

DIE PILOTOS-STORY

PilotOS – Vom ersten Euro bis zur nächsten Generation

Wie aus einem Buchungsposten am Küchentisch ein System wurde

Ewald Nickel

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Kapitel 1 – Der Anfang	4
Kapitel 2 – Die erste Software	5
Kapitel 3 – Die frühen Jahre des Internets	7
Kapitel 4 – Die Unzufriedenheit mit Insellösungen	8
Kapitel 5 – Die gemeinsame Suche	9
Kapitel 6 – Die Geburtsstunde von PilotOS	10
Kapitel 7 bis 10 – Getrennte Welten	11
Kapitel 11 bis 20 – Butler, Lotsen und ein Leitgedanke	12
Kapitel 21 bis 31 – Die Wirtschaftsarchitektur	13
Kapitel 32 bis 38 – Manifest und Charta	15
Kapitel 39 bis 41 – Rückblick, Zukunft, Brief an die nächste Generation	16
Nachwort	17

Vorwort

Dieses Buch ist kein Pitch. Es ist die Geschichte, wie PilotOS wirklich entstanden ist – über fast vier Jahrzehnte, mit einem großen Rückschlag und einem zweiten Anlauf, der auf Bewährtem aufbaut. Wer eine glatte Gründerlegende erwartet, wird enttäuscht. Wer wissen will, warum diese Software so gebaut ist, wie sie gebaut ist, findet hier die Antwort.

Kapitel 1 – Der Anfang

PilotOS entstand nicht aus einer technischen Idee, sondern aus der Erfahrung, dass wirtschaftliche Zusammenhänge im Alltag verloren gehen.

Ewald wächst 1956 in Bielefeld auf, als ältestes von mehreren Kindern in einer Arbeiterfamilie. Der Vater arbeitet in der Reprotechnik, das Geld ist knapp bemessen, jede Anschaffung eine kleine Rechenaufgabe. In diesem Haushalt lernt man nicht Buchhaltung aus einem Lehrbuch, sondern aus Notwendigkeit: Was bleibt bis zum Monatsende, was kann warten, was muss sofort geklärt werden. Es ist eine Schule ohne Zeugnis, aber mit bleibendem Effekt.

Diese frühe Prägung ist der eigentliche Anfang von PilotOS – lange bevor es Computer, Software oder auch nur den Gedanken an eine eigene Firma gab. Wer als Kind lernt, dass jeder Euro eine Entscheidung ist, entwickelt ein anderes Verhältnis zu Zahlen als jemand, der nie darüber nachdenken musste. Genau dieses Verhältnis – nüchtern, konkret, ohne Illusionen – zieht sich durch das gesamte spätere Berufsleben und am Ende durch die gesamte Philosophie von PilotOS: Wirtschaftliche Klarheit ist kein Luxusgut für Menschen mit Steuerberater. Sie ist etwas, das jeder verdient, der ehrlich mit seinem Geld umgeht.

Nach der Schule beginnt Ewald eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann, bildet sich zum Versicherungsfachwirt weiter und schließt später an der Versicherungsakademie Köln als Betriebswirt für Versicherungsfachwissenschaft ab. Es folgen Jahre im Versicherungssinnendienst – Vertragsprüfung, Schadensfälle, Beitragsberechnung, die tägliche Arbeit mit Zahlen, die für andere Menschen sehr real sind. Wer im Versicherungssinnendienst arbeitet, lernt vor allem eines: wie viele Existenzen an einer einzigen falsch verstandenen Zahl hängen können.

Kapitel 2 – Die erste Software

Die frühen Jahre unter DOS, dBASE, 64 KB RAM und Diskettenlaufwerken prägten das Verständnis für effiziente Datenstrukturen und integrierte Systeme.

Ende der 1980er-Jahre gründet Ewald gemeinsam mit seinem Bruder die Firma EDIT. Der Name steht für Electronic-, Diamant- und Informationstechnik – ein Zusammenschluss aus Elektronik, Diamantwerkzeugen und Software, wie er in kleinen, findigen Firmen dieser Zeit nicht ungewöhnlich war. Im Kern der Softwaresparte steht eine Idee, die auf den ersten Blick banal klingt und in Wahrheit hochkomplex ist: eine Finanzbuchhaltung, eine Warenwirtschaft und eine Lohnbuchhaltung, die nicht drei getrennte Programme sind, sondern ein einziges, in sich verbundenes System.

