

**Prof. Dr. Christoph Hommerich,
Thomas Ebers M. A.**

**Analyse der Büro- und Kostenstruktur der freiberuflich tätigen
Mitglieder der Architektenkammern**

**- Ergebnisse einer Repräsentativbefragung 2007
für das Berichtsjahr 2006 -**

- Bericht -

im Auftrag der
Bundesarchitektenkammer

Bergisch Gladbach, März 2008

Inhaltsverzeichnis

1.	Die Analyse der Büro- und Kostenstruktur in Architekturbüros.....	3
2.	Zusammenfassung zentraler Ergebnisse.....	5
3.	Zentrale Kennzahlen im Überblick	8
4.	Struktur der Architekturbüros	11
5.	Leistungen der Architekturbüros	14
6.	Tätigkeitsfelder mit Entwicklungsmöglichkeiten.....	16
7.	Auftraggeber	17
8.	Einschätzung der wirtschaftlichen Situation	19
8.1.	Einschätzung der Auftragslage im Jahr 2007	19
8.2.	Einschätzung der Auftragslage im Jahr 2006	20
8.3.	Mittlere Kapazitätsauslastung in den Jahren 2007 und 2006	21
9.	Wirtschaftliche Situation von Architekturbüros im Berichtsjahr 2006	22
9.1.	Honorarumsätze	23
9.2.	Analyse der Kosten in Architekturbüros.....	24
9.2.1.	Durchschnittliche Höhe der in Architekturbüros anfallenden Kosten.....	26
9.2.2.	Personalkosten in Architekturbüros.....	27
9.2.3.	Kostenartenstruktur	28
9.3.	Gemeinkosten und Einzelkosten	29
9.3.1.	Arbeitszeiten und Projektstundenanteil	30
9.3.2.	Gemeinkostenanteil.....	31
9.3.3.	Bürostundensatz.....	32
10.	Überschüsse und Gewinne in Architekturbüros	34
10.1.	Erwirtschaftete Überschüsse im Jahr 2006	34
10.2.	Gewinnsituation im Jahr 2006.....	36
11.	Determinanten wirtschaftlichen Erfolgs	38
11.1.	Allgemeine Kennzeichen der Büros.....	38
11.2.	Auftraggeber	41
11.3.	Schwerpunkte in den Aufträgen.....	41
11.4.	Zusammenfassung	42
12.	Extremgruppenvergleich.....	44
12.1.	Erfolgreiche und wenig erfolgreiche Ein-Personen-Büros	45
12.2.	Erfolgreiche und wenig erfolgreiche kleine Architekturbüros	46
12.3.	Erfolgreiche und wenig erfolgreiche mittelgroße und große Büros.....	47
12.4.	Zusammenfassung zentraler Ergebnisse	48
13.	Honoraraußenstände und Forderungsausfälle.....	50
14.	Investitionsaufwand und Abschreibungen	52
15.	Verhandlungsverfahren und Wettbewerbe.....	53

1. Die Analyse der Büro- und Kostenstruktur in Architekturbüros

Die wirtschaftliche Situation der Architekten in Deutschland ist seit Jahren angespannt. Angesichts einer wachsenden Zahl von Berufsträgern steht die Architektenschaft unter erheblichem Expansionsdruck. Sie muss zudem den strukturellen Wandel im Wohnungsbau, im Gewerbebau und nicht zuletzt im öffentlichen Bau verkraften. Diese Märkte waren in den vergangenen Jahren durch stark rezessive Tendenzen geprägt. Erhebliche wirtschaftliche Probleme vieler Architekturbüros waren die Folge.¹

Der Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft wies für das Jahr 2006 nach vielen Jahren des Rückgangs erstmals wieder einen Anstieg der Bauinvestitionen um 4,3% von 199 Mrd. Euro im Jahr 2005 auf rund 208 Mrd. Euro in 2006 aus. Beigetragen zu dieser positiven Entwicklung hatten allerdings Sonder- und Vorzieheffekte wegen der Abschaffung der Eigenheimzulage und der Mehrwertsteuererhöhung im Jahr 2007. Für die kommenden Jahre erwarten Forschungsinstitute und Marktexperten zwar rückläufige Wachstumsraten, rechnen aber insgesamt mit einer positiven Entwicklung: Nach einem Gemeinschaftsgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute kann für 2007 von einem Anstieg der Bauinvestitionen von 2% ausgegangen werden. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erwartet ein Wachstum von 2,6%. Für 2008 liegen die prognostizierten Wachstumsraten bei 1,5% bzw. 1,7%.²

Angesichts der faktischen Entwicklung der Baugenehmigungen sind diese Prognosen mit Vorsicht zu betrachten: Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wurden von Januar bis September 2007 insgesamt rund 174 Tsd. Baugenehmigungen für neue Gebäude und Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden erteilt. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bedeutet dies einen Rückgang der Baugenehmigungen um 25%.³ Während die Zahl der Genehmigungen im Bereich von Nichtwohngebäuden (wie z. B. Büro- und Verwaltungsgebäude, Fabrikgebäude) 2007 im Vergleich zum Vorjahr mit

¹ Zur wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros vgl. Hommerich, Christoph; Ebers, Thomas: Analyse der Kosten- und Ertragssituation in Architekturbüros. Im Auftrag der Bundesarchitektenkammer, Bergisch Gladbach 2006. Zur Entwicklung der Situation in der Architektenschaft vgl. Hommerich, Christoph; Hommerich, Nicole; Riedel, Friederike: Zukunft der Architekten - Berufsbild und Märkte. Eine Untersuchung im Auftrag der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen 2005; Statusbericht 2000plus Architekten / Ingenieure. Wirtschaftswissenschaftliche Forschung, hrsg. v. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

² Quelle: Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft 2007, hrsg. v. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung.

³ Quelle: Statistisches Bundesamt IV B6, Bautätigkeitsstatistik, Tabelle M1A sowie eigene Berechnungen. Die Angaben für das gesamte Jahr 2007 liegen erst im März / April 2008 vor.

rund 43.000 nahezu stabil blieb (minus 1% gegenüber 2006), ging sie für Wohngebäude um 31% von 189.000 auf 130.000 zurück.

Die Schwierigkeiten einer gültigen Prognose der Marktentwicklung verdeutlichen zugleich die Notwendigkeit einer kontinuierlichen Analyse der faktischen Kosten- und Ertragslage in den Architekturbüros, um zumindest die Strukturentwicklung auf der Anbieterseite von Architekturleistungen genauer beobachten zu können. Dies veranlasste die Bundesarchitektenkammer, eine umfassende und langfristig angelegte Strukturuntersuchung der wirtschaftlichen Situation bundesdeutscher Architekturbüros durchzuführen. In Zusammenarbeit mit elf Länderkammern wurden zwischen September und Oktober 2007 freiberuflich tätige Mitglieder der Architektenkammern in den Fachrichtungen Architektur, Innenarchitektur, Garten- und Landschaftsarchitektur und Stadtplanung zu ihren Büro- und Kostenstrukturen befragt. Es wurden 29.734 Fragebögen an die freischaffenden Architekten und Planer aus Baden-Württemberg, Berlin, Brandenburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen ausgesandt.⁴

Die Ergebnisse dieser Befragung werden im Folgenden vorgestellt.

Von den insgesamt 4.576 zurückgesandten ausgefüllten Fragebögen konnten 2.243 Bögen in eine spezielle Analyse wirtschaftlicher Kennzahlen für das Referenzjahr 2006 einbezogen werden.⁵ Bei den übrigen Fragebögen fehlten für die Berechnung von Kennzahlen jeweils einzelne Angaben. Sie wurden demzufolge nicht in die spezielle Kennzahlenermittlung einbezogen.

Im Folgenden werden – sofern sinnvoll – auch Ergebnisse aus der BAK-Studie für das Referenzjahr 2004 zum Vergleich herangezogen.⁶ Allerdings sind beide Untersuchungen nur eingeschränkt vergleichbar, da sich an der aktuellen Studie nicht alle Bundesländer beteiligten.

⁴ Die Rücklaufquote lag insgesamt bei 15%. Die Verteilung der Stichprobe ist im Einzelnen Tabelle 2.1 im Tabellenband zu entnehmen. Die Beschreibung der Befragten nach ausgewählten Merkmalen findet sich in Tab. 2.2. Alle weiteren Hinweise auf Tabellen und Grafiken beziehen sich auf den separaten Tabellen- und Grafikband zur Analyse der Büro- und Kostenstruktur.

⁵ Zu solchen Kennzahlen vgl. Schramm, Clemens: Mit PeP-7 zum Erfolg, in Deutsches Ingenieurblatt 10 / 2004; Schramm, Clemens: Einführung in die Kostenstruktur. PeP-7: Teil 2; in Deutsches Architektenblatt 4 / 2005, S. 69-70.

⁶ Vgl. Hommerich, Christoph; Ebers, Thomas: Analyse der Kosten- und Ertragssituation in Architekturbüros. Im Auftrag der Bundesarchitektenkammer, Bergisch Gladbach 2006.

2. Zusammenfassung zentraler Ergebnisse

1. Nach dem „Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft“ war in 2006 ein Anstieg der Bauinvestitionen festzustellen. Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung zeigen, dass offensichtlich nur eine Minderheit der Architekturbüros davon profitierte. Hinsichtlich der in 2006 erzielten Überschüsse verzeichnete ein beachtlicher Anteil der Büros eine kritische wirtschaftliche Lage: Insgesamt 6% der Büros machten Verluste bzw. erwirtschafteten keine Überschüsse. 48% aller Büros erzielten höchstens 30 Tsd. Euro Überschuss je Inhaber bzw. Partner. In 21% der Büros lag für 2006 ein Überschuss je Inhaber / Partner zwischen 30 Tsd. und 50 Tsd. Euro vor. 20% erwirtschafteten zwischen 50 Tsd. und 100 Tsd. Euro Überschuss. In 11% der Büros lag der Überschuss pro Partner bei über 100 Tsd. Euro. Der Überschuss berechnet sich aus der Differenz von Umsatz und Gesamtkosten. In diesem Wert ist das Inhabergehalt nicht berücksichtigt. Es muss aus diesem Überschuss entnommen werden. Im Vergleich zur Situation in 2004 hat sich die wirtschaftliche Situation für die Mehrzahl der Büros nicht verbessert.
2. Eine Vielzahl kleiner Büros befand sich 2006 in einer wirtschaftlich äußerst kritischen Lage: 66% der Ein-Personen-Büros erwirtschafteten 2006 einen Überschuss von höchstens 30 Tsd. Euro. Vergleichbar geringe Überschüsse erzielten 45% der kleinen Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen. Der Anteil der Büros mit einem Überschuss, der 30 Tsd. Euro nicht überschreitet, lag in 2006 bei mittleren Büros mit fünf bis neun tätigen Personen und großen Büros mit zehn und mehr tätigen Personen mit 16% und 11% deutlich niedriger.
3. In den neuen Bundesländern und in Berlin war die Situation kleiner Büros noch kritischer als in den anderen Ländern: 72% der Ein-Personen-Büros in Berlin und 87% der Büros in den neuen Bundesländern erwirtschafteten 2006 einen Überschuss von höchstens 30 Tsd. Euro. Die Vergleichswerte für Ein-Personen-Büros, die einen derart geringen Überschuss erwirtschafteten, lagen in den anderen Bundesländern mit Anteilen zwischen 58% und 67% deutlich niedriger. In Berlin war der Anteil kleiner Büros mit bis zu vier tätigen Personen, die 2006 einen Überschuss von bis zu 30 Tsd. Euro erzielten, mit 66% am höchsten. In den neuen Ländern verzeichneten 53% der kleinen Büros einen Überschuss von maximal 30.000 Euro. Die Vergleichswerte für die anderen Bundesländer schwanken zwischen 36% und 51%.

4. Bundesweit erzielten insgesamt 12% der Ein-Personen-Büros und 33% der kleinen Büros mit Überschüssen von über 50 Tsd. Euro in 2006 gute bis sehr gute wirtschaftliche Ergebnisse.
5. Es wurden eine Reihe potenzieller Erfolgsfaktoren im Hinblick auf ihre Wirksamkeit getestet. Hinsichtlich der allgemeinen Kennzeichen der Büros ist festzustellen, dass zwischen Größe und wirtschaftlichem Erfolg der Büros – gemessen an den Überschüssen – ein positiver Zusammenhang besteht: Mit zunehmender Größe fiel die wirtschaftliche Lage der Büros in 2006 besser aus. Darüber hinaus zeigte sich, dass es insbesondere kleine Büros mit bis zu vier tätigen Personen, die weniger als 10 Jahre bestanden, deutlich schwerer hatten, sich wirtschaftlich zu etablieren. Dies deutet auf schwierige Einstiegsbedingungen in den freiberuflich ausgeübten Architektenberuf hin.

Der Bürostandort erweist sich bei Ein-Personen-Büros als Einflussfaktor für den wirtschaftlichen Erfolg. So ist die Konkurrenzsituation in Großstädten gerade für Ein-Personen-Büros besonders schwierig: Der Anteil wirtschaftlich wenig erfolgreicher Ein-Personen-Büros ist in großen Städten mit 100 Tsd. Einwohner deutlich höher als in kleineren Orten. Dementsprechend ist der Anteil wirtschaftlich besonders erfolgreicher Büros in großen Städten niedriger als in kleineren Orten.

6. Es wurde untersucht, ob spezifische Tätigkeitsschwerpunkte und Schwerpunkte in den Aufträgen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg von Architekturbüros haben. Entscheidender Erfolgsfaktor ist der Anteil von Neubauprojekten (im Gegensatz zu Bestandsprojekten) am Auftragsvolumen. Darüber hinaus erweist sich der Anteil des Gewerbebaus an nicht öffentlichen Aufträgen als weitere entscheidende Determinante für die Bestimmung des Überschusses: Büros, die schwerpunktmäßig im Neubau und im Gewerbebau tätig waren, erwirtschafteten 2006 deutlich höhere durchschnittliche Überschüsse als Büros ohne eine solche Gewichtung der Aufträge. Dies gilt unabhängig von der Größe der Büros. Allerdings kann der Neubaubereich aufgrund der seit Jahren rückläufigen Entwicklung nicht als zukünftiger „Erfolgsgarant“ für Architekturbüros betrachtet werden. Es muss dringend darauf hingearbeitet werden, dass Architekten auch im Bestandsbau bessere Honorare erzielen können. Es stellt sich aber gerade hier die Frage, ob in diesem Bereich auskömmliche Honorare vom Markt „bewilligt“ werden.
7. Hinsichtlich der regionalen Verteilung der Aufträge zeigen sich für Ein-Personen-Büros Zusammenhänge mit dem wirtschaftlichen Erfolg: Der Anteil der Ein-Personen-Büros, die 2006 nicht nur im eigenen Bundesland, sondern deutsch-

landweit beauftragt wurden, ist unter den erfolgreichen Büros höher als unter den nicht erfolgreichen. Für große Büros mit 10 und mehr tätigen Personen zeigt sich, dass wirtschaftlich starke Büros im Durchschnitt einen höheren Anteil an nicht öffentlichen Aufträgen bearbeiteten als wenig erfolgreiche Büros. In Bezug auf den durchschnittlichen Anteil nicht HOAI-geregelter Leistungen sind keine signifikanten Unterschiede bei erfolgreichen und wenig erfolgreichen Büros festzustellen.

8. Inhaberinnen kleiner Büros haben es schwerer als ihre männlichen Kollegen, am Markt zu bestehen. Dies geht vor allem auf Unterschiede in der Auftragsstruktur zurück: Inhaberinnen von Architekturbüros erhielten 2006 seltener als ihre männlichen Kollegen Aufträge in den Bereichen des Neubaus und des Gewerbebaus.
9. Sowohl Inhaber wirtschaftlich erfolgreicher als auch wirtschaftlich wenig erfolgreicher Büros nennen vor allem den Bestandsbau, energetisches Bauen und Energieberatende Leistungen als Tätigkeitsfelder mit guten Entwicklungsmöglichkeiten. Darin spiegelt sich zum einen die strukturelle Veränderung des Marktes für Architekturleistungen wider; zum anderen wird angesichts der weiteren Ergebnisse deutlich, dass in den Marktsegmenten die höchsten Zuwächse erwartet werden, in denen die Architektenleistung weniger profitabel ist als z.B. im Neubausegment. Hier liegt also ein deutliches Zukunftsrisiko.
10. Um die betriebswirtschaftliche Befähigung in Architekturbüros war es mehrheitlich nicht gut bestellt. Zentrale, für angemessene Kostenkalkulationen notwendige, betriebswirtschaftliche Größen wurden für das Berichtsjahr 2006 nicht systematisch erfasst oder nur grob geschätzt: In lediglich 12% aller Büros zeichneten die Inhaber ihre Arbeitszeiten auf. In 32% der Büros wurden die Arbeitszeiten der Mitarbeiter erfasst. Insgesamt kalkulierten nur 21% der Büros ein Inhaber Gehalt. 45% setzten im Rahmen der Kostenkalkulation einen Bürostundensatz an. Wagnis und Gewinnzuschläge wurden dabei in nur 9% der Büros berücksichtigt.

