

# Erfolgreiche Skizze

Karl-Heinz Killeit ist ein Altmeister der deutschen Softwarebranche. Mit einem Geschäftsmodell aus den 1980er Jahren baut der Diplom-Betriebswirt heute noch immer neue Unternehmen auf.

Vielleicht hat Karl-Heinz Killeit Anfang der 1980er Jahre einen Stift in die Hand genommen und auf einem weißen Blatt Papier die Umriss für ein Geschäftsmodell skizziert. Dann könnte er die Zeichnung sorgfältig in die Schublade seines Schreibtisches gelegt haben. Immer, wenn er ein neues Unternehmen gründete und damit eine risikoreiche Investition tätigte, griff er auf seinen Entwurf zurück.

Heute liegt die Papierskizze vermutlich zu seiner Rechten bei **Mobile Objects (MO)** im hessischen Kronberg. Dort hat sie Killeit das letzte Mal im Jahr 2004 benötigt, als er auf dem Chefessel Platz nahm und das Unternehmen von einem Anbieter individueller Softwarelösungen für Speditionen zu einem Hersteller von Standardsoftware umgerüstet hat. Denn dafür steht sein Geschäftsmodell: Standardsoftware für kleine und mittelständische Unternehmen entwickeln. Keine individuellen Spezialprogramme sondern Anwendungen von der Stange.

Damit ist er heute immer noch erfolgreich. Das belegen die Zahlen.

So machte MO unter Killeits Führung im ersten Jahr einen Umsatz von rund 1,1 Millionen Euro, mehr als 8 Millionen Euro will Killeit mit seinen 52 Mitarbeitern 2009 umsetzen, 400 Systemhäuser und Fachhändler vertreiben seine Lösungen im deutschsprachigen Raum, Tochtergesellschaften in der Schweiz, den USA und Singapur kümmern sich um den ausländischen Markt.

Dieses Geschäftsmodell des gelernten Industriekaufmanns ist vor fünf Jahren der Schlüssel zum umkämpften Telematik-Markt gewesen. Killeit bot erstmals standardisierte, internetbasierte, mobile Flottenmanagementsysteme an, mit denen Spediteure ihre Arbeitsabläufe verbessern sollten. Zu jener Zeit waren Telematik-Systeme die Regel, die zwar die noch jungen Technologien wie Mobilfunk und GPS intensiv nutzten, von einer Standardisierung jedoch noch weit entfernt

waren. Dabei passen Telematik und Transportbranche gut zusammen, weil die Telematik hilft, die Kosten für den Transport und dementsprechend die Planung zu verbessern. „Die Branche hat sich naturgemäß schon immer mit dieser Aufgabe beschäftigt“, sagt der 62-Jährige, „von daher war das Investitionsrisiko in die Telematik begrenzt.“

Killeits Motivation schöpft sich dabei aus seiner eigenen Historie und dem Erfolg, den er mit seiner Idee, Prozesse mit standardisierter Software zu optimieren, hatte. 1983 entwickelte Killeit gemeinsam mit drei Programmierern eine Finanz- und Lohnabrechnungs-Software für die ersten Personalcomputer. Dafür gründete der Diplom-Betriebswirt die KHK Software-Entwicklungs GmbH, mit der er das – damals revolutionäre – Vertriebskonzept „Free License“ auf den Markt brachte: Fachhändler durften die Software so oft verkaufen und kopieren, wie sie wollten. Killeit machte Standard. Heute erscheint dieses Modell zum Common Sense geworden zu sein. Damals jedoch ähnelte die Softwareentwicklung mehr einer Geheimwissenschaft, die von versierten Tüftlern und von hochspezialisierten Informatikern beherrscht wurde. Killeits Geschäftsmodell wirkte in diesem Umfeld wie eine Springflut. Bereits Ende der 1980er Jahre schaffte er es, seine Software zum Marktführer bei kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland zu machen, und verkaufte die Firma 1997 für angeblich 110 Millionen Euro an die britische Sage-Group. Ein Coup, der Killeit in der Branche den Ruf einbrachte, er verkaufe KHK nur, um „Kasse zu machen und sich aus dem Geschäft

zurückzuziehen“. In einem Interview mit der Computerwoche konterte der ehemalige Unternehmensgründer 1997: „Es ist legitim zu kapitalisieren. Softwarehäuser sind keine altehrbaren Handelshäuser, die man von Generation zu Generation seinen Kindern vererben kann. Deshalb hatte ich schon immer die Absicht zu verkaufen. Nur der Zeitpunkt ist etwa fünf Jahre früher eingetreten als vorgesehen.“

