



# Denken Sie Ihr Unternehmen einmal zu Ende.

Warum Wissen im Kopf Ihrer Mitarbeiter  
Ihr unterschätztester Vermögenswert ist.

**Charisma-Architekt**  
KONTAKTBESCHLEUNIGER | KBS BRAIN  
Detlef M. Korus



# Zwei Arten von Wissen. Beide verschwinden täglich.

## Das Wissen des Unternehmers.

Sie kennen Ihr Angebot. Sie haben Ihre Zahlen im Kopf. Sie treffen jeden Tag Entscheidungen, die Ihr Unternehmen weiterbringen. Und trotzdem sitzen Sie immer wieder vor Fragen, die Sie eigentlich längst beantwortet haben. Sie durchsuchen E-Mails nach einer Auskunft, die Sie selbst vor drei Wochen gegeben haben. Sie erklären zum vierten Mal dasselbe Thema, weil die ersten drei Male irgendwo zwischen Notion, PDF und WhatsApp verschwunden sind.

## Das Wissen Ihrer erfahrensten Mitarbeiter.

Ihr Werkstattmeister hört einem Motor fünf Sekunden zu und weiß, woran es liegt. Ihre Buchhalterin erkennt eine falsche Rechnung, bevor der Praktikant sie gelesen hat. Ihr Lagerist findet in zwei Minuten ein Teil, das im ERP-System nicht existiert. Dieses Wissen steht nirgendwo. Es ist nie geschrieben worden. Es lebt ausschließlich in Köpfen. Und es geht mit jedem Rentenbescheid verloren.

Was Sie erleben, ist nicht ein Mangel an Wissen. Es ist ein Mangel an **Struktur** und ein Mangel an **Konservierung**.



# Sechs Fragen. Drei zu Ihnen, drei zu Ihrem Team.

## An Sie als Unternehmer:

- 01 Wenn ein Projekt scheitert.**  
Welcher Teil Ihres Wissens wäre bereits in der ersten Woche verloren?
- 02 Wenn Sie morgen ausfallen.**  
Wie lange dauert es, bis ein Mitarbeiter die zentrale Kundenfrage selbst beantworten kann?
- 03 Wenn Sie neu anfangen müssten.**  
An welcher Stelle wusste jemand im Unternehmen die Antwort, aber sie war nicht auffindbar?

## An Ihren Meister, Ihre Senior-Fachkraft, Ihren Langzeit-Mitarbeiter:

- 04 Wenn der erfahrenste Kollege in Rente geht.**  
Welche Entscheidungen trifft er jeden Tag, die niemand sonst im Haus sofort treffen könnte?
- 05 Wenn ein Kundenauftrag eskaliert.**  
Wer weiß, wie Sie den Kunden seit acht Jahren anfassen müssen? Was passiert, wenn diese Person nicht da ist?
- 06 Wenn eine Maschine, ein Prozess, ein Spezialfall auftaucht.**  
Wer im Team hat den Workaround schon einmal gesehen? Steht er irgendwo? Oder lebt er nur im Kopf?

Diese sechs Fragen sind die Diagnose. Die Antwort liegt nicht in mehr Wissen. Die Antwort liegt in einer **Struktur, die Wissen aufnimmt, bewertet und weitergibt**, bevor es den Kopf verlässt.



# Die demografische Uhr tickt in Ihrem Unternehmen.

Deutschland verliert in diesem Jahrzehnt rund vier Millionen Fachkräfte an den Ruhestand. Ein großer Teil davon arbeitet im Mittelstand. Handwerk, Produktion, Maschinenbau, Logistik, Verwaltung. Diese Menschen gehen nicht nur. Sie nehmen zwei bis vier Jahrzehnte Erfahrungswissen mit.

# 4 Mio.

Fachkräfte gehen in Deutschland  
**bis 2030 in den Ruhestand.**  
Ein Großteil arbeitet im Mittelstand.

Das Problem ist nicht das Dokument, das fehlt. Das Problem ist das **Erfahrungsurteil**, das niemand explizit macht. Der Meister, der sagt: „*Wenn der Auspuff so klingt, dann ist es meistens nicht der Kat, sondern das Flexrohr.*“ Dieses Wissen ist eine Diagnose, eine Bewertung und eine Handlungsanweisung in einem Satz. Es entsteht aus 30 Jahren Praxis. Und es verschwindet in einer Woche.

**Jeder erfahrene Mitarbeiter, der geht, ist ein nicht geschriebenes  
Betriebshandbuch, das geschlossen wird.**



# Drei Bewegungen. Für beide Wissensarten.

Jede Information in Ihrem Unternehmen durchläuft drei Ebenen. Bewusst oder unbewusst. Das gilt für die E-Mail des Chefs genauso wie für die Diagnose Ihres Meisters.

## **EINORDNEN**

Wo gehört diese Information hin? Welchen Kontext hat sie? Ohne Einordnung bleibt jede Information Rauschen.

