

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

unter Mitwirkung von
Friederike Riedel, M.A.

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

**- Ergebnisse der Repräsentativbefragung 2009
für das Berichtsjahr 2008 -**

- Bericht -

**im Auftrag der
Bundesarchitektenkammer**

Bergisch Gladbach, Januar 2009

Inhaltsverzeichnis

1.	Die Analyse der Büro- und Kostenstruktur in Architekturbüros	3
2.	Zusammenfassung zentraler Ergebnisse	7
3.	Zentrale Kennzahlen im Überblick	11
3.1	Kennzahlen nach Größe der Architekturbüros im Überblick	13
3.2	Kennzahlen nach Umsatzklassen	16
4.	Struktur der Architekturbüros	19
5.	Leistungen der Architekturbüros	22
6.	Tätigkeitsfelder mit guten Entwicklungsmöglichkeiten	24
7.	Auftraggeber	25
8.	Einschätzung der wirtschaftlichen Situation	28
8.1	Einschätzung der wirtschaftlichen Situation im Jahr 2009	28
8.2	Einschätzung der Auftragslage im Jahr 2008.....	30
8.3	Mittlere Kapazitätsauslastung	31
8.4	Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise.....	31
9.	Wirtschaftliche Situation von Architekturbüros im Berichtsjahr 2008	33
9.1	Honorarumsätze	34
9.2	Analyse der Kosten in Architekturbüros	35
9.2.1	Höhe der in Architekturbüros anfallenden Kosten	37
9.2.2	Personalkosten in Architekturbüros.....	39
9.2.3	Kostenartenstruktur	40
9.3	Gemeinkosten und Einzelkosten	43
9.3.1	Arbeitszeiten und Projektstundenanteil	44
9.3.2	Gemeinkostenanteil.....	45
9.3.3	Mittlerer Bürostundensatz	47
9.3.3.1	Berechnung des mittleren Bürostundensatzes.....	48
9.3.3.2	Angaben der Büroinhaber zu ihrem Bürostundensatz	51
10.	Überschüsse und Gewinne in Architekturbüros	53
10.1	Erwirtschaftete Überschüsse im Jahr 2008	53
10.2	Gewinnsituation im Jahr 2008	55
11.	Vergleich der Kosten und Überschüsse nach Umsatzgrößenklassen	58
12.	Determinanten wirtschaftlichen Erfolgs	66
12.1	Allgemeine Kennzeichen der Büros	66
12.2	Tätigkeitsschwerpunkte	69
12.3	Schwerpunkte in den Aufträgen	70
12.4	Zusammenfassung.....	71
13.	Extremgruppenvergleich	72
13.1	Erfolgreiche und wenig erfolgreiche kleine Architekturbüros	73
13.2	Erfolgreiche und wenig erfolgreiche Ein-Personen-Büros nach Geschlecht der Inhaber	74
13.3	Zusammenfassung zentraler Ergebnisse	77
14.	Honoraraußenstände und Forderungsausfälle	79
15.	Investitionsaufwand und Abschreibungen	82

1. Die Analyse der Büro- und Kostenstruktur in Architekturbüros

Die vorliegende Büro- und Kostenstrukturanalyse wurde in dieser Form nach 2006 und 2007 nunmehr zum dritten Mal durchgeführt. Die aktuellen Ergebnisse für das Berichtsjahr 2008 werden durchgängig vor dem Hintergrund der Situation freischaffender Architekten im Berichtsjahr 2006 interpretiert. Dort wo es sinnvoll ist, werden zusätzlich Ergebnisse aus der ersten Analyse für das Berichtsjahr 2004 herangezogen, um längerfristige Tendenzen aufzeigen zu können.¹ Eine solch kontinuierliche Analyse der faktischen Kosten- und Ertragslage in den Architekturbüros ermöglicht die Beobachtung von Strukturentwicklungen auf der Anbieterseite von Architekturleistungen und darüber hinaus auch Einblicke in die tatsächliche wirtschaftliche Situation in Architekturbüros.

Die Analyse der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros kann selbstverständlich nicht losgelöst von den Entwicklungen im Bauproduktmarkt erfolgen. So müssen die Ergebnisse der Kosten- und Strukturanalyse immer auch vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Entwicklungen am Markt für Architekturleistungen interpretiert werden. Zentrale Hinweise auf die Markttendenzen geben die Entwicklung der Bauinvestitionen und zum anderen die Entwicklung der Genehmigungen im Wohnungs- und Nichtwohnungsbau:

1. Nach vielen Jahren des Rückgangs konnte 2006 erstmals wieder ein Anstieg der Bauinvestitionen um 4,6% verzeichnet werden. 2007 erreichten die Bauinvestitionen das Volumen des Vorjahres und 2008 stiegen die Investitionen im Baubereich um weitere 2,6% (Tabelle 1).

Aktuell wird deutlich, dass sich die gesamtwirtschaftliche Rezession auch auf die Investitionstätigkeit im Baubereich negativ auswirkt: Die Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2009² im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

¹ Zur wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros vgl. Hommerich, Christoph; Ebers, Thomas: Analyse der Kosten- und Ertragssituation in Architekturbüros. Im Auftrag der Bundesarchitektenkammer, Bergisch Gladbach 2008 und 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; 2002.

² Zögerliche Belebung – steigende Staatsschulden. Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2009. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Dienstleistungsauftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Der Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose gehören an: 1. ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, www.ifo.de in Kooperation mit: KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, www.kof.ethz.ch; 2. Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, www.ifw-kiel.de; 3. Institut für Wirtschaftsforschung Halle, www.iwh-halle.de in Kooperation mit: Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung in der Hans-Böckler-Stiftung, www.imk-boeckler.de; 4. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, www.wifo.ac.at; 5. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, www.rwi-essen.de bei der Mittelfristprognose in Kooperation mit: Institut für Höhere Studien Wien, www.ihs.ac.at.

geht für 2009 von rückläufigen Bauinvestitionen um insgesamt 1,2% im Vergleich zum Vorjahr aus. Im Einzelnen erwarten die Forschungsinstitute für die Bereiche Wohnbauten und Gewerbebau einen Rückgang der Investitionen. Im öffentlichen Bau werden laut Prognose demgegenüber Maßnahmen aus den Konjunkturpaketen der Bundesregierung verstärkt greifen und zu einem Investitionsplus von rund 6% und in 2010 um 9% führen. Für das Jahr 2010 wird auch für den Bereich Wohnbauten ein leichter Investitionszuwachs um 0,4% im Vergleich zu 2009 erwartet. Insbesondere wird davon ausgegangen, dass Sanierungsmaßnahmen im Wohnungsbestand von staatlichen Fördermaßnahmen profitieren.³ Insgesamt prognostizieren die Forschungsinstitute für 2010 ein Zuwachs der Investitionen um 0,6%.

Tabelle 1: Veränderungen der realen Bauinvestitionen gegenüber dem Vorjahr in %

	Anteil an Gesamtinvestitionen in 2008	2006	2007	2008	2009	2010
Wohnbauten	56,0%	5,2%	-1,5%	0,5%	-0,9%	0,4%
Nichtwohnbauten	44,0%	3,6%	2,1%	5,5%	-1,6%	0,9%
Gewerblicher Bau	31,8%	3,4%	2,3%	5,3%	-4,5%	-2,8%
Öffentlicher Bau	12,2%	4,2%	1,6%	5,8%	5,7%	9,3%
Bauinvestitionen insg.	100,0%	4,6%	0,0%	2,6%	-1,2%	0,6%

Quelle: Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2009 (zu Grunde gelegte Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen der Institute; 2009 und 2010:Prognose der Institute).

2. Die vom Statistischen Bundesamt ausgewiesene Entwicklung der Baugenehmigungen im Neu- und Bestandsbau zeigt demgegenüber für 2007 (minus 24%) und 2008 (minus 2%) eine insgesamt negative Entwicklung (Tabelle 2). Dabei ist der Rückgang der Zahl der Genehmigungen im Bereich Neubau mit minus 28% für das Jahr 2007 im Vergleich zum Vorjahr deutlich stärker ausgeprägt als im Bereich Bestandsbau (minus 15%). Von 2007 zu 2008 nahmen die Genehmigungen für Neubauten um weitere 3,5% ab. Die Zahl der genehmigten Maßnahmen im Bestandsbau stagnierte im selben Zeitraum. Diese unterschiedlichen Entwicklungen führen zu einer Verschiebung hinsichtlich der Bedeutung von Baumaßnahmen im Bestand im Verhältnis zum Neubau: Der Anteil der genehmigten Bestandsbaumaßnahmen an allen Baugenehmigungen stieg von 31% im Jahr 2006 auf 35% in 2008.

³ Quelle: Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft 2009, hrsg. v. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung.

Tabelle 2: Genehmigungen von Wohn- und Nichtwohngebäuden in Deutschland

	Insgesamt		davon				
	Anzahl	Veränd. z. Vj.	Errichtung neuer Gebäude		Baumaßnahmen an be- stehenden Gebäuden		Anteil Bestandsbau an allen Baugenehmi- gungen
			Anzahl	Veränd. z. Vj.	Anzahl	Veränd. z. Vj.	
1995	353 162		248 242		104 920		30%
1996	359 054	1,7%	253 267	2,0%	105 787	0,8%	29%
1997	372 685	3,8%	261 450	3,2%	111 235	5,1%	30%
1998	388 132	4,1%	275 095	5,2%	113 037	1,6%	29%
1999	380 946	-1,9%	274 769	-0,1%	106 177	-6,1%	28%
2000	329 059	-13,6%	232 650	-15,3%	96 409	-9,2%	29%
2001	289 794	-11,9%	201 112	-13,6%	88 682	-8,0%	31%
2002	278 340	-4,0%	195 389	-2,8%	82 951	-6,5%	30%
2003	298 787	7,3%	212 334	8,7%	86 453	4,2%	29%
2004	271 944	-9,0%	188 449	-11,2%	83 495	-3,4%	31%
2005	242 123	-11,0%	169 029	-10,3%	73 094	-12,5%	30%
2006	247 986	2,4%	171 578	1,5%	76 408	4,5%	31%
2007	188 274	-24,1%	123 385	-28,1%	64 889	-15,1%	34%
2008	184 059	-2,2%	119 092	-3,5%	64 967	0,1%	35%

Quelle: Statistisches Bundesamt 2009; Bauen und Wohnen

Der Überblick über diese Eckdaten des Baumarktes zeigt bereits, wie unterschiedlich die Signale aus diesem Markt für Architekturleistungen sind. Darüber hinaus spiegeln solche Daten auch nur die Rahmenbedingungen des Marktes wider, an dem sich Architekturbüros bewegen und behaupten müssen. Über die faktische wirtschaftliche Situation in Architekturbüros sagen diese Zahlen noch nichts aus.

Die aktuelle Befragung zu den Büro- und Kostenstrukturen bezieht sich demgegenüber auf Angaben von freischaffenden Architekten in den Fachrichtungen Architektur, Innenarchitektur, Garten- und Landschaftsarchitektur und Stadtplanung. Die Daten wurden zwischen September und Anfang November 2009 erhoben, zu einer Zeit also, zu der in den meisten Büros der Jahresabschluss für 2008 bereits vorlag.

Die folgende Analyse basiert insgesamt auf Angaben von 2441 Architekturbüros der Kammern Baden-Württemberg, Berlin, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen sowie den neuen Bundesländern Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen. Um die

Vergleichbarkeit der Ergebnisse mit der Vorgängerstudie für das Berichtsjahr 2006 zu ermöglichen, wurden die Ergebnisse für 2006 mit einer bereinigten Stichprobe neu aufbereitet: Architekten der Kammern, die sich aktuell an der Erhebung nicht beteiligt haben, blieben nachträglich in den Berechnungen für das Berichtsjahr 2006 unberücksichtigt.

Der vorliegende Berichtsband bezieht sich auf die in dem dazugehörigen Tabellenband dargelegten Ergebnisse.⁴ Es werden zentrale Werte, Analysen und Entwicklungen herausgegriffen und beschrieben. Hierbei wird jeweils auf die entsprechende Tabelle im Tabellenband verwiesen. Weitere und detaillierte Zahlen sind dem Tabellenband selbst zu entnehmen.⁵

⁴ Wird im Bericht mit „Tab.“ auf eine Tabelle verwiesen, so wird auf den Tabellenband Bezug genommen. Der Verweis mit „Tabelle“ bezieht sich auf Übersichtstabellen im Berichtsband.

⁵ Die bereinigten Ergebnisse aus dem Berichtsjahr 2006 können den folgenden Überblickstabellen (vgl. Kap. 3) entnommen werden. In Einzelfällen werden auch Werte herangezogen, die nicht in den Überblickstabellen aufgeführt sind.

2. Zusammenfassung zentraler Ergebnisse

Leistungsspektrum in Architekturbüros

Stabiler Anteil HOAI-geregelter Leistungen

Anders als noch in den 1990er-Jahren ist für die erste Dekade in 2000 keine weitere rückläufige Entwicklung HOAI-geregelter Leistungen zu verzeichnen. Aktuell liegt der mittlere Anteil HOAI-geregelter Leistungen an den gesamten Leistungen in Architekturbüros bei 79%.

Bauen im Bestand gewinnt an Bedeutung

In Ein-Personen-Büros, in kleinen (bis zu vier Vollzeit tätige Personen) und mittleren Büros (fünf bis neun Vollzeit tätige Personen) haben Tätigkeiten im Rahmen von Umbau, Modernisierung sowie Instandhaltung und -setzung ein größeres Gewicht als Leistungen im Neubaubereich. Die Bedeutung der Leistungskategorie „Bauen im Bestand“ ist in kleinen und mittleren Büros seit 2006 deutlich gestiegen.

Energieberatung in kleinen Büros

Im Vergleich zu 2006 ist in Ein-Personen-Büros und in kleinen Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen der durchschnittliche Anteil der Energieberatung an allen Leistungen außerhalb der Leistungsbilder der HOAI deutlich gestiegen (von 13% in Ein-Personen-Büros bzw. 10% in kleinen Büros auf 20% bzw. 17%).

Beurteilung der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros

Bessere Auftragslage in 2008 als in 2006

Im Berichtsjahr 2008 wird die Auftragslage unabhängig von der Bürogröße positiver als im Berichtsjahr 2006 eingeschätzt. Insgesamt 44% der Inhaber von Architekturbüros verzeichneten 2008 eine gute oder sehr gute Auftragslage. Der Vergleichswert für 2006 liegt bei 31%. Mit zunehmender Bürogröße steigt der Anteil der Inhaber, die ihre Auftragslage in 2008 positiv bewerten. Diese Unterschiede in der Einschätzung der Auftragslage spiegeln sich im Grad der Auslastung der sachlichen und personellen Ressourcen der Architekturbüros wider: Die durchschnittliche projektbezogene Büroauslastung lag im Berichtsjahr 2008 mit 84% um vier Prozentpunkte oberhalb der Auslastung im Berichtsjahr 2006. Größere Büros erzielten einen höheren Auslastungsgrad als kleinere Büros.

Keine eindeutige Eintrübung der wirtschaftlichen Situation in 2009

Die Auftragslage für 2009 wird insgesamt leicht zurückhaltender bewertet als die Auftragssituation in 2008. Ihre wirtschaftliche Situation beurteilen 29% der Inhaber von Architekturbüros für 2009 im Vergleich zu 2008 als besser und 28% als schlechter. Nach Auskunft von 43% der Inhaber hat sich die wirtschaftliche Situation ihrer Büros von 2008 zu 2009 nicht verändert.

Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise

Rund jedes zweite Architekturbüro (47%) ist von der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen. 31% der Inhaber registrieren keine Rückgänge in den Auftragsbüchern. 18% rechnen auch mittelfristig nicht mit großen Auswirkungen auf die Auftragssituation in ihrem Büro.

Nur wenige Ein-Personen-Büros (15%) und kleine Büros mit bis zu vier tätigen Personen (31%) konnten von den Konjunkturpaketen profitieren. Mittlere (45%) und große Büros (46%) erhielten demgegenüber deutlich häufiger zusätzliche Aufträge aus den Konjunkturprogrammen der Bundesregierung.

Wirtschaftliche Situation in Architekturbüros (Umsätze, Kosten, Überschüsse)

Verbesserte Umsatzsituation	Die durchschnittlich in Architekturbüros erwirtschafteten Honorarumsätze pro Kopf (Inhaber und Mitarbeiter) sind im Jahr 2008 im Vergleich zu 2006 um 12% gestiegen. Insbesondere in Ein-Personen-Büros (+15%) sowie in großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen (+25%) sind deutlich gestiegen Pro-Kopf-Umsätze zu verzeichnen.
Unterschiedliche Kostenentwicklung in den Büros	Die durchschnittlichen Kosten pro Kopf sind in 2008 im Vergleich zu 2006 in Ein-Personen-Büros, in kleinen und in mittleren Büros annähernd konstant geblieben. In großen Büros (zehn und mehr Vollzeit tätige Personen) ist ein Anstieg der durchschnittlichen Pro-Kopf-Kosten um 30% zu verzeichnen. Hierbei spielt insbesondere der Anstieg der durchschnittlichen Personalkosten je Mitarbeiter eine zentrale Rolle.
Realisierung von Rationalisierungspotenzialen	Um eine kostendeckende Projektkalkulation realisieren zu können, müssen Architekturbüros die Projektkosten mit einem Gemeinkostenfaktor zwischen 2,0 und 2,2 multiplizieren. Das durchschnittliche Verhältnis der Gemeinkosten zu den Projektkosten hat sich in allen Büros seit 2006 leicht in Richtung der Projektkosten verschoben. Dies kann als ein Hinweis auf Rationalisierungspotenziale gedeutet werden, die in den vergangenen Jahren in den Architekturbüros realisiert wurden.
Gestiegene Überschüsse	<p>Die Überschüsse je Partner (Einnahmen minus Kosten ohne Inhabergehälter) sind unabhängig von der Bürogröße durchschnittlich gestiegen: In Ein-Personen-Büros lagen sie 2008 bei 34 Tsd. € und damit um 24% über dem Vergleichswert in 2006. In kleinen Büros mit bis zu vier tätigen Personen betrug der durchschnittliche Überschuss je Partner 48 Tsd. € (+15%) und in mittleren Büros (fünf bis neun tätige Personen) 95 Tsd. € (+7%). In großen Büros mit zehn und mehr tätigen Personen lag der durchschnittliche Überschuss bei 210 Tsd. € je Inhaber / Partner und damit um 18% über dem Vergleichswert im Jahr 2006.</p> <p>Der Anteil der Büros, die einen Überschuss von höchstens 30 Tsd. € erwirtschafteten, ist insgesamt von 48% in 2006 auf 39% in 2008 gefallen.</p>

Determinanten wirtschaftlichen Erfolgs

Bürogröße	Je größer die Büros, desto höher fallen im Berichtsjahr 2008 die erwirtschafteten Überschüsse je Inhaber / Partner aus. Es gibt keine Hinweise auf eine „kritische“ Bürogröße bei großen Büros (gemessen an der Mitarbeiterzahl), ab der die Überschüsse sich rückläufig entwickeln.
Alter der Büros	Der durchschnittliche Überschuss je Inhaber / Partner fällt in bereits etablierten Büros, die zehn Jahre und länger am Markt bestehen, mit durchschnittlich 65 Tsd. Euro deutlich höher aus als in Büros, die noch keine zehn Jahre bestehen (43 Tsd.). Architekturbüros in der Gründungs- und Konsolidierungsphase befinden sich in einer schwierigeren wirtschaftlichen Situation als bereits am Markt etablierte Büros.
Leistungsschwerpunkt im Neubau	Büros mit dem Leistungsschwerpunkt im Bereich Neubau erzielen unabhängig von der Bürogröße höhere durchschnittliche Überschüsse je Inhaber / Partner (72 Tsd. Euro) als Büros, deren Leistungsschwerpunkt auf der Bearbeitung von Bestandsmaßnahmen liegt (49 Tsd. Euro). Diese positive Situation ist vor allem auf deutlich höhere Pro-Kopf-Umsätze zurückzuführen, während die Kostenquote nicht wesentlich nach Leistungsschwerpunkt variiert.

Gewerbliche Auftraggeber	Büros, bei denen gewerbliche Auftraggeber das Hauptgewicht an allen nicht öffentlichen Auftraggebern ausmachen, erwirtschaften durchschnittlich deutlich höhere Pro-Kopf-Umsätze (66 Tsd. Euro) und Überschüsse (82 Tsd. Euro) als Büros, in denen sich der nicht öffentliche Auftragsbestand überwiegend aus Aufträgen privater Bauherren zusammensetzt (50 Tsd. Euro bzw. 45 Tsd. Euro).
Charakteristika wirtschaftlich erfolgreicher <u>Ein-Personen-Büros</u>	Wirtschaftlich erfolgreiche Ein-Personen-Büros haben im Vergleich zu den wenig erfolgreichen durchschnittlich einen höheren Anteil öffentlicher Auftraggeber am gesamten Auftragsbestand. Darüber hinaus konzentrieren sie sich stärker auf Sachverständigentätigkeiten und haben eine höhere Investitionsbereitschaft.
Charakteristika wirtschaftlich erfolgreicher <u>kleiner Büros</u>	Im Vergleich zu wirtschaftlich wenig erfolgreichen kleinen Büros (mit bis zu vier Vollzeit tätigen Mitarbeitern) verzeichnen erfolgreiche kleine Büros durchschnittlich einen höheren Anteil öffentlicher Auftraggeber und einen durchschnittlich geringeren Anteil nicht HOAI-geregelter Leistungen am gesamten Leistungsspektrum. In kleinen erfolgreichen Büros werden deutlich häufiger maßgebliche Informationen für das betriebswirtschaftliche Controlling erhoben als in wenig erfolgreichen Büros.
Charakteristika wirtschaftlich erfolgreicher <u>mittlerer und großer Büros</u>	Außer den genannten allgemeinen Determinanten für wirtschaftlichen Erfolg in Architekturbüros (hoher Anteil Neubau und Gewerbebau) ergibt der Vergleich mittlerer und großer erfolgreicher und wenig erfolgreicher Büros keine weiteren besonderen Charakteristika erfolgreicher Büros.

Betriebswirtschaftliches Controlling in Architekturbüros

Defizite im Rahmen des betriebswirtschaftlichen Controllings	Für eine realistische und tragfähige betriebswirtschaftliche Kosten- und Projektkalkulation sind eine Reihe von Informationen und Kennzahlen notwendig. Wie bereits für das Berichtsjahr 2006 ist auch für 2008 festzuhalten, dass nur in der Minderheit der Architekturbüros Inhabergehälter kalkuliert, Arbeitszeiten erfasst und mittlere Bürostundensätze der Projektkalkulation zu Grunde gelegt werden. Diese Defizite im Rahmen betriebswirtschaftlichen Controllings sind in kleinen Büros häufiger als in größeren Büros anzutreffen.
Zu niedrig angesetzte mittlere Bürostundensätze	Werden Inhabergehälter zwischen 30 Tsd. Euro und 50 Tsd. Euro angesetzt, differiert der mittlere Bürostundensatz nach Bürogröße 2008 stärker als 2006. Er bewegt sich zwischen 31 € (Ein-Personen-Büros) und 64 € (große Büros). Würden in diese Berechnung Inhabergehälter kalkuliert, die denen angestellter Architekten zuzüglich Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung, berufsspezifische Gemeinkosten, Risikozuschlag (5%) und Prämie für das Umsatzrisiko (6%) entsprechen (je nach Bürogröße zwischen 80 Tsd. Euro und 104 Tsd. Euro), müsste der mittlere Bürostundensatz zwischen 58 € und 74 € liegen. Der Vergleich dieser auf Basis „angemessener“ Inhabergehälter errechneten Stundensätze mit den faktisch in der Bürokalkulation zum Einsatz kommenden mittleren Bürostundensätzen zeigt, dass – soweit in den Büros ein Bürostundensatz überhaupt ermittelt wird – in der Regel mit zu geringen Stundensätzen kalkuliert wird.
Standortbestimmung für Büroinhaber	Auf der Basis einer kleinschrittigen Differenzierung nach Umsatzgrößenklassen liegt auf der Grundlage der vorliegenden Ergebnisse für das Berichtsjahr 2008 erstmals eine Übersicht vor, die es Inhabern von Architekturbüros ermöglicht, die Kosten- und Überschusssituation in ihrem Büro mit der Situation in ähnlichen Büros zu vergleichen. Dies gibt Büroinhabern die Ge-

legenheit zu einer ersten wirtschaftlichen Standortbestimmung und liefert Hinweise auf konkrete Maßnahmen, die zu einer besseren Aufstellung des Büros am Markt für Architekturleistungen beitragen können.

