



Nachfolge & Nachwuchsförderung

Verantwortung der Entwickler — Unternehmensbewertung, Generationswechsel und der Entwicklermangel im D-A-CH-Raum

14.–16. September 2026 · Universität Mozarteum Salzburg

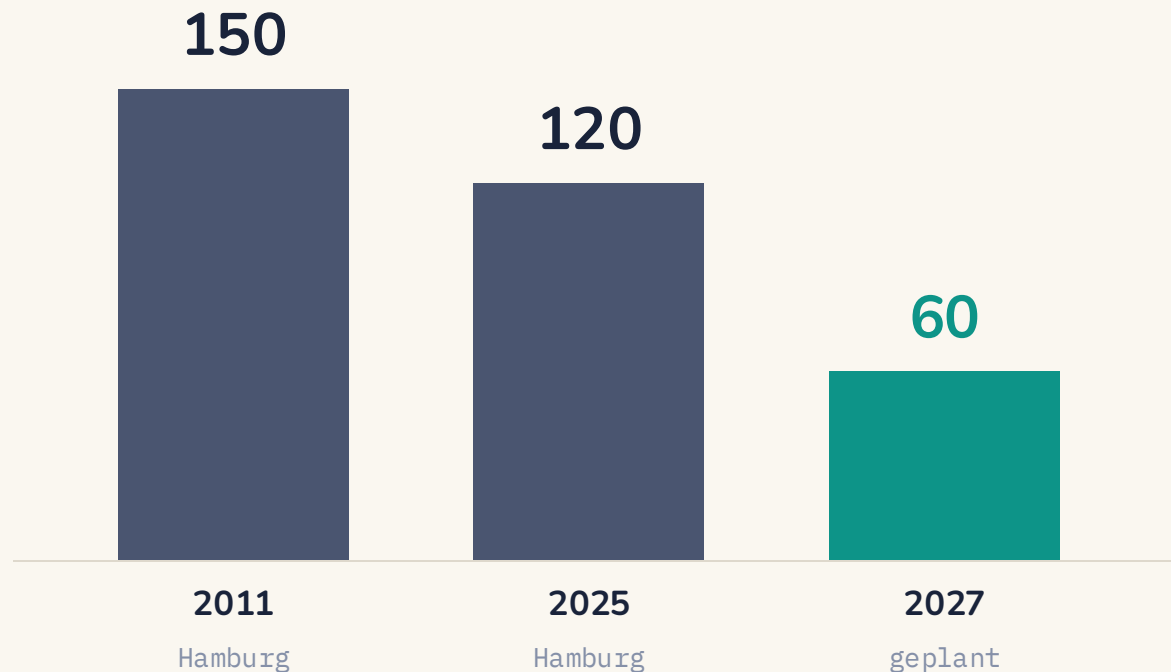
Diskussionsrunde · Moderation: Philipp Puls · 72solutions

01 Was ist mein FileMaker-Business wert? 02 Der Demografie-Effekt im D-A-CH-Raum 03 Nachfolger erziehen statt verkaufen



Wie geht es der Community

Teilnehmer der deutschsprachigen FileMaker-Konferenz — 2026 fand sie nicht statt



2026 Salzburg: abgesagt — zu geringe Beteiligung

„Wir nutzen die Pause, um das Format neu zu betrachten und für 2027 kleiner, konzentrierter und passender neu zu planen ... die Konferenz für etwa 60 Teilnehmer auslegen.“

Jan Rüdiger, Veranstalter FMK, Mai 2026

Diese Kurve ist die ehrlichste Kennzahl, die wir über unsere eigene Branche haben.



Wie wichtig ist die D-A-CH Region?