## **BEWERTEN**

Ist diese Information wahr und aktuell? Relevant für Entscheidungen? Ohne Bewertung entsteht ein Fakten-Friedhof.

## **HANDELN**

Was folgt daraus? Welche Handlung löst sie aus? Ohne Handlungsbezug wird Wissen zum Archiv.

**Die Frage ist nicht, OB Sie so denken. Die Frage ist, ob Ihr gesamtes Unternehmen so denkt. Vom Chef bis zum Meister.**



# Zwei Zahlen. Beide tauchen in keinem Report auf.

## Kosten 1 | Der tägliche Suchaufwand.

70

Minuten.

So lange sucht ein durchschnittlicher Mitarbeiter im Mittelstand nach einer Information, die bereits im Unternehmen existiert.

---

<b>70 Minuten</b>	pro Informationseinheit
<b>30 Anfragen</b>	pro Woche im Team
<b>35 Stunden</b>	eine komplette Arbeitskraft

---

## Kosten 2 | Der einmalige Totalverlust.

1

Mitarbeiter. Ein Rentenbescheid.

Zwischen 20 und 40 Jahren Erfahrung verlassen Ihr Unternehmen an einem Tag. Nicht reduziert. Nicht anteilig. Komplett.

Diese Kosten sind nicht sichtbar im Report. Sie sind sichtbar im Moment, in dem der Nachfolger zum ersten Mal vor derselben Aufgabe steht und die Antwort nicht findet.



## 06 . PRAXISFALL

# Die Autowerkstatt. Ein Meister. 38 Jahre Wissen.

Werner ist 64, Kfz-Meister, seit 1987 im Betrieb. Er geht in 18 Monaten in Rente. Was er täglich tut, steht in keinem Handbuch:

**Diagnose nach Gehör.** Er unterscheidet in Sekunden, ob ein Geräusch vom Differenzial oder von der Hinterachs-lagerung kommt. Der Juniormechaniker braucht eine Probefahrt und zwei Diagnose-Tools.

**Kundenhistorie im Kopf.** Er weiß, dass Familie Meier den Passat seit 2008 fährt, die Tochter nervös wird, wenn etwas über 400 Euro kostet, und der Vater keine Telefonate will, nur E-Mail.

**Lieferanten-Tricks.** Er weiß, dass Teilehändler X am Montag liefert, nicht am Freitag. Dass Lieferant Y bei Bosch-Teilen zehn Prozent billiger ist, wenn man nach der Garantieversion fragt.

**Spezialfall-Workarounds.** Er kennt drei undokumentierte Workarounds für eine bestimmte BMW-Baureihe, die selbst in der Bosch-ESI-Datenbank nicht stehen.

**Was KBS BRAIN hier tut:** Werner spricht 20 Minuten pro Woche auf Diktat. Claude Code strukturiert jede Aufnahme nach **Neutral, Kritisch, Unterstützend**. Aus 38 Jahren Erfahrung wird in 18 Monaten ein durchsuchbares Werkstatt-Hirn.

**Wenn Werner geht, geht sein Rücken. Nicht sein Wissen.**



# Einmal zu Ende gedacht.

Wenn Einordnen, Bewerten und Handeln das Denkprinzip ist, dann muss Ihr Unternehmen ein System haben, das dieses Prinzip abbildet. Für beide Wissensarten.

Nicht ein weiteres Tool. Nicht noch einen Ordner. Sondern eine **Architektur**, in der jede Information ihren Platz hat, bewertet ist und handlungsführend wird. Egal ob sie aus dem Chefbüro kommt oder aus der Hebebühne.

## GENAU DAS IST KBS BRAIN.

Kein Werkzeug, sondern die strukturelle Umsetzung dieses Denkprinzips. Angepasst an Ihr Unternehmen. Gebaut mit Claude. In 90 Tagen einsatzbereit.

- **Chef-Wissen** wird auffindbar. Aus drei Wochen Suche wird ein Klick.
- **Mitarbeiter-Wissen** wird konservierbar. Aus 38 Jahren Erfahrung wird ein System.
- **Übergänge** werden planbar. Nachfolger starten nicht bei Null, sondern bei 70 Prozent.
- **Entscheidungen** werden konsistent. Der Betrieb hängt nicht mehr an einer Person.



# Wenn Sie Ihr Unternehmen einmal zu Ende denken.

## Was kostet es Sie, diese Struktur nicht zu bauen?

Und was kostet es Sie, wenn der nächste Kollege in Rente geht, bevor dieses System steht?

Wenn Sie das herausfinden wollen, lassen Sie uns sprechen. **30 Minuten. Kein Pitch. Ein strukturiertes Gespräch.**

**GESPRÄCH MIT DETLEF M. KORUS BUCHEN →**

[kontaktbeschleuniger.de](https://kontaktbeschleuniger.de)

**Charisma-Architekt**

KONTAKTBESCHLEUNIGER | KBS BRAIN

Detlef M. Korus