3. Zentrale Kennzahlen im Überblick

Tab. 1: Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitar- beiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
mittlere Honorarumsätze (netto ohne USt.) im Berichtsjahr 2006					
je Büro (arith. Mittel)	165.918 €	43.478 €	112.358 €	362.386 €	1.109.815 €
pro Kopf (Inh. & Mitarb.; Vollzeit)					
- arith. Mittel	49.975 €	43.478 €	49.784 €	61.241 €	72.542 €
- Median	45.333 €	36.578 €	45.333 €	57.143 €	69.370 €
je Inh. & techn. Mitarb. (Vollzeit)					
- arith. Mittel	54.442 €	43.478 €	56.023 €	70.349 €	81.763 €
- Median	48.115 €	36.578 €	49.587 €	64.783 €	76.522 €
mittlere Kosten 2006 (ohne Inhabergehälter / Gesellschaftergeschäftsführergehälter)					
pro Kopf (Inh. & Mitarb.; Vollzeit)					
- arith. Mittel	25.861 €	16.666 €	27.386 €	37.902 €	49.673 €
- Median	22.100 €	13.800 €	24.889 €	38.054 €	49.200 €
je Inh. & techn. Mitarb. (Vollzeit)					
- arith. Mittel	28.476 €	16.666 €	30.880 €	43.479 €	56.055 €
- Median	23.722 €	13.800 €	26.829 €	42.092 €	55.250 €
mittlere Inhaberkosten / Gesellschaftergeschäftsführergehälter 2006 (inkl. Sozialabgaben; arith. Mittel)					
Inhabergehälter (N = 428)	53.498 €	36.544 €	44.284 €	64.794 €	88.332 €
Gesellschaftergeschäftsführergehälter (N = 72)	62.940 €	36.808 €	39.042 €	75.166 €	104.071 €
mittlere Personalkosten (arith. Mittel) 2006					
mit unmittelbarem Projektbezug	34.558 €	-	32.337 €	36.407 €	39.103 €
ohne unmittelbaren Projektbezug	28.595 €	-	20.686 €	28.044 €	37.467 €
Kosten je freien Mitarbeiter	35.078 €	-	28.840 €	33.721 €	44.434 €
Kostenstruktur 2006 (Szenarioberechnung)*					
Gemeinkostenfaktor	2,1	2,1	2,1	2,4	2,3
mittlerer Projektstundenanteil					
Inhaber	77%	76%	80%	76%	65%
angestellte technische Mitarbeiter	78%	-	79%	76%	76%

Tab. 1 (Fortsetzung): Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitar- beiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Überschuss je Partner (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergehälter) im Berichtsjahr 2006					
- arith. Mittel	48.231 €	26.812 €	41.514 €	89.133 €	173.585 €
- Median	31.755 €	21.350 €	34.000 €	66.000 €	125.850 €
Bürostundensatz 2006 (Szenarioberechnung)*					
mittlerer Bürostundensatz	41 €	33 €	42 €	45 €	51 €
Einschätzung der wirtschaftlichen Situation (Anteil in %)					
Die derzeitige Auftragslage ist (sehr) gut	34%	26%	36%	48%	59%
Die gegenwärtige wirtschaftliche Lage ist (viel) besser als im Berichtsjahr 2006.	30%	27%	31%	36%	43%

* Es wurde ein festes Inhabergehalt differenziert nach Bürogröße angesetzt: 30 Tsd. Euro (Ein-Personen-Büros), 40 Tsd. Euro (2-9-Personen Büros); 50 Tsd. Euro (Büros mit 10 und mehr Personen)

Tab. 2: Überschüsse je Inhaber (nach Größenklassen)

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitar- beiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
kein Überschuss / Verlust	6%	6%	7%	5%	4%
bis 15.000 Euro	19%	30%	16%	5%	5%
15.001 bis 30.000 Euro	22%	31%	22%	6%	3%
bis zu 30.000 Euro Überschuss	48%	66%	45%	16%	11%
30.001 bis 50.000 Euro	21%	22%	22%	18%	5%
50.001 bis 100.000 Euro	20%	10%	25%	34%	24%
mehr als 100.000 Euro	11%	2%	8%	32%	60%

Tab. 3: Beurteilung der Auftragslage im Berichtsjahr 2006

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		ein Inh. ohne Mitar- beiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
1 (sehr gut)	9%	6%	10%	12%	14%
2	27%	22%	27%	34%	39%
3	34%	33%	35%	35%	34%
4	21%	23%	20%	17%	10%
5 (sehr schlecht)	9%	15%	7%	2%	2%
arith. Mittel	2,9	3,2	2,9	2,6	2,5

Beurteilung der Auftragslage im Berichtsjahr auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht).

Tab. 4: Einschätzung der wirtschaftlichen Situation des Büros im Jahr 2007 im Vergleich zur Situation im Berichtsjahr 2006

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)*			
		ein Inh. ohne Mitar- beiter	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
viel besser als im Berichtsjahr 2006 (1)	6%	4%	6%	8%	6%
besser als im Berichtsjahr 2006 (2)	25%	22%	25%	28%	36%
etwa wie im Berichtsjahr 2006 (3)	41%	40%	40%	43%	45%
schlechter als im Berichtsjahr 2006 (4)	20%	22%	20%	17%	11%
viel schlechter als im Berichtsjahr 2006 (5)	9%	11%	9%	4%	1%
arith. Mittel	3,0	3,1	3,0	2,8	2,6

Beurteilung auf einer Skala von 1 (viel besser als im Vorjahr) bis 5 (viel schlechter als im Vorjahr)

4. Struktur der Architekturbüros

Die folgende Beschreibung der Büros und ihrer Personalstruktur erfolgt summarisch. Im Einzelnen sind die Ergebnisse dem Tabellenband Kapitel 3 zu entnehmen.

- 74% der Architekturbüros sind in einer Fachrichtung tätig (Tab. 3.2). 26% der Büros sind auf zwei oder mehr Fachrichtungen ausgerichtet. Insgesamt liegt der Schwerpunkt in 87% der Büros auf der Fachrichtung Architektur. Garten- und Landschaftsarchitektur ist der fachliche Schwerpunkt von 8% der Büros. 4% der Büros arbeiten schwerpunktmäßig im Bereich Innenarchitektur und 2% wurden als Stadtplanungsbüros betrieben.
- Die in die Analyse einbezogenen Büros sind fast ausschließlich Personengesellschaften (78% Einzelunternehmen; 15% Gesellschaften bürgerlichen Rechts). Kapital- und Partnergesellschaften spielen mit 4% bzw. 3% eine sehr geringe Rolle (Tab. 3.3).
- 57% der Büros haben ihren Standort in ländlichen Gegenden und kleineren Städten bis zu 100 Tsd. Einwohnern. Neben der Standortgröße wurden die Inhaber auch gefragt, ob ihr Büro im Einzugsbereich von Großstädten bzw. Ballungsräumen liegt: Insgesamt 67% der Büros sind in Großstädten, im Einzugsbereich von Großstädten oder in Ballungsräumen ansässig.
- 17% der Büros bestehen noch keine fünf Jahre. In der Konsolidierungsphase (zwischen 5 und 10 Jahre ab Gründung) befinden sich 20%. Die übrigen rund zwei Drittel der Büros sind bereits länger am Markt etabliert: Zwischen 10 und 20 Jahre bestehen 33%, 20 Jahre oder älter sind 30% der Büros (Tab. 3.3).

Die Größenstruktur der Architekturbüros ist geprägt durch kleine Büros. 41% aller Büros werden von einem Inhaber ohne weitere Mitarbeiter betrieben. In 44% sind einschließlich des Inhabers bzw. der Inhaber bis zu 4 Personen Vollzeit tätig. Zusammen sind demnach in 85% aller Büros nicht mehr als 4 Personen Vollzeit tätig.⁷ Zwischen 5

⁷ Die Berechnung der Bürogröße erfolgte auf Basis der differenzierten Angaben zur Beschäftigtenstruktur (Vollzeit und Teilzeit). Teilzeitstellen wurden entsprechend den Stundenangaben anteilig auf Vollzeitstellen (40 Wochenarbeitsstunden) umgerechnet. Vollzeitstellen wurden unabhängig von den Angaben zur Wochenarbeitszeit als Vollzeitstellen einberechnet. Tätige Personen sind sowohl Inhaber, Angestellte als auch freie Mitarbeiter. Aushilfen, Praktikanten und studentische Mitarbeiter bleiben bei dieser Berechnung unberücksichtigt.

und 9 Vollzeit tätige Personen arbeiten in 11% der Büros. 10 und mehr Vollzeit Tätige sind in 4% der Büros zu finden.⁸

In allen Bundesländern überwiegen anteilmäßig kleine Büros. Insgesamt schwankt der Anteil der Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Mitarbeitern differenziert nach Bundesländern leicht zwischen 84% und 86% (Tab. 19.1.2).

78% aller Büros werden von einem Inhaber geführt. In 17% sind 2 und in 4% der Büros 3 bis 5 Partner tätig. 5% der Büros werden ausschließlich von Teilzeit tätigen Inhabern geführt (Tab. 3.4).⁹ Der Anteil weiblicher Architekten unter den Inhabern liegt bei 21% (Tab. 3.4).

Soweit in Architekturbüros Mitarbeiter beschäftigt werden, sind dies zu 75% Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug (Tab. 3.5). Dieser Anteil steigt mit zunehmender Bürogröße deutlich. Der Anteil Teilzeit tätiger Mitarbeiter nimmt mit steigender Bürogröße ab: Sind in Büros mit bis zu 4 tätigen Personen 56% der Mitarbeiter teilzeitbeschäftigt, so sinkt dieser Anteil in großen Büros auf 18%. Ein solcher Zusammenhang ist auch für den Anteil freier Mitarbeiter in Architekturbüros zu verzeichnen: In kleinen Büros liegt der Anteil freier Mitarbeiter bei 57%, in mittleren Büros bei 27%. Büros, in denen 10 und mehr Personen arbeiten, beträgt der Vergleichswert nur 15%.¹⁰

Beim Vergleich der Strukturdaten der aktuellen Erhebung mit den Ergebnissen der Analyse im Jahr 2006 für das Berichtsjahr 2004 zeigen sich insgesamt keine erheblichen Verschiebungen.

Anders als im Rahmen der Erhebung für das Referenzjahr 2004 wurde zusätzlich nach der baugewerblichen Tätigkeit von Büroinhabern gefragt. Baugewerblich tätige Architekten sind wie ihre freischaffenden Berufskollegen Pflichtmitglieder in den Architektenkammern.¹¹ In einigen Kammern sind sie in den Mitgliedslisten als baugewerblich

⁸ In der vorliegenden Analyse wird folgende Klassifizierung der Bürogröße zugrunde gelegt: Die kleinste Bürogröße bezieht sich auf Büros, in denen nur ein Inhaber ohne Mitarbeiter tätig ist. Ist im Folgenden von kleinen Büros die Rede, sind solche mit bis zu vier Vollzeit tätigen Mitarbeitern – einschließlich Inhabern – gemeint. Büros mit insgesamt fünf bis neun Vollzeit tätigen Personen werden als mittlere Büros bezeichnet. Arbeiten zehn oder mehr Personen im Büro, so gilt es als „großes“ Büro.

⁹ Soweit Büros ausschließlich von Teilzeit tätigen Inhabern geführt werden, bleiben diese in der Analyse der Einschätzung der wirtschaftlichen Situation, der Auftrags- und Tätigkeitsstruktur, sowie der Analyse der Kosten und Umsätze unberücksichtigt. Eine ausführliche Methodenbeschreibung findet sich im Tabellenband, Kap. 25.

¹⁰ Die detaillierte Beschäftigtenstruktur nach Tätigkeitsanteil verschiedener Berufsträger ist Tab. 3.6 zu entnehmen.

¹¹ Zur Diskussion möglicher Kollisionen zwischen den Interessen von Auftraggebern und gewerblichen Interessen von Berufsträgern vgl. das Papier von RA Axel Plankemann, Architektenkammer Niedersachsen: Baugewerblich? Architekt?; http://www.aknds.de/fileadmin/pdf/servicedb/503-baugewerblich_architekt.pdf.

tätige Architekten erfasst, in anderen werden sie in den Architektenlisten nicht gesondert geführt.

21% der befragten Architekten sind nach eigenen Angaben baugewerblich tätig (Abb. 3.1). Die nach Strukturmerkmalen differenzierte Analyse (Tab. 3.1) zeigt, dass signifikant mehr Architekten in kleineren als in größeren Büros baugewerblich tätig sind. Werden nur die Ein-Personen-Büros betrachtet, üben hier mehr weibliche als männliche Inhaber sowie mehr Inhaber im Alter bis zu 40 Jahren als ältere eine baugewerbliche Tätigkeit aus.

Unabhängig von der Bürogröße ergibt sich auch ein deutlicher Unterschied nach Bundesländern: In Nordrhein-Westfalen sind 35% der Befragten baugewerblich tätig. Dies ist im Vergleich zu den anderen Ländern der mit großem Abstand höchste Anteil baugewerblich tätiger Kammermitglieder. Es folgt Berlin mit 23%. In den übrigen Bundesländern liegt der Anteil baugewerblich tätiger Architekten unterhalb von 20%. Mit 12% bzw. 13% ist er in Niedersachsen und den neuen Bundesländern am geringsten ausgeprägt (Tab. 19.1.1).

Darüber hinaus zeigt sich, dass Inhaber von Büros mit den Fachrichtungsschwerpunkten Architektur und Innenarchitektur häufiger baugewerblich tätig sind als Inhaber von Büros der Fachrichtung Garten- und Landschaftsarchitektur sowie Inhaber von Stadtplanungsbüros. Die Analyse nach weiteren Strukturmerkmalen, insbesondere des Büroalters und der Standortgröße ergibt keine eindeutig interpretierbaren signifikanten Unterschiede.

5. Leistungen der Architekturbüros

Durchschnittlich 76% der in den Büros erbrachten Leistungen entsprechen den Leistungsbildern der HOAI (Tab. 5.1). Der bundesweite Vergleichswert für das Berichtsjahr 2004 lag bei 77%. Für den Zeitraum bis 2006 ist also kein wesentlicher Rückgang der Bedeutung HOAI-geregelter Leistungen festzustellen.¹² Der Hauptanteil HOAI-geregelter Leistungen besteht in der Objektplanung von Gebäuden (71%; Tab. 5.2).

Bei den durchschnittlich 24% nicht HOAI-geregelten Leistungen handelt es sich vor allem um Sachverständigen- und Gutachtertätigkeiten (22%), um Leistungen im Rahmen der Projektentwicklung (21%) sowie - mit einigem Abstand – Energieberatung (11%). Differenziert nach Bürogröße wird deutlich, dass der Projektentwicklung in großen und mittleren Büros eine höhere Bedeutung zukommt als in Ein-Personen-Betrieben und kleinen Büros. In den kleinen Büros haben demgegenüber Sachverständigentätigkeiten und Energieberatung eine stärkere Bedeutung (Tab. 5.6).

Grundsätzlich zeichnet sich ab, dass in kleineren Büros durchschnittlich ein höherer Anteil nicht HOAI-geregelter Leistungen erbracht wird als in größeren (Tab. 5.1). Dieser signifikante Unterschied ist darauf zurückzuführen, dass mehr kleinere als größere Büros den Schwerpunkt ihrer Aktivitäten auf Leistungen außerhalb der HOAI legen. Für Ein-Personen-Büros mit Tätigkeitsschwerpunkt auf nicht HOAI-geregelten Leistungen zeigt sich, dass diese vor allem Sachverständigen- und Gutachtertätigkeiten übernehmen. Energieberatung spielt demgegenüber in diesen Büros eine untergeordnete Rolle (Tab. 5.7).

Die Verteilung der in den Büros im Berichtsjahr 2006 erbrachten Leistungen nach Leistungskategorien zeigt, dass in Ein-Personen-Büros und kleinen Büros (bis zu 4 Vollzeit tätige Personen) die Tätigkeiten im Rahmen von Umbau, Modernisierung sowie Instandhaltung und -setzung die Leistungen im Neubaubereich deutlich überwiegen: Durchschnittlich 61% der Leistungen von Ein-Personen-Büros werden im Bauen im Bestand erbracht. Der Vergleichswert in kleinen Büros beträgt 56%.