3. Zentrale Kennzahlen im Überblick

Im folgenden Kapitel werden zentrale Ergebnisse und Kennzahlen für das Berichtsjahr 2008 im Vergleich zu 2006 ausgewiesen. Diese Ergebnisse werden nach Größe der Büros (gemessen an der Anzahl Vollzeit tätiger Personen) dargestellt. Die Vorgängerstudien zeigten bereits, dass eine nach Bürogröße differenzierte Analyse unerlässlich ist, weil sich sowohl die wirtschaftliche Situation als auch die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen nach Größe der Architekturbüros unterschiedlich darstellen.

Um einen differenzierten Blick auf die Struktur der Architekturbüros zu erhalten, werden im folgenden Überblick die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen nicht nur nach Bürogröße differenziert, sondern zusätzlich nach Umsatzgrößenklassen der Büros ausgewiesen. Hierzu wurden die Büros in vier etwa gleichgroße Gruppen entsprechend ihrem in 2008 erwirtschafteten Büroumsatz eingeteilt:

- bis unter 50 Tsd. Euro
- 50 Tsd. bis unter 100 Tsd. Euro
- 100 Tsd. bis unter 200 Tsd. Euro
- 200 Tsd. Euro und mehr

Die Analyse zeigt erwartungsgemäß, dass Bürogröße und Umsatzgröße miteinander korrelieren. So ist Tabelle 3 zu entnehmen, dass in der Klasse der umsatzschwächsten Büros (bis unter 50 Tsd. Euro) ausschließlich Ein-Personen-Büros und kleine Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen (Inhaber und Mitarbeiter) fallen. Auch Büros mit einem Umsatz zwischen 50 Tsd. und 100 Tsd. Euro sind zu 99% Ein-Personen-Büros und kleine Büros. Demgegenüber sind unter den umsatzstarken Büros überwiegend mittlere und große Büros zu finden.

Tabelle 3: Überschüsse je Inhaber (nach Größenklassen)

	Büros insgesamt	Umsatzklassen			
		bis unter 50 Tsd. €	50 Tsd. € bis unter 100 Tsd. €	100 Tsd. € bis unter 200 Tsd. €	200 Tsd. € und mehr
Erhebung 2009					
Ein-Personen-Büros	32%	74%	41%	12%	2%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	49%	26%	58%	78%	35%
fünf bis neun Vollzeit tätige Personen	13%	0%	1%	10%	39%
zehn und mehr Vollzeit tätige Personen	6%	0%	0%	0%	24%
Erhebung 2007					
Ein-Personen-Büros	35%	68%	42%	15%	4%
bis zu vier Vollzeit tätige Personen	48%	31%	56%	78%	30%
fünf bis neun Vollzeit tätige Personen	12%	1%	2%	7%	45%
zehn und mehr Vollzeit tätige Personen	5%	0%	0%	0%	21%

Tabelle 3 ist aber auch zu entnehmen, dass wenige kleine Büros in die oberen Umsatzklassen fallen. Es ist anzunehmen, dass diese Büros innerhalb ihrer Bürogrößenklasse Ausnahmen darstellen, die zu Verzerrungen bei durchschnittlichen betriebswirtschaftlichen Ergebnisse (etwa bei Überschuss, Gewinn und Kostenquote) führen können. Aus diesem Grunde wird auf die zusätzliche Darstellung zentraler Ergebnisse differenziert nach Umsatzgrößenklassen nicht verzichtet.

3.1 Kennzahlen nach Größe der Architekturbüros im Überblick

Tabelle 4: Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation

		Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
			Ein-Perso- nen-Büros	bis zu 4 Personen	5 bis 9 Personen	10 Pers. und mehr
mittlere Honorarumsätze (netto ohne USt.) im jeweiligen Berichtsjahr						
je Büro (arith. Mittel)	2008	219.058 €	50.726 €	124.118 €	369.971 €	1.670.279 €
	2006	163.326 €	44.162 €	112.331 €	353.224 €	1.083.673 €
pro Kopf (Inh. & Mitarb.; Vollzeit)						
- arith. Mittel	2008	55.582 €	50.726 €	53.875 €	60.542 €	87.950 €
	2006	49.789 €	44.162 €	49.389 €	60.123 €	70.319 €
- Median	2008	49.700 €	42.000 €	49.000 €	57.478 €	78.261 €
	2006	45.000 €	36.525 €	44.286 €	55.921 €	66.423 €
je Inh. & techn. Mitarb. (Vollzeit)						
- arith. Mittel	2008	59.456 €	50.726 €	58.820 €	67.340 €	100.346 €
	2006	53.986 €	44.162 €	55.516 €	67.528 €	78.500 €
- Median	2008	52.577 €	42.000 €	53.333 €	61.326 €	86.400 €
	2006	47.987 €	36.525 €	48.731 €	61.556 €	73.134 €
mittlere Kosten (ohne Inhabergehälter / Gesellschaftergeschäftsführergehälter) im jeweiligen Berichtsjahr						
pro Kopf (Inh. & Mitarb.; Vollzeit)						
- arith. Mittel	2008	26.691 €	16.535 €	26.691 €	38.204 €	62.972 €
	2006	25.637 €	16.533 €	27.144 €	37.556 €	48.558 €
- Median	2008	21.633 €	13.011 €	23.403 €	34.885 €	56.123 €
	2006	21.425 €	13.380 €	24.500 €	37.980 €	47.692 €
je Inh. & techn. Mitarb. (Vollzeit)						
- arith. Mittel	2008	28.907 €	16.535 €	29.121 €	42.681 €	71.945 €
	2006	28.113 €	16.533 €	30.591 €	42.172 €	54.502 €
- Median	2008	23.000 €	13.011 €	25.822 €	38.272 €	61.947 €
	2006	23.476 €	13.380 €	26.353 €	41.657 €	53.874 €
mittlere Inhaberkosten (inkl. Sozialabgaben; arith. Mittel)						
Inhabergehälter (N = 259)	2008	62.762 €	35.073 €	48.153 €	72.321 €	128.771 €
Inhabergehälter (N = 317)	2006	52.560 €	37.346 €	43.448 €	64.927 €	88.174 €
mittlere Personalkosten (arith. Mittel) im jeweiligen Berichtsjahr						
mit unmittelbarem Projektbezug	2008	35.993 €	-	33.502 €	36.316 €	43.139 €
	2006	34.490 €	-	32.719 €	35.645 €	39.137 €
ohne unmittelbaren Projektbezug	2008	31.323 €	-	22.660 €	27.135 €	43.208 €
	2006	28.242 €	-	20.586 €	27.616 €	37.137 €
Kosten je freien Mit- arbeiter	2008	37.139 €	-	27.242 €	35.767 €	51.230 €
	2006	34.826 €	-	27.479 €	33.900 €	44.768 €

(Fortsetzung Tabelle 4)

		Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
			Ein-Personen-Büros	bis zu 4 Personen	5 bis 9 Personen	10 Pers. und mehr
Kostenquote (ohne Inhabergehälter) im jeweiligen Berichtsjahr						
Kostenquote	2008	57%	49%	56%	65%	73%
	2006	59%	52%	60%	66%	72%
Kostenstruktur im jeweiligen Berichtsjahr (Szenarioberechnung)*						
Gemeinkostenfaktor	2008	2,1	2,0	2,0	2,2	2,0
	2006	2,1	2,1	2,1	2,4	2,3
mittlerer Projektstundenanteil im jeweiligen Berichtsjahr						
Inhaber	2008	77%	76%	80%	78%	68%
	2006	77%	75%	79%	75%	65%
angest. techn. Mitarbeiter	2008	76%	-	77%	75%	74%
	2006	78%	-	79%	76%	76%
Überschuss je Partner im jeweiligen Berichtsjahr (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergehälter)						
- arith. Mittel	2008	58.043 €	34.190 €	47.782 €	95.200 €	209.877 €
	2006	48.490 €	27.629 €	41.398 €	88.243 €	177.727 €
- Median	2008	38.750 €	27.211 €	39.500 €	76.563 €	148.854 €
	2006	31.419 €	22.320 €	33.894 €	62.940 €	127.746 €
Bürostundensatz im jeweiligen Berichtsjahr (Szenarioberechnung)*						
mittlerer Büro- stundensatz	2008	41 €	31 €	42 €	45 €	64 €
	2006	41 €	34 €	42 €	44 €	46 €
Einschätzung der wirtschaftlichen Situation (Anteil in %)						
Erhebung 2009:						
Die Auftragslage im laufenden Jahr 2009 ist (sehr) gut.		40%	32%	44%	52%	43%
Die gegenwärtige wirtschaftliche Lage ist (viel) besser als im Berichtsjahr 2008.		29%	26%	33%	29%	25%
Die Auftragslage im Jahr 2008 war (sehr) gut.		44%	33%	46%	63%	69%
Erhebung 2007:						
Die Auftragslage im laufenden Jahr 2007 ist (sehr) gut.		35%	28%	36%	46%	59%
Die Auftragslage im Berichtsjahr 2006 war (sehr) gut.		31%	27%	31%	39%	39%
Projektbezogene Büroauslastung						
Berichtsjahr 2008		84%	77%	86%	93%	103%
Berichtsjahr 2006		80%	72%	82%	89%	92%

* Es wurde ein festes Inhaber Gehalt differenziert nach Bürogröße angesetzt: 30 Tsd. Euro (Ein-Personen-Büros), 40 Tsd. Euro (Büros mit zwei bis neun Personen); 50 Tsd. Euro (Büros mit zehn und mehr Personen)

Tabelle 5: Überschüsse je Inhaber (nach Bürogrößenklassen)

	Büros insgesamt	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
		Ein-Perso- nen-Büros	bis zu 4 Personen	5 bis 9 Personen	10 Pers. und mehr
Berichtsjahr 2008					
kein Überschuss / Verlust	4%	4%	3%	5%	3%
bis 15.000 Euro	14%	20%	12%	8%	0%
15.001 bis 30.000 Euro	22%	31%	21%	5%	6%
bis 30.000 Euro	39%	55%	37%	18%	9%
30.001 bis 50.000 Euro	24%	25%	28%	16%	9%
50.001 bis 100.000 Euro	23%	17%	27%	31%	17%
mehr als 100.000 Euro	13%	3%	9%	35%	66%
Berichtsjahr 2006					
kein Überschuss / Verlust	6%	6%	6%	6%	5%
bis 15.000 Euro	19%	28%	17%	6%	5%
15.001 bis 30.000 Euro	23%	33%	22%	6%	3%
bis 30.000 Euro	48%	67%	45%	18%	13%
30.001 bis 50.000 Euro	21%	21%	23%	20%	5%
50.001 bis 100.000 Euro	20%	10%	24%	31%	21%
mehr als 100.000 Euro	11%	2%	8%	31%	61%

Teilzeit tätige Inhaber wurden anteilig auf Vollzeit umgerechnet

3.2 Kennzahlen nach Umsatzklassen

Tabelle 6: Zentrale Ergebnisse zur Kosten- und Ertragssituation nach Umsatzgrößenklassen

		Büros insgesamt	Umsatzklassen			
			bis unter 50 Tsd. €	50 Tsd. € bis unter 100 Tsd. €	100 Tsd. € bis unter 200 Tsd. €	200 Tsd. € und mehr
mittlere Honorarumsätze (netto ohne USt.) im jeweiligen Berichtsjahr						
je Büro (arith Mittel)	2008	219.058 €	29.581 €	70.978 €	141.007 €	699.372 €
	2006	163.326 €	27.911 €	68.803 €	137.259 €	507.863 €
pro Kopf (Inh. & Mitarb.; Vollzeit)						
- arith. Mittel	2008	55.582 €	26.708 €	52.278 €	68.694 €	81.060 €
	2006	49.789 €	25.255 €	49.786 €	62.736 €	76.089 €
- Median	2008	49.700 €	26.150 €	51.434 €	57.778 €	72.000 €
	2006	45.000 €	24.686 €	49.000 €	55.147 €	69.430 €
je Inh. & techn. Mitarb. (Vollzeit)						
- arith. Mittel	2008	59.456 €	27.008 €	54.636 €	73.240 €	90.406 €
	2006	53.986 €	25.787 €	52.310 €	69.228 €	85.675 €
- Median	2008	52.577 €	26.782 €	53.714 €	60.399 €	80.435 €
	2006	47.987 €	24.900 €	51.317 €	58.462 €	75.501 €
mittlere Kosten im jeweiligen Berichtsjahr (ohne Inhabergehälter / Gesellschaftergeschäftsführergehälter)						
pro Kopf (Inh. & Mitarb.; Vollzeit)						
- arith. Mittel	2008	26.681 €	11.644 €	20.182 €	31.035 €	48.163 €
	2006	25.619 €	12.696 €	21.847 €	30.945 €	45.203 €
- Median	2008	21.621 €	10.850 €	18.182 €	27.767 €	43.950 €
	2006	21.400 €	10.945 €	20.115 €	29.086 €	42.487 €
je Inh. & techn. Mitarb. (Vollzeit)						
- arith. Mittel	2008	28.894 €	11.825 €	21.396 €	33.287 €	53.977 €
	2006	28.078 €	13.082 €	23.297 €	34.559 €	50.886 €
- Median	2008	23.000 €	10.883 €	18.650 €	30.641 €	47.945 €
	2006	23.458 €	11.000 €	21.333 €	30.905 €	47.171 €
mittlere Inhaberkosten / Gesellschaftergeschäftsführergehälter (inkl. Sozialabgaben; arith. Mittel)						
Inhabergehälter (N = 258)	2008	62.618 €	26.981 €	37.379 €	48.476 €	90.015 €
Inhabergehälter (N = 317)	2006	52.560 €	32.344 €	36.224 €	45.338 €	70.183 €
mittlere Personalkosten im jeweiligen Berichtsjahr (arith. Mittel)						
mit unmittelbarem Projektbezug	2008	35.984 €	-	23.328 €	31.678 €	40.352 €
	2006	34.454 €	-	26.430 €	30.542 €	38.310 €
ohne unmittelbaren Projektbezug	2008	31.433 €	-	23.118 €	20.999 €	33.518 €
	2006	28.216 €	-	17.792 €	20.303 €	30.045 €
Kosten je freien Mit- arbeiter	2008	37.139 €	-	16.025 €	23.648 €	41.120 €
	2006	34.826 €	-	18.260 €	25.416 €	38.321 €

(Fortsetzung Tabelle 6)

		Büros insgesamt	Umsatzklassen			
			bis unter 50 Tsd. €	50 Tsd. € bis unter 100 Tsd. €	100 Tsd. € bis unter 200 Tsd. €	200 Tsd. € und mehr
Kostenquote (ohne Inhabergehälter) im jeweiligen Berichtsjahr						
Kostenquote	2008	57%	58%	49%	56%	64%
	2006	59%	61%	52%	56%	64%
Kostenstruktur im jeweiligen Berichtsjahr (Szenarioberechnung)*						
Gemeinkostenfaktor	2008	2,1	1,9	2,0	2,2	2,2
	2006	2,1	1,9	2,1	2,2	2,4
mittlerer Projektstundenanteil im jeweiligen Berichtsjahr						
Inhaber	2008	78%	75%	79%	83%	77%
	2006	76%	75%	77%	79%	73%
angest. techn. Mitarbeiter	2008	76%	-	76%	77%	75%
	2006	77%	-	77%	77%	76%
Überschuss je Partner (Umsatz abzgl. Kosten ohne Inhabergehälter) im jeweiligen Berichtsjahr						
- arith. Mittel	2008	58.043 €	15.808 €	37.785 €	57.122 €	135.181 €
	2006	48.490 €	13.322 €	33.165 €	53.077 €	116.867 €
- Median	2008	38.750 €	16.250 €	38.302 €	54.410 €	101.875 €
	2006	31.419 €	13.635 €	33.580 €	50.286 €	88.500 €
Bürostundensatz (Szenarioberechnung)*						
mittlerer Büro- stundensatz	2008	41 €	38 €	32 €	43 €	51 €
	2006	41 €	41 €	35 €	40 €	47 €
Einschätzung der wirtschaftlichen Situation (Anteil in %)						
Erhebung 2009:						
Die Auftragslage im laufenden Jahr 2009 ist (sehr) gut		41%	28%	42%	47%	52%
Die gegenwärtige wirtschaftliche Lage ist (viel) besser als im Berichtsjahr 2008		29%	30%	30%	32%	25%
Die Auftragslage im Jahr 2008 war (sehr) gut		45%	24%	44%	50%	68%
Erhebung 2007:						
Die Auftragslage im laufenden Jahr 2007 ist (sehr) gut		36%	23%	37%	40%	52%
Die Auftragslage im Berichtsjahr 2006 war (sehr) gut		39%	23%	42%	50%	52%
Projektbezogene Büroauslastung						
Berichtsjahr 2008		84%	69%	86%	90%	94%
Berichtsjahr 2006		81%	68%	84%	90%	92%
Auswirkungen der Wirtschaftskrise						
Die aktuelle wirtschaftliche Lage hat sich bereits auf die Auftragslage des Büros ausgewirkt		46%	47%	43%	44%	51%
Zusätzliche Projekte durch die Konjunkturpakete der Bundesregierung		28%	15%	26%	34%	43%

* Es wurde ein festes Inhabergehalt differenziert nach Bürogröße angesetzt: 30 Tsd. Euro (Ein-Personen-Büros), 40 Tsd. Euro (Büros mit zwei bis neun Personen); 50 Tsd. Euro (Büros mit zehn mehr Personen)

Tabelle 7: Überschüsse je Inhaber (nach Bürogrößenklassen)

	Büros insgesamt	Umsatzklassen			
		bis unter 50 Tsd. €	50 Tsd. € bis unter 100 Tsd. €	100 Tsd. € bis unter 200 Tsd. €	200 Tsd. € und mehr
Berichtsjahr 2008					
kein Überschuss / Verlust	4%	8%	1%	2%	3%
bis 15.000 Euro	14%	37%	8%	5%	1%
15.001 bis 30.000 Euro	22%	45%	24%	10%	3%
bis 30.000 Euro	39%	90%	33%	17%	8%
30.001 bis 50.000 Euro	24%	10%	45%	29%	11%
50.001 bis 100.000 Euro	23%	0%	22%	45%	31%
mehr als 100.000 Euro	13%	0%	0%	9%	51%
Berichtsjahr 2006					
kein Überschuss / Verlust	6%	12%	3%	2%	3%
bis 15.000 Euro	19%	43%	11%	6%	4%
15.001 bis 30.000 Euro	23%	38%	27%	16%	3%
bis 30.000 Euro	48%	93%	42%	23%	10%
30.001 bis 50.000 Euro	21%	7%	43%	26%	12%
50.001 bis 100.000 Euro	20%	0%	15%	42%	34%
mehr als 100.000 Euro	11%	0%	0%	9%	44%

Teilzeit tätige Inhaber wurden anteilig auf Vollzeit umgerechnet

Den vorangegangenen Überblickstabellen ist zu entnehmen, dass sich differenziert nach Bürogröße und Umsatzgrößenklassen die gleichen Tendenzen in Bezug auf die durchschnittliche betriebswirtschaftliche Situation der Architekturbüros abzeichnen. So steigt etwa sowohl mit zunehmender Bürogröße als auch mit steigendem Umsatz der Büros die mittleren Kosten je tätige Person. Dies liegt – wie bereits gezeigt – darin begründet, dass sich die Umsatzgrößenklassen mit den Bürogrößenklassen weitgehend überschneiden. Deshalb wird in den folgenden Einzelanalysen die Bürogrößen-differenzierung zugrunde gelegt.⁶ In den Analysen der Überschüsse und Kosten in Architekturbüros wird zusätzlich auch auf die Differenzierung nach Umsatzgrößenklassen Bezug genommen. Darüber hinaus wird auf der Basis einer kleinschrittigen Differenzierung nach Umsatzgrößenklassen eine Übersicht erstellt, die es Inhabern von Architekturbüros ermöglicht, die Kosten- und Überschusssituation in ihrem Büro mit der Situation in ähnlichen Büros zu vergleichen. Dies gibt Büroinhabern die Gelegenheit zu einer ersten Standortbestimmung (vgl. Kap. 11).

⁶ Durch dieses Vorgehen können in den Teilanalysen, die keine Umsatzangaben voraussetzen (Struktur der Auftraggeber etc.) auch die Daten solcher Büros einbezogen werden, bei denen keine Angaben zum Umsatz vorliegen.

4. Struktur der Architekturbüros

Die Größenstruktur der Architekturbüros hat sich in den letzten Jahren nicht verschoben. Weiterhin dominieren kleine Büros (Abb. 3.2). So sind in insgesamt 84% der Büros nicht mehr als vier Personen Vollzeit tätig:⁷ 41% aller Büros werden von einem Inhaber ohne Mitarbeiter betrieben (Ein-Personen-Büros). In 43% der Büros sind einschließlich des Inhabers bzw. der Inhaber bis zu vier Personen Vollzeit tätig (kleine Büros). Zwischen fünf und neun Vollzeit tätige Personen arbeiten in 11% der Büros (mittlere Büros). Zehn und mehr Vollzeit Tätige sind in 5% der Büros zu finden (große Büros).⁸

Die Dominanz kleiner Büros ist in allen an der Befragung teilnehmenden Bundesländern festzustellen: So schwankt der Anteil von Ein-Personen-Büros und Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Mitarbeitern differenziert nach Bundesländern nur leicht zwischen 82% und 84% (Tab. 19.1.2).

Die folgende Beschreibung der Büros nach weiteren Strukturmerkmalen erfolgt summarisch. Im Einzelnen sind die Ergebnisse dem Tabellenband, Kapitel 3 zu entnehmen.

- 77% aller Büros werden von einem Inhaber geführt. In 18% der Büros sind zwei und in 5% drei bis fünf Partner tätig. 7% der Büros werden ausschließlich von Teilzeit tätigen Inhabern geführt (Tab. 3.4).⁹ Der Anteil weiblicher Architekten unter den Inhabern liegt – wie bereits 2006 – bei durchschnittlich 21% (Tab. 3.4).
- Mit Blick auf die Verteilung der Beschäftigten in Architekturbüros zeigt sich folgendes Bild: 79% der in Architekturbüros tätigen Mitarbeiter sind Architekten, Ingenieure und technische Mitarbeiter und haben einen unmittelbaren Projektbezug. Der Anteil der Teilzeit tätigen Mitarbeiter in Architekturbüros hat sich mit

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.

⁸ In der vorliegenden Analyse wird durchgängig 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

insgesamt 44% aller Mitarbeiter (mit unmittelbarem und ohne unmittelbarem Projektbezug) im Vergleich zum Berichtsjahr 2006 nicht verändert. Darüber hinaus wird deutlich, dass der Anteil Teilzeit tätiger Mitarbeiter mit steigender Bürogröße abnimmt: Sind in Büros mit bis zu vier tätigen Personen 52% der Mitarbeiter teilzeitbeschäftigt, so sinkt dieser Anteil auf 15% in großen Büros. Ein Zusammenhang mit der Bürogröße ist auch für den Anteil freier Mitarbeiter in Architekturbüros zu verzeichnen: Dieser Anteil sinkt von 59% in kleinen Büros auf 33% in mittleren und 17% in großen Büros, in denen zehn und mehr Personen arbeiten (Tab. 3.5).

- Um zu ermitteln, welche Bedeutung Mitarbeiter mit und ohne Projektbezug in den Architekturbüros haben, wurde nicht nur die Anzahl dieser Mitarbeiter, sondern auch ihr jeweiliger Tätigkeitsanteil unter allen Mitarbeitern anhand der wöchentlichen Arbeitszeit berechnet. Folgende Ergebnisse sind festzuhalten (Tab. 3.6): In Büros mit bis zu vier tätigen Personen liegt der Tätigkeitsanteil von Mitarbeitern mit unmittelbarem Projektbezug bei 80% der insgesamt im Büro geleisteten Arbeitsstunden. Mit der Größe der Büros steigt der Tätigkeitsanteil von Mitarbeitern mit Projektbezug auf 86% in mittleren Büros bzw. 85% in großen Büros. In diesem Zusammenhang ist für kleine und mittlere Büros im Vergleich zu 2006 eine Verschiebung hin zu einem höheren Tätigkeitsanteil von Personen mit unmittelbarem Projektbezug zu verzeichnen. Dieser Anteil lag 2006 bei 77% in Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen und bei 83% in Büros mit fünf bis neun Vollzeit tätigen Personen.
- Die in die Analyse einbezogenen Büros sind fast ausschließlich Personengesellschaften (78% Einzelunternehmen; 15% Gesellschaften bürgerlichen Rechts). Kapital- und Partnergesellschaften spielen mit 4% bzw. 3% nur eine geringe Rolle (Tab. 3.3).
- 14% der Büros bestehen noch keine fünf Jahre. In der Konsolidierungsphase (fünf bis zehn Jahre nach Gründung) befinden sich 18%. Die übrigen rund zwei Drittel der Büros sind bereits länger als zehn Jahre am Markt etabliert (Tab. 3.3).
- 72% der Architekturbüros sind in einer Fachrichtung tätig (Tab. 3.2). 23% der Büros sind auf zwei, 6% auf mehr als zwei Fachrichtungen ausgerichtet. Insgesamt liegt der Schwerpunkt in 87% der Büros auf der Fachrichtung Architektur. Garten- und Landschaftsarchitektur ist der fachliche Schwerpunkt von 7% der Büros. 4% der Büros arbeiten schwerpunktmäßig im Bereich Innenarchitektur und 2% werden als Stadtplanungsbüros betrieben.