Programmiert wird unter DOS mit dBASE, auf Rechnern mit 64 Kilobyte Arbeitsspeicher, Daten werden auf Disketten transportiert und gesichert. Was heute nach Steinzeit klingt, erzwingt damals eine Disziplin, die später Gold wert ist: Wer mit so wenig Speicher auskommen muss, kann sich keine Verschwendung leisten. Jede Datenstruktur muss durchdacht sein, jede Verknüpfung sinnvoll, jeder Umweg vermieden. Diese Erfahrung – aus purer technischer Not geboren – wird Jahrzehnte später zur Grundlage dafür, wie PilotOS seine Module miteinander verbindet: nicht als nachträglich verknüpfte Einzelprogramme, sondern als ein System, das von Anfang an zusammen gedacht ist.

Die Software von EDIT verbreitet sich vor allem über Mundpropaganda – ein Handwerksbetrieb erzählt es dem nächsten, ein Einzelhändler dem Kollegen. Am Ende laufen rund 2.000 Installationen bei kleinen und mittleren Betrieben im Alltag: mit echten Belegen, echten Löhnen, echten Prüfungen durch das Finanzamt. Für eine kleine Firma ohne Marketingbudget ist das ein beachtlicher Erfolg, der zeigt, dass es einen echten Bedarf für integrierte, bezahlbare Software abseits der großen Anbieter gibt.

Dann kommt der Bruch. Als Windows den Markt zu dominieren beginnt, versucht EDIT, die eigene Software auf die neue Plattform zu portieren. Der Versuch scheitert – ein Softwareprojekt, das technisch und wirtschaftlich nicht gelingt, mit schmerzhaften finanziellen Folgen für das Unternehmen und alle Beteiligten. Es ist der Moment, in dem aus einer Erfolgsgeschichte ein Rückschlag wird, über den in der Familie lange nicht viele Worte verloren werden. Ewald spricht bis heute nicht gern in allen Details darüber – aber er hat ihn auch nie verschwiegen. Er zieht sich in der Folge aus der datenbankorientierten Softwareentwicklung zurück.

Aufgeben ist trotzdem keine Option. In den Jahren danach baut er sich mit Diamantwerkzeugen – Bohrkronen, Sägeblättern, Zubehör für Handwerk und Bau – ein neues, eigenständiges

Geschäft auf. Es ist ein anderes Geschäft als Software: mehr Handarbeit, mehr Lager, mehr direkter Kontakt mit Handwerkern, die genau wissen, ob ein Werkzeug taugt oder nicht.

Wie man in diesem Geschäft Kunden gewinnt, zeigt eine Szene, die viel über Ewalds Verkaufsprinzip erzählt: Auf einer Baustelle schlägt er einem Handwerker, der noch mit der alten, groben Bohrmethode arbeitet, einen kleinen Wettkampf vor – vier Steckdosenlöcher in Gitterstein, der eine mit seiner gewohnten Technik, Ewald mit der Diamantbohrkrone. Er verliert freiwillig einen Kasten Bier, sollte er langsamer sein. Er ist es nicht: Während der „Schnellste“ der Baustelle noch beim ersten Loch kämpft, ist die Diamantkrone längst durch – leiser, staubfreier, ohne Kraftakt. Der Kasten Bier wird zur Sitzgelegenheit, auf der er die ersten Bestellungen aufschreibt.

Als die Nachfrage schneller wächst als die Lieferzeiten der Hersteller, löst er das Problem auf seine Art: Er zerlegt eine verschlissene Bohrkrone gedanklich in ihre Einzelteile – ein Stahlrohr mit Gewindedeckel, unten angelötete Diamantsegmente –, lässt sich bei einem metallverarbeitenden Betrieb passende Rohlinge fertigen, besorgt die Diamantsegmente direkt über einen Lieferanten in Belgien und lötet die ersten Bohrkronen eigenhändig in einer Werkstatt zusammen. Aus einem gewöhnlichen Großhandel wird so, Schritt für Schritt, ein kleiner Betrieb mit eigener Fertigung – Umsatz nicht aus Eigenkapital, sondern aus Bewegung, Findigkeit und der Bereitschaft, selbst Hand anzulegen.