¹² Im Statusbericht 2000plus Architekten / Ingenieure wird für die Jahre 1990 bis 2000 ein abnehmender Anteil von 89% auf 83% ausgewiesen (Statusbericht 2000plus Architekten / Ingenieure, Kap. 6, S. 87.). Differenziert nach Ländern zeigt sich, dass in Baden-Württemberg der Anteil der HOAI-geregelten Leistungen an allen Leistungen tendenziell höher ist als in den übrigen Ländern (Tab. 19.3.1).

In mittleren und großen Büros liegt demgegenüber der Leistungsschwerpunkt auf dem Neubaubereich: Während 45% der Leistungen im Bestandsbereich erbracht werden, fällt mit 55% ein höherer Anteil der Leistungen auf den Neubau (Abb. 5.2).

Unabhängig von der Bürogröße ergibt die länderspezifische Auswertung, dass insbesondere in den neuen Bundesländern und Berlin der Neubau eine geringere Bedeutung im Leistungsspektrum der Architekturbüros einnimmt als in den übrigen in die Untersuchung einbezogenen Ländern. In Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz kommt dem Neubau die vergleichsweise höchste Bedeutung zu (Tab. 19. 3.1)

Neben der Architektentätigkeit im eigenen Büro hat jeder vierte Inhaber ein weiteres wirtschaftliches Standbein (Tab. 5.9).¹³ 13% der freischaffenden Architekten, die zusätzliche Einnahmequellen haben, erzielen diese durch Vermietung und Verpachtung. Allgemein im Immobilienbereich bzw. als Makler sind 12% tätig. Eine Sachverständigen- und Gutachtertätigkeit üben 11% zusätzlich aus. Jeder zehnte Büroinhaber ist in Lehre und Forschung tätig. Insbesondere Inhaber großer Büros üben zusätzlich eine wissenschaftliche Tätigkeit oder eine Lehrtätigkeit aus: 26% der Inhaber großer Büros mit weiteren Einnahmequellen sind in der Lehre oder der Forschung tätig.

¹³ Insbesondere unter den Inhabern von Ein-Personen-Büros in Berlin liegt der Anteil der Inhaber mit zusätzlichem wirtschaftlichen Standbein mit 42% deutlich über den Vergleichswerten in den übrigen Ländern (Tab. 19.3.2)

6. Tätigkeitsfelder mit Entwicklungsmöglichkeiten

Für ihr Büro sehen die freischaffenden Architekten vor allem im Bereich Umbau, Sanierung und Umnutzung Chancen (Tab. 5.10). 29% der Befragten sehen in diesem Tätigkeitsfeld gute Entwicklungsmöglichkeiten. 14% bewerten den Bereich Energieberatung und 12% umweltbewusstes, energetisches Bauen positiv. Alle weiteren Entwicklungsfelder werden von weniger als 10% der Architekten genannt.

Dieses Ergebnis kann als Hinweis gedeutet werden, dass Architekturbüros sich zunehmend um den Bestandsbau kümmern.

Differenziert nach Bürogröße wird deutlich, dass in größeren Büros seltener Bauen im Bestand als Tätigkeitsfeld mit Entwicklungsmöglichkeiten angesehen wird: In 31% der Ein-Personen-Büros wird dieses Tätigkeitsfeld genannt. Im Vergleich hierzu sind es 22% der Inhaber großer Büros. Auch Energieberatung wird von Inhabern großer Büros (6%) seltener genannt als von Inhabern kleinerer (17% der Ein-Personen-Büros).

Demgegenüber sehen große Büros größere Chancen in der Generalübernahme, -planung und -leitung sowie in ausländischen und internationalen Projekten. Allerdings werden diese Bereiche mit 6% bzw. 5% der Inhaber großer Büros insgesamt nur selten genannt.

7. Auftraggeber

Unabhängig von der Bürogröße überwiegen in den Architekturbüros insgesamt Aufträge nicht öffentlicher Auftraggeber. Mit zunehmender Bürogröße steigt allerdings der Anteil der Aufträge öffentlicher Auftraggeber von durchschnittlich 13% in Ein-Personen-Büros auf bis zu 35% in großen Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen (Abb. 6.1). In nahezu jedem dritten großen Büro (30%) liegt der Schwerpunkt bei öffentlichen Aufträgen. Der Vergleichsanteil für Ein-Personen-Büro liegt bei lediglich 11% (Tab. 6.1).

Die Verteilung der öffentlichen Aufträge auf Bund, Länder und Gemeinden unterscheidet sich signifikant nach Bürogröße: In großen Büros kommt den Kommunen als Auftraggeber eine deutlich geringere Bedeutung zu als in kleinen und mittleren. In gleichem Maße wächst in großen Büros die Bedeutung der Aufträge aus den Ländern und dem Bund.

Es ergeben sich relevante Unterschiede in der Auftragssituation je nach Bundesland (Tab. 19.4.1): So spielen in Nordrhein-Westfalen mit einem durchschnittlichen Anteil von 13% am gesamten Auftragsvolumen öffentliche Aufträge eine deutlich geringere Rolle als in den anderen Ländern. Am anderen Ende der Skala liegen die neuen Bundesländer. Hier beträgt der Anteil öffentlicher Aufträge 34%. **Es zeigt sich also deutlich, dass Architekturbüros in den neuen Ländern stärker als in den alten von den Entwicklungen im öffentlichen Bau abhängig sind.**

Im Einzelnen zeigt sich, dass für die Büros in den neuen Bundesländern das Land als Auftraggeber wichtiger ist als die Gemeinden. In den alten Bundesländern spielen demgegenüber die Gemeinden als Auftraggeber eine größere Rolle. (Tab. 19.4.1).

Berlin fällt in der Verteilung der öffentlichen Aufträge eine Sonderrolle zu: Durchschnittlich 12% des öffentlichen Auftragsvolumens gehen auf Aufträge des Bundes zurück. In allen übrigen in die Analyse einbezogenen Ländern liegt der Vergleichsanteil mit höchstens 5% deutlich niedriger.

Wie schon bei der Verteilung öffentlicher Aufträge variiert auch die Verteilung nicht öffentlicher Aufträge nach der Bürogröße: **Je größer die Büros, desto größer die Rolle, die den Aufträgen im Gewerbebau zukommt.** In Ein-Personen-Büros liegt dieser Anteil durchschnittlich bei 29%. Auch in kleinen Büros mit bis zu 4 tätigen Personen liegt dieser Anteil mit 37% noch deutlich unterhalb der Hälfte des nicht öffentlichen Auftragsvolumens. In Architekturbüros mittlerer Größe steigt dieser Anteil aber

bereits auf 52% und in großen Büros machen gewerbliche Aufträge 64% des Volumens aus. Dementsprechend sinkt mit der Bürogröße die Bedeutung privater Auftraggeber (Abb. 6.3). Differenziert nach Bundesländern zeigen sich keine statistisch signifikanten Unterschiede in der Zusammensetzung nicht öffentlicher Aufträge (Tab. 19.4.2).

Die Auftragsanalyse nach Herkunft des Auftraggebers ergibt, dass zwar mittlere und große Büros einen größeren Aktionsradius haben als kleine, aber auch diese fast ausschließlich im nationalen Markt agieren:

Der Anteil ausländischer Aufträge liegt bei kleinen und mittleren Büros bei 1% bis 2%, in größeren bei 5% (Tab. 6.4). Auch hinsichtlich der regionalen Auftragsverteilung kommt Berlin eine Sonderstellung zu: Mit 4% bzw. 17% Auslandsanteil nach Auftragsvolumen sind die mittelgroßen und großen Berliner Architekturbüros stärker mit Aufträgen im Ausland verankert als die Vergleichsbüros aus anderen Bundesländern (Tab. 19.4.3).¹⁴

Insgesamt bestehen unabhängig von der Bürogröße über 90% des gesamten Auftragsvolumens aus nationalen Aufträgen.

Der Anteil des Auftragsvolumens, das aus Deutschland, nicht aber von Auftraggebern aus dem Bundesland des Bürostandortes stammt, liegt in Ein-Personen-Büros bei 9% und in Büros mit bis zu 4 Vollzeit tätigen Personen bei durchschnittlich 8%. Bei mittleren Büros liegt der Vergleichswert mit 13% und bei großen Büros mit 23% deutlich höher. Aufträge aus dem eigenen Bundesland machen 90% des Auftragsvolumens in Ein-Personen-Büros aus. Der Vergleichswert sinkt auf bis zu 72% in großen Büros.

¹⁴ Allerdings gilt es bei diesem Ergebnis zu berücksichtigen, dass die Zahl der in die Analyse einbezogenen großen Büros sehr gering ist.

8. Einschätzung der wirtschaftlichen Situation

Die Befragten wurden um eine Einschätzung ihrer wirtschaftlichen Situation gebeten. Im Einzelnen wurden für 2007 die Einschätzung der Auftragslage erhoben sowie nach dem aktuellen Auftragsbestand, nach der Bereitschaft, Mitarbeiter einzustellen sowie nach Schließungsabsichten gefragt.

Auch für das Berichtsjahr 2006 wurde die Einschätzung der Auftragslage erhoben. Darüber hinaus wurde die Inhaber gebeten, die Büroauslastung für 2007 und für das Berichtsjahr 2006 einzuschätzen.

8.1. Einschätzung der Auftragslage im Jahr 2007

30% der Büros standen 2007 nach Einschätzung ihrer Inhaber besser da als im Jahr 2006. In 41% der Büros hat sich die wirtschaftliche Situation von 2006 im Vergleich zu 2007 nicht wesentlich geändert, in 29% der Büros ist sie schlechter geworden (Abb. 4.1). Deutliche Unterschiede zeigen sich in diesem Zusammenhang nach der Bürogröße: **Mit zunehmender Bürogröße wächst der Anteil der Büros, deren wirtschaftliche Situation sich (viel) besser als im Vorjahr darstellt. Gleichzeitig nimmt der Anteil der Büros ab, denen es schlechter geht als im Vorjahr.** Differenziert nach Ländern zeigen sich hinsichtlich des Vergleichs der wirtschaftlichen Situation von 2006 zu 2007 keine deutlichen Unterschiede (Tab. 19.2.1).

Die Auftragslage für das Jahr 2007 stellt sich in den Büros unterschiedlich dar: In jeweils etwa einem Drittel der Büros wird sie als sehr gut oder gut, als befriedigend oder aber als (sehr) schlecht eingestuft (Abb. 4.2). Auch in diesem Zusammenhang zeichnet sich eine deutlich bessere Situation großer Büros im Vergleich zu kleineren ab. **Mit zunehmender Bürogröße steigt der Anteil der Inhaber, die die Auftragslage in 2007 als sehr gut oder gut beurteilen:** Liegt dieser Anteil in Ein-Personen-Büros bei 26%, beträgt der Vergleichswert für Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen 59%. In 10% der großen Büros lag 2007 nach Einschätzung der Inhaber eine schlechte oder sehr schlechte Auftragslage vor. Demgegenüber beurteilten 44% der Inhaber von Ein-Personen-Büros ihre Auftragslage im Jahr 2007 als schlecht bzw. als sehr schlecht.

Diese deutlich positivere Auftragslage in größeren Büros ist für alle an der Studie teilnehmenden Bundesländer festzustellen. Durchgängig liegt der Anteil großer Büros mit positiver Einschätzung der Auftragslage 2007 bei über 50%. Die Einschätzung der Auf-

tragslage in den Ein-Personen-Büros und in den mittleren Büros schwankt zwar nach Bundesländern deutlich, wie Tab. 19.2.1 zu entnehmen ist. Es ist aber kein West-Ost- oder Nord-Süd-Gefälle zu verzeichnen.

Auf eine in 2007 deutlich bessere wirtschaftliche Situation großer Büros gegenüber kleineren deuten auch Hinweise auf eine höhere Planungssicherheit, auf eine höhere Bereitschaft, Mitarbeiter einzustellen sowie auf eine geringere Notwendigkeit, aus wirtschaftlichen Gründen das Büro zu schließen:

- Auch ohne neue Bauherren, würde der derzeitige Auftragsbestand großer Büros noch 10 Monate bei voller Aufrechterhaltung des Büros reichen. Die Auftragsdecke von Ein-Personen-Büros reicht demgegenüber nur halb so lang (Tab. 4.5). Differenziert nach Bundesländern wird deutlich, dass mit Blick auf kleine und mittlere Büros in den neuen Bundesländern (ohne Berlin) von einer insgesamt geringeren Planungssicherheit als in den übrigen Ländern auszugehen ist (Tab. 19.2.1).
- Lediglich 3% der Inhaber von Ein-Personen-Büros denken darüber nach, Mitarbeiter einzustellen. Dieser Anteil steigt auf bis zu 61% in großen Büros (Tab. 4.6). In der Einstellungsbereitschaft zeigen sich insgesamt keine länderspezifischen Unterschiede (Tab. 19.2.3)
- Entsprechend der insgesamt positiveren Situationseinschätzung in größeren Büros erwarten deutlich weniger Inhaber großer Büros als Inhaber kleiner für die kommenden zwölf Monate eine Schließung ihrer Büros. Während in 9% der Ein-Personen-Büros eine Schließung aus wirtschaftlichen Gründen erwogen wird, werden in keinem großen Büro (10 Vollzeit tätige Personen und mehr) solche Überlegungen angestellt (Tab. 4.2).

8.2. Einschätzung der Auftragslage im Jahr 2006

Um die ermittelten zentralen wirtschaftlichen Kennzahlen vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Situation einordnen zu können, ist die Einschätzung der Auftragslage für das Berichtsjahr 2006 durch die Büroinhaber von besonderem Interesse. Insgesamt zeigen sich nur unwesentliche Verschiebungen im Vergleich zur Einschätzung der Situation im Jahr 2007: Im Berichtsjahr 2006 lag nach Einschätzung der Inhaber in 29% der Ein-Personen-Büros eine sehr gute oder gute Auftragslage vor. Der Vergleichsanteil lag in großen Büros bei 53% (Tab. 4.3). Differenziert nach Bundesländern wird deutlich, dass in den Ein-Personen-Büros und den kleinen Büros 2006 die Auftragslage regional deutlich variierte. Insbesondere für Berlin war eine schlechtere Auftragslage als in den übrigen Ländern zu verzeichnen. 17% der Berliner Ein-Personen-Büros und

25% der kleinen Büros verzeichneten eine sehr gute oder gute Auftragslage für das Jahr 2006. Die bundesweiten Werte für alle Büros lagen mit 28% und 37% deutlich höher (Tab. 19.2.1).

8.3. Mittlere Kapazitätsauslastung in den Jahren 2007 und 2006

Diese Ergebnisse interpretierend wurde auch die Kapazitätsauslastung eingeschätzt. Die nach Bürogröße unterschiedliche Einschätzung der Auftragslage spiegelt sich auch in unterschiedliche mittlere Kapazitätsauslastungen nach Größe der Architekturbüros wider (Abb. 4.3): In den Ein-Personen-Büros wurde 2006 und 2007 eine projektbezogene Auslastung von rund 70% erzielt. Dieser Wert lag in beiden Jahren bei etwa 80% in Büros mit bis zu 4 tätigen Personen und bei 90% in Büros, in denen 5 bis 9 Personen Vollzeit tätig sind. In großen Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen liegt die durchschnittliche Kapazitätsauslastung mit 92% für 2006 und 93% für das Jahr 2007 nochmals leicht höher.

Differenziert nach Bundesländern zeigen sich für 2007 keine deutlichen Unterschiede in der Einschätzung der Kapazitätsauslastung. Im Berichtsjahr 2006 lag allerdings insbesondere in Berliner Ein-Personen-Büros mit einer berichteten Auslastung von 65% eine besonders schwierige Situation vor (Tab. 19.2.1).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass insbesondere in großen Büros eine nach Einschätzung der Inhaber in den Jahren 2006 und 2007 vergleichsweise gute Auftragslage zu verzeichnen war. In kleinen Büros war demgegenüber eine deutlich schlechtere Auftragslage zu verzeichnen. Insbesondere in Berlin lag 2006 für Ein-Personen-Büros und für kleine Büros eine besonders schwierige wirtschaftliche Situation im Vergleich zu den anderen Bundesländern vor.