- In ländlichen Gegenden und kleineren Städten bis zu 100 Tsd. Einwohnern haben 52% der Büros ihren Standort. 10% der Büro sind in mittelgroßen Städten (mit 100 Tsd. bis unter 250 Tsd. Einwohnern) ansässig. In größeren Städten mit 250 Tsd. Einwohnern und mehr sind 37% der Büros zu finden (Tab. 3.3).
- 69% der Architekturbüros liegen nach Angaben der Inhaber im Einzugsbereich von Großstädten bzw. Ballungsräumen.

Der Vergleich dieser Strukturdaten mit den Ergebnissen der Analyse im Jahr 2007 für das Berichtsjahr 2006 zeigt insgesamt kaum statistisch relevante Verschiebungen in der Struktur der Architekturbüros.

5. Leistungen der Architekturbüros

Im Statusbericht 2000plus Architekten / Ingenieure wurde für die Jahre 1990 bis 2000 ein abnehmender Anteil der HOAI-geregelten Leistungen an allen in Architekturbüros erbrachten Leistungen von 89% auf 83% ausgewiesen.¹⁰ Nach Ergebnissen der vorliegenden Untersuchung entsprechen aktuell durchschnittlich 79% der in den Büros erbrachten Leistungen den Leistungsbildern der HOAI (Tab. 5.1). Dieser Wert unterscheidet sich nicht signifikant von den für die Berichtsjahre 2004 und 2006 erhobenen Anteilen.¹¹ **Nach nunmehr der dritten Erhebung der Tätigkeitsstruktur in Architekturbüros bleibt festzuhalten: Anders als noch in den 1990er-Jahren ist für die erste Dekade 2000 keine rückläufige Entwicklung HOAI-geregelter Leistungen zu verzeichnen.**

Der Hauptanteil HOAI-geregelter Leistungen besteht weiterhin in der Objektplanung von Gebäuden (durchschnittlich 73%; Tab. 5.2).

Außerhalb der HOAI-geregelte Leistungen in Architekturbüros umfassen vor allem Tätigkeiten im Rahmen der Projektentwicklung (durchschnittlich 20%), Sachverständigen- und Gutachtertätigkeiten (19%) sowie Energieberatung (16%; Tab. 5.7):

- Generell ist festzustellen, dass in kleineren Büros durchschnittlich ein signifikant höherer Anteil nicht HOAI-geregelter Leistungen erbracht wird als in größeren (Tab. 5.1).
- Mehr kleinere als größere Büros legen den Schwerpunkt ihrer Aktivitäten (mehr als 50% der Gesamttätigkeit) auf Leistungen außerhalb der HOAI (Tab. 5.1). Diese Büros übernehmen vor allem Sachverständigen- und Gutachtertätigkeiten (Tab. 5.8).
- Differenziert nach Bürogröße wird deutlich, dass der Projektentwicklung in großen Büros eine höhere Bedeutung zukommt als in kleineren. In kleinen Büros haben demgegenüber Sachverständigentätigkeiten und Energieberatung eine stärkere Bedeutung (Tab. 5.7).
- **Im Vergleich zu 2006 ist in Ein-Personen-Büros und in kleinen Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen der durchschnittliche Anteil der Energieberatung an allen Leistungen außerhalb der Leistungsbilder der HOAI deutlich**

¹⁰ Statusbericht 2000plus Architekten / Ingenieure, 2002, Kap. 6, S. 87.

¹¹ Differenziert nach Ländern zeigen sich keine deutlichen Unterschiede in der Anteilshöhe HOAI-geregelter Leistungen an allen Leistungen (Tab. 19.3.1).

gestiegen. Lagen die durchschnittlichen Anteile 2006 bei 13% (Ein-Personen-Büros) bzw. 10% (kleine Büros), so sind sie in 2008 signifikant auf 20% bzw. 17% gestiegen.

Die Verteilung der in den Büros im Berichtsjahr 2008 erbrachten Leistungen nach Leistungskategorien (Umbau versus Bestandsmaßnahmen) zeigt, dass in Ein-Personen-Büros, in kleinen Büros (bis zu vier Vollzeit tätige Personen) und mittleren Büros (fünf bis neun Vollzeit tätige Personen) die Tätigkeiten im Rahmen von Umbau, Modernisierung sowie Instandhaltung und -setzung eine größere Rolle spielen als die Leistungen im Neubaubereich: Durchschnittlich 62% der Leistungen von Ein-Personen-Büros werden im Bauen im Bestand erbracht. Der Vergleichswert in kleinen Büros beträgt 60%, in mittleren Büros 52%. Im Berichtsjahr 2006 lag der Vergleichsanteil der Leistungen im Rahmen von Bestandsmaßnahmen in Büros mit bis zu vier tätigen Personen bei 56%, in mittleren Büros bei 46%. **Deutlich wird, dass die Bedeutung der Leistungskategorie „Bauen im Bestand“ in kleinen und mittleren Büros seit 2006 deutlich gestiegen ist.**¹²

Demgegenüber liegt der Leistungsschwerpunkt in großen Büros (zehn und mehr Vollzeit tätige Personen) weiterhin im Neubaubereich: Durchschnittlich 56% der Leistungen großer Büros entfallen auf den Neubau, 44% auf Bauen im Bestand (Abb. 5.4).

Wie bereits für 2006 zeigt die länderspezifische Auswertung auch für 2008, dass unabhängig von der Bürogröße **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** (Tab. 19. 3.1).

Jeder fünfte Inhaber (21%) hat neben der Architektentätigkeit im eigenen Büro ein weiteres wirtschaftliches Standbein (Tab. 5.9). 17% der freischaffenden Architekten mit zusätzlicher Einnahmequelle üben neben ihrer Architektentätigkeit eine Sachverständigen- und Gutachtertätigkeit aus. 15% erzielen zusätzliche Einnahmen durch Vermietung, Verpachtung und Verkauf eigener Immobilien. Allgemein im Immobilienbereich bzw. als Makler sind 11% tätig. Jeder zehnte freischaffende Architekt mit weiterem wirtschaftlichen Standbein hat ein Bauunternehmen bzw. eine Bauträgerfirma.

¹² Diese Entwicklung entspricht der vom Statistischen Bundesamt ausgewiesenen Verschiebung im Bereich der Baugenehmigungen zugunsten der Bestandsbaumaßnahmen (vgl. hierzu Kap. 1 der vorliegenden Studie).

6. Tätigkeitsfelder mit guten Entwicklungsmöglichkeiten

Ein Ergebnis der Befragung für das Berichtsjahr 2006 war, dass freischaffende Architekten vor allem im Bereich Umbau, Sanierung und Umnutzung gute Entwicklungsmöglichkeiten sahen. Dies wurde als Hinweis darauf gedeutet, dass Architekturbüros sich zunehmend um den Bestandsbau kümmern.

Diese Vermutung bestätigt sich – wie bereits beschrieben – angesichts des Bedeutungszuwachses der von Architekturbüros erbrachten Leistungen im Bestandsbau gegenüber den Neubaumaßnahmen. Auch aktuell sieht jeder vierte Inhaber von Architekturbüros (23%) in den Feldern Umbau, Sanierung und Umnutzung gute Entwicklungsmöglichkeiten.¹³ Dies trifft insbesondere für Inhaber von Ein-Personen-Büros (22%), kleinen (26%) und mittleren Büros (21%) zu. In großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen sehen 18% der Inhaber gute Entwicklungsmöglichkeiten im Bestandsbau (Tab. 5.10).

17% der Inhaber großer Büros sehen im Projektmanagement und in der Projektentwicklung ein Tätigkeitsfeld mit guten Entwicklungsmöglichkeiten. Diese positive Einschätzung wird von Inhabern mittlerer (12%) und kleiner Büros (8%) sowie von Inhabern von Ein-Personen-Büros (4%) demgegenüber seltener geteilt.

Unabhängig von der Bürogröße halten 12% der freischaffenden Architekten umweltbewusstes und energetisches Bauen für ein Tätigkeitsfeld mit künftig guten Chancen.

Alle weiteren Tätigkeitsfelder, in denen Büroinhaber gute Entwicklungsmöglichkeiten sehen, werden von weniger als 10% der Befragten hervorgehoben. Dies kann als ein Hinweis darauf gesehen werden, dass (auch) künftig von einem breit gestreuten Leistungsangebot im Markt für Architekturleistungen auszugehen sein wird.

¹³ In der Einschätzung der Inhaber von Architekturbüros spiegeln sich die Eingangs (vgl. Kap. 1) referierten amtlichen Zahlen zu den aktuellen Entwicklungen im Neu- und Bestandsbau wider.

7. Auftraggeber

Im Durchschnitt entfallen 2008 rund vier Fünftel (78%) des Auftragsvolumens auf nicht öffentliche Auftraggeber. Aufträge nicht öffentlicher Auftraggeber überwiegen in den Architekturbüros unabhängig von der Bürogröße. Dies gilt aber nicht in gleichem Ausmaß: Der Anteil der Aufträge öffentlicher Auftraggeber steigt mit zunehmender Bürogröße von durchschnittlich 15% in Ein-Personen-Büros auf bis zu 32% in mittleren bzw. 31% in großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen (Abb. 6.1).

Die Verteilung der Auftraggeber nach Größenklassen (Tab. 6.1) zeigt, dass zwei Drittel (66%) der Ein-Personen-Büros 2008 keine Aufträge öffentlicher Auftraggeber bearbeiteten. Nahezu jedes zweite kleine Büro mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen (46%) bearbeitete ebenfalls keine öffentlichen Aufträge. Die Vergleichswerte für mittlere und große Büros liegen mit 28% bzw. 20% deutlich niedriger.

Im Ergebnis ist festzuhalten, dass mittlere und große Architekturbüros mehrheitlich auch öffentliche Aufträge bearbeiten. Den Schwerpunkt (d. h. mehr als 50% des gesamten Auftragsvolumens) bilden öffentliche Aufträge in 28% der mittleren und 25% der großen Büros.

Soweit öffentliche Aufträge vorliegen, handelt es sich zu 80% um Aufträge kommunaler Auftraggeber. Durchschnittlich 15% der öffentlichen Aufträge entfallen auf die Länder und 5% auf den Bund. 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 Büros. Demgegenüber wächst in großen Büros die Bedeutung der Aufträge von den Ländern und vom Bund (Tab. 6.2).

Bereits für das Berichtsjahr 2006 konnte festgestellt werden, dass sich relevante Unterschiede in der Auftragsituation je nach Bundesland ergeben (Tab. 19.4.1). Dieser Befund bestätigt sich auch für 2008: In Architekturbüros aus Nordrhein-Westfalen spielen öffentliche Aufträge mit einem durchschnittlichen Anteil von 16% am gesamten Auftragsvolumen eine deutlich geringere Rolle als in Büros aus den anderen Ländern. Der höchste durchschnittliche Anteil öffentlicher Aufträge liegt mit 33% in Büros aus den neuen Bundesländern vor. **Es zeigt sich also weiterhin, dass Architekturbüros in den neuen Ländern stärker als in den alten von den Entwicklungen im öffentlichen Bau abhängig sind.**

Berliner Büros fällt hinsichtlich der Verteilung der öffentlichen Aufträge eine Sonderrolle zu: Durchschnittlich 15% des öffentlichen Auftragsvolumens gehen auf Aufträge des Bundes zurück. In allen übrigen in die Analyse einbezogenen Ländern liegt der Vergleichsanteil mit höchstens 10% deutlich niedriger.

Wie bereits für 2006 zeigt sich, dass die Verteilung nicht öffentlicher Aufträge nach Bürogröße deutlich variiert. Folgender Zusammenhang kann festgehalten werden: **Je größer die Büros, desto größer die Rolle, die den Aufträgen im Gewerbebau zukommt und desto geringer die Bedeutung der Aufträge von privaten Bauherren.** Der Anteil des Gewerbebaus an allen nicht öffentlichen Aufträgen beträgt durchschnittlich 31% in Ein-Personen-Büros. Dieser Anteil wächst mit zunehmender Bürogröße deutlich auf 69% in großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen. Umgekehrt sinkt der Anteil privater Bauherren an allen nicht öffentlichen Auftraggebern von durchschnittlich 59% in Ein-Personen-Büros auf 23% in großen Büros (Abb. 6.3).

Differenziert nach Bundesländern und Bürogröße zeigen sich keine statistisch signifikanten Unterschiede in der Zusammensetzung nicht öffentlicher Aufträge (Tab. 19.4.2).

Die Büroinhaber wurden darüber hinaus nach der regionalen Herkunft der Auftraggeber im Berichtsjahr 2008 gefragt. In diesem Zusammenhang zeigt sich, dass Architekturbüros weit überwiegend Aufträge im eigenen Bundesland bearbeiten. Durchschnittlich 88% des Auftragsvolumens werden im eigenen Bundesland abgewickelt. Aufträge aus der restlichen Bundesrepublik machen 10% des Auftragsvolumens aus. 2% des Auftragsvolumens entfallen auf ausländische Aufträge (Abb. 6.4).

Die nach Bürogröße differenzierte Analyse hinsichtlich der Herkunft der Auftraggeber ergibt, dass große Büros einen deutlich größeren Aktionsradius haben als kleine und mittlere. Der durchschnittliche Anteil des Auftragsvolumens aus dem eigenen Bundesland liegt bei Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen bei 74%. In den übrigen Büros beträgt der Vergleichsanteil um die 90%. **Allerdings ist auch für große Büros festzuhalten, dass diese fast ausschließlich im nationalen Markt agieren. Der im Ausland generierte Anteil am Auftragsvolumen großer Büros beträgt durchschnittlich 5%** (Vergleichsanteile für kleine und mittlere Büros: 2%-3%).

Auch mit Blick auf die regionale Herkunft der Auftraggeber kommt Berlin eine Sonderrolle im Vergleich zu den übrigen, an der Analyse beteiligten Ländern zu: Mit insgesamt 23% entfällt ein vergleichsweise hoher Anteil des Auftragsvolumens von Berliner Architekturbüros auf bundesrepublikanische Auftraggeber jenseits des eigenen Bundes-

landes. Die Vergleichswerte der übrigen Länder liegen mit maximal 14% deutlich niedriger (Tab. 19.4.3).

8. Einschätzung der wirtschaftlichen Situation

Die befragten Inhaber von Architekturbüros wurden gebeten, ihrer wirtschaftliche Situation einzuschätzen. Wie bereits in der Analyse für das Berichtsjahr 2006 wurden im Einzelnen

- die Einschätzung der Auftragslage und der Büroauslastung,
 - der aktuelle Auftragsbestand,
 - die Bereitschaft, Mitarbeiter einzustellen,
 - sowie die Absicht, in den nächsten Monaten das Büro zu schließen,
- erhoben.

Die Beurteilungen der Auftragslage sowie die Büroauslastung wurden wie auch in der Vorgängerstudie sowohl für das laufende Jahr der Erhebung (2007 bzw. 2009) als auch für das Berichtsjahr (2006 bzw. 2008) erfragt. Damit liegt eine lückenlose Bewertung der wirtschaftlichen Situation von Architekturbüros der letzten vier Jahre vor.

8.1 Einschätzung der wirtschaftlichen Situation im Jahr 2009

Aktuelle Erhebungen zur Einschätzung der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros zeichnen kein einheitliches Bild:

- Laut Branchenreport des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung vom Juli 2009 glaubt rund ein Drittel (36%) der Architekten bundesweit, dass die Nachfrage in den nächsten Monaten zurückgehen wird.
- Demgegenüber hat sich nach Umfrageergebnissen des ifo Instituts das Geschäftsklima bei freischaffenden Architekten aktuell deutlich verbessert: Nachdem der Klimaindikator im Herbst und Winter des vorvergangenen Jahres gesunken ist, verzeichnet er seit Frühjahr 2009 wieder Zuwächse. Der Wert zu Beginn des dritten Quartals 2009 war so hoch wie seit rund 15 Jahren nicht mehr.¹⁴

Vor diesem Hintergrund liefert die vorliegende Studie ein differenzierteres Stimmungsbild innerhalb der Architektenschaft:

30% der Inhaber beurteilen ihre wirtschaftliche Situation in 2009 im Vergleich zu der Situation im Berichtsjahr 2008 als viel besser oder besser. 43% sehen keine Ver-

¹⁴ Quelle: ifo Schnelldienst 21/2009 – 62. Jahrgang.

änderung im Vergleich zum Berichtsjahr und 28% stellen eine Verschlechterung gegenüber 2008 fest. Diese Einschätzung gilt unabhängig von der Bürogröße (Tab. 4.1).

In der Beurteilung der Auftragslage im Jahr 2009 zeigen sich demgegenüber statistisch signifikante Unterschiede nach Bürogröße (Tab. 4.3). Deutlich mehr Inhaber von Ein-Personen-Büros bzw. kleiner Büros als Inhaber größerer Büros beurteilen ihre derzeitige Auftragslage negativ: 36% der Inhaber von Ein-Personen-Büros und 27% der Inhaber von kleinen Büros stufen ihre aktuelle Auftragslage als schlecht oder sehr schlecht ein. Die Vergleichswerte für mittlere und große Büros liegen mit 16% bzw. 19% deutlich niedriger.

Damit überwiegen in mittleren und großen Büros die positiven Einschätzungen der Auftragslage deutlich im Vergleich zu den negativen Beurteilungen (52% versus 16% in mittleren, 43% versus 19% in großen Büros). Auch sehen mehr Inhaber kleiner Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen die Auftragslage positiv (44%) als negativ (27%). Ausschließlich in Ein-Personen-Büros übersteigt der Anteil negativer Einschätzungen (36%) den der positiven (32%). **Inbesondere Ein-Personen-Büros in Berlin schätzen ihre derzeitige Auftragslage negativ ein:** 15% der Inhaber Berliner Büros mit einer positiven Einschätzung stehen 53% mit negativer Bewertung gegenüber (Tab. 19.2.1).

Im Ergebnis ist festzuhalten, dass mittlere und große Büros zu einer deutlich positiveren Einschätzung ihrer derzeitigen Auftragslage kommen als kleine Büros. Auch in Bezug auf die Planungssicherheit, die Bereitschaft, Mitarbeiter einzustellen sowie die Notwendigkeit, aus wirtschaftlichen Gründen das Büro zu schließen, zeigt sich nach Angaben der Inhaber für größere Büros eine positivere Situation als für kleinere:

- Auch ohne neue Aufträge würde der derzeitige Auftragsbestand großer Büros im Durchschnitt noch 9 Monate bei voller Aufrechterhaltung des Büros ausreichen. Die Auftragsdecke von Ein-Personen-Büros reicht demgegenüber durchschnittlich 6 Monate (Tab. 4.5). **Differenziert nach Bundesländern wird deutlich, dass in den neuen Bundesländern und in Berlin von einer insgesamt geringeren Planungssicherheit als in den übrigen Ländern auszugehen ist** (Tab. 19.2.2).
- 3% der Inhaber von Ein-Personen-Büros erwägen, neue Mitarbeiter einzustellen. Dieser Anteil steigt auf bis zu 50% in großen Büros (Tab. 4.6).
- Kein Inhaber eines großen Büros erwartet innerhalb der nächsten 12 Monate die Schließung seines Büros aus wirtschaftlichen Gründen. Demgegenüber wird in

11% der Ein-Personen-Büros eine Schließung aus wirtschaftlichen Gründen erwogen (Tab. 4.2).

8.2 Einschätzung der Auftragslage im Jahr 2008

Um die ermittelten zentralen wirtschaftlichen Kennzahlen vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Situation einordnen zu können, ist die Einschätzung der Auftragslage für das Berichtsjahr 2008 durch die Büroinhaber von besonderem Interesse.

Generell ist festzuhalten, dass unabhängig von der Bürogröße die Auftragslage in 2008 durchschnittlich positiver beurteilt wird als in 2009. Insbesondere für mittlere und große Büros war 2008 bezogen auf die Auftragslage ein vergleichsweise gutes Jahr: 63% der Büros mit fünf bis neun Vollzeit tätigen Personen und 69% der Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen beurteilen die Auftragslage im Berichtsjahr 2008 positiv. Lediglich etwa jeder zehnte Inhaber mittlerer und großer Büros kommt zu einer negativen Einschätzung der Auftragslage. In Ein-Personen-Büros urteilt jeder dritte Inhaber positiv über die Auftragslage im Berichtsjahr 2008. Der Vergleichswert für kleine Büros liegt bei 46% und damit noch deutlich unterhalb der Anteile in mittleren und großen Büros (Tab. 4.3).

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse muss auch gesehen werden, dass mit steigender Bürogröße der Anteil der Inhaber wächst, die im Vergleich zu 2008 ihre Auftragslage in 2009 schlechter bewerten (Tab. 4.3): Die „Fallhöhe“ ist in großen Büros gewissermaßen höher als in kleinen.

Der Vergleich der Einschätzungen der Inhaber hinsichtlich ihrer Auftragslage in 2008 und 2006 zeigt, dass in kleinen und mittleren Büros die Auftragsituation für das Berichtsjahr 2008 deutlich besser beurteilt wird als für 2006. Und auch für große Büros ist diese positive Entwicklung in der Tendenz zu verzeichnen (Tab. 1.1b). Der Anteil der Inhaber, die in 2007 eine gute Auftragslage sahen, liegt unabhängig von der Bürogröße zwischen den Anteilen in 2006 und 2008.

Insgesamt zeigt sich von 2006 bis 2008 in Architekturbüros eine positive Entwicklung hinsichtlich der Auftragsituation, die sich aber in 2009 nicht weiter fortsetzt. Ob es sich hierbei nur um eine kurzfristige Eintrübung handelt bleibt abzuwarten. **Es wird deutlich, dass 2008 im Vergleich zu 2009 und auch im Vergleich zu den zurückliegenden Jahren 2007 und 2006 nach Einschätzung der Büroinhaber ein gutes Jahr für Architekturbüros war.**

8.3 Mittlere Kapazitätsauslastung

Die besonders positive Auftragslage, die 2008 nach Einschätzung der Inhaber mittlerer und großer Büros vorlag, spiegelt sich auch in der projektbezogenen Büroauslastung¹⁵ wider: Diese liegt 2008 in Büros mit fünf bis neun Vollzeit tätigen Personen bei durchschnittlich 93%. In großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Mitarbeitern übersteigt sie im Berichtsjahr 2008 mit 103% leicht die volle Kapazitätsauslastung. Die Vergleichswerte für Ein-Personen-Büros und für kleine Büros mit bis zu vier tätigen Personen liegen bei 77% und 86% deutlich niedriger.

Unabhängig von der Bürogröße liegt die durchschnittliche Büroauslastung 2008 deutlich oberhalb der Auslastung in 2006 (Tab. 1.1b). Über alle Büros lag sie 2006 bei 80%, in 2008 bei 84%. Im Jahr 2009 verzeichnen die Büros nach Angaben der Inhaber eine Auslastung von durchschnittlich 82%. Dabei befinden sich in 2009 insbesondere Ein-Personen-Büros in Berlin in einer wirtschaftlich schwierigen Lage. Mit einer durchschnittlichen Auslastung von 63% in 2008 unterschreiten die Berliner Ein-Personen-Büros deutlich die Auslastung in den Büros der übrigen Länder, die an der Befragung teilgenommen haben (Tab. 19.2.1).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass in 2008 insbesondere in großen Büros nach Einschätzung der Inhaber eine vergleichsweise gute Auftragslage zu verzeichnen ist, die mit einer hohen projektbezogenen Auslastung einhergeht. Zwar stellt sich die Situation in kleinen Büros weniger positiv dar, für 2008 ist aber unabhängig von der Bürogröße eine bessere wirtschaftliche Situation in den Architekturbüros zu verzeichnen als für 2006. Im Jahr 2009 zeichnet sich eine (leichte) Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation ab.