Das Geschäft wächst über Jahre, mit eigenem Außendienst, eigenem Lager, eigenen Mitarbeitern. Und wie schon einmal zuvor holt ihn am Ende ein Muster ein, das kleinen, schnell wachsenden Betrieben oft zum Verhängnis wird: Außenstände, Verbindlichkeiten und Lagerbestände wachsen schneller als das Kapitalpolster, das sie trägt. Ein Unternehmensberater wird geholt, um zu retten, was zu retten ist – am Ende steht dennoch das, was man beschönigend eine geordnete Insolvenz nennt. Kein großer Knall, eher ein langsames Auslaufen: Lager werden verkauft, Kunden suchen sich neue Lieferanten, Mitarbeiter neue Stellen.

Zwei handfeste unternehmerische Niederlagen in einem Leben – die gescheiterte Windows-Software und das insolvente Diamantwerkzeug-Geschäft – wären für viele ein Grund, es bei einer sicheren Anstellung zu belassen. Für Ewald werden sie zu einer Feldstudie in Beharrlichkeit: So unterschiedlich die Branchen auch waren, in keiner hat er sich so weit verbogen, dass er sich selbst nicht mehr im Spiegel ansehen konnte. Stolpern, aufstehen, weitermachen – dieses Muster, nicht der einzelne Erfolg, ist die eigentliche Vorbereitung auf das, was Jahrzehnte später PilotOS werden sollte.

Kapitel 3 – Die frühen Jahre des Internets

Die Entwicklung früher Online-Vergleichsrechner zeigte, wie wichtig gemeinsame Datenlogik und Strukturierung sind.

Als das Internet Ende der 1990er- und Anfang der 2000er-Jahre kommerziell nutzbar wird, beschäftigt sich Ewald – aus seinem Versicherungs- und Softwarehintergrund heraus – mit den ersten Online-Vergleichsrechnern, wie sie damals für Tarife und Konditionen entstehen. Was auf den ersten Blick wie ein simples Eingabeformular mit einer Ergebnistabelle aussieht, ist in Wirklichkeit ein Datenlogik-Problem: Damit ein Vergleich am Ende überhaupt etwas wert ist, müssen völlig unterschiedliche Angebote, Tarifstrukturen und Bedingungen auf eine gemeinsame, vergleichbare Struktur gebracht werden.

Diese Erfahrung wiederholt ein Muster, das Ewald schon von der DOS-Software kennt und das ihn sein ganzes Berufsleben begleiten wird: Der eigentliche Wert einer Software liegt selten in der Oberfläche. Er liegt in der Struktur dahinter – darin, wie konsequent unterschiedliche Datenwelten sauber ineinander übersetzt werden. Ein Vergleichsrechner, der intern schlampig strukturiert ist, liefert am Ende schöne, aber falsche Ergebnisse. Genau dieses Prinzip – erst die Struktur, dann die Oberfläche – wird Jahrzehnte später zu einem der stillen Grundpfeiler von PilotOS.

Kapitel 4 – Die Unzufriedenheit mit Insellösungen

Viele gute Programme existieren nebeneinander, doch sie kennen einander nicht.

In den Jahren, die folgen, beobachtet Ewald aus der Distanz, wie sich der Softwaremarkt für kleine Betriebe und Privathaushalte weiterentwickelt. Es entstehen viele gute, spezialisierte Programme: eines für die Finanzbuchhaltung, eines für die Lohnabrechnung, eines für das private Haushaltsbuch, eines für die Vermögensübersicht, eines für Verträge. Jedes für sich funktioniert. Und doch bleibt ein grundlegendes Problem bestehen, das er selbst schon Ende der 1980er-Jahre zu lösen versucht hatte: Diese Programme kennen einander nicht. Ein Buchungsposten, der in einem System erfasst wird, existiert für alle anderen Systeme schlicht nicht.

Für einen Unternehmer bedeutet das: die private Vorsorge weiß nichts vom Zustand der Firma, die Firmenbuchhaltung weiß nichts vom privaten Vermögen, und beides zusammen weiß nichts über das, was irgendwann an die nächste Generation übergehen soll. Jede dieser Insellösungen ist für sich genommen solide gebaut. Das eigentliche Problem liegt zwischen den Programmen, nicht in ihnen. Diese Beobachtung wird zum gedanklichen Ausgangspunkt für alles, was folgt – lange bevor daraus ein konkretes Projekt wird.