9. Wirtschaftliche Situation von Architekturbüros im Berichtsjahr 2006

In der folgenden Analyse der Umsätze, Kosten und Überschüsse von Architekturbüros werden folgende statistische Maßzahlen zur Beschreibung der wirtschaftlichen Situation berechnet:

- Das arithmetische Mittel beschreibt die durchschnittliche Höhe der Umsätze, Kosten und Überschüsse der Büros.
- Der Median, auch „Zentralwert“ genannt, beschreibt den Punkt der Verteilung des Honorarumsatzes (respektive der Kosten und Überschüsse), unterhalb und oberhalb dessen jeweils der Umsatz der Hälfte aller Architekturbüros liegt.
- Bei großer Streuung der Einzelwerte ist das arithmetische Mittel in Bezug auf die tatsächlich erwirtschafteten Honorarumsätze, die in den Büros anfallenden tatsächlichen Kosten etc. wenig aussagekräftig. Die Standardabweichung als Maß für die Streuung misst die Abweichung der einzelnen Werte vom Mittelwert (arithmetisches Mittel). Als relatives Streuungsmaß wird im Rahmen dieser Analyse der Variationskoeffizient (CV) ausgewiesen. Dieser wird als Quotient aus Standardabweichung und arithmetischem Mittel berechnet. Er setzt also beide Maßzahlen in Beziehung zueinander. Mit 100 multipliziert gibt diese Maßzahl die Größe der Standardabweichung in Prozentanteil am arithmetischen Mittel an. Dadurch wird ein Vergleich der Streuung bei unterschiedlichen Mittelwerten möglich. Je größer der Variationskoeffizient ist, desto größer ist auch die Streuung der Einzelangaben um das arithmetische Mittel.

Neben diesen Maßzahlen werden zentrale Größen wie z. B. die Umsätze und Überschüsse zusätzlich differenziert nach Größenklassen ausgewiesen, um so ein detailliertes Bild der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros zu erhalten.

Die Ergebnisse der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros werden durchgängig nach Bundesländern differenziert analysiert, um eventuelle regionale Unterschiede verzeichnen zu können. Ergeben sich deutliche Unterschiede, insbesondere auch für die neuen Bundesländer und Berlin im Vergleich zu den übrigen an der Studie teilnehmenden Ländern, so werden diese in jedem Fall vermerkt.

Den folgenden Analysen wurden ausschließlich Angaben von Büros zu Grunde gelegt, die vollständig und nicht offensichtlich unschlüssig sind. Auch blieben – wie bereits erwähnt - Büros, die ausschließlich von Teilzeit tätigen Inhabern geführt werden (5% aller Büros), unberücksichtigt. Insgesamt konnten Angaben aus 2.243 Büros in die A-

analysen der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros einbezogen werden. Dies sind 49% der an der Befragung teilnehmenden Büros. Offensichtlich bestanden für einen Teil der Büros Schwierigkeiten, konsistente Daten zu liefern.¹⁵

9.1. Honorarumsätze

Im Jahr 2006 erwirtschafteten Architekturbüros durchschnittlich 50 Tsd. Euro Umsatz (ohne Umsatzsteuer) je im Büro Vollzeit tätiger Person.¹⁶ Die Umsätze variieren deutlich nach **Bürogröße**: Mit der Größe des Büros steigt der durchschnittliche Umsatz von rund 43.000 Tsd. Euro in Ein-Personen-Büros auf rund 73 Tsd. Euro in großen Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen (Tab. 8.1). Es zeigt sich für alle Bürogrößen, dass der Median unterhalb des durchschnittlichen Umsatzes liegt. Insgesamt liegt der Median für den Büroumsatz je im Büro Vollzeit tätiger Person bei 45.000 Euro und damit um 5.000 Euro unterhalb des arithmetischen Mittels. Differenziert nach Bürogröße ist festzustellen, dass insbesondere bei Ein-Personen-Büros der Median vom Durchschnittswert abweicht: Während der Median in Ein-Personen-Büros um 7.000 Euro unterhalb des Durchschnittswertes liegt, beträgt die Differenz von Median und arithmetischem Mittel in großen Büros -3.000 Euro. Im Ergebnis ist festzuhalten, dass die Mehrheit der Büros Umsätze unterhalb des Durchschnittswertes (arith. Mittel) erwirtschaftet, während eine Minderheit der Büros Umsätze erzielt, die oberhalb des durchschnittlichen Honorarumsatzes liegen.

Insbesondere bei Ein-Personen-Büros und kleinen Büros stellt sich die Umsatzsituation der einzelnen Büros sehr unterschiedlich dar.¹⁷ In der Gruppe der Ein-Personen-Büros und der kleinen Büros streuen die erzielten Umsätze der einzelnen Büros stärker um den Mittelwert als in der Gruppe der mittleren und großen Büros.

Differenziert nach Bundesländern zeigen sich deutliche Unterschiede in der Höhe der erwirtschafteten Honorarumsätze. Dies gilt vor allem für Ein-Personen-Büros und für kleine Architekturbüros in Berlin und in den neuen Bundesländern, in denen deutlich

¹⁵ Eine ausführliche Methodendiskussion findet sich im Tabellenbande, Kap. 24f..

¹⁶ Auf eine Darstellung der Honorarumsätze je Büro wird verzichtet, weil diese absolute Kennzahl keinen Vergleich der wirtschaftlichen Situation unabhängig von der Bürogröße ermöglicht.

¹⁷ Der Variationskoeffizient (CV) als Maß der Streuung beträgt 77% bzw. 60% in Ein-Personen-Büros und in kleinen Büros. In mittleren und großen Büros liegt der Variationskoeffizient mit 44% demgegenüber deutlich niedriger.

niedrigere Pro-Kopf-Umsätze erwirtschaftet werden als in den übrigen teilnehmenden Ländern (Tab. 19.5.2).¹⁸

Der Vergleich der 2006 und 2004 von Architekturbüros erzielten durchschnittlichen Umsätze ergibt keine relevanten Unterschiede (Abb. 8.2). Allerdings ist zu beachten, dass im Gegensatz zur Strukturanalyse für das Berichtsjahr 2004 in den vorliegenden Ergebnissen nicht alle alten Bundesländer vertreten sind. Dadurch fließen die Ergebnisse aus den umsatzschwächeren neuen Bundesländern überproportional stark ein.

9.2. Analyse der Kosten in Architekturbüros

Eine kostendeckende Abwicklung von Aufträgen setzt bürointerne, differenzierte Kostenanalysen voraus. Ohne Kenntnis der Kostensituation in den Büros ist keine angemessene interne Projektkalkulation möglich.

Die in Architekturbüros entstehenden Kosten wurden für das Berichtsjahr 2006 differenziert nach einzelnen Kostenpositionen, die im Rahmen einer betriebswirtschaftlichen Kalkulation relevant sind, erfragt. Wie bereits die Analyse der wirtschaftlichen Situation für das Referenzjahr 2004 ergab, werden vor allem in kleinen Büros lediglich von einer Minderheit der Inhaber sogenannte kalkulatorische Kosten, insbesondere das kalkulatorische Inhabergehalt, in die Kostenanalyse einbezogen: Insgesamt liegt der Anteil der Büros, in denen ein Inhabergehalt kalkuliert wird, bei 21%. Lediglich in 9% der Ein-Personen-Büro wird in den Kosten ein Inhabergehalt angesetzt. In kleinen Büros liegt dieser Anteil bei 22%. Er steigt auf 38% in den mittleren und auf 56% in den großen Büros (Tab. 14.1).

Mehrheitlich wird also kein Inhabergehalt kalkuliert, obwohl dies zwingend notwendig ist, um eine realistische Kostenplanung durchführen zu können. Diese fehlenden Angaben sind für die empirische Analyse der tatsächlichen Kosten ein Problem: Zum einen fallen diese Kosten faktisch an. Zum anderen wurden in früheren Berechnungen die Inhabergehälter mit einbezogen. So wäre eine nur eingeschränkte Vergleichsmöglichkeit zu früheren Angaben möglich.

Es war darum notwendig, kalkulatorische Inhabergehälter in der Analyse anzusetzen. Hierfür wurden zwei methodische Vorgehensweisen gewählt:

¹⁸ Der Ländervergleich der Ergebnisse kann für große Büros nur eingeschränkt vorgenommen werden, da insbesondere in Berlin, Niedersachsen und Rheinland-Pfalz nur sehr wenige Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen (N < 10) in die Auswertung einbezogen werden konnten.

- Inhaber Gehalt als faktischer Überschuss:

Es wurde ein an den erwirtschafteten Überschüssen orientiertes mögliches Inhaber Gehalt ermittelt. Dem liegt die Überlegung zu Grunde, dass Inhaber Gehälter nur bei entsprechend hohen Erträgen faktisch entnommen werden können. Das Gehalt kann also nicht höher als der Überschuss selbst sein. Darüber hinaus ist davon auszugehen, dass nicht der gesamte Überschuss als Gehalt entnommen werden kann, da im Überschuss auch der Gewinn eines Büros enthalten ist. Deswegen wurde vom Umsatz pauschal eine Umsatzrendite von 3% abgezogen¹⁹ und erst anschließend die Differenz von Umsatz und Kosten je Büro berechnet. Immer wenn im Folgenden vom „Inhaber Gehalt als faktischem Überschuss“ die Rede ist, ist diese Differenz von Umsatz (abzüglich 3% Umsatzrendite) und Kosten gemeint.

- Szenarioberechnung:

Im Rahmen einer Szenarioberechnung wurden differenziert nach Bürogröße in Ein-Personen-Büros 30 Tsd. Euro, in Büros mit 2 bis 9 Personen 40 Tsd. Euro und in Büros mit 10 und mehr Personen 50 Tsd. Euro als Inhaber Gehälter angesetzt. Insgesamt bewegen sich diese Vorgaben eher im unteren Einkommensbereich, zumal diese Beträge auch die Kosten für die Alterssicherung und die Vorsorge der Inhaber für den Krankheitsfall beinhalten.

Im Unterschied zu den „Inhaber Gehältern als faktischem Überschuss“, die auf Grundlage der tatsächlich in den Büros erwirtschafteten Überschüssen berechnet wurden, erfolgt die Festlegung der Gehälter in der Szenarioberechnung unabhängig von den erwirtschafteten Überschüssen. Die Umsatzanalyse ergab bereits erste Hinweise auf eine sehr heterogene wirtschaftliche Situation in Architekturbüros. Die Szenarioberechnung ermöglicht von der faktischen wirtschaftlichen Situation der Büros unabhängige Analysen. Aus diesem Grund werden im Folgenden ausschließlich die Ergebnisse im Rahmen der Szenarioberechnung dargestellt.²⁰

¹⁹ Die Umsatzrendite ist eine Maßzahl für den prozentualen Anteil des Gewinns am Umsatz eines Unternehmens und damit für die Profitabilität in einem bestimmten Zeitraum. Sie wird in Prozent ausgedrückt. Je höher die Prozentzahl, desto profitabler ist das Unternehmen. Dabei berechnet sich der Gewinn aus dem Umsatz abzüglich aller Kosten, also einschließlich des kalkulatorischen Unternehmerlohns sowie der Gehälter von Gesellschaftergeschäftsführern. Als typisch für mittelgroße Büros wird eine Umsatzrendite zwischen 3% und 5% angesetzt (vgl. Schramm, Clemens; Goldammer, Dietmar: Mit PeP-7 zum Erfolg, in: Deutsches IngenieurBlatt, Oktober 2004, S. 2-4, S. 3.). Die vorliegende Berechnung kalkulatorischer Inhaber Gehälter orientiert sich angesichts der vergleichsweise geringen Umsätze einer Reihe von Architekturbüros an der unteren Grenze der Vorgabe.

²⁰ Die entsprechenden Ergebnisse auf Basis des Inhaber Gehalts als faktischem Überschuss sind dem Tabellenband zu entnehmen.

9.2.1. Durchschnittliche Höhe der in Architekturbüros anfallenden Kosten

Die Aussagekraft der durchschnittlichen Höhe der Gesamtkosten ist als sogenannte „absolute Kennzahl“ gering und die Vergleichsmöglichkeit wegen der vielfältigen und disparaten Rahmenbedingungen, in denen Architekturbüros wirtschaften, nur beschränkt.²¹ Ein Blick auf die Kosten, die in Büros je Vollzeit tätiger Person entstehen, ermöglicht demgegenüber den Vergleich der Kosten nach Bürogröße (Tab. 9.1):

Insgesamt liegen die Pro-Kopf-Kosten (Kosten je Vollzeit tätigen Mitarbeiter und Inhaber bzw. Partner) bei durchschnittlich 26 Tsd. Euro. Nicht enthalten sind in dieser Kostenberechnung die Inhabergehälter. In Ein-Personen-Büros fielen 2006 durchschnittlich 17 Tsd. Euro an. Mit zunehmender Bürogröße steigen diese Kosten um jeweils rund 10 Tsd. Euro auf 27 Tsd. Euro in kleinen Büros (bis zu vier tätige Personen), auf 38 Tsd. Euro in mittleren und 50 Tsd. Euro in großen Architekturbüros.²²

Wie bereits hinsichtlich des Umsatzes ist auch in Bezug auf die Kosten festzustellen, dass sich die Situation in kleinen Büros erheblich heterogener darstellt als in mittleren und größeren: Der Variationskoeffizient sinkt kontinuierlich von 74% in Ein-Personen-Büros auf 37% in Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen. Das bedeutet, dass die Kosten in kleineren Büros deutlich stärker um die ermittelte durchschnittliche Höhe der Kosten streuen als in größeren Büros.

Die mittlere Kostenquote, d. h. der Anteil der Kosten ohne Inhabergehalt am gesamten Honorarumsatz, liegt in Ein-Personen-Büros bei 52%. Diese Quote steigt bis auf durchschnittlich 71% in großen Büros (Tab. 9.2).

Die Analyse der Kostensituation nach Bundesländern ergibt folgendes Bild: In Berlin und in den neuen Bundesländern liegen die durchschnittlich geringsten Kosten für Ein-Personen-Büros und für kleine Büros vor. Demgegenüber sind die Kosten der kleinen Büros in Baden-Württemberg vergleichsweise hoch (Tab. 19.5.3). Allerdings zeigt sich kein statistisch signifikanter Unterschied in den mittleren Kostenquoten differenziert nach Bundesländern (Tab. 19.5.4). **Das bedeutet, dass unabhängig vom Bürostandort das Verhältnis Kosten zum Umsatz nicht deutlich variiert.**

Als gesonderte Kostenposition wurden die Ausgaben je Inhaber / Partner und technischem Angestellten für Fort- und Weiterbildung differenziert nach Bundesländern ausgewiesen (Tab. 19.5.5). Es existiert in allen Architektenkammern der Länder die Fort-

²¹ Vgl. hierzu Jung, Hans: Controlling, München, Wien 2003, S. 155.

²² Die differenzierte Kostenaufstellung ist Tab. 9.3 zu entnehmen.

bildungspflicht. Allerdings gilt nur in den Architektenkammern von Hessen, Nordrhein-Westfalen und Sachsen die jährliche Pflicht des Fortbildungsnachweises. In Hessen wird diese Nachweispflicht seit dem 1. 1. 2004 und in NRW seit dem 1. 1. 2005 kontrolliert. In Sachsen wird diese nicht kontrolliert. Zu prüfen war, ob sich die unterschiedlichen Regelungen in den Ausgaben für Fort- und Weiterbildung widerspiegeln. Im Ergebnis zeigen sich zwar Schwankungen differenziert nach Bundesländern, diese verbleiben aber im Bereich des Zufalls. Insgesamt lassen sich anhand der vorliegenden Ergebnisse keine statistisch gesicherten Angaben zu Unterschieden in der Nutzung von Fort- und Weiterbildungsangeboten treffen.

9.2.2. Personalkosten in Architekturbüros

Bezogen auf die Kosten für angestellte Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug liegen die Pro-Kopf-Kosten in kleinen Büros (bis zu 4 Personen) bei durchschnittlich 32 Tsd. Euro. In Büros mit 5 bis 9 Personen liegt der Vergleichswert bei 36 Tsd. Euro, in großen Büros fallen durchschnittlich 39 Tsd. Euro an (Tab. 9.4).

Im Vergleich hierzu liegen die Kosten, die im Zusammenhang mit Mitarbeitern ohne unmittelbaren Projektbezug entstehen, in kleinen und mittleren Büros deutlich niedriger: In Büros mit bis zu 4 Vollzeit tätigen Personen liegen die Kosten je Mitarbeiter ohne Projektbezug mit 21 Tsd. Euro um rund ein Drittel, in mittleren Büros mit 28 Tsd. Euro um rund ein Viertel unterhalb der Kosten für technische Mitarbeiter. Anders stellt sich die Kostensituation in großen Büros dar: Hier liegen die durchschnittlichen Kosten für Mitarbeiter ohne Projektbezug mit 37 Tsd. Euro nur unwesentlich unterhalb der Kosten, die je Mitarbeiter mit Projektbezug anfallen.

Im Ergebnis zeigt sich, dass unabhängig vom Projektbezug der Mitarbeiter in größeren Büros höhere Personalkosten anfallen als in kleineren. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass Mitarbeiter mit Projektbezug höhere Einkommen / Vergütungen erhalten als Mitarbeiter ohne Projektbezug.