8.4 Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise

Angesichts der aktuellen Entwicklungen wurden die Inhaber um eine Einschätzung der Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Auftragslage ihres Architekturbüros gebeten. Generell ist zunächst festzuhalten, **dass rund jedes zweite Architekturbüro von der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen ist** (Abb. 18.1): Nach Auskunft der Inhaber sind in 19% der Büros die Folgen der Krise beträchtlich zu spüren. In 28% der Büros wirkt sich die Krise „ein wenig“ auf die Auftragslage aus

¹⁵ Unter „projektbezogene Büroauslastung“ ist die Auslastung der sachlichen und personellen Ressourcen eines Architekturbüros zu verstehen, die für die Bearbeitung der vorliegenden Aufträge eingesetzt bzw. in Anspruch genommen werden. Liegt die projektbezogene Auslastung beispielsweise bei 100%, werden die vorhandenen Ressourcen zur Auftragsbearbeitung voll ausgeschöpft.

(Tab. 18.1). Differenziert nach Bürogröße zeigt sich, dass mehr große Büros (64%) als mittlere (51%) und kleine (46%) negative Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Auftragslage feststellen. In insgesamt 31% der Büros werden bislang keine Folgen der Krise registriert und 18% rechnen auch mittelfristig nicht mit größeren Auswirkungen der Krise auf ihre Auftragslage.

Sofern Projekte infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise abgesagt oder verschoben wurden, handelt es sich sowohl um gewerbliche, private als auch öffentliche Aufträge (Tab. 18.2). Während in Ein-Personen-Büros und in kleinen Büros überwiegend private und öffentliche Aufträge angesichts der Krise ausgesetzt oder gestoppt werden, sind es in mittleren und großen Büros insbesondere Aufträge gewerblicher Bauherren.

Neben diesen Auftragsrückgängen wurde auch danach gefragt, ob sich aus den Maßnahmen seitens der öffentlichen Hand zur Eindämmung der Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise zusätzliche Projekte für Architekturbüros ergeben haben. Im Ergebnis zeigt sich, dass die Konjunkturpakete der Bundesregierung offenkundig wirken (Tab. 18.3): In rund jedem vierten Büro (27%) haben sich zusätzliche Projekte ergeben. Insbesondere mittlere und große Büros konnten bislang von den Maßnahmen profitieren: 45% bzw. 46% dieser Büros haben zusätzliche Projekte erhalten. Die Vergleichswerte liegen in Ein-Personen-Büros und in kleinen Büros mit 15% bzw. 31% deutlich niedriger.

In den Büros, die zusätzliche Aufträge im Rahmen der Konjunkturprogramme der Bundesregierung erhalten haben, machen eben diese Aufträge im Durchschnitt 19% des gesamten Auftragsbestandes der Büros aus. Mit zunehmender Bürogröße nimmt die Bedeutung dieser zusätzlichen Aufträge gemessen am gesamten Auftragsbestand ab (Tab. 18.3).

9. Wirtschaftliche Situation von Architekturbüros im Berichtsjahr 2008

Die Ergebnisse für das Berichtsjahr 2006 haben gezeigt, dass sich die wirtschaftliche Situation in Architekturbüros äußerst heterogen darstellt. Es ist darum notwendig diese Unterschiede mit Hilfe statistischer Maßzahlen zu beschreiben und nicht zu egalisieren. Aus diesem Grund werden in der folgenden Analyse der Umsätze, Kosten und Überschüsse von Architekturbüros eine Reihe statistischer 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 oder 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 arithmetischem 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.

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

Die Ergebnisse der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros werden durchgängig nach Bundesländern differenziert analysiert, um eventuelle regionale Unterschiede erkennen 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.

Die folgenden Analysen basieren ausschließlich auf Angaben von Büros, die vollständig und nicht offensichtlich unschlüssig sind. Auch blieben – wie bereits erwähnt –

Büros, die ausschließlich von Teilzeit tätigen Inhabern geführt werden (7% aller Büros), unberücksichtigt. Insgesamt konnten Angaben aus 1.283 Büros in die Analysen der wirtschaftlichen Situation in Architekturbüros einbezogen werden. Dies sind 53% der an der Befragung teilnehmenden Büros. Offensichtlich bestanden für einen Teil der Büros Schwierigkeiten, konsistente Daten zu liefern. Allerdings hat sich im Vergleich zur vorangegangenen Befragung die Quote der Bögen, die in die detaillierte Auswertung einbezogen werden konnten, von 49% auf 53% erhöht und damit die Qualität der Angaben der Befragten verbessert.¹⁶

9.1 Honorarumsätze

Durchschnittlich erwirtschafteten Architekturbüros im Berichtsjahr 2008 56 Tsd. Euro je Vollzeit tätige Person im Büro (arith. Mittel). In jedem zweiten Büro lag der pro Kopf-Umsatz (ohne Umsatzsteuer) bei mindestens 50 Tsd. Euro (Median). Differenziert nach Bürogröße zeigt sich, dass mit zunehmender Bürogröße auch der in 2008 erwirtschaftete Umsatz deutlich steigt: In Ein-Personen-Büros wurden durchschnittlich 51 Tsd. Euro erzielt. Der Umsatz je Inhaber und Vollzeit tätigen Mitarbeiter lag in kleinen Büros bei durchschnittlich 54 Tsd. Euro. Die Vergleichswerte für mittlere und für große Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen lagen mit durchschnittlich 61 Tsd. Euro und 88 Tsd. Euro deutlich höher (Tab. 8.1).

Unabhängig von der Bürogröße liegt der Median unterhalb des arithmetischen Mittels. Bei allen Büros zusammengenommen beträgt die Differenz 6 Tsd. Euro. Dieses Ergebnis zeigt, dass eine Minderheit der Büros Umsätze pro Kopf erwirtschaften, die deutlich oberhalb der Umsätze der Mehrheit der Büros liegen und damit den Durchschnittswert nach oben ziehen. Diese Spreizung hinsichtlich der erwirtschafteten Umsätze der einzelnen Büros zeigt sich am stärksten unter den Ein-Personen-Büros: Der Variationskoeffizient, das Maß für die Streuung der Einzelwerte um den Mittelwert, ist mit 74% bei Ein-Personen-Büros deutlich höher als in kleinen Büros mit einem Variationskoeffizienten von 61%. In mittleren und großen Büros liegen die Vergleichswerte unter 50%. In diesen Büros liegt eine homogenere Verteilung der pro Kopf-Umsätze vor als in kleinen Büros (Tab. 8.1). So ist im Ergebnis festzuhalten:

Insbesondere bei Ein-Personen-Büros und kleinen Büros stellt sich die Umsatzsituation der einzelnen Büros sehr unterschiedlich dar.

Differenziert nach Bundesländern zeigen sich deutliche Unterschiede in der Höhe der erwirtschafteten Honorarumsätze. In Berlin und in den neuen Bundesländern zeichnet

¹⁶ Eine ausführliche Methodendiskussion findet sich im Tabellenband, Kap. 24f.

sich für kleine Büros eine schlechtere Umsatzsituation ab als in den übrigen Ländern, die an der Untersuchung teilgenommen haben (Tab. 19.5.2).¹⁷

Im Vergleich mit den im Berichtsjahr 2006 erwirtschafteten Umsätzen zeigt sich insgesamt ein deutlicher Anstieg um 12% von 50 Tsd. Euro auf 56 Tsd. Euro. Die Steigerungsraten von 2006 auf 2008 variieren allerdings stark nach Bürogröße: Für Ein-Personen-Büros ist ein Anstieg um 15% und für kleine Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen um 9% zu verzeichnen. Die höchste Zuwachsrate haben mit 25% große Büros. In diesem Ergebnis spiegelt sich die nach Einschätzung der Inhaber von Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen sehr positive Auftragsituation im Berichtsjahr 2008 wider (Tab. 1.1a).

Eine Sonderrolle kommt den mittleren Büros mit fünf bis neun Vollzeit tätigen Personen zu: Ihr durchschnittlich je tätige Person erzielter Umsatz ist mit einem Plus um 1% im Vergleich zu 2006 nahezu konstant geblieben.¹⁸ Es wird weiter unten zu prüfen sein, ob sich dies auch negativ auf die Überschussentwicklung in diesen Büros auswirkt.

9.2 Analyse der Kosten in Architekturbüros

Um eine kostendeckende Projektkalkulation von Aufträgen bürointern durchführen zu können, ist eine differenzierte Kenntnis der Kostensituation notwendig. Bereits die Analysen der wirtschaftlichen Situation für die Berichtsjahre 2004 und 2006 zeigten aber, dass vor allem in kleinen Büros nur von einer Minderheit der Inhaber sogenannte kalkulatorische Kosten, insbesondere das kalkulatorische Inhabergehalt, in die Kostenanalyse einbezogen werden:

Lediglich in rund jedem fünften Architekturbüro (22%) wird ein Inhabergehalt kalkuliert. Nur 10% der Ein-Personen-Büros setzen in den Kosten ein Inhabergehalt an. Der Vergleichsanteil liegt in kleinen Büros bei 22%. In mittleren und großen Büros kalkuliert etwa jeder zweite Büroinhaber Inhabergehälter (45% bzw. 51%; Tab. 14.1).

Die fehlenden Angaben zu Inhabergehältern sind für die empirische Analyse der Kosten und insbesondere der faktischen Personalkosten von Architekturbüros ein

¹⁷ Der Ländervergleich der Ergebnisse kann für große Büros statistisch nicht sinnvoll durchgeführt werden, da insbesondere in Berlin und den neuen Ländern nur wenige Büros mit 10 und mehr Vollzeit tätigen Personen in die Auswertung einbezogen werden konnten.

¹⁸ Dieses Ergebnis ist nicht auf Ausreißer weniger Büros mittlerer Größe zurückzuführen. Auch die Median-Werte für 2006 und 2008 liegen mit 56 Tsd. Euro bzw. 57 Tsd. Euro nah beieinander. Darüber hinaus weist der Vergleich des Variationskoeffizienten, der in beiden Berichtsjahren bei etwas unter 50% liegt, auf eine ähnliche Streuung der Einzelergebnisse in 2006 und 2008 hin.

Problem: Zum einen fallen diese Kosten faktisch an. Zum anderen wurden in den vorangegangenen Untersuchungen die Inhabergehälter mit einbezogen. Um die Vergleichbarkeit der Ergebnisse der aktuellen und früheren Untersuchungen zu gewährleisten, war es darum notwendig, kalkulatorische Inhabergehälter in der Analyse anzusetzen. Hierfür wurden zwei methodische Vorgehensweisen gewählt:

■ 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 zwei bis neun Personen 40 Tsd. Euro und in Büros mit zehn 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.²⁰

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 Szenario-

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. 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 dieser Vorgabe.

²⁰ Eine Berechnung „angemessener“ Inhaber Gehälter erfolgt im Rahmen der Analyse des mittleren Büro-stundensatzes in Kap. 9.3.3.1.

berechnung ermöglicht von der faktischen wirtschaftlichen Situation der Büros unabhängige Analysen. Aus diesem Grund werden im Folgenden ausschließlich die Ergebnisse im Rahmen der Szenarioberechnung dargestellt.²¹

Für die folgende Beschreibung der Kostenhöhe bleiben die Inhabergehälter zunächst unberücksichtigt. Um die Kostenartenstruktur in Architekturbüros analysieren zu können, müssen demgegenüber zwingend kalkulatorische Inhabergehälter angesetzt werden.

9.2.1 Höhe der in Architekturbüros anfallenden Kosten

Auf der Kostenseite der Architekturbüros zeichnet sich folgendes Bild ab: Die Kosten ohne Inhabergehälter je Vollzeit tätige Person²² steigen von 17 Tsd. Euro in Ein-Personen-Büros auf 27 Tsd. Euro in kleinen Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen. In mittleren Büros liegen sie bei durchschnittlich 38 Tsd. Euro je Vollzeit tätige Person, in großen Büros mit zehn und mehr tätigen Personen bei 63 Tsd. Euro.

Die Streuung der Kostenhöhe ist in Ein-Personen-Büros und in kleinen Büros (Variationskoeffizient rund 70%) stärker ausgeprägt als in mittleren und großen Büros (Variationskoeffizient unter 50%). Offenbar reichen die kleinen Architekturbüros von „Wohnzimmerbüros“ bis hin zu Büros mit eigenen Büroräumen, wodurch sich die Kostenseite in jedem Einzelfall sehr unterschiedlich darstellt (Tab. 9.1).²³

Festzuhalten bleibt, dass sich die Situation in kleinen Büros nicht nur hinsichtlich des Umsatzes, sondern auch der Kosten erheblich heterogener darstellt als in mittleren und größeren Büros.

Im Vergleich zu den Pro-Kopf-Kosten im Berichtsjahr 2006 sind die Kosten in 2008 insgesamt um 4% gestiegen. Differenziert nach Bürogröße ist erkennbar, dass die mittlere Höhe der Pro-Kopf-Kosten in kleinen und mittleren Büros in den letzten Jahren stagnierte. Anders in großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen: In diesen Büros stiegen die durchschnittlichen Kosten je tätige Person deutlich um 30%.

²¹ Die entsprechenden Ergebnisse auf Basis des Inhabergehalts als faktischem Überschuss sind dem Tabellenband zu entnehmen.

²² 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. Ein Blick auf die Kosten, die in Büros je Vollzeit tätiger Person entstehen, ermöglicht demgegenüber den Vergleich der Kosten nach Bürogröße. Vgl. hierzu Jung, Hans: Controlling, München, Wien 2003, S. 155.

²³ Die differenzierte Kostenaufstellung ist Tab. 9.3 zu entnehmen.

Im Zusammenhang mit den Personalkosten wird auf diese Kostensteigerung zurück zu kommen sein (Tab. 1.1a).

Die Kostenquote setzt die in einem Architekturbüro anfallenden Kosten in Relation zu dem von diesem Büro erwirtschafteten Umsatz. Dabei bleiben auch bei dieser Betrachtung die Inhabergehälter auf der Kostenseite unberücksichtigt. Im Ergebnis zeigt sich, dass die mittlere Kostenquote, d. h. der Anteil der Kosten ohne Inhabergehalt am gesamten Honorarumsatz, in Ein-Personen-Büros bei 49% liegt. Mit zunehmender Bürogröße steigt diese Quote bis auf durchschnittlich 73% in großen Büros (Tab. 9.1).

Angesichts einer stagnierenden Kostenentwicklung in kleinen Architekturbüros bei gleichzeitig gestiegenem mittlerem Umsatz ist die Kostenquote in kleinen Büros deutlich um vier Prozentpunkte von 2006 zu 2008 gesunken.

Auf Länderebene ergibt die Analyse der Kostensituation in Architekturbüros, dass kleine und mittlere Büros in Berlin und in den neuen Bundesländern geringere durchschnittliche Pro-Kopf-Kosten haben als Büros in den übrigen Ländern, die an der Befragung teilgenommen haben. Dies schlägt sich aber nicht in deutlichen Unterschieden der Kostenquoten nieder, da – wie im vorhergehenden Abschnitt gesehen – die Umsatzsituation in Berlin und den neuen Ländern vergleichsweise am schlechtesten ausfällt (Tab. 19.5.3 und Tab. 19.5.4).

Wie bereits für das Berichtsjahr 2006 wurde auch für 2008 die Ausgaben je Inhaber / Partner und technischem Angestellten für Fort- und Weiterbildung als gesonderte Kostenposition differenziert nach Bundesländern ausgewiesen (Tab. 19.5.5). Zu überprüfen war, ob die auf Länderebene existierenden unterschiedlichen Regelungen zur Fort- und Weiterbildung Einfluss auf die Ausgaben im Rahmen dieser Kostenposition haben. Zwar existiert in allen Architektenkammern der Länder die Fortbildungspflicht. Es gilt aber 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. Im Ergebnis zeigen sich zwar Schwankungen in den Angaben für Fort- und Weiterbildung differenziert nach Bundesländern, diese verbleiben aber – wie auch schon im Berichtsjahr 2006 – 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

Die in Architekturbüros anfallenden Personalkosten wurden differenziert für Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug (angestellte Architekten, Ingenieure, technische Mitarbeiter) und Mitarbeiter ohne unmittelbaren Projektbezug, wie kaufmännische Mitarbeiter, Verwaltungskräfte etc., analysiert.²⁴ Darüber hinaus werden auch die Kosten ausgewiesen, die im Zusammenhang mit freien Mitarbeitern in Architekturbüros entstehen.

Im Einzelnen belaufen sich die mittleren Personalkosten inklusive Sozialabgaben in kleinen Büros für angestellte Mitarbeiter mit unmittelbarem Projektbezug auf 34 Tsd. Euro pro Kopf. Mit 36 Tsd. Euro liegen diese Kosten in mittleren Büros nur leicht höher. Deutlich höhere Pro-Kopf-Kosten fallen in großen Büros an. Hier betragen die durchschnittlichen Personalkosten je Vollzeit tätigen Mitarbeiter mit Projektbezug 43 Tsd. Euro (Tab. 9.3).

Die Pro-Kopf-Kosten, die Architekturbüros für Mitarbeiter ohne unmittelbaren Projektbezug entstehen, liegen in kleinen und mittleren Büros deutlich, d. h. um durchschnittlich rund 10 Tsd. Euro unterhalb der Kosten für technische Mitarbeiter. Sie betragen in Büros mit bis zu vier tätigen Personen durchschnittlich 23 Tsd. Euro und in Büros mittlerer Größe mit fünf bis neun Vollzeit tätigen Personen durchschnittlich 27 Tsd. Euro. Ein solcher Unterschied ist in großen Büros nicht zu verzeichnen: Hier liegen die Kosten je Mitarbeiter ohne unmittelbaren Projektbezug bei durchschnittlich 43 Tsd. Euro und damit nur unwesentlich unterhalb der Kosten, die je Mitarbeiter mit Projektbezug anfallen. Wie bereits in der Vorgängerstudie ist allerdings festzuhalten, dass in der Gruppe der Mitarbeiter ohne Projektbezug die Streuung der Personalkosten mit einem Variationskoeffizienten von 56% stärker ausgeprägt ist als bei technischen Mitarbeitern (Vergleichswert 34%).²⁵ Dieser Unterschied erklärt sich dadurch, dass zu den Mitarbeitern ohne unmittelbaren Projektbezug unterschiedliche Qualifikationsprofile wie kaufmännische Mitarbeiter, Verwaltungsmitarbeiter, Sekretariatskräfte und Reinigungspersonal zu rechnen sind. Dementsprechend ist von einer großen Bandbreite der Gehälter auszugehen.

²⁴ Die Differenzierung der Personalkosten erfolgt anhand der Angaben zur prozentualen Aufteilung der gesamten Personalkosten eines Büros auf die beiden Mitarbeitergruppen. Überwiegend wurden diese Anteile geschätzt und nicht aus der Buchhaltung ermittelt. Es ist dementsprechend von einer gewissen Ungenauigkeit der Berechnungen auszugehen.

²⁵ Der Variationskoeffizient gibt den Grad der Streuung an. Je höher der Variationskoeffizient, desto stärker streuen die Einzelwerte um den Mittelwert (vgl. hierzu Kap. 9).

Auch die durchschnittlichen Kosten je Vollzeit tätigen freien Mitarbeiter steigen mit zunehmender Bürogröße: In kleinen Büros liegen diese Kosten bei durchschnittlich 27 Tsd. Euro. Sie steigen auf 36 Tsd. Euro in mittleren und 51 Tsd. Euro in großen Büros.

Im Ergebnis zeigt sich, dass unabhängig vom Projektbezug der Mitarbeiter sowie unabhängig davon, ob es sich um angestellte oder freie Mitarbeiter handelt, in größeren Büros höhere Personalkosten anfallen als in kleineren. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass Mitarbeiter mit Projektbezug höhere Einkommen erhalten als Mitarbeiter ohne Projektbezug.²⁶

Der signifikante Anstieg der Kosten großer Büros ist vor allem auf den durchgängigen Anstieg der Personalkosten zurückzuführen. Dies zeigt der Vergleich der durchschnittlichen Personalkosten im Berichtsjahr 2008 mit denen in 2006: Sowohl für angestellte Mitarbeiter als auch für freie Mitarbeiter ist in großen Büros ein Anstieg der Personalkosten festzustellen. Die mittleren Kosten je technischen Mitarbeiter stiegen von 2006 auf 2008 um 10%. Die Vergleichswerte für Angestellte ohne unmittelbaren Projektbezug sowie für freie Mitarbeiter liegen bei 16% bzw. 14% (Tab. 1.1a).

9.2.3 Kostenartenstruktur

Die Aussagekraft der durchschnittlichen Kostenhöhe in Architekturbüros ist wegen der sehr unterschiedlichen und vielfältigen Rahmenbedingungen, unter denen Büros wirtschaften, vergleichsweise gering. Die Vergleichbarkeit ist in vielen Fällen nicht ohne weiteres gegeben.

Demgegenüber werden in der Analyse der Kostenartenstruktur die unterschiedlichen Kostenpositionen in Relation zu den Gesamtkosten gesetzt. Als einzelne Kostenpositionen können generell Arbeitskosten (Inhaber und Mitarbeiter) und Sachkosten wie Miete, Kosten für den Bürobetrieb, Kfz-Kosten etc. unterschieden werden. Die einzelnen Positionen werden entsprechend ihrem prozentualen Anteil an den Gesamtkosten ausgewiesen. Diese relativen Maßzahlen ermöglichen den Vergleich der Kostenstruktur differenziert nach Bürogröße.

Zu den Arbeitskosten wird neben den Personalkosten (inkl. Sozialabgaben), den Honoraren für freie Mitarbeiter und Leistungen Dritter auch das Inhaber Gehalt 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

²⁶ Differenziert nach Bundesländern zeigen sich keine deutlichen Unterschiede in den Personalkosten (Tab. 19.5.6).

mit zwei bis neun Personen und von 50 Tsd. in großen Büros aus, so ergibt sich insgesamt eine Verteilung von Arbeitskosten zu Sachkosten im Verhältnis von 73% zu 27% (Tab. 10.1).

Mit zunehmender Bürogröße wächst auch der Anteil der Arbeitskosten an den Gesamtkosten. In Ein-Personen-Büros beträgt dieser Anteil 69%. Der Anteil der Arbeitskosten steigt kontinuierlich über 73% in kleinen und 77% in mittleren Büros auf 80% der Gesamtkosten in großen Büros.

Dabei zeigt sich differenziert nach Bürogröße innerhalb der Arbeitskosten eine Verschiebung des Gewichts von Inhabergehältern und Mitarbeiterkosten. So fallen in kleinen Büros die Inhabergehälter bei den Arbeitskosten stärker ins Gewicht als bei den mittleren und vor allem den großen Büros. Demgegenüber machen die Personalkosten für Mitarbeiter bei den mittleren und insbesondere großen Büros einen deutlich höheren Anteil an den Personalkosten aus als bei kleineren Büros (Tab. 10.3).

Hinsichtlich der Verteilung der Gesamtkosten auf Arbeits- und Sachkosten ist im Vergleich zu 2006 in der Tendenz insgesamt eine leichte Verschiebung zu einer Höhergewichtung der Arbeitskosten gegenüber den Sachkosten zu verzeichnen (Tabelle 8). Diese Verschiebung zeigt sich noch deutlicher, wird die Kostenartenstruktur differenziert nach Umsatzgrößenklassen analysiert (Tabelle 9): Der Anteil der Arbeitskosten an den Gesamtkosten ist unabhängig von der Höhe des Umsatzes um insgesamt vier Prozentpunkte gestiegen. Es handelt sich hierbei ausschließlich um einen Bedeutungszuwachs der Inhaberkosten und nicht der Kosten für Mitarbeiter.