Kapitel 5 – Die gemeinsame Suche

Die Idee entstand aus den wöchentlichen Gesprächen mit Rosemarie über Kontoauszüge und die Frage: „Wofür war dieser Buchungsposten eigentlich?“

Rosemarie und Ewald lernen sich 1998 kennen. Rosemarie lernt Kauffrau im Handwerk und sammelt über Jahrzehnte praktische Erfahrung in der Buchhaltung kleiner und mittlerer Betriebe – dort, wo Theorie aufhört und der Alltag mit Kontoauszügen, Belegen und Fristen anfängt.

Die eigentliche Initialzündung zu PilotOS ist keine große Vision, sondern eine ganz konkrete, wiederkehrende Szene am Küchentisch. Rosemarie sitzt über dem privaten Kontoauszug und fragt sich, wofür ein bestimmter Buchungsposten eigentlich stand – während nebenan, in einem völlig getrennten Programm, die geschäftliche Buchhaltung läuft, ohne dass die beiden Welten je etwas voneinander wissen. Diese Frage stellt sich nicht einmal, sondern immer wieder, Woche für Woche. Genau aus diesem täglichen, kleinteiligen Ärger über unverbundene Insellösungen – ein Programm fürs Haushaltsbuch, eines für die Firma, keines, das beides zusammen denkt – entsteht gemeinsam die Idee zu einem durchgängigen Konzept.

Was diese Gespräche von reiner Klage unterscheidet, ist die Kombination der beiden Perspektiven, die dabei aufeinandertreffen: Rosemaries jahrzehntelange, sehr konkrete Praxiserfahrung, die genau weiß, wo im Alltag ein System hakt – und Ewalds Erfahrung als jemand, der ein solches integriertes System technisch bereits einmal gebaut hatte und wusste, dass es grundsätzlich möglich ist. Die Praktikerin und der Entwickler beginnen, sich gegenseitig Fragen zu stellen, die keiner von beiden allein beantworten könnte.

Kapitel 6 – Die Geburtsstunde von PilotOS

Die direkte Verbindung von Haushaltsbuch und Finanzbuchhaltung wurde zum Ursprung der gesamten Wirtschaftsarchitektur.

Der entscheidende gedankliche Schritt ist unspektakulär und gerade deshalb tragfähig: Was, wenn ein privater Buchungsposten und ein geschäftlicher Buchungsposten technisch auf derselben Grundlage beruhen – verbunden, aber klar getrennt nach privat und geschäftlich, wo es rechtlich und praktisch nötig ist, und zusammengeführt, wo es sinnvoll ist? Aus der Verbindung von Haushaltsbuch und Finanzbuchhaltung entsteht die erste Zelle dessen, was später zur gesamten Wirtschaftsarchitektur von PilotOS wird.

Diese erste Verbindung ist bewusst klein gedacht: kein Masterplan für zwanzig Module, sondern die Lösung für ein einziges, sehr konkretes Problem – Rosemaries Frage vom Küchentisch. Aber sobald diese eine Verbindung steht, wird ein Muster sichtbar, das sich immer wiederholt: Vermögen hängt mit Immobilien zusammen, Immobilien hängen mit Verträgen zusammen, Verträge hängen mit Vorsorge zusammen, Vorsorge hängt mit der nächsten Generation zusammen. Aus der einen gelösten Verbindung wird die Blaupause für ein ganzes System. Der Leitsatz, der PilotOS bis heute trägt, ist an diesem Küchentisch geboren, auch wenn er erst später in Worte gefasst wird: Erfolg ist planbar – wenn man den Überblick behält.

Kapitel 7 bis 10 – Getrennte Welten

Das Problem getrennter Datenwelten, doppelter Dateneingaben und fehlender Zusammenhänge.

Je genauer Ewald und Rosemarie das Problem durchdenken, desto deutlicher zerfällt es in mehrere, klar benennbare Einzelprobleme, die zusammen doch ein einziges großes Muster bilden.

Das erste ist die doppelte Dateneingabe. Wer eine Rechnung bezahlt, tippt die Daten oft zweimal ein: einmal im Bankprogramm, einmal in der Buchhaltung, manchmal noch ein drittes Mal in einer Steuer-Software. Jede dieser Eingaben ist eine potenzielle Fehlerquelle, und jede kostet Zeit, die in einem kleinen Betrieb oder Haushalt niemand übrighat.

Das zweite ist die fehlende Verbindung zwischen privat und geschäftlich. Die meisten am Markt verfügbaren Programme entscheiden sich für die eine oder die andere Seite – entweder für Unternehmer oder für Privathaushalte – und blenden aus, dass in der Realität, gerade bei Selbstständigen und Gründern, beide Welten untrennbar ineinandergreifen.

