

Kennzahlen von Architekturbüros nach Umsatzgrößenklassen

Die Bundesarchitektenkammer hat in Kooperation mit den Architektenkammern Baden-Württemberg, Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Sachsen im Jahre 2009 eine weitere Untersuchung der Kosten- und Ertragssituation von Architekturbüros durchgeführt. Auf der Grundlage einer differenzierten Analyse der Betriebsergebnisse von knapp 1.300 Architekturbüros, die umfassende und vollständige Angaben zu ihrer Kosten- und Ertragssituation machen konnten, wurden betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermittelt, die nach Umsatzgrößen aufgeschlüsselt wurden. Damit haben freischaffende Architekten die Möglichkeit, ihre Büros anhand dieser Kennzahlen einzuordnen und ihre wirtschaftliche Position am Markt genauer zu bestimmen.

In der Analyse werden sechs Umsatzgrößenklassen unterschieden:

- 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 Umsatz und mehr

In **Tabelle 1** und **Tabelle 2** werden für diese Umsatzgrößenklassen folgende Einzelwerte ausgewiesen:

- Pro-Kopf-Umsatz und Kosten (ohne Inhabergehälter)
- Überschuss (ohne Inhabergehälter) je Inhaber / Partner
- Kostenquote (ohne Inhabergehälter)
- Arbeitskostenanteil (Szenarioberechnung)
- Gemeinkostenfaktor
- mittlerer Bürostundensatz
- Projektstundenanteil Inhaber / technische Inhaber

Für jede Umsatzgrößenklasse wird dargestellt, welche Werte für das untere, mittlere und obere Drittel der Büros kennzeichnend sind. Dies ermöglicht den Büroinhabern eine einfache Einschätzung ihrer jeweiligen Position im Vergleich zu den Büros derselben Umsatzklasse.

Darüber hinaus wird für die Umsätze, Kosten, Überschüsse und Kostenquoten jeweils für das untere, mittlere und obere Drittel der Median ausgewiesen. Beim Median handelt es sich um den Wert, der die jeweiligen Verteilungen genau in der „Mitte“ teilt. Das bedeutet, jedes Büro kann einschätzen, ob es mit seinen Zahlen in der unteren oder oberen Hälfte der Büros innerhalb der Klasse liegt. Der Median wird als Mittelwert dem arithmetischen Mittel vorgezogen, weil bei der Berechnung des arithmetischen Mittels einzelne Extreme erhebliche verzerrende Einflüsse haben. Dies ist beim Median weit weniger der Fall.

Alle Kennzahlen beziehen sich auf das Jahr 2008. Anhand dieser Übersicht können Büroinhaber eine erste wirtschaftliche Standortbestimmung vornehmen:

- Die Betrachtung von Umsätzen und Überschüssen in den einzelnen Umsatzklassen ermöglicht eine erste wirtschaftliche Standortbestimmung.
- Die differenzierte Kostenanalyse gibt Hinweise darauf, welches Gewicht einzelne Kostenarten im Vergleich mit ähnlichen Büros haben.
- Der Vergleich der mittleren Projektstundenanteile und damit der Vergleich der Anteile faktisch abrechenbarer Stunden von Inhabern und technischen Mitarbeitern ermöglicht eine erste Einschätzung der Produktivität der Büros.

In **Tabelle 3** wird der jeweilige Median für die Kennzahlen ausgewiesen.

Tabelle 1: Differenzierte Umsatz-, Kosten- und Überschusssituation in Architekturbüros im Berichtsjahr 2008 nach Umsatzgrößenklassen