Interessant ist darüber hinaus, dass in großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen die Honorare für Leistungen Dritter 2008 einen höheren Kostenanteil (11%) ausmachen als 2006 (7%). **Dies deutet auf darauf hin, dass große Büros verstärkt Leistungen nach außen vergeben.**

**Tabelle 8: Kostenartenstruktur 2006 – 2008 nach Bürogrößenklassen
(Basis: Szenario-Berechnung)***

Berichtsjahr	Büros insgesamt		Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)							
	2006	2008	ein Inh. ohne Mitarb.		bis zu 4		5 bis 9		10 und mehr	
			2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008
Summe „Arbeitskosten“	71%	73%	70%	69%	71%	73%	74%	77%	79%	80%
a) Personalkosten	65%	66%	68%	68%	64%	65%	64%	65%	66%	62%
· Inhabergehalt*	51%	51%	68%	68%	47%	49%	26%	26%	15%	12%
· Personalkosten Mitarbeiter	11%	11%	0%	0%	12%	12%	29%	29%	38%	40%
· Sozialabgaben Mitarbeiter	4%	4%	0%	0%	4%	4%	10%	10%	13%	10%
b) Fremdkosten / Fremdarbeiten	6%	7%	2%	1%	7%	8%	10%	12%	13%	18%
· Honorare freie Mitarbeiter	3%	4%	0%	0%	5%	6%	6%	7%	6%	7%
· Honorare Leist. Dritter	3%	3%	2%	1%	3%	2%	4%	4%	7%	11%
Sachkosten (Gesamt)	29%	27%	30%	31%	29%	27%	26%	23%	21%	20%
· Kosten Raumnutzung	6%	6%	6%	6%	7%	6%	6%	6%	5%	5%
· Kosten Bürobetrieb	7%	6%	7%	7%	7%	6%	7%	6%	6%	5%
· Kfz-Kosten	6%	6%	7%	8%	6%	6%	5%	4%	3%	3%
· Reisekosten	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	1%
· Versicherung, Beiträge	4%	4%	5%	5%	4%	4%	3%	3%	3%	2%
· Fort- und Weiterbildung	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	0%	0%
· Repräsentation/Akquisition	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
· sonstige Kosten	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	2%

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

**Tabelle 9: Kostenartenstruktur 2006 – 2008 nach Umsatzgrößenklassen
(Basis: Szenario-Berechnung)***

Berichtsjahr	Büros insgesamt		Umsatzklassen							
	2006	2008	bis unter 50 Tsd. €		50 Tsd. € bis unter 100 Tsd. €		100 Tsd. € bis unter 200 Tsd. €		200 Tsd. € und mehr	
			2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008
Summe „Arbeitskosten“	67%	71%	56%	60%	66%	70%	72%	74%	79%	81%
a) Personalkosten	61%	64%	53%	58%	60%	65%	65%	66%	69%	69%
· Inhabergehalt*	46%	50%	50%	56%	51%	58%	44%	48%	35%	36%
· Personalkosten Mitarbeiter	11%	11%	2%	1%	6%	5%	15%	14%	25%	25%
· Sozialabgaben Mitarbeiter	4%	4%	1%	0%	2%	2%	6%	5%	9%	8%
b) Fremdkosten / Fremdarbeiten	6%	7%	3%	3%	7%	5%	7%	8%	10%	11%
· Honorare freie Mitarbeiter	4%	4%	2%	1%	4%	3%	5%	6%	5%	6%
· Honorare Leist. Dritter	3%	3%	2%	1%	3%	2%	3%	3%	4%	5%
Sachkosten (Gesamt)	33%	29%	44%	40%	34%	30%	28%	26%	21%	19%
· Kosten Raumnutzung	7%	7%	10%	9%	8%	7%	6%	6%	5%	5%
· Kosten Bürobetrieb	8%	7%	11%	9%	9%	7%	7%	6%	6%	5%
· Kfz-Kosten	7%	6%	10%	9%	8%	7%	6%	6%	4%	3%
· Reisekosten	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
· Versicherung, Beiträge	5%	5%	7%	7%	5%	5%	4%	4%	3%	3%
· Fort- und Weiterbildung	1%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	0%	0%
· Repräsentation/Akquisition	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
· sonstige Kosten	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	2%	2%

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

Differenziert nach Bundesländern zeigen sich Schwankungen in der Kostenstruktur. Insbesondere in Berlin liegt ein besonderes Gewicht auf den Arbeitskosten (Tab. 19.5.8). Dies ist ein Hinweis darauf, dass die Sachkosten in Berlin vergleichsweise niedrig sind. Eine detaillierte Aufschlüsselung der Kostenartenstruktur ist Tab. 10.2 und 10.3 im Tabellenband zu entnehmen.

9.3 Gemeinkosten und Einzelkosten

Neben den unmittelbar in Projekten entstehenden Kosten, fallen auch Aufwendungen für unterstützende Prozesse, sogenannte Gemeinkosten an. 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)“²⁷. 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 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. Damit ist die Erfassung von Arbeitszeiten eine zwingende Voraussetzung, um eine umfassende projektbezogene Kostenkalkulation vornehmen zu können.

Wie bereits für das Berichtsjahr 2006 ist aber auch für 2008 festzuhalten, dass in der weit überwiegenden Mehrheit der Architekturbüros Arbeitszeiten nicht erfasst werden: Nur in insgesamt 11% der Büros werden die Arbeitszeiten der Inhaber systematisch erfasst. Der Anteil für die Erfassung der Arbeitszeiten der Mitarbeiter liegt mit 22% doppelt so hoch. Zwar erfassen mehr große als kleine und mittlere Büros die Arbeits-

²⁷ Jung, Hans: Controlling, München, Wien 2003, S. 393.

zeiten. Aber auch unter den großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen sind es deutlich weniger als die Hälfte der Büros: In 25% der großen Büros werden die Inhaberarbeitszeiten und in 32% die Arbeitszeiten der Mitarbeiter erfasst (Tab. 12.1).²⁸

Damit zeigt sich unabhängig vom Bundesland ein in Architekturbüros weit verbreitetes Defizit im Rahmen betriebswirtschaftlichen Controllings.

9.3.1 Arbeitszeiten und Projektstundenanteil

Vollzeit tätige Büroinhaber arbeiten je nach Bürogröße durchschnittlich etwas unter 50 Stunden in der Woche. Anders als in der Erhebung für das Berichtsjahr 2006 zeigt sich für 2008 ein signifikanter Unterschied in der Arbeitszeit von Inhabern kleinerer und mittlerer Büros einerseits und großer Büros andererseits: Mit durchschnittlich 46 Wochenarbeitsstunden arbeiten die Inhaber großer Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen statistisch deutlich kürzer als Inhaber kleinerer und mittlerer Büros, die durchschnittlich rund 49 Stunden in der Woche im eigenen Büro arbeiten. Dieser Unterschied zeigt sich auch deutlich bei der Betrachtung der Gruppe von Inhabern, die mit 50 Stunden und mehr in der Woche ein sehr hohes Arbeitspensum aufweisen: 45% der Inhaber von Ein-Personen-Büros haben eine wöchentliche Arbeitszeit von mindestens 50 Stunden. Die Vergleichswerte für kleine und mittlere Büros liegen mit 52% und 48% noch höher. Demgegenüber haben 35% der Inhaber großer Büros eine vergleichbar lange Arbeitszeit (Tab. 7.3).

Die Arbeitszeiten der Mitarbeiter liegen generell unterhalb der Arbeitszeiten der Inhaber: Angestellte technische Mitarbeiter arbeiten durchschnittlich 41 Stunden in der Woche. Angestellte ohne unmittelbaren Projektbezug haben eine durchschnittliche Wochenarbeitszeit von rund 38 Stunden (Tab. 7.4). Die Arbeitszeiten der Mitarbeiter in Architekturbüros haben sich seit 2006 nicht deutlich verändert.

Um einen Einblick in die Tätigkeitsstruktur von Inhabern und technischen Mitarbeitern zu erhalten 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

²⁸ Auf die Notwendigkeit der Zeiterfassung weist Schramm, Clemens hin: Niemals ohne Zeiterfassung. PEP-7, in: Deutsches Ingenieurblatt 6/2005, S. 46ff.

wurde den Befragten eine Musterverteilung der Arbeitstage zur Orientierung vorgegeben.²⁹ Es ergibt sich folgendes Bild:

- Inhaber von Architekturbüros arbeiten durchschnittlich 262 Tage im Jahr. 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%.³⁰ Dieser Anteil schwankt in Ein-Personen-Büros, kleinen und mittleren Büros nur leicht. In großen Büros liegt demgegenüber der Projektstundenanteil mit 68% deutlich niedriger: Inhaber großer Büros verwenden deutlich mehr Arbeitszeit für Akquisition, Wettbewerbe, büroorganisatorische sowie kaufmännische Tätigkeiten als Inhaber kleinerer Büros (Tab. 7.1).
- Die arbeitsfreien Tage im Jahr verteilen sich wie folgt: Der Krankenstand unter Inhabern ist mit durchschnittlich drei Krankheitstagen niedrig. Durchschnittlich 19 Urlaubstage nehmen Büroinhaber im Jahr. Zusätzlich sind sie an sechs Feiertagen in ihrem Büro nicht aktiv. Durchschnittlich 76 der 104 Wochenendtage sind nach Angaben der Inhaber arbeitsfrei, was im Umkehrschluss bedeutet, dass sie an rund einem Viertel der Wochenenden arbeiten.
- Technische Angestellte haben demgegenüber in der Regel an den Wochenenden frei (Tab. 7.2). Auch liegt ihr Urlaub mit durchschnittlich 26 Tagen über den 18 Urlaubstagen, die sich die Inhaber durchschnittlich zugestehen. Dementsprechend liegt die durchschnittliche Zahl der Jahresarbeitstage von technischen Angestellten mit 222 deutlich unter der der Büroinhaber. Bei technischen Mitarbeitern sind durchschnittlich 200 Tage der reinen Projektarbeit zuzuordnen. Der mittlere Projektstundenanteil angestellter Mitarbeiter liegt bei 76%.

9.3.2 Gemeinkostenanteil

Neben Einzel- oder Projektkosten, die im Rahmen von Projektarbeit entstehen, fallen Gemeinkosten für Verwaltungs- und Büroarbeiten an. Diese Gemeinkosten müssen

²⁹ 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 erhoben. Auch für die Verteilung der Arbeitszeit der technischen Mitarbeiter wurde um die Angabe der durchschnittlichen Verteilung gebeten. 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.

³⁰ Unter „potenziellen Arbeitstagen“ 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.

von Architekturbüros zusätzlich zu den Projektkosten berücksichtigt werden, um kostendeckend kalkulieren zu können.

Zur Deckung der Gemeinkosten muss den Projektkosten ein bestimmter Betrag, der Gemeinkostenzuschlag, zugeschlagen werden. Dieser Gemeinkostenzuschlag wird als Verhältnis von Gemeinkosten zu Projektkosten multipliziert mit 100 berechnet. Er beschreibt also den prozentualen Anteil der Gemeinkosten an den Kosten, die unmittelbar Projekten zugeordnet werden können. Der Gemeinkostenfaktor bezeichnet den entsprechenden Projektkosten-Multiplikator. Er wird berechnet aus Gemeinkostenzuschlag / 100 +1. Mit diesem Faktor müssen die reinen Einzel- oder Projektkosten multipliziert werden, damit die gesamten Kosten, einschließlich der Gemeinkosten erwirtschaftet werden können.

Bei der Berechnung der Gemeinkosten werden im Rahmen der Szenarioberechnung mit festgelegten Inhabergehältern die Kosten der Inhaber und der technischen Mitarbeiter auf Projektkosten und Gemeinkosten über den jeweiligen mittleren Projektstundenanteil der Inhaber und technischen Mitarbeiter verteilt. Aus Gründen der Vereinfachung wurden die gesamten Sachkosten den Gemeinkosten zugeschlagen. Werden die so ermittelten Gemeinkosten ins Verhältnis zu den Projektkosten gesetzt, ergibt sich folgendes Bild:

- Insgesamt liegt in den Architekturbüros der durchschnittliche Anteil der Gemeinkosten an den Projektkosten bei 105%. Je 1.000 Euro Projektkosten fallen demnach 1.100 Gemeinkosten an. Im Rahmen der Projektkalkulation müssen die Projektkosten mit dem Faktor 2,1 multipliziert werden, um die tatsächlich anfallenden Gesamtkosten im Büro zu berücksichtigen (Tab. 11.1). Das bedeutet, dass für je 1.000 Euro in einem Projekt anfallende Kosten 2.100 Euro in die Kostenkalkulation eingestellt werden müssen. Dies gilt unabhängig von der Bürogröße: Differenziert nach Bürogröße verbleiben die Schwankungen des Gemeinkostenfaktors insgesamt im Bereich von Zufallsschwankungen.
- Im Vergleich zu 2006 ist der Gemeinkostenzuschlag unabhängig von der Bürogröße gesunken. Insbesondere in mittleren und großen Büros ist in der Tendenz eine Verschiebung im Verhältnis der Gemeinkosten zu den Projektkosten in Richtung Projektkosten zu verzeichnen. Das bedeutet, dass der Anteil der Gemeinkosten an den Gesamtkosten gesunken ist. **Diese Verschiebung ist ein Hinweis darauf, dass im Berichtsjahr 2008 Rationalisierungspotenziale im Vergleich zu der Situation in 2006 realisiert werden konnten.**

Im Ländervergleich zeigen sich überwiegend keine Unterschiede im Gemeinkostenfaktor (Tab. 19.5.9). Allein in mittleren Büros mit fünf bis neun Vollzeit tätigen Personen

sind statistisch deutliche Schwankungen dieser Kalkulationsgröße nach Bundesländern festzustellen. Hier reicht der Faktor von 1,8 in Berliner Büros und den Büros aus den neuen Bundesländern bis hin zu 2,5 in Büros, die in Nordrhein-Westfalen ansässig sind. Dieser Unterschied ist auf die vergleichsweise niedrigen durchschnittlichen Pro-Kopf-Kosten in kleinen und mittleren Büros in Berlin und den neuen Ländern zurückzuführen.

9.3.3 Mittlerer Bürostundensatz

Der mittlere Bürostundensatz berechnet sich aus den Gesamtkosten eines Büros einschließlich der Inhabergehälter im Berichtsjahr dividiert durch die Summe aller in dem Büro in diesem Jahr geleisteten Projektstunden. Diese Kennzahl gibt an, welcher Stundensatz unter der Voraussetzung einer in den Folgejahren ähnlichen Arbeitszeitverteilung und Kostenhöhe, in künftigen Projekten erreicht werden muss, um kostendeckend arbeiten zu können.

Im Folgenden wird der mittlere Bürostundensatz zweifach ausgewiesen: Zum einen wird der Bürostundensatz aus den Angaben der befragten Inhaber zur Kostensituation der Büros und den Arbeitszeiten berechnet. Diese Berechnung erfolgt unter verschiedenen Modellannahmen, die im nachfolgenden Abschnitt näher erläutert werden. Zum anderen wurden die Büroinhaber nach ihrer Kalkulation von Bürostundensätzen befragt. Diese Ergebnisse werden den berechneten Ergebnissen gegenübergestellt.

9.3.3.1 Berechnung des mittleren Bürostundensatzes

Der Bürostundensatz wird im Rahmen der vorliegenden statistischen Analyse auf Ebene der Büros im Einzelnen wie folgt berechnet:

1. Schritt: Berechnung Gesamtkosten im Berichtsjahr

	Sachkosten	(Angaben aus Kostenstrukturanalyse)
	Personalkosten	(Angaben aus Kostenstrukturanalyse)
+	Inhabergehälter	fehlende Angaben in vielen Büros
Σ	Gesamtkosten	

2. Schritt: Berechnung Projektstunden im Berichtsjahr

	tägliche Arbeitsstunden technische Mitarbeiter	*	Projektstage technische Mitarbeiter	(Angaben aus Kostenstrukturanalyse)
+	tägliche Arbeitsstunden Inhaber	*	Projektstage Inhaber	(Angaben aus Kostenstrukturanalyse)
Σ	Projektstunden insgesamt			

3. Schritt: Berechnung mittlerer Bürostundensatz

	Gesamtkosten	(berechnet)
/	Projektstunden insgesamt	(berechnet)
	mittlerer Bürostundensatz	

Bleiben die kalkulatorischen Inhabergehälter bei der Berechnung des mittleren Bürostundensatzes unberücksichtigt (Inhabergehälter=0), so erhält man den so genannten Break-Even-Point: Mithilfe einer solchen Break-Even-Analyse kann der mittlere Bürostundensatz aufgezeigt werden, der die Gewinn- von der Verlustzone trennt. D. h., dies ist der mittlere Bürostundensatz, ab dem der Inhaber Unternehmerlohn erwirtschaftet. Dieser Punkt liegt für das Berichtsjahr 2008 differenziert nach Bürogröße bei folgenden Werten:

	Gesamt	Ein- Personen- Büro	bis zu vier tätige Mitarb.	5 bis 9 tätige Mit- arbeiter	10 und mehr tätige Mitarb.
Break-even-point*	24 €	10 €	23 €	35 €	58 €

* Bürostundensatz, ab dem im Architekturbüro Unternehmerlohn erwirtschaftet wird

Ab diesen Grenzwerten werden bei gleichbleibender Kostensituation und annähernd gleicher Projektstundenjahreszahl der Inhaber und Mitarbeiter in den Architekturbüros Überschüsse erwirtschaftet, aus denen die Inhaber ihren Lohn entnehmen können.

Werden – wie bereits für das Berichtsjahr 2006 – für die Inhaber im Rahmen der Szenarioberechnung die bereits beschriebenen Gehälter festgelegt (30 Tsd. Euro in Ein-Personen-Büros, 40 Tsd. Euro in kleinen und mittleren Büros, 50 Tsd. Euro in großen Büros), ergibt sich ein mittlerer Bürostundensatz von 41 Euro (Tab. 12.2). In Ein-Personen-Büros fällt dieser Satz mit 31 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 vier Vollzeit tätigen Personen bei 42 Euro und steigt auf 45 Euro in mittelgroßen Büros und auf 64 Euro in großen Büros (zehn und mehr Vollzeit tätige Personen). Insgesamt ist bei diesen Angaben zu beachten, dass kein Wagnis- und kein Gewinnzuschlag einberechnet wurde.

Fraglich ist bei der Szenarioberechnung, ob die angesetzten Inhabergehälter den Anforderungen, die an Büroinhaber gestellt werden, gerecht werden. Welcher Unternehmerlohn für Inhaber von Architekturbüros angemessen ist, ist eine nicht einfach zu beantwortende Frage. Im Entwurf für die Anteils- und Betriebsvermögensbewertungsverordnung (AntBVBewV) heißt es in §4 Abs. 1 Nr. 2: „Die Höhe des Unternehmerlohns wird nach der Vergütung bestimmt, die eine nicht beteiligte Geschäftsführung erhalten würde.“ Dies kann aber bei Freiberuflern als Einzelunternehmer nicht herangezogen werden. Für Freie Berufe muss darum der Unternehmerlohn gesondert ermittelt werden. Hierbei sind laut BGH die Minimalanforderungen für die Identifizierung typischer Löhne zu berücksichtigen: Heranzuziehen sind Angestelltengehälter, die nach Umsatzgrößenklassen, Größe der Kommune und nach Region differenziert werden sollten.³¹

Den Ausgangspunkt für die Festsetzung eines angemessenen Unternehmerlohns bildet somit das nach verschiedenen Kriterien zu differenzierende Gehalt hoch qualifizierter in Architektur- und Planungsbüros angestellter Architekten. In der folgenden Beispielrechnung wird ein Inhaberlohn auf der Basis der Gehaltsanalyse der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen 2008 angesetzt (Angestellte in Architektur- und Planungsbüros mit einer Berufserfahrung von 11 bis 20 Jahren, in der Tätigkeitsgruppe B).³² Weil für die Gehaltsangaben keine Differenzierung nach Bürogröße vorliegt, wurde diese nachträglich vorgenommen. Es wird davon ausgegangen, dass mit der

³¹ Knief, Peter: Der kalkulatorische Unternehmerlohn für Steuerberater, DStR 2008, Heft 39, 24. September 2008, S. 1895-1903.

³² Diese Angaben werden herangezogen, weil die nordrhein-westfälischen Architekten die zahlenmäßig größte Gruppe der befragten Büroinhaber im Rahmen der vorliegenden Analyse sind.

Größe der Büros auch die Gehälter der angestellten Architekten steigen. Fiktiv wurde ein Unterschied von 10% in den Bürogrößeklassen angesetzt (Tabelle 10):

Tabelle 10: Zur Berechnung von Inhabergehältern angesetzte Bruttogehälter

Ein-Personen-Büro	bis 4 tätige Personen	5-9 tätige Personen	10 und mehr Vollzeit tätige Personen
45.004 €	49.504 €	54.454 €	59.900 €
-10%	Angabe aus der Gehaltsbefragung	+10%	+10%

Zu diesem „Basisgehalt“ müssen in einem weiteren Schritt zusätzliche Lohnbestandteile hinzugerechnet werden (Tabelle 11).³³

Tabelle 11: Berechnung angemessener Inhabergehälter

Gehälter von angestellten Architekten in Planungs- und Architekturbüros			
Ein-Personen-Büros	kleine Büros	mittlere Büros	große Büros
45.004 €	49.504 €	54.454 €	59.900 €
+ Gehaltsaufschlag für Arbeitszeiten der Inhaber über 46 Wochenstunden			
+ Arbeitgeberanteil für die Sozialversicherung [Rentenversicherung (9,95%), Arbeitslosenversicherung (1,65%), Krankenversicherung (6,7%), Pflegeversicherung (0,98%)] ³⁴			
+ Einberechnung berufsspezifischer Gemeinkosten (Kammerbeiträge etc. 6%)			
+ zusätzliche Altersversorgung als Angestellter (20%)			
+ Einberechnung eines Risikozuschlags (Ausfälle; 5%)			
+ Einberechnung einer Prämie für das Umsatzrisiko (Konjunkturschwankungen 6%)			
= Unternehmerlohn			
80.550 €	89.853 €	98.468 €	104.166 €

Auf dieser Basis „angemessener“ Inhabergehälter berechnen sich differenziert nach Bürogröße folgende mittlere Bürostundensätze (Tabelle 12):

Tabelle 12: Mittlere Bürostundensätze auf Basis angemessener Inhabergehälter

	Gesamt	Ein-Personen-Büro	bis zu vier tätige Personen	5 bis 9 tätige Personen	10 und mehr tätige Personen
mittlerer Bürostundensatz	63 €	58 €	64 €	64 €	74 €
mittlerer Bürostundensatz (Inhaberwochenstunden max. 50)*	64 €	60 €	65 €	65 €	74 €

* Die Beschränkung auf 50 Wochenarbeitsstunden verhindert, dass durch „Selbstaubeutung“ der Stundensatz zu gering angesetzt wird.

³³ Vgl. hierzu Knief, Peter a. a. O.

³⁴ Bei der Berechnung „angemessener“ Inhabergehälter müssen die jeweiligen Beitragsbemessungsgrenzen für das Berichtsjahr 2008 berücksichtigt werden.

Die Bürostundensätze können auch getrennt für Inhaber und technische Mitarbeiter kalkuliert werden. Hierzu wurden die Stundensätze der Inhaber in einer Modellannahme 40% höher angesetzt als die Stundensätze der technischen Mitarbeiter (Tabelle 13).³⁵

Tabelle 13: Mittlere Bürostundensätze auf Basis angemessener Inhabergehälter

	Gesamt	Ein-Personen-Büro	bis zu vier tätige Personen	5 bis 9 tätige Personen	10 und mehr tätige Personen
Inhaber (40% oberhalb des Mitarbeitersatzes)	77 €	-	72 €	80 €	100 €
Projektmitarbeiter	55 €	-	51 €	57 €	71 €

Im Ergebnis liegen die getrennt ausgewiesenen mittleren Bürostundensätze differenziert nach Bürogröße zwischen 72 Euro und 100 Euro für Inhaber und zwischen 51 Euro und 71 Euro für technische Mitarbeiter.

9.3.3.2 Angaben der Büroinhaber zu ihrem Bürostundensatz

Obwohl der mittlere Bürostundensatz als eine betriebswirtschaftliche Kennzahl Hinweise zu einer kostendeckenden Projektkalkulation in Architekturbüros gibt, wird diese Größe in nicht einmal jedem zweiten Büro hinzugezogen: 46% der Büros kalkulieren keinen Bürostundensatz. Diesbezügliche Defizite betreffen insbesondere kleine Büros: In nur etwa jedem dritten Ein-Personen-Büro (34%) wird ein Bürostundensatz kalkuliert. Mit zunehmender Bürogröße steigt der Anteil der Büros, die mit dieser Kennzahl arbeiten, auf bis zu 81% der großen Büros (Tab. 12.3).

Soweit in Büros mittlere Stundensätze kalkuliert werden, wird mehrheitlich zwischen Stundensätzen für Inhaber und technische Mitarbeiter unterschieden (Tab. 12.3).

Soweit ein Stundensatz kalkuliert wird, liegt dieser in Ein-Personen-Büros, kleinen und großen Büros durchschnittlich bei 54 Euro. In mittleren Büros wird mit 49 Euro ein niedrigerer Stundensatz als in den übrigen Büros angesetzt. Allerdings verbleibt dieser Unterschied, statistisch gesehen, im Rahmen von Zufallsschwankungen (Tab. 12.4).

Wird mit verschiedenen Stundensätzen kalkuliert, so liegen die mittleren Bürostundensätze für Inhaber um rund 40% über den Stundensätzen, die für technische Mitarbeiter kalkuliert werden: In kleinen Büros liegt der tatsächlich kalkulierte Inhaberstundensatz durchschnittlich bei 63 Euro, in mittleren Büros bei 71 Euro und in großen Büros bei 81

³⁵ Den Ergebnissen im folgenden Kapitel ist zu entnehmen, dass die Büroinhaber selbst, soweit sie Bürostundensätze für Inhaber und Mitarbeiter unterscheiden, einen durchschnittlichen Größenunterschied

Euro. Die Vergleichssätze für technische Mitarbeiter liegen ebenfalls aufsteigend nach Bürogröße bei 46 Euro, 51 Euro und 55 Euro.