Allerdings ist in der Gruppe der Mitarbeiter ohne Projektbezug die Streuung der Personalkosten mit einem Variationskoeffizienten von 52% stärker ausgeprägt als bei technischen Mitarbeitern (Vergleichswert 41%).²³ Dieser Unterschied erklärt sich dadurch, dass zu den Mitarbeitern ohne unmittelbaren Projektbezug unterschiedliche Qualifikationsprofile wie kaufmännische Mitarbeiter, Verwaltungsmitarbeiter, Sekretariatskräfte

²³ Der Variationskoeffizient gibt den Grad der Streuung an. Je höher der Variationskoeffizient, desto stärker streuen die Einzelwerte um den Mittelwert.

und Reinigungspersonal zu rechnen sind. Dementsprechend ist von einer großen Bandbreite in den Gehältern auszugehen.

Die durchschnittlichen Kosten je Vollzeit tätigen freien Mitarbeiter steigen ebenfalls mit zunehmender Bürogröße: In kleinen Büros betragen die Personalkosten durchschnittlich 29 Tsd. Euro. In mittleren Büros liegen die Kosten bei 34 Tsd. Euro. Der Vergleichswert liegt in großen Büros mit 44 Tsd. Euro deutlich höher.

Differenziert nach Bundesländern zeigen sich ausschließlich in kleinen Büros in Bezug auf die Kosten für Angestellte mit unmittelbarem Projektbezug deutliche Unterschiede in den Personalkosten: Mit Kosten in Höhe von durchschnittlich 25 Tsd. Euro je technischen Angestellten liegen die Kosten in den neuen Bundesländern (ohne Berlin) deutlich niedriger als in den übrigen Ländern (Tab. 19.5.6).

9.2.3. Kostenartenstruktur

In der Analyse der Kostenartenstruktur werden die unterschiedlichen Kostenpositionen in Relation zu den Gesamtkosten gesetzt. Im Ergebnis erhält man eine prozentuale Aufteilung der Gesamtkosten in einzelne Kostenpositionen, die den Vergleich differenziert nach Bürogröße ermöglicht. Generell kann hierbei zwischen Arbeitskosten und Sachkosten wie Miete, Kosten für den Bürobetrieb, Kfz-Kosten etc. unterschieden werden.

Zu den Arbeitskosten wird neben den Personalkosten (inkl. Sozialabgaben), den Honoraren für freie Mitarbeiter und Leistungen Dritter auch das Inhabergehalt gerechnet. Geht man im Rahmen der bereits beschriebenen Szenariorechnung von Inhabergehältern in Höhe von 30 Tsd. Euro in Ein-Personen-Büros, von 40 Tsd. Euro in Büros mit 2 bis 9 Personen und von 50 Tsd. in großen Büros aus, so ergibt sich eine generelle Verteilung von Arbeitskosten zu Sachkosten im Verhältnis von 71% zu 29% (Tab. 10.1).

Differenziert nach Bürogröße ist ein steigender Anteil für die Arbeitskosten zu verzeichnen. Liegt dieser in Ein-Personen-Büros bei 69%, beträgt der Anteil in großen Büros 78% der Gesamtkosten.

Differenziert nach Bundesländern zeigen sich Schwankungen in der Kostenstruktur. Insbesondere in Berlin liegt in Ein-Personen-Büros und in kleinen Büros mit einer Quote von 74% bzw. 76% ein besonderes Schwergewicht auf den Arbeitskosten (Tab. 19.5.8). Dies ist auf die vergleichsweise geringen Kosten ohne Inhabergehalt in Berlin zurückzuführen.

Eine detaillierte Aufschlüsselung der Kostenartenstruktur ist Tab. 10.2 und 10.3 im Tabellenband zu entnehmen.

9.3. Gemeinkosten und Einzelkosten

Neben der Aufteilung in Arbeits- und Sachkosten ist eine weitere Differenzierung der Kostenanalyse zwingend erforderlich, um eine umfassende projektbezogene Kostenkalkulation vornehmen zu können. Neben den unmittelbar in Projekten anfallenden Kosten entstehen Kosten für unterstützende Prozesse, sogenannte Gemeinkosten. Darunter sind Kosten zu verstehen, die „nicht unmittelbar, sondern nur indirekt der Erzeugung oder dem Vertrieb von Verkaufserzeugnissen und -dienstleistungen zurechenbar sind (z.B. Verwaltungskosten)“²⁴. Im Einzelnen bestehen die Gemeinkosten aus Sach- und Arbeitskosten. Vor allem in kleineren Büros ist es aus Vereinfachungsgründen sinnvoll, die gesamten Sachkosten den Gemeinkosten zuzuschlagen. Die Personalgemeinkosten der technischen Mitarbeiter und der Inhaber erhält man, wenn die Einzelkosten, d. h. die Personalkosten, die bestimmten Projekten zugeordnet werden können, von den gesamten Personalkosten abgezogen werden. Die Sozialkosten werden vollständig den Gemeinkosten zugeschlagen.

Die in einem Architekturbüro entstehenden Gemeinkosten werden über den sogenannten Gemeinkostenzuschlag auf die einzelnen Projekte verteilt.

Um die Gemeinkosten bzw. den Gemeinkostenzuschlag berechnen zu können, sind genauere Angaben zur Arbeitszeit der Inhaber und Mitarbeiter erforderlich. Insbesondere werden Angaben zum Anteil der Stunden benötigt, die auf die unmittelbare Arbeit an Projekten entfallen (Projektstundenanteil). Angaben zu den Projektstunden sind nur dann zuverlässig, wenn sie zeitnah und regelmäßig von den Inhabern und Mitarbeitern erfasst werden. In 32% der Büros werden die Arbeitszeiten der Mitarbeiter aufgezeichnet. In nur 12% aller Büros erfassen die Inhaber ihre Arbeitszeiten. Dabei werden zwar in mehr großen als kleinen Büros die Arbeitszeiten erfasst, unabhängig von der Bürogröße geschieht dies aber nur in einer Minderheit der Büros (Tab. 12.1). Aus diesem Grund sind die folgenden Ergebnisse mit einem gewissen Unsicherheitsfaktor belastet, da sie überwiegend auf Zeitschätzungen basieren.²⁵

²⁴ Jung, Hans: Controlling, München, Wien 2003, S. 393.

²⁵ Auf die Notwendigkeit der Zeiterfassung weist Schramm, Clemens: Niemals ohne Zeiterfassung. PEP-7, in: Deutsches Ingenieurblatt 6/2005, S. 46ff. hin.

9.3.1. Arbeitszeiten und Projektstundenanteil

Die wöchentliche Arbeitszeit Vollzeit tätiger Büroinhaber liegt unabhängig von der Bürogröße bei durchschnittlich etwas unter 50 Stunden. 44% aller befragten Inhaber arbeiten 50 Stunden und mehr in der Woche. Jeder fünfte Inhaber hat eine Arbeitszeit von mindestens 60 Wochenstunden (Tab. 7.3). Die Arbeitszeit angestellter Mitarbeiter liegt bei durchschnittlich 42 Wochenstunden für Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug und bei 40 Stunden in der Woche für Angestellte ohne unmittelbaren Projektbezug (Tab. 7.4).

Neben der Erfassung der Arbeitszeiten wurden die Befragten auch gebeten, für sich und (soweit vorhanden) für ihre Partner sowie für die technischen angestellten Mitarbeiter die Zahl der Arbeitstage sowie die Verteilung der Arbeitstage auf verschiedene Tätigkeiten anzugeben. Hierzu wurde den Befragten eine Musterverteilung der Arbeitstage zur Orientierung vorgegeben. Für Inhaber und zwei weitere Partner konnte die Arbeitszeit differenziert angegeben werden. Bei mehr als drei Partnern wurde die durchschnittliche Verteilung der Arbeitszeit für alle Inhaber abgefragt. Auch für die Verteilung der Arbeitszeit der technischen Mitarbeiter wurde um die Angabe der durchschnittlichen Verteilung gebeten.²⁶ Für die Inhaber ergibt sich folgendes Bild :

Durchschnittlich arbeiten Inhaber von Architekturbüros 264 Tage im Jahr. Davon sind 215 Tage als Projektstage anzusetzen. Werden auf Basis der Verteilung der Arbeitstage der Inhaber die Projektstage ins Verhältnis zu allen potenziellen Arbeitstagen gesetzt, ergibt sich ein durchschnittlicher Projektstundenanteil von 77%.²⁷ Inhaber größerer Büros haben mit durchschnittlich 173 Projekttagen im Jahr einen deutlich geringeren Anteil unmittelbarer Projektarbeit als ihre Kollegen in kleinen und mittleren Büros. Sie verwenden mehr Zeit auf Akquisition und Wettbewerbe, auf Organisation und Management sowie auf kaufmännische Tätigkeiten. Dementsprechend fällt auch ihr mittlerer Projektstundenanteil mit 65% deutlich niedriger aus als bei den Inhabern der übrigen Büros (Tab. 7.1).

²⁶ Für die Einschätzung der Arbeitszeit wurden Tages- und nicht Stundenangaben erbeten. Über Dezimalstellenangaben konnten beispielsweise halbe Arbeitstage (= 4 Std.) in die Berechnung der Tagesangaben einbezogen werden. Die relativ grobe Zeitschätzung ist vor allem deswegen erforderlich, weil in vielen Büros keine detaillierte Zeiterfassung besteht.

²⁷ Unter „potenzielle Arbeitstage“ sind alle möglichen Arbeitstage abzüglich der freien Wochenenden zu verstehen. Der Konvention nach werden Urlaubstage, Krankheitstage und Feiertage mit einberechnet, um diese so bei der Berechnung der Kosten auf Seite der Gemeinkosten berücksichtigen zu können. Bei der vorliegenden Berechnung wird vorausgesetzt, dass die Arbeitszeiten an Projekttagen und an anderen Arbeitstagen durchschnittlich gleich hoch sind.

Inhaber arbeiten etwa an einem Drittel der Wochenendtage. Technische Angestellte haben demgegenüber in der Regel an den Wochenenden frei (Tab. 7.2). Auch liegt ihr Urlaub mit durchschnittlich 25 Tagen über den 18 Urlaubstagen, die sich die Inhaber durchschnittlich zugestehen. Diese Unterschiede führen insgesamt zu einer geringeren Zahl von Jahresarbeitstagen: Durchschnittlich arbeiten technische Angestellte 221 Tage im Jahr, also insgesamt 43 Tage weniger als die Inhaber. Davon sind 202 Tage der reinen Projektarbeit zuzuordnen. Der mittlere Projektstundenanteil angestellter Mitarbeiter liegt bei 78%.

9.3.2. Gemeinkostenanteil

Um kostendeckend arbeiten zu können, reicht es – wie bereits erwähnt – nicht, die Einzelkosten, die in einem Projekt anfallen, zu kalkulieren. Die insgesamt anfallenden Gemeinkosten müssen ebenfalls erwirtschaftet werden. Für die Kostenkalkulation muss also zur Deckung der Gemeinkosten den Projektkosten ein bestimmter Betrag, der Gemeinkostenzuschlag, zugeschlagen werden.

Dieser Gemeinkostenzuschlag wird als Verhältnis von Gemeinkosten zu Einzelkosten multipliziert mit 100 berechnet. Er beschreibt also den prozentualen Anteil der Gemeinkosten an den Einzelkosten. Der Gemeinkostenfaktor bezeichnet den entsprechenden Projektkosten-Multiplikator. Er wird berechnet aus $(\text{Gemeinkostenzuschlag} / 100) + 1$. Mit diesem Faktor müssen die reinen Einzel- oder Projektkosten multipliziert werden, damit die Gemeinkosten erwirtschaftet werden können.

Werden im Rahmen der Szenarioberechnung mit festgelegten Inhabergehältern mit Hilfe des mittleren Projektstundenanteils auch die Kosten der Inhaber auf Projektkosten und Gemeinkosten verteilt, ergibt sich für die gesamte Kostenkalkulation folgendes Bild: Der Anteil der Gemeinkosten an den Projektkosten liegt bei rund 110%. Dies bedeutet, dass in der Kostenkalkulation die Projektkosten mit dem Faktor 2,1 multipliziert werden müssen, um die tatsächlich anfallenden Kosten zu berücksichtigen. In größeren Büros steigt dieser Faktor auf bis zu 2,4. Konkret bedeutet dies, dass für 1.000 Euro direkte Projektkosten, Kosten in Höhe von 2.100 bis 2.400 Euro kalkuliert werden müssen (Tab. 11.1).²⁸

²⁸ Die Unterschiede im Gemeinkostenfaktor differenziert nach Ländern bleiben insgesamt im Bereich der Zufallsschwankung (Tab. 19.5.9).

9.3.3. Bürostundensatz

Eine weitere wichtige Kennzahl und Kalkulationshilfe ist der „Bürostundensatz“: Unter der Voraussetzung einer in den Folgejahren ähnlichen Arbeitszeitverteilung und Kostenhöhe ist der mittlere Bürostundensatz die Größe, welche im Durchschnitt in künftigen Projekten erreicht werden muss, um kostendeckend arbeiten zu können.

Der mittlere Bürostundensatz wird aus den Gesamtkosten dividiert durch die Projektstunden, also aller von Mitarbeitern und Inhabern unmittelbar in Projekten erbrachten Arbeitsstunden berechnet.

Werden für die Inhaber im Rahmen der Szenarioberechnung die bereits beschriebenen Gehälter festgelegt, ergibt sich ein mittlerer Bürostundensatz von 41 Euro (Tab. 12.2). In Ein-Personen-Büros fällt dieser Satz mit 33 Euro unterdurchschnittlich hoch aus. Dies ist zum einen auf die bereits beschriebenen, vergleichsweise geringen durchschnittlichen Kosten in diesen Büros zurückzuführen. Zum anderen wird im Rahmen der Szenarioberechnung mit 30 Tsd. Euro in Ein-Personen-Büros das geringste Inhaber Gehalt angesetzt. Der mittlere Bürostundensatz liegt in kleinen Büros mit bis zu 4 Vollzeit tätigen Personen bei 42 Euro und steigt auf 45 Euro in mittelgroßen Büros und auf 51 Euro in großen Büros (10 und mehr Vollzeit tätige Personen). Insgesamt ist bei diesen Angaben zu beachten, dass kein Wagnis- und kein Gewinnzuschlag einberechnet wurde.

Den aus den Angaben zur wirtschaftlichen Situation berechneten mittleren Stundensätzen, werden die Stundensätze gegenübergestellt, mit denen in den Büros tatsächlich kalkuliert wird. Zunächst zeigt sich, dass insgesamt in nicht einmal jedem zweiten Büro ein mittlerer Bürostundensatz angesetzt wird (Tab 12.3). 66% der Ein-Personen-Büros verzichten auf diese Kennzahl im Rahmen ihrer betriebswirtschaftlichen Kalkulation. Dieser Anteil nimmt mit zunehmender Bürogröße ab. In großen Büros liegt der Vergleichswert bei 24%.

Soweit ein mittlerer Bürostundensatz in Architekturbüros kalkuliert wird, liegt dieser bei durchschnittlich 52 Euro. Mehrheitlich wird in den Büros allerdings zwischen Stundensätzen für Inhaber und technische Mitarbeiter unterschieden. Unabhängig von der Bürogröße liegt der Satz für Inhaber bei durchschnittlich 65 Euro, für Mitarbeiter wird ein Stundensatz von 47 Euro berechnet. In kleinen Büros liegt er bei 44 Euro. In großen Büros wird er mit 53 Euro höher angesetzt (Tab. 12.4).

Wagnis und Gewinnzuschläge werden in insgesamt 91% der Büros nicht kalkuliert (Tab. 12.5). Nahezu kein Ein-Personen-Büro (97%) bezieht solche Zuschläge in die

eigene Projektkalkulation mit ein. Zwei Drittel der großen Büros lassen in ihrer Projektkalkulation die Zuschläge unberücksichtigt. Soweit diese Zuschläge kalkuliert werden, werden insgesamt rund 25% auf den mittleren Bürostundensatz geschlagen (Tab. 12.6).²⁹

Der Vergleich der aus den Angaben zur wirtschaftlichen Situation errechneten Stundensätze mit den faktisch in der Bürokalkulation zum Einsatz kommenden mittleren Bürostundensätze zeigt insgesamt, dass - soweit solche Projektkalkulationen überhaupt vorgenommen werden - in den Büros mit realistischen Stundensätzen kalkuliert wird.

²⁹ Wegen der geringen Zahl der Büros, die diese Zuschläge kalkulieren, müssen die Ergebnisse hinsichtlich der Höhe der Zuschläge zurückhaltend interpretiert werden.

