unter viel Aufwand erstellten Tabellen, und seine Google Mail nicht mehr zur Verfügung hatte?

Oder statt ein PDF zu „drucken“, lieber zum Kopierer ging, und einen (schlechten) Scan als Mail an den Kundenordner (das wenigstens hatte ein IT-ler mal hinbekommen) schickte, von den komplizierten Eingaben am Kopierer selbst nicht zu reden…

„Er“ – der Mensch - wollte einfach nicht… Und „Wollen wollen“ musste erst neu gelernt werden…

Qualitativ konnte man sich auch nicht so richtig weiterbilden, da die künstliche Intelligenz die Sachen, die eine KI erledigen konnte, auch schnell erledigte – wenn man sie einsetzte. Und sie wurde eingesetzt.

Für den Mitarbeiter war dann fast nichts mehr zu tun. Montageberichte per Post schicken ? Das hatte der Roboter-Operator schon digital am Montagetag erledigt.
Die Sachbearbeitung wurde stark entschlackt, Abteilungen zusammengefasst, „man“ kontrollierte viel mehr.
Nur in der Übergangszeit, für diejenigen, die sich digital nicht aufgestellt hatten, oder meist ältere Kunden, brauchte man noch „Handarbeiter“ – die „letzten ihres Schlages“.

Bis 2030 hatten über 90 % der Unternehmen die Umstellung geschafft, der Rest dauerte dann noch 10 Jahre, nach den aktuellen Prognosen.

Der Verkauf wurde ausgedünnt, nur die guten und lernwilligen Verkäufer blieben.

Verkäufer, die es verstanden, den Kunden zu überzeugen.
Verkäufer, die virtuos die Planungssoftware und die Tools für den Verkauf konsequent erlernten und ihre Verkaufserfolge damit feierten.

Transformation der Lager- und Transportlogistik

Nicht nur Verkäufer (sie wissen, welche) und Sachbearbeiter wurden massenhaft entlassen, auch Lagermitarbeiter brauchte es fast nicht mehr. Durch die neuen

Transportationssysteme wurden die Waren „just in time“ direkt zum Kunden gebracht, wie zuvor schon Amazon dies vorgemacht hatte – warum auch nicht?

Das war vorauszusehen und konsequent eingetreten. Vom Hersteller, egal ob Möbel oder Geräte oder anderes, wurde die Ware ja direkt über das neue Transportsystem zum Kunden in seine Räumlichkeiten verfrachtet.

Wen brauchte es denn dann noch dazwischen? Die Möbelpacker der alten Schule „starben“ relativ schnell aus.

Selbst im Bauwesen konnten man keinen Arbeitsplatz mehr finden, weil immer mehr Bauunternehmer auf 3D-Drucker setzten und ein Haus innerhalb von einer Woche – **mit nur 3 Mitarbeitern !** - mit mehreren Stockwerken so gut wie komplett aus dem „3D-Betondrucker“ kam.

Junge Leute, die sowieso keine Lust hatten, körperlich zu arbeiten, schulten, wenn sie clever waren, ihre Intelligenz,
um weitere intelligente Systeme zu kreieren.

Selbst Programmierungen, die mittlerweile vollautomatisch durch andere künstlich intelligente Programme vorgenommen wurden… … dafür brauchte es eigentlich nur Leute mit den richtigen Ideen und der Cleverness, diese Ideen umsetzen zu lassen und zu programmieren durch eine KI.

Diese Evolution oder besser gesagt Disruption fand in breiter Fläche in vielen Ebenen gleichzeitig in allen Wirtschaftsbereichen statt. Die Industrie 4.0 hatte sich durchgesetzt, viel schneller als 99% der „Experten“ vorausgesagt hatten (vor allem ignorante und unwissende CEOs, nicht dazulernende Geschäftsführer, Chef-Programmierer, die ja sooo clever waren/sind u.v.a.m.)

Diese „Experten“ waren (und sind immer noch) so „schlau“, wie z.B. die CEOs von Motorola oder NOKIA, die das IPHONE 2007 belächelt haben… „.. das wird nie ein Erfolg!...“ .
Wo sind Sie heute ?

Oder KODAK, welche die Digitalfotografie erfunden hatte, es aber nicht umsetzten.

Viele dieser Firmen gibt es nicht mehr oder sie spielen im heutigen Markt keine Rolle.

Fazit

„… das ist doch Science Fiction !...“

Wirklich ?
Die beschriebenen Szenarien verdeutlichen eindrucksvoll, wie sich die Küchenplanung und der gesamte Prozess von Beratung, über Planung bis hin zur Lieferung und Montage durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz und Automatisierung verändern kann.

Die Effizienzsteigerung und die hohe Anpassungsfähigkeit an individuelle Kundenwünsche revolutionieren nicht nur das Einkaufserlebnis, sondern führen auch zu erheblichen Umwälzungen in der (Sachbearbeitungs-) Arbeitswelt und der Transportlogistik.

Unternehmen, die frühzeitig auf diese Technologien setzen, können erhebliche Wettbewerbsvorteile erzielen, während traditionelle Arbeitsplätze und -prozesse zunehmend obsolet werden.

„…das kommt noch lange nicht …“

Diese Veränderungen finden JETZT statt. Sehen Sie sich die Automobilindustrie an (weltweit- nicht nur in D).
Im Grunde genommen haben die Veränderungen vor (10 +) Jahren schon angefangen.

Die Umstellung der Unternehmen ist überfällig, spätestens in der „COVID-Zeit“ (eher viel früher) hätten die Unternehmer Maßnahmen ergreifen müssen, um ihr Unternehmen zu rationalisieren, Abläufe zu verschlanken und zu optimieren, und den Verkauf zu entlasten von Sachbearbeiter-Aufgaben.

Viele vergessen auch heute noch, wer ihr Gehalt bezahlt.
Genau, es ist der KUNDE !

Und wer genau sorgt dafür, dass der Kunde Geld im Unternehmen lässt ?

Wer das mal rational realisiert hat, wird sich hüten, seinen „Verkauf“ zu verheizen, und ihn machen lassen, wozu er da ist:

Zum Verkaufen, zum Kunden gewinnen, um die Gehälter aller Mitarbeiter zu sichern…

Neue (Verkaufs-) Mitarbeiter bekommt ein Unternehmer oft nur noch dort, wenn er den Arbeitsplatz auch für die Zukunft eingestellt hat…

Sie müssen sich die Frage stellen (oder gefallen lassen) :

Sind Sie Zukunftsfähig ? Und: Kommen Sie „ins TUN“ ?

<u>Wissenswertes :</u>
Zukunftsannahmen oder Wunschdenken ?

https://youtu.be/Q_5Yod9Vkmc?si=HlCVm1NRGDfTemK2

20 Jahre reden Sie über Digitalisierung aber machen es noch immer nicht !

https://youtu.be/Yo5Io-9FG7w?si=jrJGwoip-GiRlrqS siehe ab Minute 6.. 😉

Wie sieht der Mensch 4.0 aus?

https://youtu.be/RO52OB5qp6o?si=p0FxdHwe3o0aZBFh