Wagnis- und Gewinnzuschlag werden unabhängig von der Bürogröße mehrheitlich nicht auf den Bürostundensatz aufgeschlagen (Tab. 12.5). Soweit Wagnis- und Gewinnzuschläge bei der Kalkulation berücksichtigt werden, liegen diese bei rund 20% des kalkulierten Bürostundensatzes.

Der Vergleich der tatsächlich in den befragten Architekturbüros kalkulierten Bürostundensätze mit den Stundensätzen, die auf Basis „angemessener“ Inhaberlöhne ermittelt wurden³⁶, zeigt durchgängig, dass die Inhaber mit teils deutlich geringeren Sätzen kalkulieren. Insbesondere in großen Büros wird eine deutliche Diskrepanz zwischen ermittelten und faktisch kalkulierten Bürostundensätzen erkennbar.

Insgesamt unterschreiten die faktisch angesetzten Bürostundensätze die aus den Angaben der Büroinhaber errechneten Sätze um mindestens 10%. Im Ergebnis bedeutet dies, dass – soweit solche Projektkalkulationen überhaupt vorgenommen werden – in den Büros in der Regel mit zu geringen Stundensätzen kalkuliert wird.

von rund 40% ansetzen. Dieses Ergebnis wurde der Modellannahme zugrunde gelegt.

³⁶ Vgl. Kap. 9.3.3.1.

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 der Überschüsse 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 2008

Differenziert nach Bürogröße wurden im Berichtsjahr 2008 unterschiedliche Überschüsse je Inhaber / Partner erwirtschaftet. **Es zeigt sich, dass mit zunehmender Bürogröße auch die Überschüsse deutlich steigen:** In Ein-Personen-Büros liegt der erwirtschaftete Überschuss bei durchschnittlich 34 Tsd. Euro. Die Vergleichswerte steigen auf 48 Tsd. Euro je Inhaber / Partner in kleinen Büros, auf 95 Tsd. Euro in mittleren und auf durchschnittlich 210 Tsd. Euro in großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen (Abb. 13.1).

Der hohe Variationskoeffizient, der je nach Bürogröße zwischen 80% und 100% liegt, deutet auf eine große Streuung der Einzelwerte um den erwirtschafteten mittleren Überschuss. Aufschlussreich ist, dass unabhängig von der Bürogröße der Median, also der Wert, den die Hälfte der Büros höchstens als Überschuss erwirtschaftet, um rund 20% unterhalb des arithmetischen Mittels rangiert. Dies bedeutet, dass die Durchschnittswerte (arithmetische Mittel) durch eine Minderheit von wirtschaftlich besonders starken Büros „nach oben gezogen“ werden (Tab. 13.1).

Um ein realistisches Bild von der faktischen Überschusssituation in den einzelnen Architekturbüros zu erhalten, ist es bei der großen Streuung sinnvoll, die Analyse der Überschüsse nach Größenklassen heranzuziehen (Tab. 13.2):

- Deutlich wird zunächst, dass 4% aller Büros keinen Überschuss erwirtschaften bzw. das Berichtsjahr 2008 mit Verlust abschließen.
- Bis zu 30 Tsd. Euro je Inhaber erzielen 39% aller Büros. Dieser Anteil nimmt mit der Bürogröße ab: 55% der Ein-Personen-Büros erwirtschaften einen Überschuss von höchstens 30 Tsd. Euro. Dies trifft auf 37% der kleinen und auf 18% der mittleren Büros zu. Ein vergleichsweise geringer Überschuss je Inhaber / Partner wird in 9% der großen Büros erwirtschaftet.
- Rund ein Drittel aller Büros (36%) erwirtschaften 2008 einen Überschuss je Inhaber / Partner von über 50 Tsd. Euro. Die Minderheit der Ein-Personen-Büros (20%) und der kleinen Büros (36%) erzielt einen Überschuss in dieser Höhe. Demgegenüber ist mit 66% und 83% die Mehrzahl der mittleren und großen Büros in vergleichbarer Weise wirtschaftlich erfolgreich.

Der Vergleich der Überschüsse in den Berichtsjahren 2006 mit denen in 2008 zeigt, dass unabhängig von der Bürogröße die durchschnittlich erwirtschafteten Überschüsse deutlich gestiegen sind. Dies gilt insbesondere für Ein-Personen-Büros und kleine Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen. Die Überschüsse je Inhaber / Partner stiegen hier deutlich um 24% bzw. 15%. In mittleren Büros beträgt die Steigerungsrate 8% und in großen Büros 18% (Tab. 1.1b).³⁷

Der Jahresvergleich nach Größenklassen erzielter Überschüsse zeigt dementsprechend, dass im Berichtsjahr 2008 deutlich weniger Büros einen Überschuss von höchstens 30 Tsd. Euro erzielten als im Jahr 2006 (39% zu 48% aller Büros). Es ist aber festzuhalten, dass sich in 2008 weiterhin Inhaber von mehr als einem Drittel der Büros in einer prekären wirtschaftlichen Situation befinden. Setzt man den Überschuss als mögliches Inhaber Gehalt an, so zeigt sich, dass jeder dritte Inhaber 10% weniger als das Gesamtbruttoeinkommen (inkl. Arbeitgeberkosten) eines Hausmeisters in öffentlichen Gebäuden verdient. Dabei wurden nur Büros in die Analyse aufgenommen, in denen der / die Inhaber Vollzeit tätig sind (Tab. 1.2).

³⁷ In mittleren und großen Büros sind die Unterschiede von 2006 zu 2008 nicht statistisch signifikant. Dies ist allerdings auf die jeweilige geringe Gruppenbesetzung zurückzuführen: Bei geringen Fallzahlen werden auch teils erhebliche Unterschiede als statistisch nicht überzufällig ausgewiesen. In der Tendenz zeigt sich aber auch in diesen Gruppen ein Anstieg der Überschüsse je Inhaber / Partner.

Von Interesse ist in diesem Zusammenhang die Analyse der Überschüsse je Inhaber / Partner differenziert nach Umsatzgrößenklassen. Tabelle 6 im Kapitel 3.2 des vorliegenden Berichts ist zu entnehmen, dass die Höhe der durchschnittlich erwirtschafteten Überschüsse zwar mit zunehmender Höhe der Umsätze steigt. Aber auch in Büros aus den hohen Umsatzklassen variieren die erzielten Überschüsse stark (Tabelle 7): So erzielten im Berichtsjahr 2008 in 17% der Büros aus der Umsatzklasse 100 Tsd. Euro bis unter 200 Tsd. Euro die Inhaber einen Überschuss von höchstens 30 Tsd. Euro je Partner und in 29% dieser Büros einen Überschuss zwischen 30 Tsd. Euro und 50 Tsd. Euro. In Büros der höchsten Umsatzklasse (Jahresumsatz von 200 Tsd. Euro und mehr) liegen der Vergleichswert bei 8% bzw. 11%. Diese Ergebnisse zeigen, dass die Kostensituation auch in einem Teil der umsatzstarken Büros keine auskömmlichen Inhabergehälter ermöglicht

Differenziert nach Ländern wird deutlich, dass – wie bereits 2006 – auch 2008 Ein-Personen-Büros sowie kleine Büros in Berlin im Schnitt deutlich geringere Überschüsse erwirtschafteten als Büros in den übrigen Ländern, die an der Erhebung teilgenommen haben. So ist auch der Anteil der Büros, die sich 2008 in einer wirtschaftlichen prekären Situation befanden in Berlin und den neuen Ländern höher als in den übrigen Bundesländern.

Zusammenfassend ergibt die Analyse der Überschüsse in Architekturbüros, was bereits für 2006 festgehalten wurde, nur, dass sich insgesamt die Situation in 2008 etwas aufgehellt hat: **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.**

10.2 Gewinnsituation im Jahr 2008

Der **Gewinn** in Architekturbüros lässt sich nur für Büros ausweisen, in denen Inhabergehälter in die Kostenaufstellung einbezogen werden. In Kapitel 9.2. wurde bereits darauf hingewiesen, dass lediglich in rund jedem fünften Architekturbüro (22%) ein Inhabergehalt im Berichtsjahr 2008 kalkuliert wurde.

Durchschnittlich wurde in 2008 in diesen Büros ein Inhabergehalt in Höhe von 63 Tsd. Euro angesetzt. Nach Bürogröße zeigen sich deutliche Unterschiede im kalkulierten Inhabergehalt: In Ein-Personen-Büros setzen die Architekten ihr Gehalt durchschnittlich

lich mit 35 Tsd. Euro an. In kleinen Büros liegt das kalkulierte Inhaber Gehalt mit 48 Tsd. Euro deutlich höher. Mit 72 Tsd. Euro in mittleren Büros und 129 Tsd. Euro in großen Büros steigt das von Büroinhabern kalkulierte Gehalt mit der Größe der Büros noch einmal deutlich an.³⁸

Der Vergleich der 2008 tatsächlich kalkulierten Inhabergehälter mit den im Rahmen der Modellrechnung des mittleren Bürostundensatzes angesetzten „angemessenen“ Gehältern³⁹ zeigt (Tabelle 14): Inhaber von Ein-Personen-Büros kalkulieren durchschnittlich nicht einmal die Hälfte des als „angemessen“ ausgewiesenen Gehalts. In kleinen Büros liegt das faktisch kalkulierte Gehalt um das 1,9-fache unterhalb des für diese Bürogröße als „angemessen“ berechneten Gehalts. In mittleren Büros liegt der Faktor bei 1,4. Ein anderes Bild zeigt sich in großen Büros: Soweit in großen Büros Inhabergehälter kalkuliert werden, liegen diese durchschnittlich oberhalb des in der Modellrechnung als angemessen eingesetzten Gehalts (Faktor 0,8).

Tabelle 14: Vergleich tatsächlich kalkulierter Inhabergehälter mit den „angemessenen“ Gehältern

	Nach Bürogröße: Anzahl tätiger Personen (Vollzeit / Teilzeit)			
	Ein-Personen-Büros	bis zu 4	5 bis 9	10 und mehr
Ø Höhe der in 2008 kalkulierten Gehälter	35.073 €	48.153 €	72.321 €	128.771 €
"angemessene" Gehälter*	80.550 €	89.853 €	98.468 €	104.166 €
Faktor	2,3	1,9	1,4	0,8

* Zur Berechnung dieser Gehälter vgl. Kap. 9.3.3.1

Dieser Vergleich zeigt, dass insbesondere in kleinen Büros eher zu geringe Inhabergehälter kalkuliert werden. Insbesondere vor diesem Hintergrund ist das Ergebnis der Gewinnanalyse zu sehen, dass in kleinen Büros durchschnittlich deutlich geringere Gewinne erzielt werden als in mittleren und großen Büros (Tab. 15.1):

- In allen Büros, in denen Inhabergehälter kalkuliert werden, liegt der durchschnittliche Gewinn je Inhaber / Partner bei insgesamt 26 Tsd. Euro.
- Für Ein-Personen-Büros ist ein durchschnittlicher Gewinn in Höhe von 10 Tsd. Euro und für kleine Büros von 7 Tsd. Euro zu verzeichnen.
- Deutlich höhere Gewinne erwirtschaften 2008 mittlere Büros mit 38 Tsd. Euro und große Büros mit durchschnittlich 88 Tsd. Euro.

³⁸ Wegen der geringen Gruppenbesetzung bleiben die in Tab. 14.2 ausgewiesenen durchschnittlichen Gehälter der Gesellschaftergeschäftsführer unberücksichtigt.

³⁹ Vgl. Kap. 9.3.3.

Die Aussagekraft der mittleren Gewinne ist wegen der großen Streuung der Einzelwerte insgesamt nur sehr gering.⁴⁰ Die großen Unterschiede in der Gewinnsituation der Büros 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. 37% der in die Analyse einbezogenen Büros verzeichnen 2008 Verluste bzw. keine Gewinne. 23% der Büros erzielen einen Gewinn je Inhaber / Partner von 50 Tsd. Euro und mehr.⁴¹

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

⁴⁰ Der Variationskoeffizient liegt in den einzelnen Bürogrößenklassen bei über 180%.

⁴¹ Wegen der in den Berichtsjahren 2006 und 2008 jeweils sehr disparaten Gewinnsituation in den Büros, den Unterschieden in den kalkulierten Inhabergehältern sowie der insgesamt geringen Gruppenbesetzung ist ein Vergleich für diese Jahre in diesem Zusammenhang nicht aussagekräftig.

11. Vergleich der Kosten und Überschüsse nach Umsatzgrößenklassen

Im Folgenden werden die Kostensituation in Architekturbüros sowie die Überschüsse nach Umsatzgrößenklassen dargestellt. Um ein differenziertes Bild zu erhalten, werden sechs Umsatzgrößenklassen zu Grunde gelegt:

- Büros mit einem Umsatz bis unter 50 Tsd. Euro
- Büros mit einem Umsatz von 50 Tsd. Euro bis unter 100 Tsd. Euro
- Büros mit einem Umsatz von 100 Tsd. Euro bis unter 200 Tsd. Euro
- Büros mit einem Umsatz von 200 Tsd. Euro bis unter 500 Tsd. Euro
- Büros mit einem Umsatz von 500 Tsd. Euro bis unter eine Mio. Euro
- Büros mit einer Mio. Euro und mehr Umsatz

Für diese Büros werden im Einzelnen die Pro-Kopf-Kosten (ohne Inhabergehälter), die Kostenquote (ohne Inhabergehälter), der Arbeitskostenanteil, der Gemeinkostenfaktor sowie der Überschuss je Inhaber / Partner ausgewiesen.⁴² Innerhalb jeder Umsatzgrößenklasse wurden die Architekturbüros je nach Höhe der genannten Kennzahlen jeweils in drei gleich große Gruppen unterteilt:

- Im unteren Drittel sind die Büros zusammengefasst, in denen die entsprechende Kennzahl niedrig ausfällt.
- In das mittlere Drittel fallen Büros, in denen die Kennzahl eine mittlere Ausprägung aufweist.
- Im oberen Drittel sind die Büros zusammengefasst, in denen die entsprechende Kennzahl hoch ausfällt.

Die Kombination von Umsatzgrößenklassen und Büroeinteilung nach Ausprägung der Kennzahlen findet sich in Tabelle 15. In diesem Schema können sich Inhaber von Architekturbüros hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Situation einordnen und sich so mit Büros derselben Umsatzklasse vergleichen. So ermöglicht dieses Schema beispielsweise die Überprüfung, ob im eigenen Büro eher hohe Kosten anfallen oder ob das eigene Büro zu den eher ertragreichen Büros in der entsprechenden Umsatzklasse gehört. Mit diesem Schema ist eine erste wirtschaftliche Standortbestimmung für Inhaber von Architekturbüros möglich.

Im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse im Überblick dargestellt:

⁴² Die Definitionen und Arten der Berechnungen dieser Kennzahlen wurden in den vorherigen Kapiteln beschrieben. In der folgenden Erläuterung der Ergebnisse werden diese im Überblick wiederholt.

Tabelle 15: Kosten- und Überschusssituation in Architekturbüros im Berichtsjahr 2008 nach Umsatzgrößenklassen

	Umsatzgrößenklassen					
	bis unter 50 Tsd. €	50 Tsd. € bis unter 100 Tsd. €	100 Tsd. € bis unter 200 Tsd. €	200 Tsd. € bis unter 500 Tsd. €	500 Tsd. € bis unter eine Mio. €	eine Mio. € und mehr
mittlere Pro-Kopf-Kosten (Kosten ohne Inhabergehälter)*	12 Tsd. €	20 Tsd. €	31 Tsd. €	38 Tsd. €	56 Tsd. €	77 Tsd. €
unteres Drittel	bis 8 Tsd. €	bis 14 Tsd. €	bis 22 Tsd. €	bis 31 Tsd. €	bis 45 Tsd. €	bis 59 Tsd. €
mittleres Drittel	8 Tsd. € bis 13 Tsd. €	14 Tsd. € bis 24 Tsd. €	22 Tsd. € bis 34 Tsd. €	31 Tsd. € bis 42 Tsd. €	45 Tsd. € bis 61 Tsd. €	59 Tsd. € bis 79 Tsd. €
oberes Drittel	höher als 13 Tsd. €	höher als 24 Tsd. €	höher als 34 Tsd. €	höher als 42 Tsd. €	höher als 61 Tsd. €	höher als 79 Tsd. €
mittlere Kostenquote (ohne Inhabergehälter)	58%	49%	56%	60%	66%	74%
unteres Drittel	bis 39%	bis 37%	bis 47%	bis 52%	bis 58%	bis 67%
mittleres Drittel	40% bis 56%	38% bis 54%	48% bis 60%	53% bis 65%	59% bis 74%	68% bis 83%
oberes Drittel	höher als 56%	höher als 54%	höher als 60%	höher als 65%	höher als 74%	höher als 83%
mittlerer Arbeitskostenanteil**	75%	69%	70%	74%	77%	79%
unteres Drittel	bis 71%	bis 66%	bis 67%	bis 71%	bis 74%	bis 78%
mittleres Drittel	72% bis 80%	67% bis 75%	68% bis 77%	72% bis 79%	75% bis 82%	79% bis 84%
oberes Drittel	höher als 80%	höher als 75%	höher als 77%	höher als 79%	höher als 82%	höher als 84%
mittlerer Gemeinkostenfaktor	1,9	2,0	2,2	2,2	2,2	2,0
unteres Drittel	bis 1,6	bis 1,7	bis 1,7	bis 1,8	bis 1,8	bis 1,8
mittleres Drittel	1,6 bis 1,9	1,7 bis 2,1	1,7 bis 2,2	1,8 bis 2,1	1,8 bis 2,4	1,8 bis 2,1
oberes Drittel	über 1,9	über 2,1	über 2,2	über 2,1	über 2,4	über 2,1
mittlere Überschüsse je Inhaber / Partner***	16 Tsd. €	38 Tsd. €	57 Tsd. €	90 Tsd. €	163 Tsd. €	276 Tsd. €
unteres Drittel	bis 11 Tsd. €	bis 30 Tsd. €	bis 42 Tsd. €	bis 62 Tsd. €	bis 102 Tsd. €	bis 151 Tsd. €
mittleres Drittel	11 Tsd. € bis 22 Tsd. €	30 Tsd. € bis 46 Tsd. €	42 Tsd. € bis 69 Tsd. €	62 Tsd. € bis 104 Tsd. €	102 Tsd. € bis 197 Tsd. €	151 Tsd. € bis 336 Tsd. €
oberes Drittel	höher als 22 Tsd. €	höher als 46 Tsd. €	höher als 69 Tsd. €	höher als 104 Tsd. €	höher als 197 Tsd. €	höher als 336 Tsd. €

* Pro-Kopf-Kosten: Division der Kosten ohne Inhabergehälter durch die Zahl der Vollzeit tätigen Personen (Inhaber, angestellte und freie Mitarbeiter).

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

*** Überschuss: Umsatz abzüglich der Kosten ohne Inhabergehälter

Einen Einblick in die Höhe der Kosten in Architekturbüros geben die mittleren Pro-Kopf-Kosten. Sie werden ermittelt, indem die im Büro anfallenden Kosten ohne Inhabergehälter durch die Zahl der Vollzeit tätigen Personen (Inhaber, angestellte und

freie Mitarbeiter) dividiert werden.⁴³ Die Pro-Kopf-Kosten steigen mit zunehmendem Büroumsatz von durchschnittlich 12 Tsd. Euro in Büros mit einem Umsatz von weniger als 50 Tsd. Euro auf bis zu 77 Tsd. Euro pro Kopf in Büros der höchsten Umsatzgrößenklasse mit einem Jahresumsatz von einer Mio. Euro und mehr. Differenziert nach Umsatzgrößenklassen zeigen sich folgende Gruppierungen von Büros mit niedrigen Kosten und solchen mit hohen Kosten:

- In der untersten Umsatzgrößenklasse gilt, dass Büros mit bis zu 8 Tsd. Euro vergleichsweise niedrige Pro-Kopf-Kosten haben. Hoch sind die Kosten bei diesem Bürotyp ab 13 Tsd. Euro aufwärts.
- In Büros mit einem Jahresumsatz von 50 bis unter 100 Tsd. Euro liegen niedrige Kosten vor, wenn die Kosten je Vollzeit tätige Person 14 Tsd. Euro nicht überschreiten. Hohe Kosten sind zu verzeichnen, wenn die Pro-Kopf-Kosten oberhalb von 24 Tsd. Euro liegen.
- Büros mit einem Umsatz zwischen 100 Tsd. Euro bis unter 200 Tsd. Euro gehören zur Gruppe der Büros mit geringen Kosten, wenn die Pro-Kopf-Kosten bei unter 22 Tsd. Euro liegen. Hohe Kosten liegen in dieser Umsatzgrößenklasse bei über 34 Tsd. Euro je Vollzeit tätige Person.
- Liegt der Jahresumsatz zwischen 200 Tsd. Euro bis unter 500 Tsd. Euro, so Pro-Kopf-Kosten bis zu 31 Tsd. Euro eher gering. Über 42 Tsd. Euro Pro-Kopf-Kosten sind demgegenüber als hoch einzustufen.
- In Büros der Umsatzgrößenklasse 500 Tsd. Euro bis unter eine Mio. Euro sind Pro-Kopf-Kosten bis zu 45 Tsd. Euro als niedrige Kosten zu bezeichnen. Kosten über 61 Tsd. Euro je Person sind hoch.
- In der höchsten Umsatzklasse liegen die Pro-Kopf-Kosten von Büros mit geringen Kosten unterhalb von 59 Tsd. Euro. Mit über 79 Tsd. Euro Kosten pro Kopf zählen Büros zum Drittel der Büros mit den hohen Kosten.

Die Kostenquote setzt die Kosten in Relation zum Umsatz. Sie wird ermittelt, indem der Anteil der Gesamtkosten des Büros (ohne Inhabergehälter) am Jahresumsatz berechnet wird. Durchschnittlich beträgt diese Quote in Büros aus der untersten Umsatzgrößenklasse 58%. In den nächsthöheren Umsatzklassen liegt mit 49% und 56% eine durchschnittlich geringere Kostenquote vor. In den weiteren Umsatzklassen steigt die mittlere Quote auf bis zu 74% in den Büros der höchsten Umsatzklasse. Innerhalb der

⁴³ Entsprechend den hier vorliegenden Analysen müssen Teilzeit tätige Mitarbeiter auf Vollzeit tätige (40 Wochenstunden) umgerechnet werden. Aushilfen und Praktikanten bleiben bei dieser Berechnung unberücksichtigt.

Umsatzgrößenklassen zeigt sich eine ausgeprägte Spreizung der Kostenquoten in Architekturbüros:

- In der untersten Umsatzgrößenklasse sind Kostenquoten bis 39% niedrig. Über 56% beginnen hohe Kostenquoten.
- In der nächstfolgenden Umsatzklasse liegt mit 37% und 54% eine ähnliche Einteilung in Büros mit niedrigen und hohen Kostenquoten vor.
- In Büros, die einen Umsatz zwischen 100 Tsd. und 200 Tsd. Euro erwirtschaften, sind Kostenquoten bis zu 47% niedrig. Hohe Kostenquoten beginnen bei über 60%.
- Bei einem Umsatz von 200 Tsd. Euro bis unter 500 Tsd. Euro ist ein Anteil der Kosten am Umsatz von bis zu 52% niedrig. Kostenquoten über 65% sind in dieser Umsatzgrößenklasse hoch.
- Kostenquoten bis zu 58% sind in der Umsatzgrößenklasse 500 Tsd. Euro bis unter eine Mio. Euro niedrig. Eine Kostenquote über 74% ist in dieser Umsatzgrößenklasse als hoch einzustufen.
- Büros mit einem Umsatz von einer Mio. Euro und mehr haben eine niedrige Kostenquote, wenn der Anteil der Kosten am Umsatz 67% nicht übersteigt. Hohe Kostenquoten beginnen in der obersten Umsatzklasse bei über 83%.

Um die Verteilung der in den Büros anfallenden Kosten auf Arbeitskosten (Personalkosten, Inhabergehälter, Fremdkosten) und Sachkosten vornehmen zu können, wurden im Rahmen einer Szenarioberechnung feste Inhabergehälter je Inhaber / Partner angesetzt.⁴⁴ In Ein-Personen-Büros wurde ein fiktives Inhabergehalt von 30 Tsd. Euro kalkuliert. In Büros mit zwei bis neun tätigen Personen liegt das fiktive Inhabergehalt bei 40 Tsd. Euro. In großen Büros mit zehn und mehr Mitarbeitern wird ein Inhabergehalt von 50 Tsd. Euro je Inhaber / Partner auf der Kostenseite einberechnet. Im Rahmen dieser Grundannahmen liegt der durchschnittliche Arbeitskostenanteil zwischen 69% und 79%. Mit zunehmendem Büroumsatz steigt auch der Anteil der Arbeitskosten an den Gesamtkosten.⁴⁵

- Das untere Drittel der Büros umfasst solche Büros, die vergleichsweise geringe Arbeitskosten im Verhältnis zu den Sachkosten haben. Zu diesem Drittel zählen in

⁴⁴ Die Gründe, die für eine solche Szenarioberechnung sprechen, sind Kapitel 9.2 zu entnehmen.