Das dritte ist die fehlende Verbindung zwischen der Gegenwart und der Zukunft. Buchhaltungssoftware bildet ab, was war. Vorsorge, Nachfolge und Vermögensplanung befassen sich mit dem, was kommt. Kaum ein System verbindet beides, obwohl jede unternehmerische Entscheidung heute Folgen für die eigene Vorsorge und die nächste Generation hat.

Das vierte ist die fehlende Verbindung zwischen den Generationen selbst. Wissen über Verträge, Konten, Versicherungen und Vermögenswerte lebt oft nur im Kopf einer einzigen Person. Fällt diese Person aus – durch Krankheit, Alter oder schlicht Zeitmangel –, geht ein Wissen verloren, das mühsam über Jahrzehnte aufgebaut wurde. Genau diese Beobachtung – dass wirtschaftliches Wissen zwischen Generationen verloren geht, weil Software abgeschaltet wird, Formate veralten oder am Ende niemand mehr weiß, wo die Zahlen von damals liegen – wird zu einem der zentralen Antriebe für das, was PilotOS werden soll.

Kapitel 11 bis 20 – Butler, Lotsen und ein Leitgedanke

Die Idee: Jeder Unternehmer hat ein Privatleben; Butler, Lotsen, Unternehmens- und Familiengedächtnis sowie der Leitgedanke „Vom ersten Euro bis zur nächsten Generation“.

Aus den vier Einzelproblemen der vorangegangenen Kapitel entwickelt sich über viele weitere Gespräche eine gemeinsame Idee, die weit über eine reine Buchhaltungssoftware hinausgeht. Der Ausgangspunkt ist ein einfacher Satz: Jeder Unternehmer hat auch ein Privatleben, und jeder Mensch mit einem Privatleben trifft irgendwann unternehmerische oder zumindest wirtschaftlich bedeutsame Entscheidungen – eine Immobilie kaufen, ein Gewerbe anmelden, ein Testament aufsetzen, ein Erbe regeln. Ein System, das nur die eine Seite abbildet, bleibt zwangsläufig unvollständig.

Aus diesem Gedanken entsteht die Figur des Butlers: eine Instanz innerhalb von PilotOS, die nicht einfach nur Formulare anzeigt, sondern führt, erklärt und im Zweifel auch nachfragt, so wie es ein guter, diskreter Haushaltshelfer für eine Familie über Jahrzehnte tun würde – ohne selbst Entscheidungen zu treffen, aber immer präsent, wenn eine Frage aufkommt. Ergänzt wird der Butler durch die sogenannten Lotsen: spezialisierte Begleiter für konkrete Lebenslagen, von der Krise bis zur Nachfolge, die dort ansetzen, wo generische Software an ihre Grenzen stößt.

Parallel dazu entsteht der Gedanke des Unternehmens- und Familiengedächtnisses: Wissen über Konten, Verträge, Vermögenswerte und Entscheidungen soll nicht in einem Kopf, sondern in einem System liegen, das über Jahre und Generationen hinweg zugänglich, nachvollziehbar und übertragbar bleibt. Aus all diesen Bausteinen verdichtet sich schließlich der Leitgedanke, der PilotOS bis heute trägt und dem gesamten Buch seinen Titel gibt: Vom ersten Euro bis zur nächsten Generation. Er beschreibt einen Anspruch, der weit über Buchhaltung hinausgeht – nämlich wirtschaftliche Zusammenhänge über eine gesamte Lebensspanne, und darüber hinaus, sichtbar und nutzbar zu halten.

Kapitel 21 bis 31 – Die Wirtschaftsarchitektur

Die Wirtschaftsarchitektur: Haushaltsbuch, Vermögen, Immobilien, Gründung, Unternehmen, Familie, Verein, Stiftung und Unternehmensnachfolge.

Aus der Idee wird über Jahre ein konkretes System, das heute unter dem Namen PilotOS läuft. Der Kern bleibt bis heute derselbe wie am Küchentisch: das Haushaltsbuch, verbunden mit der Finanzbuchhaltung, als gemeinsame Basis für private und geschäftliche Zahlen.