Nach dem Verkauf von KHK wurde es ruhig um Killeit. Vier Jahre lang saß er als Aufsichtsrat bei kleinen und mittelständischen Consultingunternehmen und Softwareanbietern. Doch erst als die Initialen KHK bei Sage KHK langsam verblassen, stieg Killeit wieder in die IT-Branche ein. Als Investor und Aufsichtsrat unterstützte er seinen früheren „KHK-Chefentwickler“, wie er Karl-Heinz Killeit scherzhaft nennt, als dieser Mobile Objects gründete. Vielleicht war es dieses „Wir-Gefühl“ aus den 1980er Jahren, das die beiden Softwarespezialisten wieder zusammenführte. Eine Arbeitsmentalität, die Killeit einst als Vertriebsmitarbeiter und -trainer bei Nixdorf Computer in den 1970ern kennen und schätzen gelernt hat. Und die er auch nicht vergessen hat, seitdem er nun selbst

Verantwortung für Mitarbeiter trägt „Ich lebe und arbeite nach der Philosophie, mit viel Freude Erfolg für den Einzelnen und das Unternehmen zu schaffen“, beschreibt der passionierte Golfspieler seine heutige Einstellung.

Gleichzeitig versucht Killeit, „Erfahrung, Sicherheit und Zukunftsvisionen in Einklang zu bringen“. Diese Denkweise spiegelt sich auch bei der Wahl jener Personen wieder, die er sich an Bord seines Unternehmens holt. So konnte er beispielsweise 2007 den Unternehmer Klaus Wecken, einen alten KHK-Weggefährten, als Investor für MO gewinnen. Bereits ein Jahr vorher hatte Killeit mit Blick auf die künftige Unternehmensentwicklung Oliver Samwer und dessen Brüder

Marc und Alexander als Risikokapital-Geber herbeigeholt. Die Samwers hatten zuvor den Klingelton-Anbieter Jamba gegründet. Aus Killeits Sicht war ihr Einstieg die ideale Verbindung von klassischer PC-Branche, wie sie sein Unternehmen verkörperte, und neuen Internettechnologien junger Start-Ups. „Wenn ich die Chance habe, gute und bewährte Mitarbeiter für den Aufbau eines neuen Unternehmens zu begeistern, nutze ich dies gern“, so der Vorstandsvorsitzende.

Die Kombination aus Erfahrung und Vision zeigte Wirkung. Mit den Umsatzzahlen der letzten Jahre schaffte es MO 2007 auf den siebten Platz der Deloitte-Technology-Fast-50 und zählt damit zu den am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in Deutschland. Auf der Rangliste finden sich, so heißt es offiziell, nur Unternehmen wieder, die Risikobereitschaft, Entrepreneurgeist, Visionen und Wachstumsraten vorweisen.

Visionen hat Killeit auch. In zehn Jahren sieht er MO um die Branchenspitze kämpfen: „Wir werden einer der wesentlichsten unabhängigen Marktteilnehmer im Bereich mobiler Lösungen für die Beauftragung, Steuerung, Überwachung und den optimierten Einsatz mobiler Einheiten sein.“ Als Zielmarkt hat er wieder kleine und mittelständische Unternehmen vor Augen. Viele von ihnen bräuchten dringend aktuelle Informationen über Auslastung, Verbrauch und Qualifikation ihrer Fahrzeuge – aber keine komplizierten Softwarelösungen sondern einfache Anwendungen. Standard eben. (ks)

[www.mobileobjects.de](http://www.mobileobjects.de)

*Ziel ist es, Erfahrung, Sicherheit und Visionen in Einklang zu bringen.*

## Karl-Heinz Killeit

**Seit 2004** ist Killeit Vorstandsvorsitzender und Mehrheitseigner der Mobile Objects AG.

**2001** gründet er mit Karl-Heinz Kille die Mobile Objects AG.

**1997** verkauft er die KHK Software AG an die britische Sage-Group.

**1983** gründet er zusammen mit Karl-Heinz Kille die KHK-Software GmbH, die 1990 in eine AG umgewandelt wird.

**1972-1979** ist er als Vertriebsmitarbeiter und Vertriebstrainer bei Nixdorf Computer tätig.

**Ausbildung** zum Industriekaufmann, anschließend Studium der Betriebswirtschaftslehre und Marktwirtschaft

Seit 2004 hält Karl-Heinz Killeit den Vorstandsvorsitz bei Mobile Objects im hessischen Kronberg.



Foto: Mobile Objects