Kenn- zahlen	Umsatz	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		
		unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel
	Anzahl	106	113	109	113	121	103	88	92	89	58	57	58	20	20	20	14	16	14
Umsatz je Vollzeit tätiger Person	von... bis...	2 T€ bis 20 T€	20 T€ bis 33 T€	33 T€ bis 50 T€	8 T€ bis 41 T€	41 T€ bis 60 T€	60 T€ bis 154 T€	12 T€ bis 50 T€	50 T€ bis 71 T€	71 T€ bis 358 T€	20 T€ bis 57 T€	57 T€ bis 75 T€	75 T€ bis 385 T€	48 T€ bis 71 T€	71 T€ bis 89 T€	89 T€ bis 150 T€	42 T€ bis 89 T€	89 T€ bis 120 T€	120 T€ bis 231 T€
	Median	14 T€	26 T€	40 T€	32 T€	52 T€	72 T€	40 T€	58 T€	102 T€	48 T€	66 T€	90 T€	62 T€	84 T€	108 T€	69 T€	100 T€	140 T€
Kosten je Vollzeit tätiger Person	von... bis...	1 T€ bis 8 T€	8 T€ bis 13 T€	13 T€ bis 49 T€	2 T€ bis 14 T€	14 T€ bis 24 T€	24 T€ bis 76 T€	3 T€ bis 22 T€	22 T€ bis 34 T€	34 T€ bis 191 T€	6 T€ bis 31 T€	31 T€ bis 42 T€	42 T€ bis 106 T€	27 T€ bis 45 T€	45 T€ bis 60 T€	60 T€ bis 135 T€	35 T€ bis 59 T€	59 T€ bis 79 T€	79 T€ bis 170 T€
	Median	6 T€	11 T€	17 T€	10 T€	18 T€	30 T€	17 T€	28 T€	43 T€	26 T€	37 T€	50 T€	41 T€	54 T€	71 T€	52 T€	67 T€	109 T€
Überschuss bzw. Verlust je Inhaber/ Partner	von... bis...	-31 T€ bis 11 T€	11 T€ bis 21 T€	21 T€ bis 44 T€	-13 T€ bis 30 T€	30 T€ bis 46 T€	46 T€ bis 88 T€	-159 T€ bis 42 T€	42 T€ bis 69 T€	69 T€ bis 193 T€	-46 T€ bis 63 T€	63 T€ bis 104 T€	104 T€ bis 331 T€	6 T€ bis 103 T€	103 T€ bis 190 T€	190 T€ bis 625 T€	-21 T€ bis 152 T€	152 T€ bis 335 T€	335 T€ bis 722 T€
	Median	5 T€	16 T€	27 T€	21 T€	38 T€	53 T€	30 T€	55 T€	87 T€	45 T€	82 T€	146 T€	60 T€	128 T€	283 T€	94 T€	252 T€	475 T€
Kosten- quote ohne Inhaber- gehalt	von... bis...	25,0% bis 39,2%	39,2% bis 55,6%	55,6% bis 296,2%	25,4% bis 36,8%	36,8% bis 53,7%	53,7% bis 140,8%	25,7% bis 46,8%	46,8% bis 60,2%	60,2% bis 154,2%	25,6% bis 52,4%	52,4% bis 64,7%	64,7% bis 121,9%	29,7% bis 58%	58% bis 73,4%	73,4% bis 97,9%	34,8% bis 67,2%	67,2% bis 82,5%	82,5% bis 103,8%
	Median	33%	45%	77%	32%	45%	66%	39%	53%	73%	43%	59%	76%	53%	67%	81%	59%	73%	91%

Lesebeispiel: In der obersten Umsatzgrößenklasse (eine Mio. Euro und mehr) sind Überschüsse bis zu 152 Tsd. Euro je Inhaber / Partner gering (unteres Drittel). Ab 335 Tsd. Euro je Partner beginnen in dieser Umsatzgrößenklasse hohe Überschüsse (oberes Drittel). Jeder zweite Inhaber von Büros der höchsten Umsatzklasse, die vergleichsweise geringe Überschüsse in dieser Umsatzgrößenklasse erwirtschaften, erzielt einen Überschuss von höchstens 94 Tsd. Euro (Median). Im mittleren Drittel werden von der Hälfte der Inhaber bis zu 252 Tsd. Euro Überschuss je Partner erwirtschaftet, im oberen Drittel bis zu 475 Tsd. Euro.

Tabelle 2: Kostenstruktur in Architekturbüros im Berichtsjahr 2008 nach Umsatzgrößenklassen