Um diesen Kern herum entsteht Schicht für Schicht das, was heute die Wirtschaftsarchitektur von PilotOS ausmacht. Die Vermögensverwaltung bildet ab, was jemand besitzt – von Konten über Wertpapiere bis zu Edelmetallen – und verbindet dies mit der Frage, wie sich dieses Vermögen über die Zeit entwickelt. Die Immobilienverwaltung ergänzt das um Häuser und Wohnungen, mit allem, was an Verträgen, Mieten und Instandhaltung dranhängt. Der Gründungsbereich begleitet den Schritt in die Selbstständigkeit – von der Rechtsformwahl bis zu den ersten laufenden Pflichten –, während die Module rund um das laufende Unternehmen Buchhaltung, Personal, Steuern und Controlling zusammenführen.

Darüber hinaus denkt die Architektur konsequent über den Einzelbetrieb hinaus: über Strukturen für mehrere Unternehmen unter einem Dach, über Vereine mit eigenen Anforderungen an Transparenz und Nachweispflicht, über Stiftungen als langfristige Form, Vermögen zweckgebunden zu erhalten, und schließlich über die Unternehmensnachfolge – jenen Moment, in dem all das gesammelte Wissen tatsächlich an die nächste Generation übergehen muss, ohne verloren zu gehen. Jedes dieser Themen ist für sich genommen ein eigenes Fachgebiet mit eigener Literatur. Der Anspruch von PilotOS ist nicht, jedes davon zu ersetzen, sondern sie so miteinander zu verbinden, dass niemand mehr zehn getrennte Programme braucht, um den eigenen wirtschaftlichen Überblick zu behalten.

Konkret heißt das: Wer eine Rechnung erstellt, sieht im selben System, wie sie sich auf die offenen Posten, die Liquidität und am Jahresende auf Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung auswirkt. Wer eine Immobilie verwaltet, sieht ihren Wert automatisch in der Vermögensbilanz wieder, nicht nur in einer separaten Mietverwaltung. Wer ein Unternehmen gründet, wird vom Gründungspilot nicht nur durch die Rechtsformwahl geführt, sondern direkt in dieselbe Buchhaltung, dieselben Fristen und denselben Steuer-Check überführt, die später den laufenden Betrieb tragen. Und wer irgendwann übergibt – an ein Kind, an einen Nachfolger, an eine Stiftung –, findet ein System vor, in dem Verträge, Vollmachten und Vermögenswerte nicht erst mühsam zusammengesucht werden müssen, sondern von Anfang an an einem Ort lagen.

Diese Verbindung zwischen den Ebenen – privat, geschäftlich, Vermögen, Vorsorge, Nachfolge – ist der eigentliche Unterschied zu den zehn Einzelprogrammen, mit denen die Geschichte in

Kapitel 4 begonnen hat. Nicht jedes Modul für sich ist die Innovation. Die Innovation ist, dass keines davon eine Insel ist.

Kapitel 32 bis 38 – Manifest und Charta

Manifest, Charta, Datensouveränität, Lokal zuerst, Butler, Lotsen und Integrität als philosophische Grundlage von PilotOS.

Ein System, das so tief in private und geschäftliche Daten eingreift, kann nicht allein über seine Funktionen erklärt werden. Es braucht eine Haltung dazu, wem diese Daten gehören und wie mit ihnen umgegangen wird. Diese Haltung ist bei PilotOS von Anfang an lokal gedacht: Buchhaltung, Finanzen und private Daten bleiben auf der eigenen Hardware der Nutzerin oder des Nutzers, nicht zwingend in einer fremden Cloud. Kein Cloud-Zwang, kein Mitlesen durch Dritte, keine Abhängigkeit von einem Anbieter, der jederzeit den Zugang zu den eigenen Zahlen abschalten könnte.

Aus dieser Grundhaltung entsteht neben PilotOS eine zweite, eigenständige Initiative: Wirtschaftliche Heimat, ein Gründungsmanifest für Verantwortung, Vertrauen und generationenfähiges Wissen, das PilotOS als digitale Grundlage begreift, inhaltlich aber weit über Software hinausgeht. Es beantwortet eine Frage, die sich aus fast vier Jahrzehnten Beobachtung ergibt: Wie macht man nicht nur ein Produkt generationenfähig, sondern Wissen und Verantwortung selbst?