⁴⁵ Büros aus der untersten Umsatzgrößenklasse nehmen hier eine Sonderstellung ein: Wegen der in Büros mit einem Jahresumsatz von unter 50 Tsd. Euro in der Regel geringen Sachkosten erhalten die im Rahmen der Szenarioberechnung angesetzten Inhabergehälter besonders starkes Gewicht. Dies führt zu einem mit 75% hohen mittleren Arbeitskostenanteil im Vergleich zu der Kostenverteilung in Büros aus höheren Umsatzgrößenklassen.

der Umsatzgrößenklasse 50 Tsd. Euro bis unter 100 Tsd. Euro alle Büros, in denen die Arbeitskosten nicht mehr als zwei Drittel (66%) der Gesamtkosten ausmachen. Mit zunehmender Umsatzhöhe verschiebt sich dieser Arbeitskostenanteil weiter nach oben auf bis zu 78% in Büros aus der höchsten Umsatzgrößenklasse (eine Mio. Euro Umsatz und mehr).

- Büros mit einem hohen Arbeitskostenanteil sind im oberen Drittel zusammengefasst. In der Umsatzgrößenklasse 50 Tsd. Euro bis unter 100 Tsd. Euro sind dies Büros, in denen mehr als 75% der gesamten Kosten aus Arbeitskosten bestehen. Büros mit einem Umsatz von einer Mio. Euro und mehr sind dem oberen Drittel zuzuordnen, wenn der Arbeitskostenanteil über 84% liegt.

Der Arbeitskostenanteil ist ein Hinweis auf Verteilung und Struktur der Kosten in Architekturbüros. Darüber hinaus ist zu prüfen, ob einzelne Kostenpositionen im besonderen Maße zu den Unterschieden in der Höhe der Kostenquoten in den Büros beitragen. In diesem Zusammenhang wurde für einzelne Kostenpositionen der durchschnittliche prozentuale Anteil am Büroumsatz berechnet und für Büros mit niedriger (unteres Drittel) und hoher Kostenquote (oberes Drittel) differenziert ausgewiesen (Tabelle 16):

- Es zeigt sich, dass in den Büros mit hoher Kostenquote sowohl der Anteil der Personalkosten als auch der Sachkosten am Umsatz deutlich höher ausfällt als in Büros mit geringen Kostenquoten. Unabhängig von der Umsatzgrößenklasse können die Unterschiede in der Kostenquote nicht ausschließlich auf die Kosten für angestellte und freie Mitarbeiter einerseits oder den Sachkosten andererseits zurückgeführt werden.
- Der Umsatzanteil, den die Honorare für Leistungen Dritter ausmachen, ist insbesondere in Büros der höchsten Umsatzgrößenklasse ein relevanter Bestandteil der gesamten Arbeitskosten (ohne Inhabergehälter). Umsatzstarke Büros mit hoher Kostenquote lagern mehr Leistungen aus als solche mit niedrigen Kostenquoten.
- Nach Umsatzklassen differenziert zeigt sich, dass in Büros mit Umsätzen von 100 Tsd. Euro und mehr die Unterschiede im Sachkostenanteil nicht so stark ins Gewicht fallen wie in umsatzschwächeren Büros.
- In Büros mit einem Jahresumsatz von 100 Tsd. Euro und mehr fallen die Unterschiede in den Umsatzanteilen der Sachkosten zwischen Büros mit niedriger und hoher Kostenquote erheblich geringer aus als die Unterschiede in den Umsatzanteilen der Mitarbeiterkosten. Dies weist darauf hin, dass auf Seiten der Sachkosten geringere Möglichkeiten bestehen, die Kostenquote zu reduzieren, als bei den Personalkosten.

- In umsatzschwächeren Büros sind es insbesondere die Raumkosten und die Kosten für den Bürobetrieb, die die Kostenquote nach oben treiben.
- Für umsatzstärkere Büros lassen sich keine einzelnen Positionen der Sachkosten als „Kostentreiber“ identifizieren. Der deutliche Unterschied in den Sachkosten umsatzstarker Büros mit niedriger bzw. hoher Kostenquote bildet sich als Summe aus kleinen Differenzen in den verschiedenen Kostenpositionen. Dies ist ein Hinweis darauf, dass Einsparpotenziale für alle Sachkosten geprüft werden müssen.

Tabelle 16: Umsatzanteil einzelner Kostenpositionen in Büros mit geringer und mit hoher Kostenquote

	Umsatzgrößenklassen					
	bis unter 50 Tsd. €	50 Tsd. € bis unter 100 Tsd. €	100 Tsd. € bis unter 200 Tsd. €	200 Tsd. € bis unter 500 Tsd. €	500 Tsd. € bis unter 1 Mio. €	eine Mio. € und mehr
Anteil Kosten angestellte Mitarbeiter am Umsatz						
Kostenquote unteres Drittel	1%	2%	9%	18%	29%	30%
Kostenquote oberes Drittel	5%	20%	32%	45%	49%	52%
Anteil Kosten freie Mitarbeiter am Umsatz						
Kostenquote unteres Drittel	0%	3%	3%	4%	3%	5%
Kostenquote oberes Drittel	3%	6%	9%	7%	8%	4%
Anteil Honorare für Leistungen Dritter am Umsatz						
Kostenquote unteres Drittel	1%	1%	2%	1%	2%	8%
Kostenquote oberes Drittel	3%	5%	4%	5%	6%	16%
Anteil Sachkosten am Umsatz						
Kostenquote unteres Drittel	31%	26%	23%	18%	15%	14%
Kostenquote oberes Drittel	83%	40%	32%	23%	20%	19%
Anteil Raumkosten am Umsatz						
Kostenquote unteres Drittel	7%	5%	5%	4%	4%	4%
Kostenquote oberes Drittel	20%	9%	8%	5%	4%	4%
Anteil Kosten für Bürobetrieb am Umsatz						
Kostenquote unteres Drittel	6%	6%	5%	5%	3%	3%
Kostenquote oberes Drittel	19%	9%	8%	5%	5%	5%
Anteil KfZ-Kosten am Umsatz						
Kostenquote unteres Drittel	8%	7%	6%	4%	2%	2%
Kostenquote oberes Drittel	17%	9%	6%	3%	4%	3%
Anteil Reisekosten am Umsatz						
Kostenquote unteres Drittel	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Kostenquote oberes Drittel	3%	1%	1%	1%	1%	2%
Anteil Kosten für Versicherungen und Beiträge am Umsatz						
Kostenquote unteres Drittel	6%	4%	3%	3%	2%	2%
Kostenquote oberes Drittel	13%	6%	5%	3%	3%	2%

grau unterlegte Werte: signifikante Unterschiede ($p < 0.05$)

Der Gemeinkostenfaktor gibt – wie bereits beschrieben⁴⁶ – Auskunft über die Verteilung der in Architekturbüros anfallenden Kosten auf Projektkosten und Gemeinkosten. Je höher dieser Faktor ist, desto höher sind die Gemeinkosten im Verhältnis zu den Kosten, die in der unmittelbaren Projektarbeit anfallen:

- Differenziert nach Umsatzgrößenklassen zeigen sich Schwankungen im mittleren Gemeinkostenfaktor. Dieser liegt zwischen 1,9 und 2,2.
- Zum unteren Drittel der Büros gehören solche, in denen im Verhältnis zu den unmittelbar in den Projekten anfallenden Kosten vergleichsweise geringe Gemeinkosten entstehen (niedriger Gemeinkostenfaktor). In dieser Gruppe liegt der Gemeinkostenfaktor zwischen 1,6 und 1,8.
- Im oberen Drittel der Büros fallen hohe Gemeinkosten im Verhältnis zu den Projektkosten an. Der Gemeinkostenfaktor liegt in diesen Büros je nach Umsatzgrößenklasse oberhalb von 1,9 bis 2,4.

Unterschiede in der Kostensituation in den Büros führen erwartungsgemäß zu Unterschieden in der Ertragslage der Büros. Der Überschuss ist definiert als Differenz von Honorarumsatz und Kosten (ohne Inhabergehälter oder Gesellschaftergeschäftsführergehälter). Die Überschüsse dürfen also nicht mit Gewinnen verwechselt werden, weil sich diese erst nach Abzug der Inhabergehälter ermitteln lassen.

Es zeigt sich, dass mit Umsatz auch der durchschnittlich in den Büros erwirtschaftete Überschuss je Inhaber / Partner steigt: In Büros aus der untersten Umsatzgrößenklasse (bis zu 50 Tsd. Euro) wurde im Berichtsjahr 2008 durchschnittlich ein Überschuss in Höhe von 16 Tsd. Euro erwirtschaftet. Der mittlere Überschuss je Inhaber steigt auf bis zu 90 Tsd. Euro in Büros der Umsatzgrößenklasse 200 Tsd. Euro bis unter 500 Tsd. Euro. In Büros mit einem Umsatz zwischen 500 Tsd. Euro bis unter eine Mio. Euro wurden 2008 durchschnittlich 163 Tsd. Euro Überschuss je Inhaber erzielt. In Architekturbüros der höchsten Umsatzgrößenklasse mit einem Jahresumsatz von mindestens einer Mio. Euro lag der 2008 je Inhaber / Partner erwirtschaftete Überschuss bei 276 Tsd. Euro. Angesichts dieser deutlichen Unterschiede in den erwirtschafteten Überschüssen nach Umsatzgrößenklassen liegen auch deutliche Unterschiede vor, welche Büros in den einzelnen Umsatzklassen mit welchen Überschüssen zu den wirtschaftlich ertragreichen oder nicht ertragreichen Büros zu zählen sind. Ist im Folgenden von „niedrigen“ und „hohen“ Überschüssen die Rede, so immer nur be-

⁴⁶ Zur Ermittlung des Gemeinkostenfaktors vgl. Kapitel 9.3.2.

zogen auf die jeweilige Umsatzgrößenklasse. Es handelt sich nicht um eine Aussage über die „Auskömmlichkeit“ der erwirtschafteten Überschüsse.

- In der untersten Umsatzgrößenklassen sind Überschüsse bis zu 11 Tsd. Euro je Inhaber niedrig. Hohe Überschüsse liegen bei über 22 Tsd. Euro vor.
- Büros mit einem Umsatz zwischen 50 Tsd. Euro bis unter 100 Tsd. Euro erwirtschaften geringe Überschüsse, wenn diese 30 Tsd. Euro je Inhaber nicht überschreiten. Überschüsse über 46 Tsd. Euro sind als hoch einzustufen.
- In der Umsatzgrößenklasse 100 Tsd. Euro bis unter 200 Tsd. Euro sind Überschüsse bis zu 42 Tsd. Euro je Inhaber niedrig. Hohe Überschüsse liegen bei über 69 Tsd. Euro vor.
- Liegt der Büroumsatz zwischen 200 Tsd. Euro bis unter 500 Tsd. Euro sind Überschüsse je Inhaber / Partner von bis zu 62 Tsd. Euro als niedrig anzusehen. Oberhalb von 104 Tsd. Euro beginnen hohe Überschüsse.
- Geringe Überschüsse liegen in Büros mit einem Jahresumsatz von 500 Tsd. Euro bis unter eine Mio. Euro vor, wenn diese 102 Tsd. Euro je Inhaber nicht übersteigen. Überschüsse über 197 Tsd. Euro je Inhaber sind als hoch zu bezeichnen.
- In der obersten Umsatzgrößenklasse (eine Mio. Euro und mehr) sind Büros, die einen Überschuss je Partner von bis zu 151 Tsd. Euro erwirtschaften, als Büros mit geringen Überschüssen zu bezeichnen. Hohe Überschüsse beginnen in dieser Umsatzgrößenklasse oberhalb von 336 Tsd. Euro.

12. Determinanten wirtschaftlichen Erfolgs

Angesichts der im Berichtsjahr 2008 sehr heterogenen wirtschaftlichen Situation in den Architekturbüros wird im Folgenden der Frage nachgegangen, welche Faktoren das wirtschaftliche Ergebnis der Büros bestimmen. Hierzu wird der Einfluss verschiedener Merkmale auf zentrale wirtschaftliche Kennziffern analysiert. Insbesondere der Überschuss je Inhaber / Partner wird in diesem Zusammenhang als Maßzahl für den wirtschaftlichen Erfolg herangezogen. Im Einzelnen wurden folgende (potenzielle) 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

12.1 Allgemeine Kennzeichen der Büros

Die Analyse zentraler wirtschaftlicher Kennzahlen hat gezeigt, dass sich die wirtschaftliche Situation der Architekturbüros im Berichtsjahr 2008 im Vergleich zum Berichtsjahr 2006 insgesamt besser darstellt. Allerdings ist weiterhin insbesondere in Ein-Personen-Büros sowie in kleinen Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen von einer prekären wirtschaftlichen Situation auszugehen: Etwa jedes zweite Ein-Personen-Büro (55%) und gut jedes dritte kleine Büro (37%) erwirtschaftete im Berichtsjahr 2008 einen Überschuss je Inhaber / Partner von höchstens 30 Tsd. Euro.⁴⁷ Wie bereits für das Berichtsjahr 2006 ist auch für 2008 festzustellen, dass kleine Büros besonders häufig in einem Grenzbereich wirtschaften, der mittel- und längerfristig in die Insolvenz führen würde.

Eine vergleichbar prekäre wirtschaftliche Situation bestand 2008 in nicht einmal jedem zehnten großen Büro mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen. Die vorliegenden Daten deuten insgesamt darauf hin, dass mit zunehmender Bürogröße auch die erwirtschafteten Überschüsse je Inhaber / Partner steigen.

Darüber hinaus wurde geprüft, ob innerhalb der Gruppe der großen Büros (zehn und mehr Vollzeit tätige Personen) Unterschiede hinsichtlich der wirtschaftlichen Situation

⁴⁷ Vgl. hierzu Kap. 10.1.

bestehen und ob ab einer so genannten „kritischen Größe“ dieser Büros sich die an der Bürogröße gekoppelte positive Entwicklung der wirtschaftlichen Situation der Inhaber umkehrt.

Zu diesem Zweck wurden die Büros mit zehn 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 mit 20 und mehr Personen. Die Analyse der zentralen wirtschaftlichen Kennzahlen ergibt für diese Büros folgendes Bild (Tab. 21.1):⁴⁸

- Mit zunehmender Bürogröße nehmen die Pro-Kopf-Umsätze zu. In Büros mit 10 bis 15 tätigen Personen liegt der durchschnittliche Pro-Kopf-Umsatz 2008 bei 83 Tsd. Euro. In Büros mit 16 bis 20 Personen steigt dieser Umsatz auf 86 Tsd. Euro und in Büros mit mehr als 20 Vollzeit tätigen Personen auf 93 Tsd. Euro.⁴⁹
- Die Pro-Kopf-Kosten in Büros mit mehr als 20 tätigen Personen fallen mit 74 Tsd. Euro höher aus als in Büros mit 16 bis 20 tätigen Personen. In diesen liegen die Pro-Kopf-Kosten bei rund 64 Tsd. Euro je tätige Person. In Büros mit 10 bis 15 tätigen Personen liegt der Vergleichswert mit durchschnittlich 58 Tsd. Euro noch einmal niedriger. Diese Unterschiede sind 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.
- Wegen der Unterschiede in der durchschnittlichen Kostenhöhe wächst die Kostenquote mit zunehmender Größe der Büros deutlich. Sie liegt bei 70% in Büros mit 10 bis 15 tätigen Personen, steigt auf 76% in Büros mit 16 bis 20 Personen und weiter auf 80% in Büros, in denen mehr als 20 Personen tätig sind.
- Trotz der höheren Kostenquote liegen in den Büros mit mehr als 20 Personen die durchschnittlich je Inhaber / Partner erwirtschafteten Überschüsse mit 285 Tsd. Euro erheblich über den Überschüssen, die durchschnittlich in Büros mit 10 bis 20 tätigen Personen (rund 170 Tsd. Euro) erwirtschaftet werden.⁵⁰ Dieser Unterschied

⁴⁸ 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 70 Büros einbezogen werden: 38 Büros mit 10 bis 15 Vollzeit tätigen Personen, 14 Büros mit 16 bis 20 Mitarbeitern sowie 18 Büros mit mehr als 20 tätigen Personen.

⁴⁹ Wegen der geringen Fallzahl (vgl. vorhergehende Fußnote) werden Unterschiede nur selten als signifikant ausgewiesen.

⁵⁰ Dieser durchschnittlich höhere Überschuss je Inhaber / Partner in den Büros mit mehr als 20 tätigen Personen besteht, wenngleich bei zunehmender Bürogröße auch die Zahl der Partnern im Büro steigt (Tab. 21.2).

kann nicht auf wenige sehr große Büros mit extrem hohen Überschüssen zurückgeführt werden. Auch der Median⁵¹ liegt mit 266 Tsd. Euro in Büros mit mehr als 20 Vollzeit tätigen Personen erheblich über dem Median der Büros mit 16 bis 20 tätigen Personen (150 Tsd. Euro) und der Büros mit 10 bis 15 Vollzeit tätigen Personen (120 Tsd. Euro).

Im Ergebnis ist wie bereits für das Berichtsjahr 2006 festzuhalten: Je größer die Büros, desto höher fallen im Berichtsjahr 2008 die erwirtschafteten Überschüsse aus. Es gibt keine Hinweise auf eine „kritische“ Bürogröße, ab der der wirtschaftliche Erfolg der Büroinhaber gefährdet ist. Eine stärker differenzierte Analyse der wirtschaftlichen Situation von großen Architekturbüros in Abhängigkeit von ihrer personellen Stärke müsste auf der Ebene von Einzelfällen erfolgen. Insbesondere bedürfte es einer noch differenzierteren Betrachtung der strategischen Programme und Auftragsstrukturen der Büros.

Als weitere mögliche Einflussgröße für den wirtschaftlichen Erfolg von Architekturbüros ist neben der Bürogröße auch das Alter der Büros zu analysieren. Zu überprüfen ist, ob sich Büros in der Gründungs- und Konsolidierungsphase im Vergleich zu am Markt bereits etablierten Büros in einer besonders schwierigen ökonomischen Situation befinden. Tab. 21.3 ist zu entnehmen, dass – unabhängig von der Bürogröße – der mittlere Umsatz in Büros, die bereits zehn Jahre und länger bestehen, mit 58 Tsd. Euro deutlich oberhalb des Umsatzes der „jüngeren“ Büros mit 49 Tsd. Euro liegt. Zwar sind die Pro-Kopf-Kosten in den bereits länger am Markt agierenden Büros deutlich höher als die durchschnittlichen Pro-Kopf-Kosten in den Büros, die sich in der Gründungs- und Konsolidierungsphase befinden. Dennoch erzielen die bereits länger am Markt bestehenden Büros deutlich höhere Überschüsse: Der durchschnittliche Überschuss je Inhaber / Partner von Büros, die zehn Jahre und länger am Markt bestehen, beträgt 65 Tsd. Euro. Der Vergleichswert für noch nicht am Markt etablierte Büros, die noch keine zehn Jahre bestehen fällt mit 43 Tsd. Euro deutlich niedriger aus. **Deutlich wird, dass sich Architekturbüros in der Gründungs- und Konsolidierungsphase in einer schwierigeren wirtschaftlichen Situation befinden, als bereits am Markt etablierte Büros.**

Neben der Größe und dem Alter von Architekturbüros wurde der Einfluss einer Reihe weiterer charakteristischer Merkmale von Büros auf die wirtschaftliche Situation untersucht:

⁵¹ D. h., der Überschuss, den 50% der Büros einer Größengruppe mindestens erreichen.

- Die Umsatz- und Überschussituation in Architekturbüros variiert nicht deutlich nach Größe des Bürostandortes (Tab. 21.4). Auch ist für das wirtschaftliche Ergebnis von Architekturbüros in der Regel nicht von Bedeutung, ob es sich im Einzug eines Ballungszentrums oder einer Großstadt befindet (Tab. 21.5). **Im Ergebnis ist festzuhalten, dass der wirtschaftliche Erfolg von Büros in keinem direkten Zusammenhang mit der Größe des Bürostandortes steht.**
- Es liegen keine Hinweise darauf vor, dass der wirtschaftliche Erfolg nach fachlichem Schwerpunkt der Büros deutlich variiert. Die 2008 durchschnittlich erwirtschafteten Überschüsse der Büros mit den Schwerpunkten Architektur, Landschaftsarchitektur, Innenarchitektur und Stadtplanung schwanken je Inhaber / Partner statistisch nicht signifikant zwischen 43 Tsd. Euro und 77 Tsd. Euro (Tab. 21.6).⁵²
- Auch eine baugewerbliche Tätigkeit schlägt sich nicht eindeutig negativ oder positiv in der wirtschaftlichen Situation von Architekturbüros nieder (Tab. 21.7).

12.2 Tätigkeitsschwerpunkte

Auf die wirtschaftliche Situation in Architekturbüros hat es keine relevanten Auswirkungen, ob der Schwerpunkt eher auf HOAI-geregelten Leistungen liegt oder auf Leistungen außerhalb des Leistungsspektrums der HOAI. Sowohl in den durchschnittlich erwirtschafteten Umsätzen als auch in den erzielten Überschüssen je Inhaber / Partner zeigen sich keine deutlichen Unterschiede nach Leistungsschwerpunkt (Tab. 21.8).

Auch ist es für den wirtschaftlichen Erfolg kleiner, mittlerer und großer Architekturbüros 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; Tab. 21.9). Ein anderes Bild zeigt sich demgegenüber für Ein-Personen-Büros: Inhaber von Ein-Personen-Büros mit dem Schwerpunkt auf Leistungen der Phasen 6-9 erwirtschaften einen deutlich höheren durchschnittlichen Umsatz als ihre Kollegen mit Schwerpunkt auf Leistungen aus den Phasen 1-5. Weil sich die Kostenquote nicht signifikant unterscheidet, liegen auch die erwirtschafteten Überschüsse in den Büros mit Leistungsschwerpunkt auf den Phasen 6-9 deutlich höher als in den übrigen Büros. Dieser

⁵² 87% der Büros haben ihren Schwerpunkt in der Fachrichtung Architektur (Tab. 3.2). Die Fallzahl der Büros mit anderen fachlichen Schwerpunkten ist insbesondere differenziert nach Bürogröße für eine aussagekräftige statistische Auswertung zu gering.

statistisch deutliche Zusammenhang zeigte sich im Berichtsjahr 2006 nicht. Es bleibt abzuwarten, ob sich hier in wirtschaftlicher Hinsicht eine Sonderrolle der Ein-Personenbüros mit Schwerpunkt auf Vorbereitung und Mitwirkung bei der Vergabe, Objektüberwachung sowie Objektbetreuung und Dokumentation herausbildet.

Demgegenüber bestätigt sich der für das Berichtsjahr 2006 bereits verzeichnete Zusammenhang, dass Büros, die einen Schwerpunkt bei Neubaumaßnahmen haben, wirtschaftlich besser dastehen als Büros ohne einen solchen Leistungsschwerpunkt: Büros mit dem Leistungsschwerpunkt im Bereich Neubau erzielen unabhängig von der Bürogröße positivere Ergebnisse als Büros, deren Leistungsschwerpunkt in der Bearbeitung von Bestandsmaßnahmen liegt (Tab. 21.10).⁵³ Büros mit Schwerpunkt im Neubau erwirtschafteten 2008 einen Überschuss je Inhaber / Partner in Höhe von durchschnittlich 72 Tsd. Euro. Der Vergleichswert für Büros, die schwerpunktmäßig im Bauen im Bestand tätig waren, lag bei 49 Tsd. Euro. 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.

12.3 Schwerpunkte in den Aufträgen

Der wirtschaftliche Erfolg von Architekturbüros ist nicht von der Auftraggeberstruktur der Büros (öffentlichen versus nicht öffentlichen Auftraggeber) abhängig. Architekturbüros mit dem Schwerpunkt auf öffentliche Aufträge erzielen durchschnittlich einen Überschuss von 64 Tsd. Euro. Der Vergleichswert in Büros ohne einen solchen Schwerpunkt liegt mit durchschnittlich 56 Tsd. Euro nicht deutlich niedriger. Anders als noch für das Berichtsjahr 2006 erweist sich in 2008 die Struktur der Auftraggeber auch in großen Büros nicht als Determinante für den wirtschaftlichen Erfolg (Tab. 21.11).