10. Überschüsse und Gewinne in Architekturbüros

Der in Architekturbüros erwirtschaftete **Überschuss** berechnet sich aus der Differenz von Umsatz und Gesamtkosten (ohne Inhaber Gehalt). Um die Vergleichbarkeit zu den Personengesellschaften herstellen zu können, wurden bei der Berechnung des Überschusses die Gehälter der Gesellschaftergeschäftsführer in den Kapitalgesellschaften aus den Kosten herausgerechnet.

Der **Gewinn** in Architekturbüros berechnet sich aus dem Honorarumsatz abzüglich der Kosten (inkl. Inhaber Gehälter bzw. Gehälter der Gesellschaftergeschäftsführer in GmbHs).

Im Rahmen der Analyse der wirtschaftlichen Situation von Architekturbüros kommt der Überschussanalyse eine zentralere Rolle zu als der Gewinnanalyse. Dies liegt zum einen darin begründet, dass vergleichsweise wenige Inhaber ihre eigenen Gehälter kalkulatorisch ansetzen; zum anderen wird die Gewinnsituation in den Büros durch unterschiedlich hoch kalkulierte Inhaber Gehälter beeinflusst, wodurch die Aussagekraft einer vergleichenden Gewinnanalyse begrenzt ist.

10.1. Erwirtschaftete Überschüsse im Jahr 2006

Durchschnittlich erwirtschaftete jeder Inhaber bzw. Partner im Berichtsjahr 2006 einen Überschuss in Höhe von 48 Tsd. Euro (Tab. 13.1). Differenziert nach Bürogröße stellt sich die wirtschaftliche Situation unterschiedlich dar: In Ein-Personen-Büros liegt der mittlere erwirtschaftete Überschuss bei 27 Tsd. Euro. In kleinen Büros liegt er mit 42 Tsd. Euro fast doppelt so hoch. Erneut um rund 100% höher liegt der durchschnittliche Überschuss in mittleren Büros – er beträgt 89 Tsd. Euro je Inhaber bzw. Partner. In großen Büros steigt der Vergleichswert auf 174 Tsd. Euro. Unabhängig von der Bürogröße liegen die Medianwerte unterhalb des arithmetischen Mittels. **Daraus lässt sich schließen, dass die Mehrheit der Inhaber mit ihren Überschüssen unterhalb der Durchschnittswerte liegt, die durch eine Minderheit von wirtschaftlich besonders starken Büros „nach oben gezogen“ werden. Insgesamt weisen die hohen Variationskoeffizienten auf eine ausgeprägte Streuung der Überschüsse und damit auf eine sehr unterschiedliche wirtschaftliche Situation in den einzelnen Architekturbüros hin.**

Deutlich wird dies vor allem durch die Analyse der Überschüsse nach Größenklassen: Insgesamt 6% der Büros machen Verluste bzw. erwirtschaften keine Überschüsse.

48% aller Büros erwirtschaften höchstens 30 Tsd. Euro Überschuss je Inhaber bzw. Partner. In 21% der Büros liegt für 2006 ein Überschuss je Inhaber / Partner zwischen 30 Tsd. und 50 Tsd. Euro vor. 20% erwirtschafteten 2006 zwischen 50 Tsd. und 100 Tsd. Euro Überschuss. Mit 11% liegt in etwa jedem zehnten Büro der Überschuss pro Partner bei über 100 Tsd. Euro (Tab 13.2).

Im Einzelnen zeigt sich für Architekturbüros mit geringen Überschüssen folgende Verteilung und Entwicklung:

- In 66% der Ein-Personen-Büros wurde 2006 ein Überschuss von höchstens 30 Tsd. Euro erwirtschaftet. Dieses Ergebnis muss vor dem Hintergrund gesehen werden, dass bei dieser Überschuss-Rechnung keine Inhabergehälter einbezogen wurden. Setzt man den Überschuss als mögliches Inhabergehalt an, so zeigt sich, dass in zwei Drittel der Ein-Personen-Büros die Gehälter der Inhaber 30 Tsd. Euro nicht überschreiten. Das ist etwa 10% weniger als das Gesamtbruttoeinkommen (inkl. Arbeitgeberkosten) eines Hausmeisters in öffentlichen Gebäuden. Dabei wurden nur Büros in die Analyse aufgenommen, in denen der / die Inhaber Vollzeit tätig sind.
- Mit zunehmender Bürogröße sinkt der Anteil der Büros mit derart geringen Überschüssen je Inhaber / Partner deutlich. In 45% der kleinen Büros mit bis zu 4 Vollzeit tätigen Personen erzielten die Inhaber im Berichtsjahr 2006 einen Überschuss, der 30 Tsd. Euro nicht überschreitet. Eine vergleichbar schlechte wirtschaftliche Situation ist für 16% der mittleren und 11% der großen Büros zu verzeichnen.
- Im Vergleich zur Ertragslage in 2004 zeigt sich, dass unabhängig von der Bürogröße der Anteil der Büros mit schwieriger wirtschaftlicher Situation leicht zurückging: Insbesondere in den kleinen und mittleren Büros ist ein Rückgang des Anteils der Büros mit problematischer wirtschaftlicher Lage um jeweils sechs Prozentpunkte zu verzeichnen (Abb. 13.2).
- Die Analyse der Überschüsse differenziert nach Bundesländern ergibt insbesondere für kleine Büros eine deutlich kritischere Situation in den neuen Ländern und Berlin im Vergleich zu den alten Ländern (Tab. 19.5.12): Der Anteil der Ein-Personen-Büros mit geringen Überschüssen (höchstens bis 30 Tsd. Euro) liegt in den neuen Ländern ohne Berlin bei 87%. Der Vergleichsanteil in Berlin liegt mit 72% ebenfalls deutlich über den Anteilen in den alten Ländern, die zwischen 58% und 67% schwanken.
- Büros mit bis zu 4 tätigen Personen haben vor allem in Berlin einen schweren Stand. Hier sind es 66% der Büros, in denen höchstens bis zu 30 Tsd. Euro je In-

haber / Partner erwirtschaftet werden. In den übrigen Ländern liegt dieser Anteil deutlich niedriger zwischen 36% und 53%.³⁰

Den 48% der Büros mit einer angespannten wirtschaftlichen Situation steht rund ein Drittel der Büros gegenüber (31%), in denen der Überschuss oberhalb der 50 Tsd. Euro-Grenze je Inhaber beträgt. Diese wirtschaftlich positive Situation trifft auf 12% der Ein-Personen-Büros zu. Mit zunehmender Bürogröße steigt dieser Anteil auf bis zu 84% in großen Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen.

Insgesamt ist von einer äußerst heterogenen wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros auszugehen: Einer Mehrheit von Büros mit wirtschaftlich angespannter Situation steht eine Minderheit von wirtschaftlich prosperierenden Büros gegenüber. Insbesondere kleine Büros - vor allem in den neuen Bundesländern und Berlin – befinden sich in einer wirtschaftlich schwierigen Lage. Insgesamt erzielen 12% der Ein-Personen-Büros und 33% der kleinen Büros gute bis sehr gute wirtschaftliche Ergebnisse (Überschuss von über 50 Tsd. Euro; Tab. 13.2).

10.2. Gewinnsituation im Jahr 2006

Um den Gewinn in Architekturbüros ausweisen zu können, müssen die Inhabergehälter in die Kosten einbezogen werden. In diesem Zusammenhang ist nochmals daran zu erinnern, dass lediglich in etwa jedem fünften Büro Inhabergehälter kalkuliert werden.³¹ In diesen Büros liegen die Gehälter durchschnittlich bei 54 Tsd. Euro: In Ein-Personen-Büros wird ein Inhabergehalt in Höhe von durchschnittlich 37 Tsd. Euro angesetzt. Inhaber kleiner Büros kalkulieren 44 Tsd. Euro. In mittleren Büros liegt das durchschnittlich kalkulierte Inhabergehalt bei 65 Tsd. Euro und Inhaber großer Büros rechnen mit 88 Tsd. Euro (Tab. 14.1).³²

Der Vergleich mit den in der Szenarioberechnung angesetzten Inhabergehältern zeigt, dass mit 30 Tsd. Euro in Ein-Personen-Büros, 40 Tsd. Euro in kleinen und mittelgroßen Büros und 50 Tsd. Euro in großen Büros im Rahmen der Analyse geringere Werte angesetzt wurden. Angesichts der insgesamt schwierigen wirtschaftlichen Situation er-

³⁰ Die Unterschiede nach Bundesländern für große Büros können nicht interpretiert werden, da in einigen Ländern weniger als 10 große Büros in die Analyse der wirtschaftlichen Kennzahlen einbezogen werden konnten.

³¹ Vgl. hierzu Kapitel 9.2.

³² Im Vergleich zu den angesetzten Inhabergehältern in mittleren und großen Büros liegen die Gesellschaftergeschäftsführergehälter mit 75 Tsd. Euro und 104 Tsd. Euro höher (Tab. 14.2). Allerdings ist die Streuung um den Mittelwert deutlich stärker ausgeprägt als bei den kalkulatorischen Inhabergehältern.

scheint es aber sinnvoll, von eher niedrigeren Gehältern auszugehen, zumal insbesondere in wirtschaftlich stärkeren Büros Inhabergehälter kalkuliert werden (Abb. 14.1).

Auf Basis der Angaben von 21% der Büroinhaber, die ihre Gehälter kalkulierten, ergibt sich folgende Gewinnsituation:

- Durchschnittlich (arith. Mittel) erzielten die Inhaber im Jahr 2006 nach Abzug ihrer Kosten inkl. der Inhabergehälter 33 Tsd. Euro Gewinn. Die Gewinne steigen mit zunehmender Bürogröße von 10 Tsd. Euro in Ein-Personen-Büros bis auf 90 Tsd. Euro in Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen (Tab. 15.1).
- Die extrem hohen Variationskoeffizienten zeigen, dass die Gewinne in den einzelnen Büros stark um das arithmetische Mittel streuen (Tab. 15.1). Das bedeutet, dass die mittleren Gewinne nur geringe Aussagekraft besitzen, weil sich die faktische Gewinnsituation in den Büros äußerst heterogen darstellt.
- Die großen Unterschiede werden in der Analyse der Verluste und Gewinne nach Größenklassen deutlich (Tab. 15.2): Die Spannweite reicht von Verlusten je Inhaber / Partner von über 50 Tsd. Euro bis hin zu Gewinnen in Höhe von über 200 Tsd. Euro. Insgesamt 27% der Büros, in denen Inhabergehälter kalkuliert werden, verzeichnen Verluste bzw. keine Gewinne.

Eine nach Bundesländern differenzierte Analyse der Gewinnsituation ist wegen der geringen Zahl an Büros, die Inhabergehälter kalkulieren, nicht sinnvoll möglich.

11. Determinanten wirtschaftlichen Erfolgs

Angesichts der kritischen wirtschaftlichen Situation vieler Büros ist es notwendig, auch der Frage nachzugehen, welche Einflussfaktoren das wirtschaftliche Ergebnis der Büros bestimmen. Hierzu wurde der Einfluss verschiedener Merkmale auf zentrale wirtschaftliche Kennziffern analysiert. Dabei wird der Überschuss je Inhaber / Partner als Maßzahl für den wirtschaftlichen Erfolg herangezogen.

Im Einzelnen wurden folgende Determinanten untersucht

- Allgemeine Kennzeichen der Büros: Bürogröße, Alter des Büros, Bürostandort, Fachrichtung, baugewerbliche Tätigkeit
- Tätigkeitsschwerpunkte: Leistungsschwerpunkt, Schwerpunkt Leistungskategorien, Leistungsphasen
- Schwerpunkte in den Aufträgen: Art der Auftraggeber, regionale Auftragsverteilung

11.1. Allgemeine Kennzeichen der Büros

Die bisherigen Analysen haben gezeigt, dass viele kleine Büros wirtschaftliche Schwierigkeiten haben: Wie die Analyse der 2006 erwirtschafteten Überschüsse ergab, erwirtschafteten 66% der Ein-Personen-Büros und 45% der kleinen Büros einen Überschuss von höchstens 30 Tsd. Euro.³³ 16% der mittleren und 11% der großen Büros verzeichnen derart niedrige Überschüsse. Entsprechend zeigt sich, dass sehr kleine Büros besonders häufig in einem Grenzbereich wirtschaften, der mittel- und längerfristig in die Insolvenz führen würde.

Darüber hinaus wurde untersucht, ob es eine so genannte „kritische Größe“ für Büros gibt, bei der besonders niedrige Überschüsse in den Büros erwirtschaftet werden. In diesem Rahmen wurde auch analysiert, wie sich die betriebswirtschaftliche Situation größerer Büros differenziert darstellt. Zu diesem Zweck wurden die Büros mit 10 und mehr tätigen Personen in drei Größengruppen unterteilt: Büros mit 10 bis 15 Vollzeit tätigen Personen, Büros, in denen 16 bis 20 Personen Vollzeit tätig sind, sowie Büros

³³ Vgl. hierzu Kap. 10.1.

mit 20 und mehr Personen. Die Analyse der zentralen wirtschaftlichen Kennzahlen ergibt für diese Büros folgendes Bild (Tab. 21.1):³⁴

- Die Pro-Kopf-Umsätze nehmen mit zunehmender Bürogröße zu. Der durchschnittliche Pro-Kopf-Umsatz steigt von 69 Tsd. Euro in Büros mit 10 bis 15 tätigen Personen über 73 Tsd. Euro in Büros mit 16 bis 20 Personen auf 83 Tsd. Euro in Büros, in denen mehr als 20 Personen Vollzeit tätig sind.³⁵
- Die Pro-Kopf-Kosten in Büros mit mehr als 20 tätigen Personen fallen mit 59 Tsd. Euro deutlich höher aus als in Büros mit 10 bis 20 tätigen Personen. In diesen liegen sie etwas unter 50 Tsd. Euro je tätiger Person. Dieser Unterschied ist nicht auf Unterschiede in der Kostenstruktur zurückzuführen: Sowohl der Anteil der Arbeitskosten als auch der Gemeinkostenfaktor unterscheiden sich in den Büros nicht wesentlich nach Größenklasse.
- Weil sowohl die Umsätze als auch die Kosten mit zunehmender Bürogröße steigen, wächst die Kostenquote mit zunehmender Größe nur gemäßigt. Sie liegt bei 70% in Büros mit 10 bis 15 tätigen Personen, steigt auf 72% in Büros mit 16 bis 20 Personen und weiter auf 74% in Büros, in denen mehr als 20 Personen tätig sind.
- Zwar erhöht sich bei zunehmender Bürogröße in der Regel auch die Zahl der Partnern im Büro (Tab. 21.2); dennoch steigt der erwirtschaftete Überschuss je Inhaber / Partner mit zunehmender Bürogröße. Das arithmetische Mittel reicht von 146 Tsd. Euro in Büros mit 10 bis 15 Personen über 194 Tsd. Euro in Büros mit 16 bis 20 tätigen Personen bis hin zu 262 Tsd. Euro in Büros, in denen mehr als 20 Personen Vollzeit tätig sind.
- Auffällig ist, dass in Büros mit mehr als 20 tätigen Personen die Streuung der Überschüsse geringer ausfällt als in den Büros mit 10 bis zu 20 Personen (Variationskoeffizient: 65% im Vergleich zu rund 100% in den kleineren Büros). Offensichtlich ist die wirtschaftliche Situation in den größten Büros homogener als in den kleineren. Das bedeutet auch, dass die Erwartungen an ein gutes wirtschaftliches Ergebnis in sehr großen Büros stabiler ist als in den Büros mit 10 bis 20 Vollzeit tätigen Personen.

³⁴ Eine weitere Größendifferenzierung ist anhand der vorliegenden Angaben nicht sinnvoll möglich, weil die Zahl der in die Analyse einzubeziehenden Büros zu gering ist. In die Analyse der wirtschaftlichen Situation großer Büros konnten insgesamt Angaben von 106 Büros einbezogen werden: 70 Büros mit 10 bis 15 Vollzeit tätigen Personen, 17 Büros mit 16 bis 20 Mitarbeitern sowie 19 Büros mit mehr als 20 tätigen Personen.

³⁵ Wegen der geringen Fallzahl (vgl. Fußnote 34) werden Unterschiede nur selten als signifikante Unterschiede ausgewiesen.

Im Ergebnis ist festzuhalten: Je größer die Büros, desto höher fielen im Berichtsjahr 2006 die erwirtschafteten Überschüsse aus. Es gibt keine Hinweise auf eine „kritische“ Bürogröße. Größenabhängige Wachstumsprobleme können nur für den Einzelfall analysiert und festgelegt werden. Insbesondere bedürfte es einer noch differenzierteren Betrachtung der strategischen Programme und Auftragsstrukturen der Büros.

Neben der Bürogröße kann auch das Alter eines Architekturbüros Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg haben. In diesem Zusammenhang ist zu prüfen, ob für Büros in der Gründungs- und Konsolidierungsphase eine gegenüber den am Markt bereits etablierten Büros besonders schwierige ökonomische Situation festzustellen ist (Tab. 21.3).