Claris-Partnerverzeichnis, ausgewertet am 6. September 2026

1.238

Claris-Partner weltweit

145

davon D-A-CH (11,7 %)

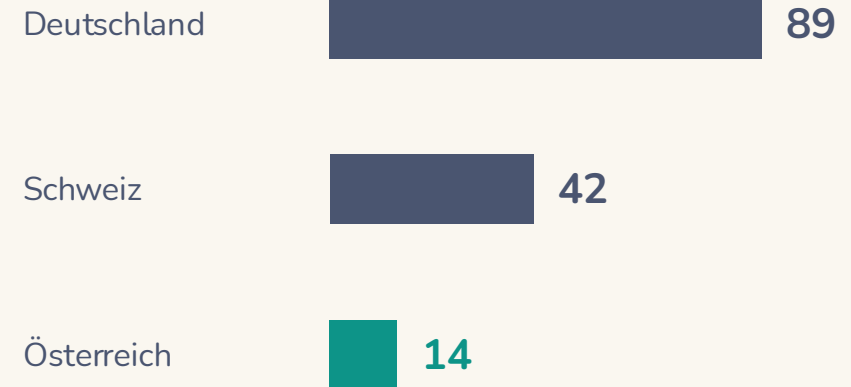
8

Platinum-Partner in ganz D-A-CH

14

gelistete Partner in Österreich

Partner nach Land



Nicht enthalten: Solo-Entwickler ohne Verzeichniseintrag, Inhouse-Entwickler, Ex-Partner. Realistische Gesamtzahl aktiver Einheiten: 300–600 (Schätzung, keine Erhebung).



Drei plausible Durchschnittsunternehmen

Kalibrierte Plausibilitätsmodelle, keine Erhebung. Fast jeder hier sitzt in einer dieser drei Spalten.

	A — Solo-Veteran	B — Die Werkstatt	C — Produktanbieter
Mitarbeiter	1	3–6	4–12
Jahresumsatz	90–160 k€	400–700 k€	0,6–1,5 Mio. €
EBIT-Marge	≈ 0 nach Unternehmerlohn	8–14 %	10–18 %
Wiederkehrend	10–25 %	20–35 %	60–75 %
Alter Inhaber	58–67	50–62	45–60
EBIT-Multiple	— (Stammwert)	2,5–4,0×	5,0–7,0×
Übergabechance	niedrig	mittel	hoch

Archetyp A verkauft keinen Betrieb, sondern einen Kundenstamm: 0,3–0,6× der wiederkehrenden Jahreserlöse.



Gleicher Gewinn. Was macht den Unterschied?

Vier Firmen — alle 500 k€ Umsatz, alle 50 k€ EBIT

	Wiederkehrender Umsatz	Größter Kunde	Clariss SBA	Marktwert
Firma 1	20 %	40 %	nein	150 k€
Firma 4	0 %	20 %	ja	162 k€
Firma 2	70 %	40 %	ja	262 k€
Firma 3	70 %	20 %	ja	312 k€

*Ein Käufer kauft nicht euren Umsatz.
Er kauft die Wahrscheinlichkeit, dass dieser Umsatz nächstes Jahr auch ohne euch wiederkommt.*

Gleicher Umsatz, gleicher Gewinn. Was sich unterscheidet, ist ausschließlich die Vertragsqualität.



Wie diese Zahlen entstanden sind

Zwei anerkannte Methoden, dieselbe Firma, zwei Ergebnisse — Firma 4 als Rechenbeispiel

Methode A — Objektivierter Ertragswert

KFS/BW1 · IDW S 1 — was ein Gutachter rechnet

$$K_e = \text{Basiszins} + \beta \times \text{MRP}$$
$$\text{Ertragswert} = \text{EBIT} \times (1 - s) \div (K_e - g)$$

Basiszins 3,75 % (IDW FAUB, ab 09/2026) · MRP 6,00 % · Wachstumsabschlag g 1,00 % · Steuersatz s 23 % (AT KöSt) · β 0,90–1,30 je Risikoprofil

Firma 4 · β 1,05 → $K_e = 10,05$ %, Kapitalisierung 9,05 %
NOPAT = $50.000 \times 0,77 = 38.500$ €
 $38.500 \div 0,0905 = 425.414$ €

Methode B — Marktmultiplikator

Was ein Käufer tatsächlich zahlt

$$\text{Unternehmenswert} = \text{EBIT} \times \text{Multiplikator}$$

Multiplikator aus DACH-Transaktionsdaten für IT-Dienstleister, auf unsere Größenklasse skaliert und je Firma nach Recurring-Anteil, Kundenkonzentration und SBA-Status angepasst.