Einfluss auf die wirtschaftliche Situation in Architekturbüros hat demgegenüber die Verteilung nicht öffentlicher Aufträge auf gewerbliche Auftraggeber auf der einen Seite sowie private und sonstige Auftraggeber auf der anderen Seite: Liegt der Schwerpunkt auf gewerblichen Auftraggebern, ist der erzielte Pro-Kopf-Umsatz mit 66 Tsd. Euro durchschnittlich deutlich höher als in Büros, in denen sich der nicht öffentliche Auftragsbestand überwiegend aus Aufträgen privater Bauherren zusammensetzt (Ver-

⁵³ In den mittleren und großen Büros zeigen sich in der Tendenz je nach Schwerpunkt in den Leistungskategorien Unterschiede in den erwirtschafteten Überschüssen. Wegen der vergleichsweise geringen Gruppenbesetzung dieser Größenklassen sind diese Unterschiede nicht signifikant.

gleichwert 50 Tsd. Euro).⁵⁴ Auch die Überschüsse liegen in Büros mit Schwerpunkt auf gewerblichen Aufträgen höher als in den Büros ohne einen solchen Schwerpunkt (82 Tsd. Euro je Inhaber / Partner zu 45 Tsd. Euro). Dieser Zusammenhang ist unabhängig von der Bürogröße zu verzeichnen (Tab. 21.12).⁵⁵

Hinsichtlich der regionalen Auftragsverteilung zeigt sich kein statistisch deutlicher Einfluss auf die Höhe der erwirtschafteten Umsätze und Überschüsse (Tab. 21.13).

12.4 Zusammenfassung

Insgesamt ist festzuhalten, dass der wirtschaftliche Erfolg von Architekturbüros von deren Alter abhängt: Büros in der Gründungs- und Konsolidierungsphase, stehen wirtschaftlich deutlich schlechter dar als Büros, die 10 Jahre und länger am Markt bestehen. Darüber hinaus wird deutlich, dass mit zunehmender Bürogröße der wirtschaftliche Erfolg wächst, ohne dass eine „kritische Bürogröße“ zu erkennen ist, die mit sinkender Wirtschaftlichkeit von Architekturbüros einhergeht.

Hinsichtlich der Tätigkeits- und Auftragsstruktur der Büros hat sich der Anteil von Neubauprojekten im Gegensatz zu Bestandsprojekten als entscheidende Determinante für die Höhe des erzielten Überschusses herausgestellt: Büros, die schwerpunktmäßig im Neubau tätig sind, erwirtschafteten 2008 deutlich höhere durchschnittliche Überschüsse als Büros ohne eine solche Verlagerung der Aufträge.

Der Schwerpunkt nicht öffentlicher Aufträge im Gewerbebau geht ebenfalls mit höheren Überschüssen je Inhaber / Partner einher. Dieser Zusammenhang ist unabhängig von der Bürogröße zu verzeichnen.

⁵⁴ Statistisch signifikante Unterschiede liegen für Ein-Personen-Büros und kleine Büros vor. In mittleren und großen Büros ist in der Tendenz ein Unterschied in den Umsätzen 2008 zu verzeichnen. Auch in diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass in diesen Größengruppen eine vergleichsweise geringe Gruppenbesetzung vorliegt.

⁵⁵ In mittleren Büros mit fünf bis neun Vollzeit tätigen Personen ist der beschriebene Unterschied in den mittleren Überschüssen je Inhaber / Partner nicht stark ausgeprägt. Allerdings zeigt ein Blick auf den Median (zusätzlich in Tab. 21.12 ausgewiesen), dass der Zusammenhang zwischen wirtschaftlichem Erfolg und Anteil Gewerbebau durchgängig zu verzeichnen ist.

13. 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 wurde 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 (wirtschaftlich erfolgreiche Büros) gegenübergestellt. Erfolgreiche Büros erwirtschaften durchschnittlich 113 Tsd. Euro Überschuss je Inhaber / Partner. Der Vergleichswert für wenig erfolgreiche Architekturbüros liegt bei 15 Tsd. Euro (Tab. 22.1).

Die Architekturbüros mit mittleren Überschüssen bleiben bei dieser Analyse unberücksichtigt. 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 auch bereits die Analyse von Erfolgsfaktoren, dass stärkere Auftragsschwerpunkte im Neubaubereich und im Gewerbebau mit einem höheren wirtschaftlichen Erfolg einhergehen:

- Erfolgreiche Büros erbringen 48% ihrer gesamten Tätigkeit im Bereich Neubau. Der Vergleichswert in wirtschaftlich wenig erfolgreichen Büros liegt mit 37% deutlich niedriger (Tab. 22.6).
- Die Zusammensetzung der nicht öffentlichen Aufträge unterscheidet sich in den Extremgruppen deutlich: In erfolgreichen Büros sind durchschnittlich 47% aller nicht öffentlichen Aufträge gewerbliche Aufträge. Der Vergleichswert für nicht erfolgreiche Büros liegt demgegenüber mit 36% signifikant niedriger (Tab. 22.8).⁵⁶
- 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 überwiegend keine

⁵⁶ Unabhängig von der Bürogröße liegt die Kostenquote in erfolgreichen Büros deutlich unterhalb der Kostenquote in wenig erfolgreichen Büros (Tab. 22.10). Da zur Berechnung der Quote u. a. die Umsatzsituation herangezogen wird und erfolgreiche Büros in der Regel höhere Umsätze erzielen als wenig erfolgreiche, darf der Unterschied in der Kostenquote nicht als Hinweis auf Rationalisierungs-

relevanten Unterschiede zwischen wirtschaftlich erfolgreichen und nicht erfolgreichen Büros (Tab. 22.11).⁵⁷

13.1 Erfolgreiche und wenig erfolgreiche kleine Architekturbüros

Der Extremgruppenvergleich zeigt für Ein-Personen-Büros und kleine Büros mit bis zu vier Vollzeit tätigen Personen weitere Determinanten für den wirtschaftlichen Erfolg dieser Büros:

- Für Ein-Personen-Büros und kleine Architekturbüros spielt der Anteil öffentlicher Auftraggeber eine Rolle für das wirtschaftliche Ergebnis. Der durchschnittliche Anteil öffentlicher Auftraggeber am gesamten Auftragsbestand ist in erfolgreichen kleinen Büros deutlich höher als in wenig erfolgreichen Büros. 18% der Aufträge erfolgreicher Ein-Personen-Büros stammen von öffentlichen Auftraggebern. Der Anteil öffentlicher Auftraggeber für wenig erfolgreiche Ein-Personen-Büros beträgt 11%. Die Vergleichswerte für kleine Büros liegen bei 27% und 19% (Tab. 22.7).
- Der Extremgruppenvergleich zeigt, dass in den wirtschaftlich erfolgreichen Ein-Personen-Büros der durchschnittliche Anteil der Sachverständigentätigkeit mit 26% deutlich höher ausfällt als in den wenig erfolgreichen Ein-Personen-Büros (16%; Tab. 22.9.1). Deutlich wird, dass die Spezialisierung auf Sachverständigentätigkeit in Ein-Personen-Büros (und nur in diesen) mit wirtschaftlichem Erfolg einhergeht.
- In weniger erfolgreichen Ein-Personen-Büros überwiegen – anders als in erfolgreichen – die Büros, die über die Abschreibungen hinaus investieren. Dieses Ergebnis kann als ein Hinweis darauf gedeutet werden, dass sich die Inhaber dieser Büros verstärkt auch über ihre Investitionen erfolgreich am Markt für Architekturleistungen positionieren wollen.
- Die vorhergehenden Analysen haben ergeben, dass mehr kleinere als größere Büros den Schwerpunkt ihrer Aktivitäten auf Leistungen außerhalb der HOAI legen (Tab. 5.1) und dass diese spezialisierten kleinen Büros vor allem Sachverständigen- und Gutachtertätigkeiten übernehmen (Tab. 5.8). Der Extremgruppenvergleich zeigt, dass in erfolgreichen kleinen Büros nicht HOAI-geregelte Leistungen demgegenüber einen geringeren Anteil des gesamten Leistungs-

potenziale interpretiert werden, die in erfolgreichen Büros anders als in wenig erfolgreichen Büros realisiert wurden.

⁵⁷ Untersucht wurde in diesem Zusammenhang die Investitionsdeckung. Nimmt diese einen Wert kleiner eins an, bedeutet dies, dass die Investitionen über die Abschreibungen hinaus gehen. Zur Kennzahl der Investitionsdeckung vgl. Kap. 15.

spektrums (Ø 16%) ausmachen als in weniger erfolgreichen Büros (Ø 22%; Tab. 22.9).

- Insbesondere für kleine Büros gilt, dass die erfolgreichen Büros deutlich größeren Wert auf betriebswirtschaftliches Controlling legen als wenig erfolgreiche Büros. Im Einzelnen zählen hierzu die Kalkulation eines Inhabergehaltes (Tab. 22.13), die Berechnung von mittleren Bürostundensätzen (Tab. 22.14) sowie die Kalkulation von Wagnis- und Gewinnzuschlägen (Tab. 22.15) und die Erfassung der Arbeitszeiten technischer Angestellter (Tab. 22.17).⁵⁸

13.2 Erfolgreiche und wenig erfolgreiche Ein-Personen-Büros nach Geschlecht der Inhaber

Im Rahmen der Analyse für das Berichtsjahr 2006 zeigten sich für Ein-Personen-Büros deutliche Unterschiede in der wirtschaftlichen Situation von Architektinnen und Architekten. Für 2008 wurde diese geschlechtsspezifische Analyse wiederholt, um erkennen zu können, ob es sich hierbei um im Zeitverlauf verfestigte Unterschiede handelt.

Die zentralen wirtschaftlichen Kennziffern von Ein-Personen-Büros, Umsatz und Überschuss, fallen auch für das Berichtsjahr 2008 für Architektinnen und Architekten statistisch signifikant unterschiedlich aus: Inhaberinnen erwirtschafteten durchschnittlich 35 Tsd. Euro Umsatz. Der mittlere Umsatz von Architekten in Ein-Personen-Büros lag mit 56 Tsd. Euro deutlich höher. Der Überschuss von Architektinnen lag bei durchschnittlich 22 Tsd. Euro. Architekten erzielten mit durchschnittlich 38 Tsd. Euro einen deutlich höheren Überschuss (Tab. 22.5.2). Wie bereits für das Berichtsjahr 2006 ist festzuhalten, dass der Anteil von Inhaberinnen in wenig erfolgreichen Ein-Personen-Büros deutlich höher ist als in erfolgreichen (Tab. 22.5). 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 5 Stunden in der Woche länger tätig sind als ihre weiblichen Kolleginnen (Tab. 22.5.1): Jeder zweite Architekt arbeitet 50 Stunden und mehr in der Woche im eigenen Büro. Eine vergleichbare zeitliche Arbeitsbelastung haben demgegenüber 27% der Architektinnen. Dieser Unterschied ist

⁵⁸ Inhaber von weniger erfolgreichen Ein-Personen-Büros haben durchschnittlich einen deutlich niedrigeren Projektstundenanteil als wirtschaftlich erfolgreiche Inhaber (Tab. 22.12). Dieses zu erwartende Ergebnis besagt lediglich, dass erfolgreiche Architekten in der Regel mehr in unmittelbaren Projekten zu tun haben als weniger erfolgreiche.

ein Hinweis darauf, dass Architektinnen möglicherweise verstärkt außerberufliche, familiäre Verpflichtungen haben als ihre männlichen Kollegen.

Entsprechend der eingeschätzten Auftragslage ergeben sich keine Hinweise darauf, dass sich weibliche und männliche Inhaber in einer unterschiedlichen Situation befinden (Tab. 22.5.3): Die Auftragslage wird für das Jahr 2008 von Inhaberinnen und Inhabern von Ein-Personen-Büros in etwa gleich eingeschätzt. In der Tendenz schätzen Architektinnen ihre wirtschaftliche Situation sogar leicht positiver ein als Architekten. Darüber hinaus zeigen sich in der von den Befragten wahrgenommenen durchschnittlichen projektbezogenen Büroauslastung für das Berichtsjahr 2008 mit 80% (Architektinnen) bzw. 75% (Architekten) keine deutlichen Unterschiede nach Geschlecht der Büroinhaber.

Um neben den Unterschieden in der Arbeitszeit mögliche weitere Gründe für die ökonomisch schlechtere Situation von Inhaberinnen im Vergleich zu ihren männlichen Kollegen aufzudecken, war zu prüfen, inwieweit deutliche Unterschiede in der Tätigkeits- und Auftragsstruktur differenziert nach Geschlecht der Inhaber vorliegen. Tab. 22.5.4 ist zu entnehmen, dass Inhaberinnen mit durchschnittlich 31% einen deutlich geringeren Anteil ihrer Tätigkeiten in der Leistungskategorie Neubau erbringen als ihre männlichen Kollegen. So liegt der mittlere Anteil der Leistungskategorie Neubau in Ein-Personen-Büros von Architekten bei 40%.

Bei der Analyse von Determinanten des wirtschaftlichen Erfolgs von Architekturbüros hat sich gezeigt, dass ein hoher Anteil von Neubauprojekten im Gegensatz zu Bestandsprojekten mit höheren Überschüssen einhergeht. **Ein zentraler Grund für die Unterschiede in der wirtschaftlichen Situation von Inhaberinnen und Inhabern ist somit in der unterschiedlichen Konzentration auf die Leistungskategorie Neubau der Inhaber zu sehen.**

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 zeigen sich in der Tendenz weitere Merkmale erfolgreicher Büros, die von Inhaberinnen geführt werden (Tab. 22.5.5):

- Der Anteil der Leistungen außerhalb der Leistungsbilder der HOAI ist bei erfolgreichen Inhaberinnen höher als bei weniger erfolgreichen.

- Der Anteil gewerblicher Aufträge an allen nicht öffentlichen Aufträgen ist in erfolgreichen Ein-Personen-Büros von Architektinnen höher als in wenig erfolgreichen Büros.⁵⁹
- Der durchschnittliche Anteil von Aufträgen, die nicht aus dem eigenen Bundesland kommen, ist in erfolgreichen Büros höher als in nicht erfolgreichen.

Darüber hinaus deuten die deutlich höheren Kosten erfolgreicher Ein-Personen-Büros von Architektinnen darauf hin, dass bei diesen eine höhere Ausgabe- und ggf. auch Investitionsbereitschaft vorliegt als bei wenig erfolgreichen Büros (Tab. 22.5.6).

⁵⁹ Wurde für das Berichtsjahr 2006 ebenfalls eine gegenüber Architektinnen stärkere Konzentration von Architekten auf gewerbliche Auftraggeber verzeichnet, so bestätigt sich dieser deutliche Zusammenhang für das Berichtsjahr 2008 nicht (Tab. 22.5.4).

13.3 Zusammenfassung zentraler Ergebnisse

Der Extremgruppenvergleich hat im Wesentlichen die Ergebnisse der Determinantenanalyse bestätigt: Schwerpunkte im Neu- und Gewerbebau gehen mit einem besseren wirtschaftlichen Ergebnis der Büros einher. Dieses Ergebnis zentraler Determinanten des wirtschaftlichen Erfolgs von Architekturbüros bestätigen auch die Ergebnisse der Untersuchung für das Berichtsjahr 2006.

Im Hinblick auf die Analyse von Erfolg versprechenden Zukunftsfeldern für Architekturbüros ist wie schon für das Berichtsjahr 2006 auch für 2008 festzuhalten, dass insbesondere Inhaber kleiner bis mittlerer Architekturbüros im Bereich Umbau, Sanierung und Umnutzung ein Tätigkeitsfeld mit Entwicklungspotenzial sehen (vgl. Kap. 6). Diese Einschätzung wird von wenig erfolgreichen und erfolgreichen Inhabern geteilt (Tab. 22.19).

Für das Berichtsjahr 2006 wurde formuliert, dass es künftig eine wichtige Aufgabe sein wird, gerade im Bestandsbereich ökonomisch tragfähige Projektkalkulationen zu entwickeln. Hier besteht weiterhin Handlungsbedarf, denn die aktuellen Ergebnisse, wiederholen im Wesentlichen die damaligen Ergebnisse auf einer insgesamt etwas positiveren wirtschaftlichen Basis der Büros. Angesichts des Umstands, dass die Bedeutung der Leistungskategorie Bauen im Bestand in kleinen und mittleren Büros weiter zugenommen hat (vgl. Kap. 5), stellt sich dieser Handlungsbedarf um so dringender.

Geeignete Maßnahmen könnten mittelfristig auch dazu beitragen, die unterschiedliche wirtschaftliche Situation von Architektinnen und Architekten anzugleichen: 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 Aufträge erhalten.

Die vorliegenden Ergebnisse zeigen, dass nach wie vor insbesondere von Inhabern kleiner und mittlerer Büros betriebswirtschaftliche Grundlagen für die Führung von Architekturbüros unterschätzt werden. Bedenkenswert ist dies vor allem vor dem Hintergrund folgender Ergebnisse der Determinantenanalyse: Wirtschaftlich erfolgreiche Büros kalkulieren häufiger ein Inhabergehalt und setzen häufiger einen Büro-stundensatz an. Entsprechend besitzen sie ein höheres Maß an betriebswirtschaftlicher Befähigung, als wenig erfolgreiche Büros.

Darüber hinaus zeigen die vorliegenden Ergebnisse im Rahmen des Extremgruppenvergleichs von Büros mit voller Büroauslastung, dass – unabhängig von der Auftrags-

situation – insbesondere in kleinen und mittleren erfolgreichen Büros eine im Vergleich zu wenig erfolgreichen Büros verstärkte Ausgabenbereitschaft (hinsichtlich sachlicher und personeller Ressourcen) besteht. Erfolgreiche große Büros vergeben stärker als wenig erfolgreiche Teilleistungen an Dritte.

14. Honoraraußenstände und Forderungsausfälle

Zur abschließenden Beschreibung der wirtschaftlichen Situation von Architekturbüros müssen die Honoraraußenstände und Forderungsausfälle in die Analyse einbezogen werden. Es ergibt sich folgendes Bild:

- 46% der Büros verzeichnen für 2008 Honoraraußenstände. Mit zunehmender Bürogröße wächst auch der Anteil der Büros mit Außenständen: In jedem dritten Ein-Personen-Büro (33%) und in jedem zweiten kleinen Büro (51%) bestehen Honoraraußenstände. 45% der mittleren Büros verzeichnen Außenstände. Mit 72% liegt der Vergleichsanteil für große Büros deutlich höher. Es bleibt festzuhalten: **Mit zunehmender Bürogröße wächst auch der Anteil der Büros, die Außenstände zu beklagen haben.**
- Soweit Honoraraußenstände vorliegen, betragen diese durchschnittlich 41 Tsd. Euro.⁶⁰ Die mittlere Höhe beträgt 17 Tsd. Euro in Ein-Personen-Büros und steigt auf bis zu 243 Tsd. Euro in großen Büros. Gemessen am Jahresumsatz liegt die durchschnittliche Höhe der Ausfälle in Ein-Personen-Büros bei 23%. Der Anteil fällt mit zunehmender Bürogröße auf 8% in großen Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen.

Auch mit Blick auf Forderungsausfälle zeigt sich, dass mit zunehmender Bürogröße der Anteil der Büros, in denen Forderungsausfälle zu verzeichnen sind, wächst, und zwar von 24% bei Ein-Personen-Büros auf 55% bei großen Büros. Bei Büros mit Forderungsausfällen liegen diese wertmäßig bei 15 Tsd. Euro. In Ein-Personen-Büros machen die Ausfälle 17% des Honorarumsatzes aus. Dieser Anteil sinkt auf 2% in großen Büros.

Im Ergebnis wird deutlich: Je kleiner die Büros sind, desto bedrohlicher sind erwartungsgemäß Einnahmeausfälle für die Existenz der Büros.

Differenziert nach Bundesländern zeigt sich darüber hinaus, dass insbesondere für Büros in den neuen Bundesländern Honoraraußenstände und Forderungsausfälle eine existenzielle Bedrohung darstellen: Zwar sind nicht deutlich mehr Büros von Außenständen und Ausfällen betroffen als in den anderen Bundesländern. Soweit aber Außenstände und Forderungsausfälle vorliegen, sind diese mit einem durchschnittlichen Anteil am Jahreshonorarumsatz von 22% (Honoraraußenstände) bzw. 15% (For-

⁶⁰ In die Berechnung der mittleren Honoraraußenstände und Forderungsausfälle wurden nur Büros mit Außenständen bzw. Forderungsausfällen einbezogen.

derungsausfälle) deutlich höher als in den übrigen Ländern (Tab. 19.5.13 und 14). Galt für das Berichtsjahr 2006 insbesondere für Berlin eine besonders problematische Situation hinsichtlich der Einnahmeausfälle, so reiht sich Berlin im Berichtsjahr 2008 in dieser Hinsicht in die Reihe der alten Länder ein, die an der Untersuchung teilgenommen haben.

Einen ersten Einblick darin, in welchen Bereichen besonders mit Forderungsausfällen zu rechnen ist, eröffnet die Analyse der Forderungsausfälle nach der Struktur der Aufträge und Auftraggeber:

- Es zeigt sich für kleine und mittlere Büros, dass solche mit Schwerpunkt auf nicht öffentlichen Aufträgen deutlich häufiger Forderungsausfälle aufweisen (44% bzw. 48%) als die Büros ohne diesen Schwerpunkt in der Auftragsstruktur (30% bzw. 37%; Tab. 21.19).
- Im Vergleich zu großen Büros, die schwerpunktmäßig im Gewerbebau tätig sind, verzeichnen große Büros mit einem Schwerpunkt auf öffentlichen Aufträgen deutlich häufiger Forderungsausfälle (72% versus 51%; Tab. 21.20).
- Die Höhe der Ausfälle variiert gemessen am Büroumsatz insgesamt nicht deutlich nach Struktur der Aufträge.

Die Inhaber von Architekturbüros wurden gebeten, die Zahlungsmoral unterschiedlicher Auftraggeber anhand einer 5er-Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (sehr schlecht) zu bewerten: Probleme mit der Zahlungsmoral werden insbesondere bei ausländischen Auftraggebern und beim Bund gesehen (Tab. 16.2):

- 30% der Büroinhaber, die bereits einmal ausländische Projekte abgewickelt haben, bewerten die Zahlungsmoral von Auftraggebern im Ausland als schlecht oder sehr schlecht. Als (sehr) gut bewertet nicht einmal jeder zweite Inhaber die Zahlungsmoral dieser Auftraggeber (45%).
- Jeder fünfte Architekt, der Erfahrungen mit dem Bund als Auftraggeber gemacht hat, klagt über eine (sehr) schlechte Zahlungsmoral (21%). 28% bewerten die Zahlungsmoral mit der Note „drei“ und 51% sehen eine gute oder sehr gute Zahlungsmoral seitens des Bundes.
- Bei allen weiteren Auftraggebern wird die Zahlungsmoral von deutlich weniger als 20% der Befragten als schlecht bezeichnet. Insbesondere private und gewerbliche Bauherren werden positiv gesehen: Jeweils 65% der Architekten beurteilen deren Zahlungsmoral als gut oder sehr gut. Die Vergleichswerte für die Länder und Gemeinden liegen mit 61% und 59% nur leicht niedriger.

Differenziert nach Bundesländern, zeigt sich, dass die Einschätzung der Zahlungsmoral der Länder durch Architekturbüros aus Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg kritischer ausfällt als in den übrigen Ländern, die an der Untersuchung teilgenommen haben. Besonders positiv sehen Büros aus den neuen Bundesländern die Zahlungsmoral der Länder (Tabelle 19.5.15).

15. Investitionsaufwand und Abschreibungen

Im Berichtsjahr 2008 investierten Architekturbüros durchschnittlich 9 Tsd. Euro. Die Werte reichen von 3,5 Tsd. Euro in Ein-Personen-Büros bis hin zu 41 Tsd. Euro in großen Büros. Der Anteil der Investitionen am Gesamtumsatz beträgt über alle Büros durchschnittlich 9% (Tab. 17.1).

Unabhängig von der Bürogröße lag die mittlere Investitionssumme 2008 oberhalb der Investitionen in 2007. Insgesamt 43% der Büros haben im Berichtsjahr 2008 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):

In 49% der Büros liegt eine Investitionsdeckung kleiner 1 vor. Die Investitionstätigkeit dieser Architekturbüros deutet auf Wachstumstendenzen hin. Differenziert nach Bürogröße schwankt dieser Anteil zwischen 51% in Ein-Personen-Büros, 46% in kleinen und 48% im mittleren Büros und 59% in großen Büros.