Kennzahlen	Umsatz 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		
	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel	unteres Drittel	mittleres Drittel	oberes Drittel
Kostenquote o. Inh.-geh.	25,0% bis 39,2%	39,2% bis 55,6%	55,6% bis 296,2%	25,4% bis 36,8%	36,8% bis 53,7%	53,7% bis 140,8%	25,7% bis 46,8%	46,8% bis 60,2%	60,2% bis 154,2%	25,6% bis 52,4%	52,4% bis 64,7%	64,7% bis 121,9%	29,7% bis 58%	58% bis 73,4%	73,4% bis 97,9%	34,8% bis 67,2%	67,2% bis 82,5%	82,5% bis 103,8%
Anteil Arbeitskosten	0% bis 0%	0% bis 0,5%	0,5% bis 93,9%	0% bis 2,5%	2,5% bis 19,4%	19,4% bis 67,8%	0% bis 21,2%	21,2% bis 34,9%	34,9% bis 80,4%	0% bis 32,4%	32,4% bis 45,6%	45,6% bis 93,1%	21,7% bis 43,6%	43,6% bis 54,1%	54,1% bis 84,5%	22,3% bis 51,1%	51,1% bis 66,9%	66,9% bis 82,9%
Mitarbeiter	0% bis 0%	0% bis 0%	0% bis 93,9%	0% bis 0%	0% bis 8,6%	8,6% bis 63,5%	0% bis 9,1%	9,1% bis 27,3%	27,3% bis 62,5%	0% bis 23,3%	23,3% bis 35,6%	35,6% bis 77,1%	13,7% bis 31,2%	31,2% bis 44%	44% bis 68,6%	0% bis 33,3%	33,3% bis 45,7%	45,7% bis 79,1%
freie Mitarbeiter	0% bis 0%	0% bis 0%	0% bis 46,9%	0% bis 0%	0% bis 0%	0% bis 67,6%	0% bis 0%	0% bis 4,9%	4,9% bis 53,3%	0% bis 0%	0% bis 6,2%	6,2% bis 44,4%	0% bis 0%	0% bis 9%	9% bis 29%	0% bis 0%	0% bis 6,4%	6,4% bis 20,3%
Leistungen Dritter	0% bis 0%	0% bis 0%	0% bis 64,6%	0% bis 0%	0% bis 0%	0% bis 41,3%	0% bis 0%	0% bis 1,1%	1,1% bis 46,7%	0% bis 0%	0% bis 1,7%	1,7% bis 33,5%	0% bis 0%	0% bis 1,8%	1,8% bis 31,9%	0% bis 5,6%	5,6% bis 16,1%	16,1% bis 44,4%
Anteil Sachkosten	9,2% bis 35,6%	35,6% bis 50,4%	50,4% bis 296,2%	6,5% bis 26,9%	26,9% bis 37,1%	37,1% bis 109,1%	6,5% bis 21,3%	21,3% bis 29,3%	29,3% bis 154,2%	7,4% bis 16,6%	16,6% bis 21,8%	21,8% bis 63,3%	7,8% bis 14,3%	14,3% bis 19,1%	19,1% bis 36,4%	6,2% bis 13,5%	13,5% bis 18,1%	18,1% bis 29,1%
Raumnutzung	0% bis 5,8%	5,8% bis 13,3%	13,3% bis 133,3%	0% bis 4,5%	4,5% bis 8,4%	8,4% bis 28,8%	0% bis 4,2%	4,2% bis 7,3%	7,3% bis 23,4%	0% bis 3,6%	3,6% bis 5,7%	5,7% bis 15,3%	0% bis 2,9%	2,9% bis 4,9%	4,9% bis 9%	1,1% bis 2,7%	2,7% bis 4,5%	4,5% bis 12,7%
Bürobetrieb	0% bis 5,7%	5,7% bis 10,5%	10,5% bis 131%	0% bis 4,8%	4,8% bis 9,2%	9,2% bis 30,6%	0% bis 3,4%	3,4% bis 6,8%	6,8% bis 130,5%	0% bis 3,6%	3,6% bis 6,1%	6,1% bis 22,3%	0% bis 2,4%	2,4% bis 4,5%	4,5% bis 14,3%	0% bis 2,3%	2,3% bis 4,6%	4,6% bis 17,1%
Kfz-Kosten	0% bis 6,4%	6,4% bis 12,6%	12,6% bis 115,4%	0% bis 4,5%	4,5% bis 8,6%	8,6% bis 49,3%	0% bis 3,3%	3,3% bis 6,3%	6,3% bis 50%	0% bis 2,4%	2,4% bis 4,2%	4,2% bis 17%	0% bis 2%	2% bis 3,4%	3,4% bis 7,9%	0,3% bis 1,4%	1,4% bis 2,8%	2,8% bis 6,3%