Mit zunehmendem Büroalter steigen sowohl die durchschnittlich erwirtschafteten Pro-Kopf-Umsätze als auch die Pro-Kopf-Kosten und die Kostenquote. Trotz dieser höheren Kosten erwirtschaften Büros, die bereits 10 Jahre und länger bestehen, dennoch signifikant höhere Überschüsse als Büros in der Gründungs- und Konsolidierungsphase: Der durchschnittliche Überschuss je Inhaber liegt in Büros, die noch keine 10 Jahre bestehen bei 35 Tsd. Euro. Bereits länger am Markt agierende Büros erwirtschaften im Vergleich hierzu 55 Tsd. Euro je Inhaber.³⁶

Im Ergebnis kann festgehalten werden, dass das Alter von Architekturbüros entscheidenden Einfluss auf die wirtschaftliche Situation hat. Büros, die noch keine 10 Jahre bestehen, haben es schwerer sich wirtschaftlich zu etablieren als ältere.

Die Größe des Bürostandortes hat statistisch gesehen keinen Einfluss auf die Höhe der erwirtschafteten Überschüsse (Tab. 21.4). Ebenfalls spielt es für die Wirtschaftlichkeit von Architekturbüros keine Rolle, ob sie im Einzugsgebiet eines Ballungszentrums bzw. einer Großstadt liegen (Tab. 21.5). **Im Ergebnis ist festzuhalten, dass der wirtschaftliche Erfolg von Büros nicht in einem direkten Zusammenhang mit der Größe des Bürostandortes steht.**

Wie bereits festgestellt, liegt der fachliche Schwerpunkt in 87% der Büros auf der Fachrichtung Architektur. Büros, die schwerpunktmäßig in den Bereichen Garten- und Landschaftsarchitektur, Innenarchitektur oder Stadtplanung tätig sind, stellen die Minderheit dar. **Gemessen am erwirtschafteten Pro-Kopf-Überschuss hat der**

³⁶ Dass die Unterschiede für Büros mit 5 und mehr tätigen Personen nicht statistisch signifikant sind, ist in der geringen Anzahl an größeren Büros begründet, die noch keine 10 Jahre bestehen. Die Werte insbesondere für die Überschüsse je Inhaber weisen aber eindeutig in Richtung des aufgezeigten Zusammenhangs zwischen wirtschaftlichem Erfolg und Büroalter.

Schwerpunkt in der Fachrichtung statistisch keinen Einfluss auf die wirtschaftliche Situation der Büros (Tab. 21.6).³⁷

Auch eine baugewerbliche Tätigkeit schlägt sich nicht eindeutig negativ oder positiv in der wirtschaftlichen Situation von Architekturbüros nieder (Tab. 21.7).

11.2. Auftraggeber

Zu den entscheidenden Determinanten für die Bestimmung des Überschusses der Büros zählt der Anteil von Neubauprojekten im Gegensatz zu Bestandsprojekten: Büros, in denen der Leistungsschwerpunkt auf dem Bereich Neubau und nicht auf dem Bereich Bauen im Bestand liegt, erzielen positivere Ergebnisse (Tab. 21.10): Liegt der Schwerpunkt im Neubau, so erwirtschafteten die Büros im Berichtsjahr 2006 einen Überschuss je Inhaber / Partner in Höhe von durchschnittlich 59 Tsd. Euro. Der Vergleichswert für Büros, die schwerpunktmäßig im Bauen im Bestand tätig waren, lag bei 41 Tsd. Euro Überschuss je Inhaber bzw. Partner. Im Ergebnis zeigt sich: **Unabhängig von der Bürogröße sind in den Büros mit Schwerpunkt Neubau deutlich höhere durchschnittliche Überschüsse zu verzeichnen als in den übrigen Büros.** Diese positive Situation ist vor allem auf deutlich höhere Pro-Kopf-Umsätze zurückzuführen, während die Kostenquote nicht wesentlich variiert.

Offensichtlich spielt es für die Höhe der erwirtschafteten Überschüsse je Inhaber / Partner keine bedeutsame Rolle, ob der Tätigkeitsschwerpunkt eher auf HOAI-geregelte Leistungen oder auf Leistungen außerhalb der HOAI gelegt wird (Tab. 21.8).

Den vorliegenden Ergebnissen nach ist es für den wirtschaftlichen Erfolg eines Architekturbüros auch nicht entscheidend, ob objektplanerische Leistungen stärker in den Leistungsphasen 1-5 (Grundlagenermittlung, Vor-, Entwurfs-, Genehmigungs- sowie Ausführungsplanung) erbracht werden oder in den Phasen 6-9 (Vorbereitung der und Mitwirkung bei der Vergabe, Objektüberwachung, Objektbetreuung und Dokumentation; 21.9).

11.3. Schwerpunkte in den Aufträgen

Es wurde geprüft, ob unterschiedliche wirtschaftliche Ergebnisse in Zusammenhang mit der Auftraggeberstruktur der Büros stehen.

³⁷ Die Fallzahl für mittlere (4-9 tätige Personen) und große Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Perso-

Im Ergebnis zeigt die Analyse, dass die Verteilung der Aufträge nach öffentlichen oder nicht öffentlichen Auftraggebern bei Büros, deren Mitarbeiterzahl bei bis zu 9 Personen liegt, keinen Einfluss auf die Überschüsse hat (Tab. 21.11).

Anders verhält es sich bei größeren Büros: **Große Büros mit dem Schwerpunkt bei nicht öffentlichen Aufträgen erwirtschaften durchschnittlich deutlich höhere Überschüsse als große Büros mit einem Auftragschwerpunkt im öffentlichen Bereich:** Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen, deren Auftragsvolumen zu über 50% aus nicht öffentlichen Aufträgen besteht, erzielten im Berichtsjahr 2006 199 Tsd. Euro Überschuss je Inhaber / Partner. Der Vergleichswert für große Büros mit Schwerpunkt auf öffentlichen Aufträgen lag bei 130 Tsd. Euro (Tab. 21.11).

Darüber hinaus wird deutlich, dass der wirtschaftliche Erfolg der Büros in Zusammenhang mit der Verteilung nicht öffentlicher Aufträge der Büros steht: **Im Ergebnis zeigt sich, dass unabhängig von der Bürogröße Büros mit Schwerpunkt auf gewerblichen Aufträgen (Anteil am Auftragsvolumen über 50%) deutlich höhere Überschüsse je Inhaber / Partner im Berichtsjahr 2006 erwirtschafteten (77 Tsd. Euro) als Büros, deren nicht öffentlicher Auftragsbestand sich überwiegend aus Aufträgen privater Bauherren zusammensetzte (Vergleichswert 35 Tsd. Euro; Tab. 21.12).**

Hinsichtlich der regionalen Auftragsverteilung ist folgender Zusammenhang zu verzeichnen: **Ein-Personen-Büros, die den Auftragschwerpunkt außerhalb des eigenen Bundeslandes haben, erwirtschaften deutlich höhere Überschüsse als Ein-Personen-Büros, die regional begrenzter agieren** (Tab. 21.13). Hinsichtlich der Kosten und Kostenstruktur ergeben sich keine Unterschiede. Die bessere wirtschaftliche Situation ist auf deutlich höhere Umsätze zurückzuführen. **Für alle anderen Büros spielt es keine Rolle, ob der Auftragschwerpunkt im Bundesland des Bürostandortes oder aber außerhalb des eigenen Bundeslands liegt.**

11.4. Zusammenfassung

Der vorangegangenen Analyse ist zu entnehmen, dass der wirtschaftliche Erfolg von Architekturbüros von deren Alter abhängt: Büros, die jünger als 10 Jahre alt sind, stehen wirtschaftlich deutlich schlechter da als ältere Büros. Darüber hinaus wird deutlich, dass mit zunehmender Bürogröße der wirtschaftliche Erfolg wächst.

nen ist in den Fachrichtungen Innenarchitektur und Stadtplanung für eine aussagekräftige statistische Auswertung zu gering.

Hinsichtlich der Tätigkeits- und Auftragsstruktur der Büros haben sich der Anteil von Neubauprojekten im Gegensatz zu Bestandsprojekten und der Anteil des Gewerbebaus an nicht öffentlichen Aufträgen als entscheidende Determinanten für die Bestimmung des Überschusses herausgestellt: Büros, die schwerpunktmäßig im Neubau und im Gewerbebau tätig sind, erwirtschafteten 2006 deutlich höhere durchschnittliche Überschüsse als Büros ohne eine solche Verlagerung der Aufträge. Dies gilt unabhängig von der Größe der Büros.

Aufgrund der seit Jahren rückläufigen Entwicklung im Neubaubereich kann dieser nicht als zukünftiger „Erfolgsgarant“ für Architekturbüros betrachtet werden. Es muss darauf hingearbeitet werden, dass Architekten auch im Bestandsbau bessere Honorare erzielen können. Es stellt sich aber gerade hier die Frage, ob in diesem Bereich auskömmliche Honorare im Markt erzielt werden können.

12. Extremgruppenvergleich

Um die einzelnen Erfolgsfaktoren noch deutlicher herausarbeiten zu können, wurde eine sogenannte Extremgruppenanalyse durchgeführt. Es wurde untersucht, durch welche Merkmale sich wirtschaftlich wenig erfolgreiche Büros und wirtschaftlich besonders erfolgreiche Büros auszeichnen. Hierzu wurden differenziert nach Bürogröße jeweils ein Drittel der Büros mit den geringsten Überschüssen je Inhaber / Partner (wirtschaftlich nicht erfolgreiche Büros) den 33% der Büros mit den höchsten Überschüssen je Größenklasse (wirtschaftlich erfolgreiche Büros) gegenübergestellt. Die Architekturbüros mit mittleren Überschüssen bleiben bei dieser Analyse unberücksichtigt (Tab. 22.1). Durch die Konzentration auf die Extremgruppen ist ein auf die Unterschiede fokussierter Vergleich der Merkmale erfolgreicher und wenig erfolgreicher Büros möglich, ohne dass die Unterschiede durch die „Mittelgruppe“ verwischt werden.

Unabhängig von der Bürogröße ergibt die Extremgruppenanalyse wie bereits die Analyse von Erfolgsfaktoren, dass stärkere Auftragsschwerpunkte im Neubaubereich und im Gewerbebau mit einem höheren wirtschaftlichen Erfolg einhergehen:

- Erfolgreiche Büros, die durchschnittlich 99 Tsd. Euro Überschuss je Inhaber erwirtschaften, erbringen 50% ihrer gesamten Tätigkeit im Bereich Neubau. Der Vergleichswert in wirtschaftlich wenig erfolgreichen Büros mit einem durchschnittlichen Überschuss je Inhaber von 11 Tsd. Euro liegt mit 39% deutlich niedriger (Tab. 22.6).
- Der Anteil nicht öffentlicher Aufträge am gesamten Auftragsvolumen liegt in wirtschaftlich erfolgreichen und wirtschaftlich nicht erfolgreichen Büros bei 77% bzw. 79%. Demgegenüber unterscheidet sich die Zusammensetzung der nicht öffentlichen Aufträge in den Extremgruppen deutlich: In erfolgreichen Büros sind durchschnittlich 47% aller nicht öffentlichen Aufträge gewerbliche Aufträge. Der Vergleichswert für nicht erfolgreiche Büros liegt demgegenüber bei nur 33% (Tab. 22.8).

Alle weiteren Unterscheidungsmerkmale, die sich aus dem Extremgruppenvergleich ergeben, treffen nicht unabhängig von der Bürogröße zu. Aus diesem Grund erfolgt die weitere Beschreibung erfolgreicher und nicht erfolgreicher Büros differenziert nach Bürogröße.

12.1. Erfolgreiche und wenig erfolgreiche Ein-Personen-Büros

Der Anteil von Inhaberinnen ist in wenig erfolgreichen Büros deutlich höher als in erfolgreichen. Da in diese Analyse nur Büros einfließen, die von mindestens einem Vollzeit tätigen Inhaber geführt werden, ist dieser Unterschied nicht auf eine verstärkte Teilzeittätigkeit von Frauen zurückzuführen.

Die Analyse der Wochenarbeitszeit Vollzeit tätiger Architekten ergibt aber, dass männliche Inhaber von Ein-Personen-Büros durchschnittlich 2 Stunden in der Woche länger tätig sind als ihre weiblichen Kolleginnen (Tab. 22.5.1): Deutlich mehr Architekten als Architektinnen arbeiten 50 Stunden und mehr in der Woche im eigenen Büro. Dieser Unterschied ist ein Hinweis darauf, dass Architektinnen möglicherweise verstärkt außerberufliche, familiäre Verpflichtungen haben als ihre männlichen Kollegen.

Diese Unterschiede in der Arbeitszeit sind allerdings nicht der (alleinige) Grund für die ökonomisch schlechtere Situation von Inhaberinnen im Vergleich zu ihren männlichen Kollegen. Auch wenn von den Unterschieden in der Arbeitszeit abgesehen wird, bleiben die Tab. 22.5.2 zu entnehmenden geschlechtsspezifischen signifikanten Unterschiede im Umsatz und den erwirtschafteten Überschüsse bestehen.

Entsprechend der eingeschätzten Auftragslage ergeben sich keine Hinweise darauf, dass weibliche und männliche Inhaber sich in einer unterschiedlichen Situation befinden (Tab. 22.5.3): Die Auftragslage wird für das Jahr 2006 von Inhaberinnen und Inhabern von Ein-Personen-Büros in etwa gleich eingeschätzt. Darüber hinaus lag die von den Befragten wahrgenommene durchschnittliche projektbezogene Auslastung unabhängig vom Geschlecht der Büroinhaber 2006 bei 72%.

Es war darum zu prüfen, inwieweit deutliche Unterschiede in der Tätigkeits- und Auftragsstruktur differenziert nach Geschlecht der Inhaber vorliegen (Tab. 22.5.4): **Im Ergebnis zeigt sich, dass Inhaberinnen deutlich seltener als ihre männlichen Kollegen schwerpunktmäßig Aufträge im Neubaubereich und im Gewerbebau haben.**

Um weitere Hinweise auf Unterschiede wenig erfolgreicher und erfolgreicher Ein-Personen-Büros von Architektinnen zu erhalten, wurde speziell für diese ein Extremgruppenvergleich durchgeführt. Neben dem Schwerpunkt im Neubau und im Gewerbebau zeigen sich weitere Merkmale erfolgreicher Büros, die von Inhaberinnen geführt werden:

- Der Anteil öffentlicher Aufträge ist in erfolgreichen Büros deutlich stärker ausgeprägt als bei wenig erfolgreichen (Tab. 22.5.5).

- Der durchschnittliche Anteil von Aufträgen, die nicht aus dem eigenen Bundesland kommen, ist in erfolgreichen Büros höher als in nicht erfolgreichen (Tab. 22.5.5).
- Die deutlich höheren Kosten erfolgreicher Ein-Personen-Büros können als Hinweis darauf gesehen werden, dass bei diesen eine höhere Ausgabe- und ggf. auch Investitionsbereitschaft vorliegt als bei wenig erfolgreichen Büros (Tab. 22.5.6).

Unabhängig vom Geschlecht der Inhaber können weitere Unterscheidungsmerkmale zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Ein-Personen-Büros identifiziert werden:

- In großen Städten (100 Tsd. Einwohner und mehr) ist der Anteil wirtschaftlich wenig erfolgreicher Büros deutlich höher als in kleineren Orten. Dies ist als Hinweis darauf zu sehen, dass im großstädtischen Umfeld die Konkurrenz stärker ausgeprägt ist als im ländlichen und kleinstädtischen Bereich (Tab. 22.2).
- Der Anteil der Arbeitskosten an den Gesamtkosten ist in wenig erfolgreichen Büros deutlich höher als in erfolgreichen (Tab. 22.10). Dies ist ein Hinweis auf eine geringere Ausgabebereitschaft der wenig erfolgreichen Büros im Sachkostenbereich. Allerdings zeigen sich hinsichtlich der Investitionstätigkeit (Investitionsdeckung < 1: Investitionen über Abschreibungen hinaus) keine Unterschiede zwischen wirtschaftlich erfolgreichen und nicht erfolgreichen Büros (Tab. 22.11).
- Nicht HOAI-geregelte Leistungen machen in erfolgreichen und nicht erfolgreichen Ein-Personen-Büros 28% bzw. 25% des gesamten Leistungsspektrums aus (Tab. 22.9). Ein deutlicher Unterschied nach wirtschaftlicher Situation ergibt sich hinsichtlich der Zusammensetzung dieser Leistungen. Mit durchschnittlich 11% spielt in wirtschaftlich starken Büros die Projektsteuerung eine deutlich stärkere Rolle als in wirtschaftlich schwachen Büros (Vergleichswert: 5%; Tab. 22.9.3). Allerdings sind sowohl in wirtschaftlich starken als auch schwachen Ein-Personen-Büros die Sachverständigentätigkeit und die Projektentwicklung die Leistungen außerhalb der HOAI, die durchschnittlich am häufigsten erbracht werden (Tab. 22.9.1-2).
- Anders als wirtschaftlich wenig erfolgreiche Ein-Personen-Büros orientieren sich Inhaber erfolgreicher Büros stärker auch auf Aufträge außerhalb der eigenen Landesgrenzen (Tab. 22.18).