Firma 4 · kein Produkt, dünne Marge → 2,75–3,75×
 $50.000 \times 2,75 \dots 3,75 = 137.500 \dots 187.500$ €
Mittelwert = 162.500 €

Vorgelagert bei Ein-Personen-Betrieben: normalisiertes EBIT = ausgewiesenes EBIT – (marktüblicher Unternehmerlohn – angesetzter Unternehmerlohn). Dieser Wert geht in beide Formeln.

Beide Methoden liefern den Unternehmenswert, nicht den Kaufpreis. Was überwiesen wird, steht erst nach ± Nettoverschuldung und ± überschüssiger Liquidität fest — diese Brücke fehlt in allen Zahlen hier.



„Aber meine Marge ist super.“

Rechnen wir nach. Firma 0: ein Entwickler, 250 k€ Umsatz, 40 k€ angesetzter Unternehmerlohn, 90 k€ Gewinn

Ausgewiesenes EBIT 90.000 €

Nachschlag auf marktüblichen Unternehmerlohn – 35.000 bis 50.000 €

Normalisiertes EBIT 40.000 – 55.000 €

× Multiple Ein-Personen-Betrieb (1,0–2,0×) 40.000 – 110.000 €

Gegenprobe über den Kundenstamm 15.000 – 38.000 €

Annahme: marktüblicher Ersatz eines Senior-Entwicklers 75–90 k€ voll belastet (AT).

Ohne Normalisierung

~~315.000 €~~

Nach Normalisierung

40.000 – 110.000 €

Was ein Ein-Personen-Betrieb tatsächlich bekommt, liegt näher an der Gegenprobe.

Was bei einem Ein-Personen-Betrieb wie 36 % Marge aussieht, ist zum größten Teil der eigene Lohn.

Zwei Zahlen. Ihr bekommt die kleinere.

Firma 4 nach Lehrbuch: 425 k€ · was ein Käufer tatsächlich zahlt: 162 k€ — die Differenz ist der Preis eurer Unentbehrlichkeit



Wiederkehrende Erlöse

20 % → 70 % verdoppelt den Multiple



Inhaberabhängigkeit

Größter Einzelabschlag überhaupt



Kundenkonzentration

40 % Größtkunde ≈ 1 Multiple-Punkt



Clarix-SBA-Status

Zugang zum Lizenzgeschäft



Perpetual, Lizenz inkludiert

Bindung statt Jahresentscheidung



Dokumentationsstand

Entscheidet, ob Übergabe kalkulierbar ist



Überalterung der Belegschaft

Standardabschlag bei jedem Firmenkauf



Umsatzgröße

Fast irrelevant

„Warum kaufen? Der Kollege ist 64.“

Das Kalkül ist rational — und trotzdem der Grund, warum unser Markt schrumpft statt sich zu konsolidieren

31 %

der Unternehmer in Deutschland sind 60 Jahre oder älter — rund 1,2 Mio., dreimal so viele wie vor 20 Jahren

190.000

Mittelständler planen bis Ende 2026 den Marktaustritt — ohne jede Nachfolgeregelung

52.500

österreichische Betriebe stehen 2025–2034 zur Übergabe an, davon viele in der IT

Quellen: KfW Nachfolge-Monitoring · WKÖ / KMU Forschung Austria

Vier Gründe, warum das Warten nicht aufgeht

1

Kunden werden nicht frei

Sie wandern von der Plattform ab — zum Standardprodukt, nicht zum nächsten Partner

2

Negativauslese

Die guten Kunden nimmt vorher jemand mit. Übrig bleibt das Undokumentierte

3

Übernahme schlägt Kaufpreis

60–150 Stunden pro Altlösung, bevor der erste Euro Deckungsbeitrag entsteht

4

Kein steuerbarer Zeitpunkt

Kunden werden frei, wenn jemand krank wird — nicht wenn ihr Kapazität habt

„Aber so kann ich nicht verkaufen.“ Stimmt.