Reisekosten	0% bis 0%	0% bis 1%	1% bis 15%	0% bis 0%	0% bis 1%	1% bis 12,1%	0% bis 0,1%	0,1% bis 0,7%	0,7% bis 16,4%	0% bis 0,1%	0,1% bis 0,8%	0,8% bis 3,7%	0% bis 0,4%	0,4% bis 1,2%	1,2% bis 5,8%	0% bis 0,5%	0,5% bis 1,6%	1,6% bis 5,6%
Versicherung, Beiträge	0% bis 5%	5% bis 7,8%	7,8% bis 96,7%	0% bis 3,4%	3,4% bis 5,1%	5,1% bis 31,3%	0% bis 2,7%	2,7% bis 3,9%	3,9% bis 19,2%	0% bis 2%	2% bis 3%	3% bis 14,6%	0% bis 1,6%	1,6% bis 2,3%	2,3% bis 20,4%	0,6% bis 1,3%	1,3% bis 2,1%	2,1% bis 5,6%
Fort- und Weiterbildung	0% bis 0,4%	0,4% bis 1,5%	1,5% bis 47,8%	0% bis 0,3%	0,3% bis 0,9%	0,9% bis 7,8%	0% bis 0,2%	0,2% bis 0,5%	0,5% bis 6,6%	0% bis 0,1%	0,1% bis 0,4%	0,4% bis 3,3%	0% bis 0,1%	0,1% bis 0,3%	0,3% bis 1,4%	0% bis 0,1%	0,1% bis 0,4%	0,4% bis 4,4%
Repräsentation, Akquis.	0% bis 0,4%	0,4% bis 1,5%	1,5% bis 33,3%	0% bis 0,5%	0,5% bis 1,3%	1,3% bis 15,4%	0% bis 0,4%	0,4% bis 1%	1% bis 9,5%	0% bis 0,3%	0,3% bis 0,9%	0,9% bis 7,5%	0% bis 0,3%	0,3% bis 0,8%	0,8% bis 7,6%	0% bis 0,3%	0,3% bis 0,7%	0,7% bis 3,7%
sonstige Kosten	0% bis 0%	0% bis 1,4%	1,4% bis 38,5%	0% bis 0,2%	0,2% bis 2%	2% bis 32,9%	0% bis 0,3%	0,3% bis 2%	2% bis 25,9%	0% bis 0,1%	0,1% bis 0,9%	0,9% bis 56,7%	0% bis 0,2%	0,2% bis 2,1%	2,1% bis 29,2%	0% bis 0,2%	0,2% bis 0,9%	0,9% bis 10,4%
Arbeitskostenanteil*	66,0% bis 86,6%	86,6% bis 91,2%	91,2% bis 99,4%	51,6% bis 81,5%	81,5% bis 87,8%	87,8% bis 96,8%	46,3% bis 79,3%	79,3% bis 85,9%	85,9% bis 96,5%	50% bis 79,7%	79,7% bis 84,3%	84,3% bis 95,9%	60,3% bis 77,5%	77,5% bis 84,9%	84,9% bis 91,7%	63,5% bis 79%	79% bis 85,1%	85,1% bis 91,7%
Gemeinkostenfaktor*	7,2 bis 39,5	39,5 bis 56,5	56,5 bis 359,7	2,5 bis 44,1	44,1 bis 69,5	69,5 bis 961,9	1,5 bis 49,3	49,3 bis 81,9	81,9 bis 948	7,8 bis 61	61 bis 93,5	93,5 bis 643	23,7 bis 79,7	79,7 bis 111,1	111,1 bis 250,1	27,3 bis 79,4	79,4 bis 105,6	105,6 bis 216,7
mittlerer Bürostundensatz*	35€ bis 52€	52€ bis 67€	67€ bis 397€	25€ bis 43€	43€ bis 58€	58€ bis 196€	24€ bis 44€	44€ bis 60€	60€ bis 328€	23€ bis 43€	43€ bis 59€	59€ bis 271€	29€ bis 50€	50€ bis 67€	67€ bis 198€	39€ bis 66€	66€ bis 88€	88€ bis 272€
Projektstundenanteil Inhab.	31% bis 72%	72% bis 81%	81% bis 94%	38% bis 77%	77% bis 84%	84% bis 98%	20% bis 76%	76% bis 85%	85% bis 98%	16% bis 70%	70% bis 81%	81% bis 98%	32% bis 62%	62% bis 77%	77% bis 95%	18% bis 65%	65% bis 75%	75% bis 100%
Projektstundenanteil Mitarb.	54% bis 77%	77% bis 81%	81% bis 81%	30% bis 77%	77% bis 81%	81% bis 85%	46% bis 77%	77% bis 81%	81% bis 89%	40% bis 75%	75% bis 80%	80% bis 89%	40% bis 73%	73% bis 79%	79% bis 86%	38% bis 72%	72% bis 78%	78% bis 83%