Zu dieser Haltung gehört auch ein bewusster Verzicht auf Abo-Zwang: ein Free-Tarif, der dauerhaft nutzbar bleibt, faire Preise und eine Lifetime-Option, statt Nutzer in eine Abhängigkeit zu drängen, aus der sie nicht mehr herauskommen. Und dazu gehört eine Form von Ehrlichkeit, die im Softwaregeschäft nicht selbstverständlich ist: ehrlich rechnen, auch wenn das Ergebnis „lohnt sich nicht“ lautet, weil Vertrauen langfristig nur durch Wahrheit entsteht, nicht durch das schönere Versprechen. Butler und Lotsen sind in diesem Sinn nicht nur Funktionen, sondern Ausdruck dieser Haltung: begleiten statt bevormunden, erklären statt verschleiern.

Diese Grundsätze sind bewusst als Charta formuliert und nicht nur als Marketingtext, weil eine Software, die dreißig oder vierzig Jahre relevant bleiben soll, mehr braucht als ein gutes Geschäftsmodell für den Moment. Sie braucht Regeln, an denen sich auch spätere Entscheidungen messen lassen müssen – etwa wenn eines Tages neue Funktionen, neue Partner oder neue Investoren dazukommen. Datensouveränität heißt in diesem Sinn nicht nur „Daten liegen lokal“, sondern auch: Niemand soll gezwungen sein, seine wirtschaftliche Geschichte gegen seinen Willen preiszugeben, nur um ein Werkzeug nutzen zu können, das er sich verdient hat. Lokal zuerst ist deshalb keine technische Fußnote, sondern der Kern des Vertrauensversprechens von PilotOS.

Kapitel 39 bis 41 – Rückblick, Zukunft, Brief an die nächste Generation

Persönlicher Rückblick, Zukunft der Zusammenhänge und Brief an die nächste Generation.

Wer die Strecke von der dBASE-Software der ausgehenden 1980er-Jahre bis zu PilotOS heute nebeneinanderlegt, sieht vor allem eines: eine Idee, die nie wirklich verschwunden ist, auch wenn der äußere Rahmen sich mehrfach verändert hat. Der Windows-Rückschlag hat das Unternehmen von damals gekostet, aber nicht die Überzeugung, dass integrierte, verständliche Wirtschaftssoftware für kleine Betriebe und private Haushalte einen echten Unterschied macht. Die Jahre im Diamantwerkzeug-Geschäft haben gezeigt, dass ein Rückschlag kein Endpunkt sein muss, wenn man weitermacht, statt zu resignieren. Und die Gespräche mit Rosemarie am Küchentisch haben aus einer alten technischen Idee eine neue, viel weiter gedachte Architektur gemacht.

Was heute anders ist als damals: leistungsfähige lokale Hardware und lokale KI machen es möglich, dieses System endlich so umfassend zu bauen, wie es damals nur in Ansätzen möglich war – ohne die Kompromisse, die große Cloud-Anbieter ihren Nutzern häufig abverlangen. Die Zukunft von PilotOS liegt darin, diese Zusammenhänge – zwischen privat und geschäftlich, zwischen heute und morgen, zwischen einer Generation und der nächsten – weiter zu vertiefen, nicht darin, immer neue, isolierte Funktionen anzuhäufen.

Am Ende dieses Buches steht deshalb kein Ausblick auf ein Kennzahlenziel, sondern ein Brief. Er richtet sich an alle, die eines Tages mit dem, was hier aufgebaut wurde, weiterarbeiten werden – ob als Nutzerin, als Nutzer, oder als jemand, der eines Tages selbst wirtschaftliche Verantwortung übernimmt: Behaltet den Überblick, auch wenn es mühsam ist. Fragt nach, wofür ein Buchungsposten eigentlich stand. Gebt Wissen weiter, statt es für euch zu behalten. Und wenn ein Vorhaben einmal scheitert – und manche werden scheitern –, dann ist das kein Grund aufzuhören. Es ist ein Grund, klüger neu anzufangen.

Nachwort

PilotOS ist eine Einladung, wirtschaftliche Zusammenhänge zu bewahren und verständlich weiterzugeben. Dieses Buch beschreibt, wie diese Einladung entstanden ist: aus einer Kindheit, in der jeder Euro zählte, aus einer Software, die einmal scheiterte, aus einem Handwerksgeschäft, das den Neuanfang möglich machte, und aus unzähligen Gesprächen am Küchentisch über einen einzigen Buchungsposten. Wer PilotOS heute nutzt, setzt diese Geschichte fort – mit den eigenen Zahlen, der eigenen Familie und der eigenen nächsten Generation.