Und ausbilden? erinnert ihr euch an die Rechnung von vorhin — das sind ihre drei strukturellen Konsequenzen.

1 Keine Substanz

Als EPU muss voll entnommen werden. Kein Eigenkapital, kein Polster, keine Investitionsfähigkeit — versteuert wird mit dem persönlichen Progressionssatz, nicht mit 23 % KöSt.

2 Kein Anteilsverkauf

Es gibt keine Anteile. Nur ein Asset Deal — und jeder einzelne Vertrag braucht die Zustimmung des Kunden. Faktisch hat jeder Kunde ein Vetorecht.

3 Keine Ausbildungsfähigkeit

Ein Nachwuchsentwickler kostet 60–90 k€ über 18–24 Monate. Ohne Rücklage im Betrieb müsste das aus versteuertem Privatvermögen kommen.

Und trotzdem rechnet es sich

Inhaberabhängigkeit ist der größte Abschlagsfaktor überhaupt. Wer sie halbiert, bewegt den Multiple um 1–2 Punkte — bei 50 k€ EBIT sind das 50.000–100.000 €. Die Ausbildung refinanziert sich über die Bewertung.

Genau der, der einen Nachfolger bräuchte, kann ihn sich strukturell nicht leisten. Deshalb geht das nur gemeinsam.

Wo finden wir unsere Retter?

Fünf Kanäle für Nachwuchs und Quereinsteiger — bitte konkret, keine Konzepte

Beim Kunden

Power-User in Buchhaltung, Disposition, Lager ·
Key-User-Programme · Citizen Developer

Höchste Quote, geringste Kosten

Quereinsteiger

AMS bzw. Agentur für Arbeit · WIFI, bfi, VHS ·
Bootcamps als Zulieferer · Rückkehrer

Öffentlich kofinanzierbar

Formale Bildung

HTL und HAK · Berufsschulen · FH-Wahlmodule
· Diplomarbeiten mit echten Kunden

Lange Vorlaufzeit

Bildungsmessen

Entwickler am Claris-Stand statt nur Vertrieb ·
BeSt³ Wien, BIM Salzburg, S-BIM Graz

Braucht Claris: Stand, Material

Community

Mentoring-Tandems · geteilte Ausbildung über
mehrere Betriebe · Junior-Track

Sofort startbar, kostet nur Zeit

Ablauf

3 Min still, allein · 5 Min zu viert · 8 Min Plenum
und clustern · 3 Min Punktevergabe

Die Top 3 bekommen Namen und Datum.



GEMEINSAM MIT CLARIS

Was wir von Claris brauchen

Fünf Punkte. Vier davon kosten wenig — einer kostet nichts außer einer Zusage.

1

Freie Lizenzen für Auszubildende und Schüler

Unbürokratisch, nicht nur über Bildungseinrichtungen.

2

Deutschsprachiger Lernpfad zur Associate-Stufe

Die Zertifizierung gibt es seit 2023 und sie ist kostenlos. Sie kommt bei uns nur nicht an.

3

Präsenz auf Bildungsmessen

Ein Claris-Stand, besetzt von Entwicklern aus der Community statt nur vom Vertrieb.

4

Kofinanzierung für ausbildende Partner

Für Partner, die nachweislich ausbilden — auch kleine Beträge wirken als Signal.

5

Planbarkeit im Lizenzmodell

Zwölf Monate Ankündigungsfrist für Modell- und Preisänderungen. Nicht die Höhe ist das Thema, sondern der Planungshorizont.

*Ohne Betreuung verfallen Lizenzen. Aber ohne Nachwuchs verfällt die Betreuung.
Das Partnernetz dünnt demografisch aus — das ist kein Partnerproblem, das ist ein Herstellerproblem.*

Wofür wir uns entschieden haben