12.2. Erfolgreiche und wenig erfolgreiche kleine Architekturbüros

- Wie bereits für wenig erfolgreiche Ein-Personen-Büros festgestellt wurde, ist auch für wirtschaftlich schwache kleine Büros mit bis zu 4 Vollzeit tätigen Personen ein

deutlich höherer Anteil an Inhaberinnen zu verzeichnen als in erfolgreichen kleinen Büros (Tab. 22.5).³⁸

- Deutlich mehr wirtschaftlich erfolglose als erfolgreiche kleine Büros bestehen noch keine 10 Jahre (Tab. 22.4). Offensichtlich gilt gerade für kleine Büros, dass die Gründungs- und Konsolidierungsphase mit einer besonders schwierigen wirtschaftlichen Situation einhergeht.³⁹
- Auch in erfolgreichen kleinen Büros ist der Anteil der Arbeitskosten geringer als in nicht erfolgreichen Büros (Tab. 22.10). Wie auch bei Ein-Personen-Büros kann dies als Hinweis auf eine verstärkte Ausgabe- und Investitionsbereitschaft in erfolgreichen Büros interpretiert werden.
- Die Zusammensetzung der Leistungen außerhalb der Leistungsbilder der HOAI unterscheidet sich in wirtschaftlich starken und wirtschaftlich schwachen kleinen Büros deutlich. Zwar sind in beiden Bürogruppen Sachverständigentätigkeiten und Leistungen im Rahmen der Projektentwicklung die zentralen Leistungen, die außerhalb der HOAI erbracht werden. Allerdings sind wirtschaftlich starke kleine Büros mit einem durchschnittlichen Leistungsanteil von 11% bzw. 8% stärker in den Bereichen Projektsteuerung und SIGe-Koordination tätig als wirtschaftlich erfolglose (Vergleichswerte: 7% bzw. 5%). Demgegenüber ist die Energieberatung mit einem durchschnittlichen Leistungsanteil von 8% in wirtschaftlich starken kleinen Büros geringer ausgeprägt als in kleinen Büros, die wirtschaftlich schlecht dastehen. Bei diesen beträgt der durchschnittliche Leistungsanteil der Energieberatung an allen nicht HOAI-geregelten Leistungen 12% (Tab. 22.9.1-5).
- In erfolgreichen kleinen Büros werden häufiger als in nicht erfolgreichen Inhabergehälter und Bürostundensätze sowie Wagnis- und Gewinnzuschläge kalkuliert (Tab. 22.13-15). Offenbar kommen in diesen Büros betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Rahmen der Projektkalkulationen stärker zum Einsatz.

12.3. Erfolgreiche und wenig erfolgreiche mittelgroße und große Büros

- Wirtschaftlich erfolgreiche mittelgroße Büros mit 5 bis zu 9 Vollzeit tätigen Personen setzen in ihrer Projektkalkulation deutlich häufiger als nicht erfolgreiche Büros Bürostundensätze und Wagnis- sowie Gewinnzuschläge an (Tab. 22.14-15). Wie in kleinen Büros geht offenbar auch in Büros mittlerer Größe eine stärkere Orientierung an betriebswirtschaftlichen Vorgaben mit wirtschaftlichem Erfolg einher. Al-

³⁸ Zu den Gründen hierfür vgl. die Analyse in Kapitel 12.1.

³⁹ Dies deutete sich bereits im Rahmen der Determinantenanalyse an.

lerdings ist nicht zu klären, ob sich der Erfolg aufgrund besserer Projektkalkulationen einstellt, oder ob die stärkere betriebswirtschaftliche Ausrichtung Ergebnis einer stärkeren projektbezogenen Auslastung ist.

- Die Struktur der Auftraggeber erfolgreicher großer Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen ist im Vergleich zu wenig erfolgreichen Büros deutlich stärker durch Auftraggeber aus dem nicht öffentlichen Bereich charakterisiert. Der durchschnittliche Anteil nicht öffentlicher Aufträge am gesamten Auftragsvolumen liegt in erfolgreichen Großbüros bei 74%. In wirtschaftlich nicht erfolgreichen großen Büros liegt dieser Anteil mit 54% deutlich niedriger (Tab. 22.7).
- Große Büros erbringen unabhängig von der wirtschaftlichen Situation einen nur geringen Leistungsanteil in nicht HOAI-geregelten Leistungen (rund 15%; Tab. 22.9). In erfolgreichen Großbüros bestehen diese zu einem Drittel aus Leistungen in der Projektentwicklung. Der Vergleichswert für wirtschaftlich schwache Großbüros liegt mit einem Leistungsanteil von durchschnittlich 20% deutlich niedriger (Tab. 22.9.2).

12.4. Zusammenfassung zentraler Ergebnisse

Der Extremgruppenvergleich hat die Ergebnisse der Determinantenanalyse bestätigt, dass unabhängig von der Bürogröße Schwerpunkte im Neubau und Gewerbebau mit einem besseren wirtschaftlichen Ergebnis der Büros einhergehen. Dieses Ergebnis ist vor allem deswegen bemerkenswert, weil insbesondere kleine Büros im Bauen im Bestand ein Tätigkeitsfeld mit Entwicklungsmöglichkeiten sehen. Auch nennen sowohl Inhaber wirtschaftlich erfolgreicher als auch wirtschaftlich wenig erfolgreicher Büros Umbau, Sanierung und Umnutzung am häufigsten als Tätigkeitsfelder mit guten Entwicklungsmöglichkeiten (Tab. 22.19). **Darum wird es auch zukünftig eine wichtige Aufgabe sein, gerade im Bestandbereich ökonomisch tragfähige Projektkalkulationen zu entwickeln.**

Darüber hinaus zeigt sich für Ein-Personen-Büros, dass diese in Großstädten offensichtlich auf ein schwieriges Marktumfeld treffen, welches es ihnen schwer macht, wirtschaftlich gute Ergebnisse zu erzielen. Insbesondere kleine Büros, die jünger als 10 Jahre alt sind, haben es schwer, sich am Markt durchzusetzen.

Auch gibt es Hinweise darauf, dass eine erhöhte Investitionsbereitschaft in Ein-Personen-Büros und kleinen Büros mit besseren wirtschaftlichen Ergebnissen einhergeht.

Inhaberinnen von Ein-Personen-Büros und kleinen Büros haben es schwerer als ihre männlichen Kollegen, am Markt zu bestehen, weil sie offensichtlich seltener im Neubaubereich und Gewerbebau Aufträge erhalten.

Für kleine und mittelgroße Büros ist zu verzeichnen, dass wirtschaftlich erfolgreiche Büros häufiger ein Inhaberanteil kalkulieren sowie einen Bürostundensatz ansetzen und entsprechend ein höheres Maß an betriebswirtschaftlicher Befähigung besitzen, als wenig erfolgreiche Büros.

In Großbüros geht offensichtlich ein stärkerer Schwerpunkt im Bereich nicht öffentlicher Aufträge mit besonders guten wirtschaftlichen Ergebnissen einher.

13. Honoraraußenstände und Forderungsausfälle

Zur vollständigen Beschreibung der wirtschaftlichen Situation von Architekturbüros müssen die Honoraraußenstände und Forderungsausfälle in die Analyse einbezogen werden: In 49% aller Architekturbüros lagen im Berichtsjahr 2006 Honoraraußenstände in Höhe von durchschnittlich 33 Tsd. Euro vor. Forderungsausfälle waren 2006 in 37% der Büros zu verzeichnen. Sie betragen durchschnittlich 16 Tsd. Euro (Tab. 16.1 und 2).⁴⁰ **Mit zunehmender Bürogröße wächst auch der Anteil der Büros, die Außenstände und Forderungsausfälle zu beklagen haben.**

Wird die Höhe der Außenstände und Ausfälle anteilig am Jahresumsatz berechnet, so ist ein Vergleich differenziert nach Bürogröße möglich. Deutlich wird: **Je kleiner die Büros sind, desto bedrohlicher sind erwartungsgemäß Einnahmeausfälle für die Existenz der Büros.** Gemessen am Umsatz liegt die durchschnittliche Höhe der Honoraraußenstände in Ein-Personen-Büros bei 38%. Dieser Anteil sinkt auf 10% in großen Büros. Der durchschnittliche Anteil von Forderungsausfällen am Umsatz von Ein-Personen-Büros, die solche Ausfälle zu verzeichnen haben, beträgt 32%. Der Vergleichswert für große Büros liegt bei 4%.

Differenziert nach Bundesländern zeigt sich, dass insbesondere für Berliner Büros Honoraraußenstände und Forderungsausfälle im Berichtsjahr 2006 eine existenzielle Bedrohung darstellten: Zwar sind in Berlin nicht deutlich mehr Büros von Außenständen und Ausfällen betroffen als in den anderen Bundesländern. Soweit aber Außenstände und Forderungsausfälle vorlagen, sind diese mit einem durchschnittlichen Anteil am Jahreshonorarumsatz von 42% (Honoraraußenstände) bzw. 32% (Forderungsausfälle) deutlich höher als in den übrigen Ländern (Tab. 19.5.13 und 14).

Bei der Betrachtung der Forderungsausfälle nach der Struktur der Aufträge zeigt sich, dass in kleineren Büros mit Schwerpunkt im Bereich öffentlicher Aufträge seltener Forderungsausfälle vorlagen als in kleinen Büros mit einem Schwerpunkt auf nicht öffentlichen Aufträgen. Darüber hinaus lagen die Ausfälle gemessen am Jahreshonorarumsatz in Büros mit überwiegend öffentlichen Auftraggebern auch mit etwas unter 10% deutlich niedriger als in Büros, die schwerpunktmäßig nicht öffentliche Aufträge bearbeiten (Vergleichswert rund 20% des Jahreshonorarumsatzes; Tab. 21.19). Im Ergebnis wird deutlich, dass zwar die Zahlungsmoral der öffentlichen Hand skeptisch beur-

⁴⁰ In die Berechnung der mittleren Honoraraußenstände und Forderungsausfälle wurden nur Büros mit Außenständen bzw. Forderungsausfällen einbezogen.

teilt wird, aber zugleich das faktische Zahlungsverhalten der öffentlichen Hand, gemessen über die letztlich entstehenden Forderungsausfälle, offensichtlich günstiger ausfällt.

Auch deuten die vorliegenden Ergebnisse darauf hin, dass Ein-Personen- Büros, die den Schwerpunkt nicht öffentlicher Aufträge bei privaten Auftraggebern haben, durchschnittlich höhere Forderungsausfälle verzeichnen als Büros, die im nicht öffentlichen Bereich überwiegend für gewerbliche Unternehmen arbeiten (Tab 21.20).

Probleme mit der Zahlungsmoral werden insbesondere beim Bund und bei den Ländern gesehen (Tab. 16.3). Immerhin 29% der Büroinhaber, die Bundesaufträge abwickeln bzw. schon einmal abgewickelt haben, beurteilen die Zahlungsmoral als schlecht oder sehr schlecht. Bei den Ländern als Auftraggeber sind es 25% der Architekten, die eine schlechte Zahlungsmoral beklagen. Ähnlich kritisch werden nur noch ausländische Auftraggeber gesehen. Hier klagt ebenfalls jeder vierte Architekt, der bereits ausländische Projekte bearbeitet hat, über Probleme mit der Zahlungsmoral.

Differenziert nach Bundesländern, zeigt sich, dass die Einschätzung der Zahlungsmoral der Länder durch hessische Architekturbüros besonders negativ ausfällt. Darüber hinaus wird die Zahlungsmoral von Bund, Ländern und Gemeinden in neuen Bundesländern deutlich besser eingeschätzt wird als in den alten (Tabelle 19.5.15).

14. Investitionsaufwand und Abschreibungen

Der Investitionsaufwand (Anschaffungskosten im Wert von mehr als 410 Euro) von Architekturbüros lag im Berichtsjahr 2006 in Ein-Personen-Büros bei durchschnittlich 3 Tsd. Euro. Dieser Investitionsbetrag steigt erwartungsgemäß mit zunehmender Bürogröße auf bis zu 78 Tsd. Euro in großen Büros (Tab. 17.1). Der Anteil der Investitionen am Honorarumsatz lag 2006 in Ein-Personen-Büros und kleinen Büros bei 8% bzw. 11%. In mittelgroßen und großen Büros lag der Vergleichswert bei jeweils 3%.

Insgesamt 42% der Büros haben im Berichtsjahr 2006 mehr investiert als im Jahr zuvor.

Der Quotient aus Abschreibungen im Geschäftsjahr und Nettoinvestitionen wird als Investitionsdeckung bezeichnet. Diese Kennzahl gibt Hinweise auf das Wachstum eines Unternehmens: Von Wachstum wird dann ausgegangen, wenn die Höhe der Investitionen die Höhe der Abschreibungen übersteigt.

Wird über die Abschreibungen hinaus investiert, nimmt die Kennzahl „Investitionsdeckung“ einen Wert von kleiner 1 an (Tab. 17.3):

Investitionsdeckung kleiner 1 liegt in 48% der Büros vor. Die Investitionstätigkeit dieser Architekturbüros deutet also auf Wachstumstendenzen hin. Differenziert nach Bürogröße zeigt sich, dass in 53% der Ein-Personen-Büros die Investitionen die Abschreibungen übersteigen. Dies trifft auf 45% der kleinen und 44% der mittleren Büros zu. 51% der großen Büros verzeichnen eine Investitionsdeckung kleiner 1.

15. Verhandlungsverfahren und Wettbewerbe

Um das Problem zu umgehen, dass unter Verhandlungsverfahren die Befragten bereits ein Verhandlungsgespräch mit einem Auftraggeber verstehen, wurden die Büroinhaber gebeten anzugeben, ob sie in 2006 an Verhandlungsverfahren nach VOF (Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen) teilgenommen haben.

Insgesamt 13% der Büros, die zu dieser Frage Angaben machten, haben sich in 2006 um ein solches Verfahren beworben. Lediglich 4% der Ein-Personen-Büros bewarben sich. Mit zunehmender Größe steigt auch der Anteil der Büros, die sich bewarben: Der Anteil unter den großen Büros liegt bei 54%. Unabhängig von der Bürogröße führte etwa jede fünfte Bewerbung auch zu einer Einladung (Tab. 18.1).

In 15% der Fälle ergaben sich aus den Teilnahmen an Verhandlungsverfahren nach VOF Aufträge (Tab. 18.1).

Neben Verhandlungsverfahren wurden auch die Teilnahme an sowie die Ergebnisse aus Planungswettbewerben analysiert. Es gibt öffentliche und nicht öffentliche Planungswettbewerbe, die sich beide im Ablauf ähneln. Unterschieden werden ausgeschriebene Wettbewerbe und Einladungswettbewerbe.

4% der Ein-Personen-Büros haben sich 2006 an ausgeschriebenen Wettbewerben beteiligt. Mit zunehmender Bürogröße steigt die Teilnahmequote: Die Vergleichswerte für kleine und mittelgroße Büros lagen 2006 bei 11% und 26%. In großen Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Mitarbeitern betrug die Teilnahmequote 44% (Tab. 18.2).

Insgesamt 39% der Bewerbungen führten auch zur Wettbewerbsteilnahme. In 8% der Teilnahmen erhielten die Büros Preise. Aus 4% der ausgeschriebenen Wettbewerbe folgten Aufträge für die teilnehmenden Büros (Tab. 18.2).

Zu Einladungswettbewerben, die in der Regel nicht öffentlich sind, wurden insgesamt 22% der befragten Büros eingeladen. Überwiegend handelte es sich hierbei um große Büros: 7% der Ein-Personen-Büros gaben an, zu solchen Wettbewerben eingeladen worden zu sein. In kleinen Büros betrug der Anteil der Büros, die eingeladen wurden 19%. In mittelgroßen Büros lag der Anteil bei 48% und in großen Büros bei 69%. Solche Einladungen wurden unabhängig von der Bürogröße von mehr als 90% der Büros auch wahrgenommen. Insgesamt 47% der Büros erhielten in diesen Wettbewerben Preise. In jedem vierten Büro ergaben sich in Folge solcher Einladungswettbewerbe Aufträge (Tab. 18.3).