Die Auswertungen nach Umsatzklassen basieren auf Angaben von 1.211 Büros.

* Es wurde ein „angemessenes“ Inhaber Gehalt angesetzt: In Ein-Personen-Büros 81 Tsd. €, in kleinen Büros mit bis zu vier tätigen Personen 90 Tsd. €, in mittleren Büros mit fünf bis neun tätigen Personen 98 Tsd. € sowie in Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen 104 Tsd. €. Basis der Gehaltsberechnung: Gehalt in Architektur- und Planungsbüros (NRW) angestellter Architekten mit hoher Berufserfahrung plus Risikozuschläge plus Arbeitgeberanteile für Sozialversicherungen.

Lesebeispiel: In der untersten Umsatzgrößenklasse sind Kostenquoten bis 39% niedrig (unteres Drittel). Ab 56% beginnen in dieser Umsatzgrößenklasse hohe Kostenquoten (oberes Drittel).

Tabelle 3: Kosten- und Überschusssituation (Median) im Berichtsjahr 2008 nach Umsatzgrößenklassen

	Umsatzklassen					
	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
Anzahl	413	384	299	201	67	56
Anteil	29%	27%	21%	14%	5%	4%
Umsatz je Vollzeit tätiger Person	26.150 €	51.434 €	57.778 €	66.154 €	84.360 €	100.493 €
Überschuss je Partner	16.250 €	38.302 €	54.410 €	82.240 €	127.515 €	252.000 €
Kosten je Vollzeit tätiger Person	10.850 €	18.182 €	27.767 €	36.485 €	53.782 €	66.583 €
Kostenquote ohne Inhabergehalt	45%	45%	53%	59%	67%	73%
Anteil Arbeitskosten	0%	11%	28%	39%	49%	56%
Personalkosten Mitarbeiter	0%	0%	19%	29%	37%	37%
Honorare „freie Mitarbeiter“	0%	0%	0%	1%	3%	1%
Honorare "Leistungen Dritter"	0%	0%	0%	0%	0%	11%
Anteil Sachkosten	42%	31%	25%	19%	17%	15%
Raumnutzung	9%	7%	6%	5%	4%	3%
Sachkosten Bürobetrieb	8%	7%	5%	5%	3%	3%
Kfz-Kosten	9%	6%	5%	3%	2%	2%
Reisekosten	0%	0%	0%	0%	1%	1%
Versicherungen, Beiträge	6%	4%	3%	2%	2%	2%
Fort- und Weiterbildung	1%	1%	0%	0%	0%	0%
Repräsentation, Akquisition	1%	1%	1%	1%	1%	0%
sonstige Kosten	0%	1%	1%	0%	1%	0%
Arbeitskostenanteil (Szenario*)	89%	84%	83%	82%	81%	81%
Gemeinkostenzuschlag (Szenario)*	1,5	1,5	1,6	1,8	2,0	1,9
mittlerer Bürostundensatz*	49 €	53 €	61 €	76 €	95 €	88 €
Projektstundenanteil Inhaber	77%	80%	82%	76%	71%	72%
Projektstundenanteil Mitarbeiter	81%	81%	80%	77%	76%	76%
Honoraraußenstände haben:	39%	42%	47%	51%	60%	72%
bei diesen Ø Anteil am Umsatz	19%	9%	9%	8%	7%	6%
Forderungsausfälle haben:	27%	33%	38%	39%	46%	50%
bei diesen Ø Anteil am Umsatz	10%	5%	4%	2%	3%	1%

* Es wurde ein „angemessenes“ Inhabergehalt angesetzt: In Ein-Personen-Büros 81 Tsd. €, in kleinen Büros mit bis zu vier tätigen Personen 90 Tsd. €, in mittleren Büros mit fünf bis neun tätigen Personen 98 Tsd. € sowie in Büros mit zehn und mehr Vollzeit tätigen Personen 104 Tsd. €. Basis der Gehaltsberechnung: Gehalt in Architektur- und Planungsbüros (NRW) angestellter Architekten mit hoher Berufserfahrung plus Risikozuschläge plus Arbeitgeberanteile für Sozialversicherungen.