

Wer sich nicht anpasst, wird zum Fossil

Künstliche Intelligenz ist gerade das neue Wundermittel. Zumindest, wenn man den Hochglanzbroschüren, mittelmäßigen Politikern und den Beschwörungen der Industrie glaubt.

Für Handwerksbetriebe gilt jedoch: Zwischen blindem Aktionismus und bequemem Abwarten liegt ein schmaler Grat – und darunter ist oft ein teurer Abgrund.

Wer zu früh auf jeden KI-Zug aufspringt, bezahlt das Billett vielleicht sogar doppelt

- wenn sich die schicke neue Lösung im Alltag als Fremdkörper entpuppt,
- wenn hochgelobte Sensorik plötzlich mehr Rätsel als Ergebnisse liefert,
- wenn der eigene Betrieb unfreiwillig zur Versuchsanordnung der Industrie wird.

Andererseits: Wer zu lange zuschaut, darf sich nicht wundern, wenn andere an ihm vorbeiziehen – und zwar nicht im Schrittempo.

Seien wir ehrlich:

Fortschritt hatte im Kfz-Handwerk noch nie einen leichten Stand. Wasserlack brauchte eine Dekade bis selbst die Azubis mit dem alten Kram nicht mehr lackieren wollten. Sogar beim Gesundheitsschutz wurde früher diskutiert, als ginge es um eine optionale Ausstattung. Die Namen der lau-

testen Verbands-Bremser „ich lackiere ohne Maske“ kennt heute kaum noch jemand. Und genau das ist die eigentliche Pointe.

Die entscheidende Frage ist also nicht, ob sich etwas verändert – sondern wie gut Sie darauf vorbereitet sind.

- Denn Zukunft passiert nicht einfach. Sie wird entschieden:
- durch klare Ziele,
- durch die richtigen Investitionen,
- und vor allem durch Menschen, die mehr können als „haben wir schon immer so gemacht“.

Ohne qualifizierte Mitarbeiter läuft gar nichts. Und nein – Chef sein bedeutet nicht, jede neue KI-Anwendung und elektronisches Hilfsmittel selbst bedienen zu müssen. Es bedeutet, die richtigen Leute zu haben, die es können. Blöd nur: Wo kommen die eigentlich her?

Und während wir noch darüber nachdenken, stellt sich die nächste unbequeme Frage:

Ist das Handwerk von morgen noch Handwerk – oder längst ein Technologiegeschäft mit angeschlossener Werkstatt?

Ganz nebenbei kostet das alles natürlich Geld. Entweder man hat es. Oder man sorgt dafür, dass es schnell wieder reinkommt.



Romantik ist keine Geschäftsstrategie. Am Ende zählt nur eines: Bringt die Technologie Ihrem Betrieb einen echten Vorsprung – oder nur neue Ausreden?

Also: Augen auf. Kopf an. Mitdenken ausdrücklich erlaubt!

KI kann kein Handwerk. Der Unternehmer sollte es können. Die Industrie verkauft Werkzeuge – nicht Lösungen. Die Mitarbeiter machen den Unterschied.

Und der Betrieb? Der muss am Ende Geld verdienen. Alles andere ist Dekoration.

Herzlich Ihr

Wolfgang Auer, Chefredakteur